

NÆRINGSLIVSMAGASINET

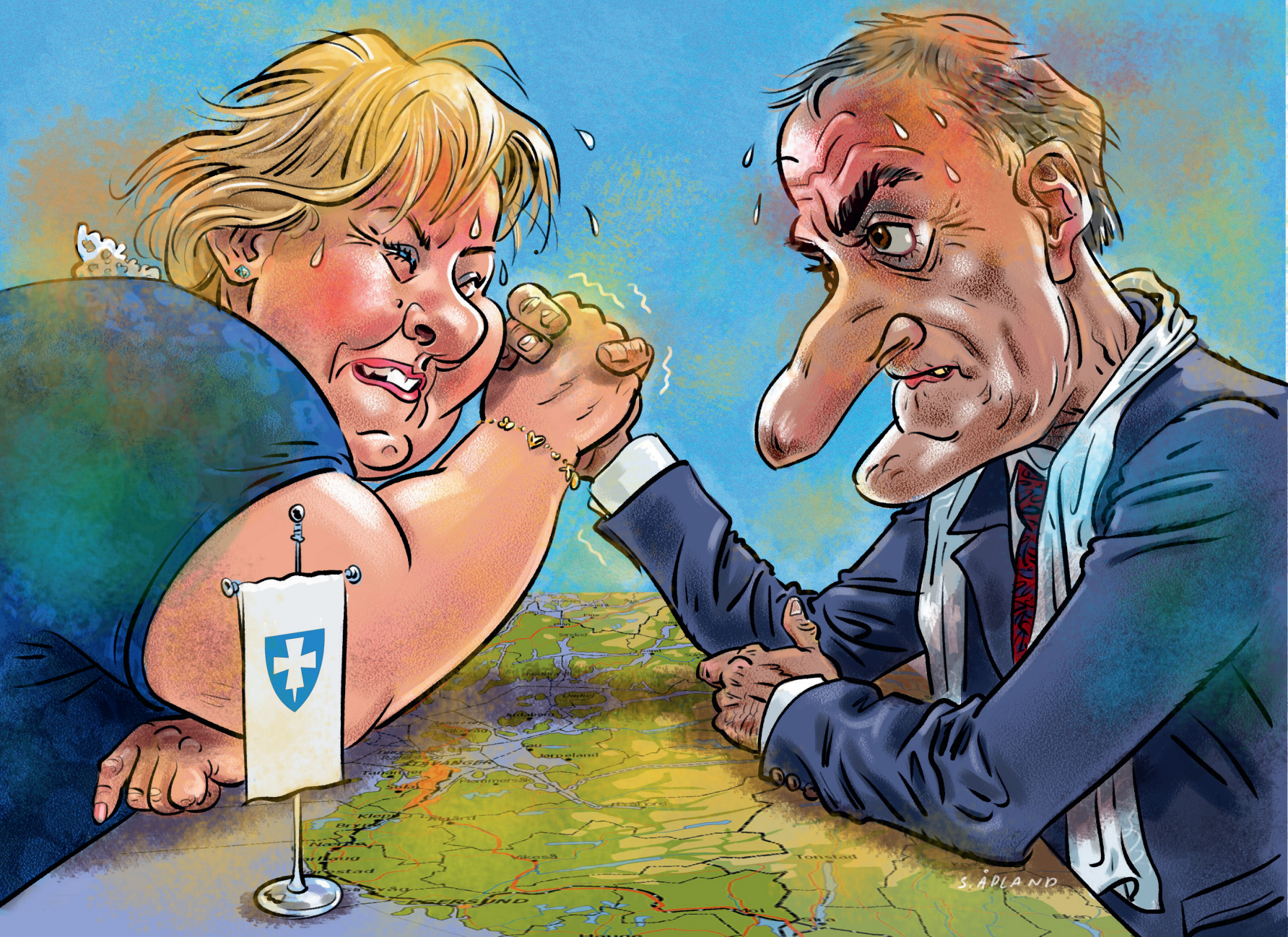
NR. 8 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Slaget om Rogaland

To statsministerkandidater og åtte partier med reell mulighet til å komme på Stortinget. De vil alle ha våre stemmer og nå har de svart oss på 12 viktige næringspolitiske spørsmål. Les hva de har svart.

side 6-14



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

07.09 Sommerbris på Finnøy	21.09 PULPIT//2017
07.09 U37: Ostepop og øl	27.09 Nordic Edge
11.09 Sentrumsplanen i Stavanger	27.09 Nytt og nyttig
12.09 Regionalplan for massehåndtering	29.09 Salg for selgere
19.09 Treffpunkt Sandnes	29.09 Lederskolen
	03.10 Treffpunkt Ryfylke
	04.10 Reiseliv
	04.10 Jærbørsen
	06.10 AGENDA



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

INN ACTIVITIES

06.09 Smart Cities

27.09 Real Estate Seminar

23.10 ENTREPRENEUR 2017/2018

27.10 Tall Ship Races 2018



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: 25. august 2017

Innhold



Valg 2017	6
TV-aksjonen 2017	16
Bioprotein fra norsk naturgass	18
Spaltisten: Arna Smistad	22
Spaltisten: Terje Eide	24
Innovative kjøp	28
197 av 1000 toppledere er kvinner	32
Profilen: Herbjørn Tjeltveit	36
Lær av de beste: LIGL Advokater	40
Made in Stavanger	44
Bedriften: Håland Kjøtt	46
Nye medlemmer siden sist	50
Styrelederen	52
Energikommentaren	54
LUNCH	55
Spaltisten: Einar Brandsdal	56
INN Expats: Westcontrol	58
Arbeidsliv	60
Nytt om navn	62

Godt valg!

Næringsforeningen er partipolitisk nøytral, men vi jobber med næringspolitikk og best mulige rammebetingelser for våre 1929 medlemsbedrifter. Her er 18 av de viktigste sakene foreningen mener en ny regjering bør prioritere. Bedøm selv hvilke partier du mener vil innfri flest av disse kravene. Lenger bak i magasinet kan du lese svarene til politikerne. Godt valg!



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

NYE KONSESJONER TIL OLJESEKTOREN

De store utbyggingene som nå pågår, med Johan Sverdrup og Johan Castberg i spissen, er svært viktige. I køen bak dem er det imidlertid urovekkende tynt i rekkene. Derfor er det tvingende nødvendig å sikre god tilgang til nye letearealer, og det må settes i gang en konsekvensutredning for Lofoten og Vesterålen.

BESKATNING AV ENERGIBRANSJEN

Dagens ordning for leterefusjon fungerer godt og må opprettholdes. I tillegg er det viktig at oljenæringen sikres forutsigbare og konkurransedyktige skatte- og avgiftsvilkår. Vi må ha rammebetingelser på norsk sokkel som er attraktive, og som forebygger at enda flere operatørselskaper forlater norsk sokkel.

FORMUESKATTEN

Det har de siste årene blitt gjennomført reduksjoner i selskapsskatten. Dette er svært positivt. Nå bør turen være kommet til formueskatten, og særlig skatten på arbeidende kapital. Denne er en hemske for gründere og gir bedriftene en konkurranseulempe i forhold til bedrifter i Norge med utenlandske eiere.

E39 - STAVANGER-KRISTIANSAND

Planlegging og første del av utbyggingen av fire felt mellom Stavanger og Kristiansand er i gang med mål om ferdigstillelse før 2030. Prosjektet vil innebære en kraftig oppgradering av den sørlige delen av Kyststamveien, og det er viktig at framdriften i prosjektet holdes oppe.

HORDFAST

I løpet av de nærmeste månedene får vi en etterlenget anleggsstart for Rogfast. Neste utfordring blir å få avklart finansieringen av Hordfast. Hordfast blir en av hovedbrikkene i den ferjefrie Kyststamveien, Norges viktigste verdiskapingsvei!

DOBBELTSPORET

I Nasjonal Transportplan (NTP) for 2018-2029 ligger dobbeltspor på Jærbanen inne med penger til planlegging, men ikke utbygging. Her må finansieringen på plass. Prosjektet vil bety mye for

næringsutviklingen i hele båndet mellom Sandnes og Eigersund.

FLYTLIBUDET

Flytrafikken og flytilbudet fra Stavanger lufthavn, Sola er under press, samtidig som Avinor satser tungt på å bygge opp Oslo lufthavn, Gardermoen som en internasjonal hub. For næringslivet i vår region er imidlertid direkteruter til de store knutepunktene i Europa avgjørende, og også turister etterspør direkteruter. Det er også en trend at destinasjoner som bidrar økonomisk, prioriteres av flyselskapene. Her trengs et spleiselag i beste rogalandsk dugnadstradisjon!

BOMPENGER

Her har næringslivet nådd smertegrensen. Neste bevegelse når det gjelder nivået på bompenger må være ned, ikke opp.

KOMMUNESTRUKTUREN

Kommunereformen ble et gedigent mageplask, og de få sammenslåingene som Stortinget vedtok må i alle fall ikke reverseres!

REGIONSREFORMEN

Del av den samme kommunereformen som floppet. Det finnes sterke næringspolitiske argumenter for en mer omfattende regionreform og ikke minst en sterk vestlandsregion, men vil regjering og storting orke å ta fatt på en ny runde i neste stortingsperiode? Svaret er nok nei, dessverre ...

SÅKORNFOND

Behovet for et solid såkornfond i stavanger-regionen er åpenbart. Nå har solide regionale selskaper som SR-Bank, Lyse og Smedvig gått i spissen og forespeilet 250 millioner private kroner. Staten må stille opp med et tilsvarende beløp slik at fondet kan etableres.

MEDISINUTDANNING

Behovet for å øke utdanningskapasiteten innen medisin i Norge er stort. Universitetet i Stavanger, sammen med

Stavanger Universitetssjukehus, har gode forutsetninger for å gi et slikt tilbud. Derfor bør det neste medisinske fakultet som opprettes i Norge, legges til Stavanger. Også Legeforeningen argumenter tungt for det samme.

FLERE STATLIGE ARBEIDSPLASSE I REGIONEN

Stavanger-regionen har over tid opplevd en betydelig skjevfordeling av statlige arbeidsplasser i forhold til de andre storbyregionene. Det er nødvendig å bøte på dette når statlige arbeidsplasser etableres eller flyttes framover og jobbe for at finansieringen av universitetene endres slik at en høyere andel av statens forskningsaktivitet og andel av høyere utdanning plasseres i Stavanger-regionen.

MAT

Rogaland må tildeles flere oppdrettskonsesjoner. Forrige tildeling skjedde i 2007. Vi har den mest komplette oppdrettsklyngen i landet med utstyrsproduksjon og fôrproduksjon, men trenger en større egenproduksjon for å kunne utvikle klyngen i fremtiden.

REISELIV

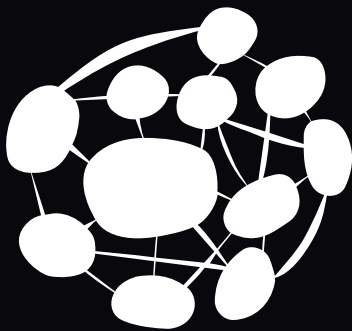
Turisme er en næring i kraftig vekst og som stadig sysselsetter flere personer i Stavanger-regionen. Det må tilrettelegges for ytterligere vekst, og en bærekraftig kommersialisering, tilgjengeliggjøring, sikkerhet og vern – ikke minst av ikoniske turistmål.

NYE MULIGHETER

Arbeidet med å styrke det næringsrettede virkemiddelapparatet må fortsette (Innovasjon Norge, SIVA, Norges Forskningsråd). Regioner med særlig stort omstillingsbehov (les: Stavanger-regionen) må vies særlig oppmerksomhet.

FORNYBARSATSINGEN

Fornybar AS er vedtatt etablert med hovedkontor i Stavanger-regionen. Lite har skjedd etter at beslutningen om lokalisering ble tatt i vår. Nå er det på tide å komme i gang!



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE

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

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

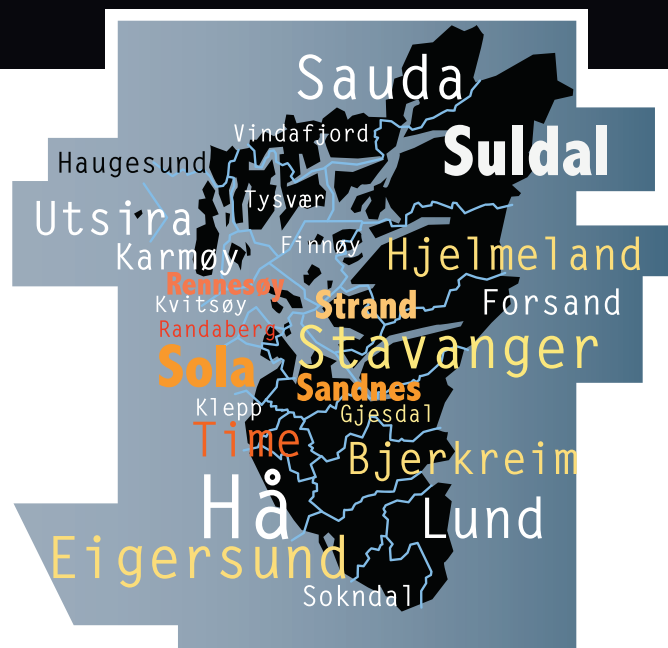
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



28 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 28 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



RENNESØY

Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@subsea7.com



ENERGI

Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 93883518
kyrre.knudsen@sr-bank.no



FORNYBAR ENERGI

Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724
rune@vind.no



BYGG OG ANLEGG

Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960
geir.endresen@kruse-smith.no



MAT

Leder: Olav Sande. Tlf: 900 66 374
olav.sande@bondelaget.no



STAVANGER SENTRUM

Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442
arild.tvedt@tvedt-eiendom.no



SANDNES

Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702
dag@sig-halvorsen.no



RISAVIKA

Leder: Steinar Madsen. Tlf: 977 34 720
steinar.madsen@risavika.no



FINNØY

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



FORUS

Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266
hansinge.skadberg@ikea.com



GJESDAL

Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no



JÆREN

Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585
gislehoy@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@byggmestersorensen.no



REISELIV

Leder: Leif Anker Lorentzen. Tlf: 952 62 276
leif.lorentzen@avinor.no



50/50

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



STUDENTER

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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Røed



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

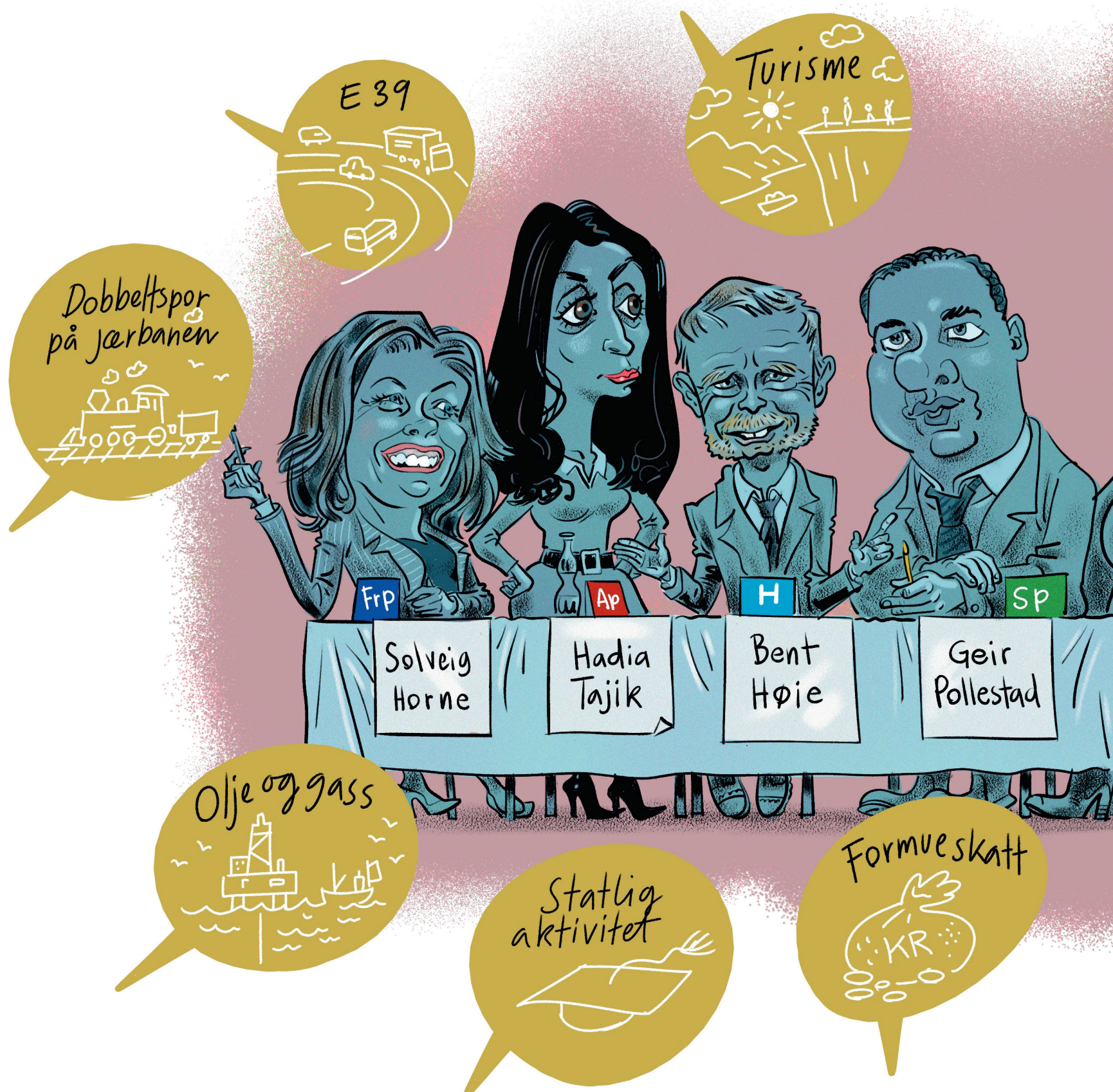
Fabrikkveien 36-38, 4033 Stavanger

post.stavanger@bavaria.no

Bavaria ►

Valg 2017:

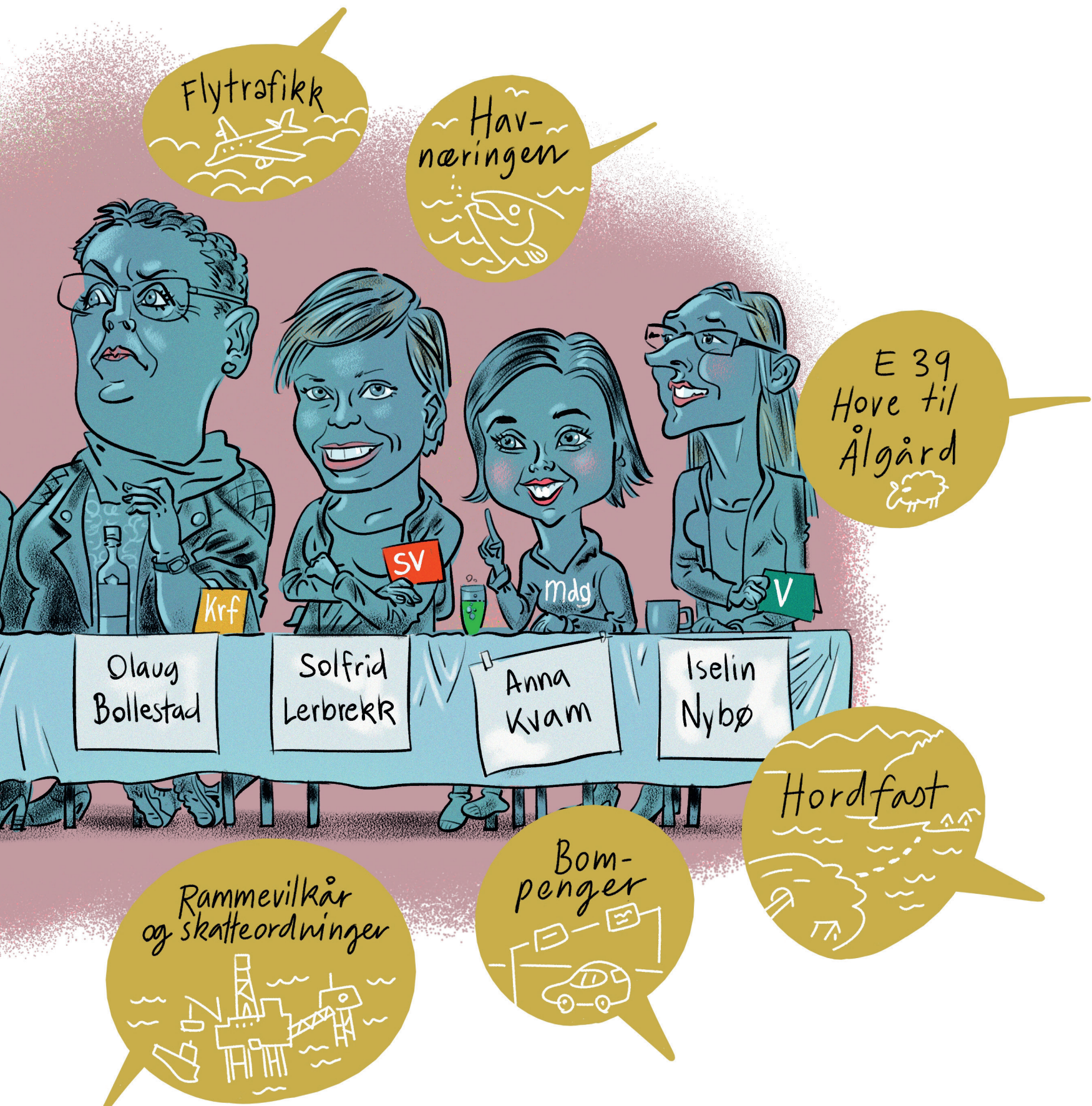
Dette svarer politikerne



Vi har spurt partilederne fra Rogaland hva de mener om viktige næringspolitiske saker for vår region de kommende årene. Her har du deres svar.



TEKST
EGIL HOLLUND
TEGNING: STÅLE ÅDLAND





FORMUESKATT

Formueskatten må betales av norske bedriftseiere uavhengig av om bedriften går med overskudd eller ikke, den er særnorsk ved at den bare rammer norske eiere og den kan være en hemske for gründere.

- Vil deres parti jobbe for å endre eller avskaffe formueskatten?

JA

H, Bent Høie:

- Vi vil redusere og fase ut formueskatten på arbeidende kapital for å styrke norsk eierskap til norske arbeidsplasser. På lengre sikt vil vi fjerne formueskatten.

Frp, Solveig Horne:

- Ja, vi vil avskaffe formueskatten.

V, Iselin Nybø:

- Venstre vil ha et bunnfradrag på cirka ti

millioner kroner i formueskatten. Et slikt bunnfradrag vil skjerme hundretusenvis av eiere av små- og mellomstore bedrifter.

Sp, Geir Pollestad:

- Vi vil redusere formueskatten på arbeidende kapital.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF har i lang tid arbeidet for å redusere formueskatten på arbeidende kapital, og vi

er glad for at vi endelig har fått gjennomslag for dette i skatteforliket i Stortinget. KrF vil trappe ned og på sikt fase ut formueskatten på arbeidende kapital.

MDG, Anna Kvam:

- Vi vil skjerme flere småbedrifter fra formuesskatt ved å øke bunnfradraget betydelig.

TJA

Ap, Hadia Tajik:

- Formueskatten gjør at de rikeste bidrar til felleskapet, og er med på å redusere forskjeller. Vi vil at kun de med formue

over 1,45 millioner kroner skal betale formueskatt, og vil gå i mot Høyres forslag om 3.900 flere nullskatteyttere. Pengene vil blant annet kunne brukes til å bidra til å

etablere anlegg for pilotering og uttesting av ny teknologi, til nytte for næringslivet. Vi støtter også ordninger med utsatt skatt for bedrifter som går med underskudd.

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Formueskattene er en viktig skatt for å få til rettferdig fordeling. SV foreslår å øke formueskatten for høye formuer og fjerne rabatten for aksjer og driftsmidler.

FLYTRAFIKK

Flytrafikken og flytilbudet fra Stavanger lufthavn, Sola er under press, samtidig som Avinor satser tungt på å bygge opp Oslo lufthavn, Gardermoen som en internasjonal hub. For næringslivet i vår region er det imidlertid direkteruter til de store hubbene i Europa er avgjørende, og også turister etterspør direkteruter. Det er også en trend at destinasjoner som bidrar økonomisk, prioriteres av flyselskapene.

- Vil dere jobbe konkret for å styrke rutetilbudet til og fra Sola, og hvilke tiltak vil dere i så fall prioritere?



JA

Sp, Geir Pollestad:

- Ja. Vi vil bruke markedsføringsmidler til selskaper som etablerer direkteruter og gi reduserte avgifter til oppstartsruiter. Sp gikk mot flyseteavgiften.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- Ja, KrF er opptatt av at vi har et godt flytilbud over hele landet, og vi vil legge til rette for gode rammebetingelser i dialog med Avinor og flyselskapene. Når det

gjelder de konkrete rutetilbudene, er det i stor grad opp til selskapene å vurdere, men KrF vil være en pådriver for å skape et godt tilbud for de reisende.

H, Bent Høie:

- Ja, vi vil prioritere dette og være tydelige overfor Avinor om at det ikke er akseptabelt å pense all trafikk via Gardermoen. Ruteutviklingsarbeid er samarbeid mellom Avinor, lokale myndigheter og

turistbransjen. Vi vil fortsatt stimulere til slikt arbeid og satse videre på å markedsføre norske destinasjoner i utlandet.

Frp, Solveig Horne:

- Ja. Vi vil satse på Sola. Frp støtter opp om ruteutviklingsnettverket lokalt. Vi vil beholde tax-free-ordningen som bidrar til å finansiere flyplasser i Norge.

TJA

V, Iselin Nybø:

- Stavanger lufthavn er et viktig knutepunkt for vår region, og Venstre vil fortsatt jobbe for flyplassen.

Ap, Hadia Tajik:

- Vi ønsker et godt flytilbud over hele landet, og Norge er avhengig av det desentraliserte rutetilbudet for flytrafikk. De

kommersielle rutene på Vestlandet har fått svekkede rammebetingelser under Høyre/Frp-regjeringen.

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Vi trenger et skifte i transportpolitikken som får ned klimagassutslippene. Derfor jobber vi for lyntog, for å sørge for at flere velger tog over fly når de reiser.

MDG, Anna Kvam:

- Flytrafikken både innenlands og utlands har økt voldsomt blant nordmenn det siste tiåret. Det gjelder både ferie og jobbrelaterte reiser. Vi mener dette er et stort problem i et klimaperspektiv og vil derfor ikke jobbe for

å utvide rutetilbudet på Sola. Vi vil imidlertid jobbe svært iherdig for å gjøre tog til et reelt alternativ for de som pendler mellom de store byene i Norge. Ved å flytte flere innenlands reisende over på tog, vil man kunne frigjøre noe kapasitet til andre ruter også på Sola.



BOMPENGER

Bompengetrykket i Stavanger-regionen vil bli liggende helt på smertegrensen når den nye bomringen i og rundt storbyområdet trer i kraft fra høsten 2018. I tillegg skal også Ryfast, Rogfast, E39 til Kristiansand og Hordfast bompengefinansieres.

- Vil dere gjøre noe for å dempe bompengetrykket i regionen framover?

JA

Sp, Geir Pollestad:

- Vi vil redusere antall bompengeselskaper, gi statlig garanti til bompengelån for å redusere rentekostnadene og øke brikkebruken. Vi vil ha mindre nye bompenger i Norge enn det vi har fått de fire siste årene med H og Frp.

H, Bent Høie:

- I vår viste samarbeidspartiene, i godt samarbeid med Næringsforeningen, både vilje og evne til å redusere bompengbelastningen for nyttetransport. Vi må jobbe videre for å styrke samferdselsbudsjettet og vil gjennom bymiljøavtaler sikre minst 50 prosent statlig finansiering av Bussveien. Våre viktigste bidrag for å redusere

bompengbelastningen er å øke de statlige veibevilgningene, fortsette rentekompensasjonsordningen, gjennomføre bompengereformen (slå sammen bomselskap) og sørge for raskere gjennomføring av prosjektene blant annet gjennom nye veier. I tillegg vil vi sørge for at utenlandske kjøretøy må betale bompenger.

Frp, Solveig Horne:

- Ja. Vi kjemper for lavere bompenger. En stemme til Frp er en stemme til mindre bompenger. Fremskrittspartiet har kjempet mot bompengeringen på Nord-Jæren helt siden opprinnelsen. Vi mener det er en ekstrabeskatning av folk og næringsliv som er unødvendig. Vi er bekymret for

reduksjonen i kjøpekraft som den nye bompengeringen vil føre til. Vi er stolte av at for første gang i historien så betaler bilistene inn mindre i vei- og bilavgifter enn de får tilbake i veiinvesteringer. Bilen er ikke lenger melkeku.

Ap, Hadia Tajik:

- Vi ser nå at regjeringen vil at nye bomringer skal finansiere prosjektene i tilknytning til byvekstavtalen, og nivået på bompenger på Nord-Jæren har nådd et tak der belastningen for bilistene er høy nok. Vi i Arbeiderpartiet vil, i motsetning til regjeringen, gi inntil 70 prosent i statlig finansiering av Bypakke Nord-Jæren, som vil redusere bompengetrykket i regionen.

TJA

V, Iselin Nybø:

- Venstre er enige i at bompengetrykket i regionen er høyt. Vi vil se på muligheten til å redusere bompengetrykket dersom de statlige andelene i prosjektene i bompakken økes. Venstre er samtidig spent på grepet med rushtidsavgift. Analyser viser at det vil omtrent fjerne køene i rushtiden slik at næringstransport og de som trenger å bruke

veiene i rushtiden vil spare mye tid. Og ikke minst vil det kunne spare miljøet for utslipp.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF mener brukerbetaling er en naturlig del av finansieringsgrunnlaget for nye veiprosjekter der det er lokalt ønske om det, og det er en forutsetning for

KrF at bompengeprosjekter har god lokal forankring. Samtidig er vi enige i at bompengbelastningen kan nå en smertegrense, og derfor har KrF bidratt sterkt til å øke bevilgninger til vei og samferdsel de senere årene. Den satsingen skal fortsette.

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Her er SV positiv til litt bompengefinansiering, men når det skal koste opp mot 1.000 kroner for en familie tur/retur Kristiansand så går vi i mot det. Men vi mener samtidig at det ikke er behov for firefeltsvei her. For oss er det viktigst å

utbedre vegsikkerheten. Utover det vil vi prioritere mer transport på sjø fremfor å bygge ut vegnettet i særlig grad. Det er av hensyn til miljøet vi tar disse vurderingene.

MDG, Anna Kvam:

- Nei, det vil vi ikke. Vi vil bruke

bompengene til å ferdigstille bussveien og satse videre på å forbedre kollektivtilbudet, herunder dobbeltspor på Jærbanen, slik at kollektivtransport blir et reelt alternativ for flest mulig.



OLJE OG GASS

For å sikre aktiviteten i olje- og gassindustrien etter 2022 og utbyggingen av Johan Sverdrup, må Stortinget legge til rette for flere letemuligheter. En konsekvensutredning og åpning av Lofoten og Vesterålen kan være et godt bidrag til det.

- Ønsker dere en konsekvensutredning av Lofoten og Vesterålen, og hvordan vil dere legge til rette for fortsatt aktivitet i olje- og gassindustrien?

JA

H, Bent Høie:

- Ja, vi vil fortsette en offensiv oljepolitikk og sørge for et forutsigbart skatteregime. Vi vil ikke røre leterefusjonsordningen og sørge for tilgang på nye leteareal.

Frp, Solveig Horne:

- Ja! Vi mener det er den viktigste lokalpolitiske saken i Rogaland, selv om det er langt unna oss. Det kan bety flere tusen lønnsomme jobber til vår region. Vi vil åpne for økt petroleumsvirksomhet i Nord-

Norge, herunder områdene Nordland VI og VII, Troms II, Jan Mayen, Mørebankene og Barentshavet Nord, sikre større satsing på FoU innen petroleumssektoren, stimulere til økt nisje- og haleproduksjon for å øke utvinningsgraden på felt, sørge for høyt, aktivt og forutsigbart tempo på tildeling i TFO og nummererte konsesjonsrunder.

Ap, Hadia Tajik:

- Ja, konsekvensutredning av havområdene sør for Lofoten, Nordland 6 er vi klare

for allerede nå. Nordland 7 og Troms 2 vil vi vente med til den helhetlige forvaltningsplanen blir revidert om noen år. Da vil det foreligge fersk kunnskap, som en eventuell beslutning om konsekvensutredning kan tas på basis av. Forøvrig vil vi sikre forutsigbare rammebetingelser, økt utvinning fra felt, utbygging av påviste ressurser, tildeling av nytt leteareal, og plugging av brønner for å opprettholde aktivitet akkurat nå.

TJA

Sp, Geir Pollestad:

- Vi garanterer stabilitet for olje- og gassnæringen. Rammevilkårene ligger fast. Vi sier nei til å åpne Lofoten og Vesterålen i denne perioden.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF vil sikre forutsigbare rammer for

petroleumsvirksomheten, og blant annet vil vi ha en målrettet satsing på utvinning av olje fra eksisterende felt på norsk sokkel for å sikre god og ansvarlig forvaltning av ressurser som allerede er funnet. Samtidig mener vi at leting og utvinning på nye olje- og gassfelt ikke skal inkludere spesielt sårbare og verdifulle områder hvor risikoen

ved oljeutvinning er for stor, og derfor vil KrF opprette petroleumsfrie soner i havområdene utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja, Jan Mayen, Mørebankene og kystnære områder i Skagerrak. Petroleumsfrie soner bør også opprettes i spesielt sårbare og kystnære deler av Barentshavet.

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Områdene utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja er torskens fødestue og består av unike og sårbare naturressurser som gir over 6.500 arbeidsplasser i dag. Derfor går SV til valg på fortsatt oljefritt Lofoten, Vesterålen og Senja.

V, Iselin Nybø:

- Lofoten, Vesterålen og Senja bør vernes,

fordi økosystemene er svært sårbare. Oljenæringen er viktig for Norge, og vi skal leve av den en stund fremover. Men industrien er over middagshøyden. Nå må vi satse på ny teknologi, kompetanseoverføring og å stable på beina nye næringer.

MDG, Anna Kvam:

- Nei, vi ønsker ikke å konsekvensutrede

LoVeSe for olje og gassvirksomhet. Vi mener ikke det er riktig å lete etter mer olje og gass når vi allerede har funnet for mye. Minst to tredjedeler av verdens kjente fossile reserver må bli i bakken om vi skal ha 50 prosents sjanse til å unngå to graders global temperaturstigning. Da er det ikke bare problematisk i et klimaperspektiv, men også økonomisk risikabelt å lete etter mer enn vi allerede har funnet.

Olje- og gassindustrien er avhengige av langsiktige og stabile rammevilkår for å kunne gjennomføre framtidige investeringer og sikre fortsatt aktivitet. I Norge betaler oljeselskapene 78 prosent av sine inntekter i skatt, og har også rett til å skrive av 78 prosent av sine utgifter på skatten.

- Vil dere videreføre dagens rammevilkår og skatteordninger for olje- og gassindustrien, herunder refusjonsordningen?



JA

Sp, Geir Pollestad:

- Ja.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF vil sikre forutsigbare rammer for petroleumsvirksomheten, og vi har ingen planer om å gjøre endringer i disse skatteordningene. Det som KrF har sagt, er at vi vil ha en gjennomgang av

petroleumsskattereglene ut fra hensynet til miljø og samfunnsøkonomisk effektivitet og dersom det eventuelt skal gjøres endringer, må disse vurderes i lys av en slik gjennomgang.

Frp, Solveig Horne:

- Ja! Det er fullstendig uaktuelt å gjøre noe med. Det siste oljenæringen trenger nå er uforutsigbarhet.

H, Bent Høie:

- Ja.

Ap, Hadia Tajik:

- Ja, vi vil sikre forutsigbare rammebetingelser og står fast på at leterefusjonsordningen og dagens skattesystem skal bestå.

SV, Solfrid Lerbrekk:

Vi må sikre at skattesystemet ikke oppfordrer til overinvestering i oljesektoren i en tid der verden må gjøre seg mindre avhengig av fossil energi. En slik overinvestering kan bli svært kostbar og svekke den nødvendige omstillingen i årene som kommer. SV har foreslått en utredning som tar sikte på at petroleumsskattesystemet ikke skal gi gunstigere fradragsbetingelser enn for øvrig næringsliv, og som sikrer at petroleumspolitikken er i tråd med Parisavtalens forpliktelser. En slik gjennomgang må særlig se på det såkalte

fribeløpet i petroleumsskatten, rentefradrag og leterefusjonsordningen. SV har på denne bakgrunnen tatt til orde for å avvike både fribeløpet og leterefusjonsordningen.

V, Iselin Nybø:

- Venstre vil tilrettelegge for produksjonen av olje og gass på norsk sokkel, men i en tid med fallende inntekter i petroleumssektoren mener vi at staten og fellesskapet i mindre grad bør bære risiko knyttet til leting og investering. Venstre vil derfor vurdere endringer i skattesystemet for å unngå ulønnsom næringsstøtte fra staten til petroleumssektoren.

MDG, Anna Kvam:

- Nei. Vi vil avvike leterefusjonsordningen. For å unngå mellom 1,5 og to graders temperaturstigning, og de katastrofale konsekvensene av slik oppvarming, er vi avhengige av at den globale etterspørselen etter kull, olje og gass faller svært raskt i løpet av de neste femti årene. Norge bør forberede seg på at omstillingen kan skje svært hurtig, og at etterspørselen etter vår olje allerede det neste tiåret kan være radikalt endret. I en slik tid mener vi ikke lenger det er riktig at staten skal være med på å ta risiko på vegne av oljeselskapene.

HAVNÆRINGEN



Rogaland er ikke tildelt vekst i havbruksnæringen siden 2007. Det er en betydelig utfordring for bransjen i vår region, som er den mest komplette oppdrettsklyngen i landet med utstysproduksjon og fôrproduksjon, men trenger en større egen produksjon for å kunne utvikle klyngen i framtiden?

- Vil dere jobbe for at Rogaland tildeles flere oppdrettskonsesjoner og hvordan vil dere ellers legge til rette for vekst innen havnæringene i regionen?

JA

Frp, Solveig Horne:

- Ja, vi ønsker en liberal og bærekraftig politikk for havbruksnæringen. Vi ønsker vekst i næringen og oppfordrer alle til å søke om konsesjoner. Saksbehandlingstiden har falt dramatisk. Vi vil bidra til gode rammebetingelser gjennom å videreføre og videreutvikle en effektiv, forutsigbar og kunnskapsbasert regulering av havnæringene. Vi vil legge til rette

for kunnskaps- og teknologiutvikling i havnæringene gjennom forskning, innovasjon, utdanning og kompetanse.

H, Bent Høie:

- Ja, vi ønsker å videreutvikle oppdrettsbransjen i Rogaland og ønsker flere konsesjoner til vårt fylke. Regjeringens havstrategi fra i vår er et sterkt uttrykk for vår vilje til å satse på havnæringene

gjennom mer forskning, fiskeri og oppdrett på nye arter og større satsning på havalger.

V, Iselin Nybø:

- Ja. Venstre ønsker å tilrettelegge for en bærekraftig økning i havbruket i Rogaland. Vekst bør skje gjennom utvidelse av eksisterende anlegg, og samtidig nye forskningskonsesjoner som kan bidra til å redusere rømming, lus og forurensning fra merdene.

TJA

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Havbruksnæringen kan bli en stadig viktigere næring for Norge og Rogaland framover, men i dag er luse- og miljøproblemene i næringa såpass store at vi sier at den ikke kan vokse før de har kontroll over dette. SV foreslår bedre styring av havbruket, med strengere krav til miljø og bærekraft og krav om at næringen bidrar mer til lokalsamfunnene gjennom en nasjonal arealavgift for oppdrett, hvor inntekten går til kommunene der anlegget ligger.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF mener at det må legges til rette for økt produksjon av dagens produkter og satsing på oppdrett av nye arter, men videre vekst i næringen må bygge på prinsipper for en bærekraftig forvaltning, og næringen må få bukt med utfordringer knyttet til rømming, lakselus, sykdom og lokal forurensning. KrF vil styrke forskningen knyttet til havbruksnæringen, både med tanke på bedre anlegg og for eksempel multitrofisk akvakultur der man dyrker flere arter i samspill med hverandre.

Ap, Hadia Tajik:

- Fiskeressursene er felleskapets eiendom og skal komme folket og kystsamfunnene til gode. Vår ambisjon er at Norge skal være verdens fremste sjømatnasjon. Vi vil legge til rette for en forutsigbar, kontrollert og bærekraftig vekst i havbruksnæringen. Vi vil sørge for et mangfold av aktører i næringen, og at det gis muligheter for vekst for oppdrettselskaper av ulik størrelse. I tillegg ønsker vi å opprette et eget verdiskapingsprogram for hav.

Sp, Geir Pollestad:

- Ja. Vi vil sikre et rettferdig system for tildeling av konsesjoner og gi etableringsfrihet for lukkede anlegg og anlegg på land. Vi vil gi kommunene rett til arealavgift. Det vil gi næringen bedre tilgang til areal.

MDG, Anna Kvam:

- Vi nevner ikke Rogaland spesifikt i kapitlene om havbruk og fiskeri i vårt program, men som stortingsrepresentant, om jeg kommer inn, vil jeg så langt det lar seg gjøre prioritere det fylket jeg representerer.

DETTE HAR VI GJORT:

- Vi har spurt førstekandidatene fra Rogaland 12 spørsmål og ni ulike tema som Næringsforeningen mener er viktig for vår region i årene som kommer. Det finnes flere viktige saker, men dette er noe av det vi mener vil ha mest å si for næringslivet framover.
- Kandidatene har fått lov å svare kort med egne ord.
- Vi har fordelt svarene mellom ja, tja og nei – vurdert ut fra hvor konkrete svarene er. Noen er i grenseland, så les selv – og gjør deg opp din selvstendige mening.
- Det finnes lister og førstekandidater fra Rogaland som ikke er med i vår utspørring. Vi har valgt de partiene som sitter på Stortinget i dag, i tillegg til de som eventuelt har en reell mulighet til å komme inn for Rogaland.

E39



Regjeringens veiselskap Nye Veier skal bygge fire felt på E39. Planlegging og første del av utbyggingen er i gang, med mål om ferdigstilling før 2030.

- Hva mener dere om fire felt på E39 mellom Stavanger og Kristiansand? Vil dere fortsette planleggingen og utbyggingen av denne strekningen gjennom Nye Veier, eventuelt på annen måte, eller vil planene bli lagt til side?

JA

Sp, Geir Pollestad:

Ja, vi vil ha raskere fremdrift enn dagens regjering legger opp til.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- Vi støtter aktivt at Nye Veier beholder ansvaret for å bygge firefeltsvei mellom Stavanger og Kristiansand.

Frp, Solveig Horne:

- Vi vil selvfølgelig legge til grunn Nye Veiers planer og ambisjoner for strekningen. Nye Veier anslår at strekningen kan være ferdig innen 2027, det vil altså være mye tidligere enn hva utgangspunktet har vært. Vi mener en stor robust firefelts motorvei

på strekningen er nødvendig. Vi var eneste parti i fylket som gikk til valg på firefeltsvei Stavanger-Kristiansand i 2013. Vi har levert.

H, Bent Høie:

- Planene om fire felt E39 Stavanger – Kristiansand skal ikke legges til side, tvert om vil vi fortsette arbeidet med prosjektet gjennom Nye Veier. Målet vårt er raskest mulig oppstart og mest mulig sammenhengende utbygging.

Ap, Hadia Tajik:

- Arbeiderpartiet mener at E39 sørover ikke kan utsettes mer, nå må vi få skikkelig framdrift på sentrale veiprosjekter i

Rogaland. Vi har vært skeptiske til å etablere et aksjeselskap til å planlegge utbyggingen, fordi vi vil ha mindre byråkrati og mest mulig vei for pengene. For oss er det viktigste at E39 sørover bygges, ikke at det er et privat selskap som planlegger jobben. Organiseringen av Nye Veier, som vi var mot opprettelsen av, må vi se på når vi er i regjering. Vi vil uansett sikre at veien blir bygget uten forsinkelser.

V, Iselin Nybø:

- Venstre prioriterer firefelts, ferjefri E39. Det er en vei som er viktig for næringslivet i fylket vårt og som vi må få på plass samtidig som vi vil ha utbygging av dobbeltspor til Egersund.

NEI

MDG, Anna Kvam:

- Vi vil legge disse planene til side, og prioritere pengene til to andre formål: Redusere vedlikeholdsetterslepet på norske veier og umiddelbart iverksette de jernbaneprosjektene som reduserer reisetiden på Sørlandsbanen, og gjøre

Sørlandsbanen til et reelt alternativ til bilbrukere på strekningene mellom Oslo, Kristiansand og Stavanger. Blant disse prosjektene er dobbeltspor på hele Jærbanen, sammenkobling av Vestfoldbanen og Sørlandsbanen høyest prioritert.

SV, Solfrid Lerbrekk:

SV vil kutte klimagassutslipp og ha råd til å satse på kollektiv, sykkel og gange og trygge veier i distriktene. Derfor sier vi nei til ferjefri E39 og andre kostbare motorveiprosjekter som bidrar til stor vekst i utslippene av farlige klimagasser.

Det er bestemt at det skal bygges fire felts vei på E39 fra Hove til Ålgård. Prosjektet er også en del av Bypakke Nord-Jæren, men det er i gjeldende NTP ikke satt av penger til utbygging før etter 2024 – selv om det er åpnet for en ordning med forskuttering fra fylkeskommunen.

- Vil dere ta initiativ for at byggingen av fire felt på E39 fra Hove til Ålgård kan starte før 2024?

JA

Sp, Geir Pollestad:

- Ja, Sp er mot regjeringens utsettelse.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- Rogaland KrFs representanter vil se på alle muligheter for å få framskjøvet strekningen Hove-Ålgård.

H, Bent Høie:

- Dette er noe Rogaland Høyre allerede har bidratt til raskere oppstart av. Vi sørget for å åpne for dette i første runde av NTP

altså før 2024. Dette vil vi selvsagt stå på for videre.

Frp, Solveig Horne:

- Det er viktig for Frp å prioritere midler fra bypakken til oppstart og bygging av dette prosjektet på bekostning av andre prosjekter.

Ap, Hadia Tajik:

- Rogaland Arbeiderparti vil jobbe for at byggingen av fire felts på E39 fra Hove til Ålgård må settes i gang, og at det ikke kan

være så uforutsigbart som fra Høyre og Frp-regjeringen som i tillegg vil kreve inn mer bompenger. Nasjonalt har Arbeiderpartiet satt av 4,4 milliarder kroner for å forsere ulike veiprosjekter, og E39 er aktuell for å være en av disse.

V, Iselin Nybø:

- Venstre ønsker å fremskynde byggingen av denne strekningen, og har gått inn for bompengefinansiert låneopptak i første halvdel av NTP (2018–2023).

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Linjen vår er å si nei til å prioritere denne typen motorveier.

MDG, Anna Kvam:

- Nei.

Planleggingen på går for fullt og vi venter på et forpliktende vedtak angående E39 Hordfast i Stortinget i kommende periode, slik at ferjefri forbindelse mellom Stavanger og Bergen kan bli en realitet.

- Vil dere sikre et stortingsflertall for Hordfast?

JA

Sp, Geir Pollestad:

- Ja, men kostnadene må ned.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- Ja, KrF har vært en aktiv forkjemper for Hordfast i flere år.

Frp, Solveig Horne:

- Ja, det har vi også gjort når NTP ble vedtatt i Stortinget før sommeren.

V, Iselin Nybø:

- Venstre støtter Hordfast, og står fast på det. Samtidig er vi uroet for kostnadsoverskridelsene som har skjedd, og for naturinngrepene den midtre traseen medfører.

H, Bent Høie:

- Ja, vi mener ferjefri vei fra Stavanger til Bergen er viktig og vil derfor stille oss bak

Hordfast. Tempo og fremdrift avhenger også av trasévalg og fremdrift i lokal planlegging, men vi er ikke enig med de som vil skyve dette ut i tid på bekostning av andre veinprosjekt i Hordaland.

Ap, Hadia Tajik:

- Ja. Vi har Hordfast inne i vår alternative NTP, men kostnadene slik de foreligger nå er for høye og må bli lavere.

NEI

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Uten en reell prioritering får ikke de viktigste satsingene for framtiden nok penger. Samtidig spiser nye motorveier opp miljøgevinsten man ønsker å oppnå ved å satse på kollektiv, sykkel og gange. Derfor har SV foreslått å stanse alt videre arbeid med Hordfast.

MDG, Anna Kvam:

- Nei. Både Hordfast og Rogfast er prosjekter som krever en økning i privatbilismen inn til byene (Bergen, Haugesund og Stavanger) for å bli lønnsomme. Dette er stikk i strid med vedtakene i klimaforliket som sier at all

transportøkning inn til de store byene i Norge skal skje ved hjelp av kollektivtrafikk, sykkel og gange. Vi vil heller prioritere milliardene til utbedring, sikring og vedlikehold av veier, samt elektrifisering av ferjer.

TURISME

Turisme er en næring i kraftig vekst og som stadig sysselsetter flere personer i Stavanger-regionen.

- Vil dere gjøre tiltak for å tilrettelegge for ytterligere vekst, og legge til rette for en bærekraftig kommersialisering, tilgjengeliggjøring, sikkerhet og vern – ikke minst av ikoniske turistmål i naturen?

JA

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Vi har stor tro på at turisme kan bidra til flere arbeidsplasser i Stavanger-regionen framover. SV satser på mer turisme og jobber for at denne skal være bærekraftig og bidra til lokal sysselsetting under skikkelige lønns- og arbeidsvilkår og ta vare på naturen.

Sp, Geir Pollestad:

Ja. Vi vil øke markedsføringen, vi vil ha sterkere reiselivsselskaper og styrke nasjonal turistvei. Vi vil jobbe for flere direkteruter til Stavanger lufthavn, Sola.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF vil føre en langsiktig reiselivspolitik med stabile rammevilkår for turistnæringen, og det er viktig at Norge som reisemål styrkes internasjonalt, blant annet gjennom Innovasjon Norges utenlandskontorer og målrettet merkevarebygging. Reiseliv og turistnæring som vektlegger miljømessig bærekraftige løsninger må oppmuntres og støttes spesielt. KrF vil vurdere finansieringsformer som ivaretar utviklings- og fellesutgifter for reiselivsnæringen.

H, Bent Høie:

- Regjeringen lanserte i år en egen reiselivsstrategi som er godt mottatt. Turisme er en viktig vekstnæring der Rogaland Høyre er opptatt av å verne naturen og har en aktiv politikk både med nye nasjonalparker og økt innsats mot marin forsøpling. Å ta vare på våre mest ikoniske turistmål i naturen er en oppgave der bransjen, sammen med lokale myndigheter, har et hovedansvar. Vi vil ikke overstyre lokale myndigheter i for stor grad.

V, Iselin Nybø:

- Rogaland har unike turistattraksjoner i blant annet Preikestolen og Kjerag. Venstre kjemper for å gjøre Preikestolen-området til nasjonalpark.

Frp, Solveig Horne:

- Ja, turistnæringen er et viktig satsningsområde for Fremskrittspartiet - både med hensyn til verdiskaping, arbeidsplasser og innovasjon i samsvar med bærekraftig bruk av norsk natur. Vi vil derfor fjerne formueskatten som går utover mange små lokaleide bedrifter og hoteller.

Vi sier også nei til turistskatt. Norge er dyrt nok fra før.

Ap, Hadia Tajik:

- Reiselivsnæringen er en viktig distriktsnæring, spesielt her i Rogaland, som har et stort potensiale for å skape verdier og arbeidsplasser over hele landet. For å lykkes vil vi stimulere reiselivsnæringen til å satse mer på helhetlige opplevelser som inkluderer kultur, mat, historie, natur og aktiviteter, i tillegg til transport og overnatting. Det må også nevnes at Arbeiderpartiet vil også at Preikestolen skal bli nasjonalpark, en status som vil sikre dette ikoniske turistmålet.

MDG, Anna Kvam:

- Vi vil lage og gjennomføre en handlingsplan for bærekraftig turisme i Norge i samarbeid med natur- og friluftsforskningsorganisasjoner, reiselivsnæringen, kommuner, lokale matprodusenter og lokale kulturinstitusjoner, lag og foreninger i Rogaland. Dette er svært viktig, og det er et stort potensial for ytterligere bærekraftig vekst i turistnæringen her i fylket.



DOBBELTSPOR PÅ JÆRBANEN

I Nasjonal Transportplan (NTP) for 2018-2029 ligger dobbeltspor på Jærbanen inne med penger til planlegging, men ikke utbygging.

Dobbeltspor
på Jærbanen



- Vil dere prioritere og jobbe videre med dobbeltspor på Jærbanen?

JA

Sp, Geir Pollestad:

- Vi er mot å kutte ut Nærbø-Egersund i planleggingen. Jeg håper vi kan komme i gang med utbyggingen raskere enn regjeringen legger opp til.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- Dobbeltspor til Egersund er viktig, og det er derfor viktig å komme skikkelig i gang med planleggingen.

H, Bent Høie:

- Det er viktigst å sørge for at planlegging og prosjektering blir ferdigstilt, deretter presse på videre for å bevilge investeringsmidler.

Dobbeltspor for Jærbanen er et viktig prosjekt for Rogaland Høyre, der jobber vi godt sammen på kommune- fylkes- og riksplan.

SV, Solfrid Lerbrekk:

- SV foreslår å bevilge åtte milliarder kroner til igangsetting av Jærbanen i 2. periode i Nasjonal transportplan. For meg kommer dette til å være en av de tingene jeg vil jobbe mye for å fremskynde i tid. Og også åpning av Ålgårdsbanen er viktig for Rogaland SV.

V, Iselin Nybø:

- Dobbeltspor til Egersund er en hovedsak for Venstre. Vi kommer til å benytte enhver

anledning til å få fremgang og fortgang i prosjektet.

Ap, Hadia Tajik:

- Vi vil jobbe for en fremskyndet prosess for dobbeltsporet på Jærbanen.

MDG, Anna Kvam:

- I vår alternative Nasjonale Transportplan omprioriterer vi midler på en slik måte at vi kan fullfinansiere og ferdigstille utbyggingen av dobbeltspor på Jærbanen innenfor neste stortingsperiode. Dette er høyt prioritert, og svært viktig for å få ned reisetiden på Sørlandsbanen.

NEI

Frp, Solveig Horne:

- Fire felt på E39 mellom Stavanger og Kristiansand er vår førsteprioritet.

Statlig
aktivitet



STATLIG AKTIVITET

Stavanger-regionen og Rogaland har den laveste andelen statsansatte i landet og statens FOU-aktivitet og aktivitet innenfor høyere utdanning i regionen er tilsvarende lav.

- Vil dere prioritere Stavanger-regionen når statlige arbeidsplasser etableres/flyttes og jobbe for at finansieringen av universitetene endres, slik at en betydelig høyere andel av statens forskningsaktivitet og andel av høyere utdanning plasseres her?

JA

SV, Solfrid Lerbrekk:

- Ja, her opplever jeg tverrpolitisk godt samarbeid på Rogalandsbenken.

Sp, Geir Pollestad:

Ja, vi vil rette opp underfinansieringen av UiS og jobbe for å flytte ut arbeidsplasser til Rogaland.

KrF, Olaug V. Bollestad:

- KrF har vært en pådriver for å flytte ut og etablere flere statlige arbeidsplasser utenfor hovedstadsområdet, og det er naturlig at også Rogaland får en rimelig andel av disse.

H, Bent Høie:

- Ja, og det har vi vist i denne perioden. Vi har blant annet sørget for flere studieplasser, forskningsstillinger med videre til Rogaland og fått på plass beslutning om nytt sykehus i Stavanger. Fornybarfondet kommer til

Stavanger og vi har flyttet flere stillinger til DFØ. Vi har i tillegg økt rammene for petroleumsrettet forskning.

V, Iselin Nybø:

- Venstre har prioritert Stavanger-regionen, blant annet fikk vi plassert Fornybarfondet her. Vi fortsetter å jobbe for flere arbeidsplasser hit. Venstre har skaffet 435 nye studieplasser til UiS de siste fire årene, og vi har mer enn doblet antallet stipendiater ved UiS, med 103 nye. Venstre vil fortsette å jobbe for UiS.

Frp, Solveig Horne:

- Ja. Likevel trenger vi flere jobber som gir inntekt til statsbudsjettet, ikke som lever av statsbudsjettet. Det er ikke staten som skal være grobunn for jobber i vår region. Den rollen er det næringslivet selv som må ha også skal vi legge til rette for det

med blant annet åpning av Lofoten og Vesterålen og lavere skatter og avgifter. Vi vil selvsagt arbeide for at flest mulig jobber kommer til vår region og at Rogaland får sin rettmessige andel av midler på alle områder. Allerede har UiS fått en større andel av veksten enn andre universitet. Det arbeidet skal vi fortsette.

Ap, Hadia Tajik:

- Vi mener at det ved alle etableringer av nye statlige arbeidsplasser bør vurderes geografisk plassering utenfor det sentrale Østlandet. Vi har også øremerket flere stillinger innenfor høyere utdanning til Rogaland i våre alternative budsjett.

MDG, Anna Kvam:

- Ja.

Telenor og Canal Digital satser stort på fiber i Rogaland



Paradis Brygge



Lurahøyden



Valahaug

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

For mer informasjon kontakt oss på regionvest@canaldigital.no



Canal Digital Kabel

Næringslivet går for rekord i TV-aksjonen 2017

Når barn i krig og konflikt ikke får muligheten til å gå på skole, settes et helt lands fremtid på spill. Årets TV-aksjon som går til UNICEF skal sikre håp og skolegang til barn der krigen raser. Næringsforeningen er stolt samarbeidspartner også i år.



TEKST:
FRODE BERGE

- Jeg er imponert over næringslivet i regionen. Tross tøffe tider, er dette en region med næringslivsaktører som har et stort engasjement og vilje til å bidra til årets TV-aksjon, sier ny leder i TV-aksjonen Rogaland, Katrin Waage.

TV-aksjonen 2017 skal gå til UNICEF og til utdanning for barn som lever i krig- og konfliktområder. Pengene skal brukes i fem land: Pakistan, Syria, Sør-Sudan, Colombia og Mali.

- Å bidra til et barns utdanning, er å gi en gave som varer i generasjoner. Vi vet at barn med utdanning er i bedre stand til å bidra og ta vare på familien, dermed også lokalsamfunnet og storsamfunnet. Vi vet også, at når jenter får utdanning, så sender de neste generasjon på skolen, sier Katrin Waage.

FREMTIDEN

Hun understreker at investering i utdanning, er å investere i fremtiden. Det er fundamentalt i gjenoppbyggingen av en nasjon som har vært herjet av krig og konflikt. Å miste en hel generasjon har ikke noen nasjon råd til, heller ikke verden forøvrig.

Med små midler kan vi gjøre en stor forskjell. For 250 kroner får en 1.000 blyanter eller 80 skrivebøker. Et femdagers kurs for en lærer i Mali koster 100 dollar, eller rundt



En engasjert rogalandsgjeng i staben for TV-aksjonen 2017: Fra venstre: Vibekke Andersen, Bjørn Tore Flakke, Katrin Waage, Morten L. Asbjørnsen og Henriette Vagle.

800 kroner, noe mange titalls elever får glede av.

INSPIRERE

TV-aksjon teamet i Rogaland består i år av Morten L. Asbjørnsen, Vibekke Andersen, - som primært jobber mot næringslivet, Bjørn Tore Flakke og Henriette Vagle, i tillegg til Katrin Waage.

Også i år er det Cille Ihle fra Høyre som leder Byaksjonskomiteen i Stavanger. Hun har den tiden hun har vært med, vært en betydelig pådriver for å inspirere og mobilisere næringslivet i Stavanger.

- Vi går for rekord og toppkarakter også i år, sier Cille Ihle.

PARTNER

Næringsforeningen har i en årrekke bidratt som en stolt samarbeidspartner for TV-aksjonen.

- Årets aksjon handler om utdanning og kompetanse, noe som er viktig også for næringslivet. Det viktigste vi kan gjøre er å informere og motivere medlemsbedriftene våre til bidra. Det finnes mange ulike måter å gjøre dette på, innsamlingsstafetter, kreative inntektsbringende arrangementer, mobilisere egne ansatte til å delta som bøssebærere osv. Vi har mange samfunnsengasjerte bedrifter i Rogaland, og jeg oppfordrer dem til å stille opp i år også, sier administrerende direktør Harald Minge.

DUGNAD

Onsdag 18. oktober møtes næringslivet på dugnad i Stavanger Konserthus. Her samles en hel rekke personer fra næringslivet og politikken, for å ringe og skaffe bidrag til årets TV-aksjon. Dette er sjette gang næringslivet møtes på dugnad, og næringslivet i denne regionen har markert seg år etter år som landets mest generøse og engasjerte.

- Vi håper dere tar telefonen når vi ringer den 18. oktober, og blir du ikke ringt, er det mulig å sette inn bidrag på www.giverstafett.no, er oppfordringen fra Cille Ihle.

TV-AKSJONEN OG UNICEF

- TV-aksjonen er arrangert hver høst en søndag i oktober siden 1974. I år går TV-aksjonen av stabelen 22. oktober.
- Over 7.000 frivillige jobber fram mot aksjonsdagen for å mobilisere 100.000 bøssebærere
- Bøssebærere kan melde seg på www.blimed.no
- UNICEF er verdens største hjelpeorganisasjon for barn og til stede i 190 land. UNICEF arbeider for å sikre at alle barn i verden skal få sine rettigheter oppfylt.



Kverneland Bil er engasjert bidragsyter til TV-aksjonen, og har lånt dem en Volvo V40 som aksjonen kan bruke i sitt arbeid. På bildet: fra venstre Bjarte Sunde (Daglig leder - Kverneland Bil), Morten Landræk Asbjørnsen (Fylkesaksjonskoordinator - TV-Aksjonen, Rogaland).



SITE 4016

Fremtidens lekegrind for neste generasjon byggere.

Site 4016 blir byggbransjens nye sentrum i regionen. Ambisjonene for området er å skape en smartklynge med alle fasiliteter og verktøy som kreves av moderne bedrifter og arbeidstakere. Site 4016 ligger på Åsen, midt i hovedtraseene Stavanger-Forus-Sandnes og Auglendsveien, og ikke lenger fra Stavanger sentrum enn en god gravemaskin kan kaste.

Følg utviklingen på site4016.no. For ytterligere informasjon kontakt Geir Østerhus, tlf. 900 23 592, go@smedvig.no SMEDVIG★



SITE 4016

Industrieventyret som forvitret

Etter 25 års arbeid er drømmen om å produsere bioprotein fra naturgass i Norge i ferd med å forvitne. Nå satser i stedet et amerikansk selskap på å skape milliardindustri gjennom å utvikle proteiner til fiskefôr for oppdrettsnæringen.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Biokjemiker Gunnar Kleppe har arbeidet med utvikling og planer om storskalaproduksjon av bioprotein i 25 år. Han er oppgitt av det han karakteriserer som manglende politisk vilje til å utrede bruken av gass i industriell sammenheng i Norge, og å legge til rette for et naturgitt norsk industrieventyr i større skala.

- Her hadde man – og har – en unik teknologi som var norsk og som man bare lot gå. Norske myndigheter har ikke hatt evne eller vilje til å ta tak i dette, og vi har heller ikke de støtteordningene som man har i andre land for å bygge noe nytt, sier Kleppe.

Flere hundre millioner kroner ble i sin tid brukt på å bygge testanlegget på Tjeldbergodden for utviklingen av bioprotein fra norsk naturgass. I dag – hvor både gassprisen er lavere og



Biokjemiker Gunnar Kleppe etterlyser større politisk vilje til å utrede bruken av gass i industriell sammenheng i Norge. (Foto: Ståle Frafjord)

oppdrettsnæringen i kraftig vekst – har alle norske interessenter trukket seg ut.

- Et stort anlegg i Norge kunne alene gitt opp mot 200 arbeidsplasser. Den norske lakseproduksjonen alene tilsier i dag et marked på et par hundre tusen tonn.

Ganger man det med 12 til 15 kroner per kilo, snakker vi om en omsetning på 2,5 til 3 milliarder kroner. Det er her ting ikke henger sammen. Norge er en stor produsent av gass, men kan ikke tillate en redusert pris på egen naturgass til et inntektsbringende anlegg på land for utvinning av bioprotein. Det prinsipielle her er om man skal prøve å utvikle en gassbasert industri i Norge eller ikke.

HISTORIEN

Historien startet helt tilbake i 1990. Da ble Statoil og Nycomed med i et spleiselag med et dansk selskap som var kommet langt i forsøket på å utvikle proteiner av naturgass. De norske selskapene kjøpte rettighetene, tok teknologien til Norge og etablerte selskapet Norferm. Gunnar Kleppe ble ansatt som teknisk direktør i selskapet og en organisasjon ble etablert. Etter hvert ble en fabrikk med en helt ny type reaktor bygget som et industrielt pilotanlegg på Tjeldbergodden, og det amerikanske selskapet

En varslet vekst i oppdrettsnæringen vil kreve et stadig økende behov for protein i fiskefôr. (Foto: Mattilsynet)

FAKTA

- Bioproteinteknologien er en unik norskutviklet teknologi som benytter naturgass som råstoff. Det går med cirka 2 m3 gass per kg protein som produseres.
- Bakterien *Methylococcus capsulatus* utgjør selv produktet Bioprotein. Den kan dyrkes i ubegrensede mengder basert på metan, oksygen og ammoniakk som innsatsfaktorer.
- Den kommersielle ideen har vært å utvikle et fôrprotein basert på naturgass som karbonkilde i en bioteknologisk prosess.
- En nyutviklet reaktor er selve nyvinningen i teknologien.
- Bioprotein er ernæringsmessig og prismessig på nivå med fiskemel og er kvalifisert for bruk i fôr til laks og de fleste husdyr.
- Per i dag ser en et norsk marked for Bioprotein i størrelsesorden 200.000 tonn til laksefôr. På sikt vil dette kunne dobles ut fra de produksjonsprognoser for laks som foreligger. Protein vil være en begrensning for denne ekspansjon.
- Norge har en rekke ilandføringssteder som egner seg for industribygging.

DuPont overtok Nycomed sine eierinteresser. Utviklingsprosjektet så lovende ut.

- Etter en lang prosess nådde anlegget produksjonsmålet som var satt på begynnelsen av 2000-tallet. Frem til da var det brukt totalt 700 til 800 millioner kroner på prosjektet, hvor reaktoren på Tjeldbergodden står for en tredjedel. Det var en formidabel satsning på utvikling i norsk bioteknologi, sier Kleppe.

STATOIL

Det var i hovedsak Statoil som sto for finansieringen. Produktet ble godt mottatt, og totalt ble det produsert 10.000 tonn bioprotein fra norsk naturgass på Tjeldbergodden. Det meste gikk til laksefôr, noe ble også eksportert til bioteknisk industri ute i Europa.

Allerede på dette tidspunkt så man for seg at produksjon av bioprotein kunne bli god butikk. Forventningene var at prisen på fiskemel ville øke i takt med en voksende lakseindustri. Men så skjedde

ikke. Produksjonen gikk med tap, og ingen var heller villig til å redusere prisen på gassråvaren. Statoil mistet etter hvert interessen, noe som også førte til at DuPont trakk seg ut. Ingen andre var interessert i å overta produksjonen.

- I 2007 ble det etablert et konsortium bestående av Universitetet i Bergen, IRIS og Universitetet på Ås i et forsøk på å dra dette videre gjennom selskapet Bioprotein AS. Man fikk noen midler fra Statoil og Forskningsrådet som gjorde det mulig å fortsette i liten skala i laboratoriene, sier Kleppe.

STEC

Samtidig steg prisene på fiskefôr. Ett år etter at anlegget på Tjeldbergodden ble lagt ned, var prisen steget så mye at produksjonen av bioprotein til fiskefôr ville vært butikk. IRIS og samarbeidspartnerne forsøkte å få norske interesser med i å investere i et nytt anlegg i Norge, men lyktes ikke. Det amerikanske biotekselskapet Calysta fattet derimot interesse og inngikk en fusjon med



Spørsmålet har lenge vært hvordan fiskefôrindustrien har tenkt å dekke proteinbehovet i tiden fremover.

Gunnar Kleppe, biokjemiker

Bioprotein. Calysta eies delvis av Cargill, som igjen eier EWOS, en verdensledende produsent av fôr til laks. Bioprotein var i kontakt norske myndigheter i et forsøk på å etablere et produksjonsanlegg i Norge.

- Men det var ikke mye hjelp å få i Norge. Det fantes ingen støttemidler til å sette i gang. Britiske myndigheter hadde en helt annen tilnærming, og tilbød en rekke ordninger. Dermed valgte man å bygge et pilotanlegg i Teesside, og ett storskala produksjonsanlegg i USA basert på rimelig skifergass, sier Kleppe.

Da forsvant også de siste norske interessentene ut. Det som mange så for seg som et nytt og fremtidsrettet industrieventyr, forvitret.

VESENTLIGE FORDELER

- Bioprotein gir vesentlige fordeler i laksens vekst og helse i forhold til soya. Dersom norsk lakseindustri skal øke i så stor grad som man forventer, må man ha proteiner til dette. Per i dag er markedet bare i Norge 200.000 tonn. Fiskemelet er brukt opp, og man kan ikke fôre laksen med bare soya. Det vil være behov for alternativer i store mengder. Ved bruk av bioprotein kan man erstatte 20 til 25 prosent av fiskemelet, og man vil få en proteinressurs som vil dekke en fjerdepart av det totale proteinbehovet i fiskefôr. Spørsmålet har lenge vært hvordan fiskefôrindustrien har tenkt å dekke proteinbehovet i tiden fremover. Det snakkes det veldig lite om, heller ikke blant de politikerne som sier at produksjonen av laks skal mangedobles, sier Kleppe.

VILJE

Han har lenge etterlyst politisk vilje til å utrede bruken av gass i industriell sammenheng i Norge.

- Det er ingen som jobber for dette. I tillegg må også industrielle aktører som mener dette er interessant og viktig på banen, kanskje også fôrindustrien.

Kleppe viser til at norsk gass kvalitetsmessig er svært god. Likevel brenner vi noe av det fineste råstoffet vi har og sender det til Tyskland og England for koking og oppvarming.

- I mine øyne er det helt vanvittig. Det å kunne bruke gassen til noe i Norge må være et vesentlig alternativ. Eksporten skaper ikke norske arbeidsplasser, og jeg savner politisk vilje til å utrede bruken av gass i industriell sammenheng i Norge.

Starter produksjon – i USA

Det amerikanske selskapet Calysta gjør det Norge aldri klarte. Om knappe to år vil produksjonen av protein basert på naturgass starte i full skala fra Memphis i USA, med billig skifergass som råstoff.

Produktet har endret navn til FeedKind, men bygger i all hovedsak på den forskningen og utviklingen som har funnet sted i Norge.

Etter at Calysta kjøpte rettighetene til BioProtein, har selskapet gjort en rekke forbedringer av den samlede produksjonsprosessen, sier administrerende direktør Allan Shaw til Rosenkilden.

- Vi håper og tror at FeedKind-protein vil bli selve gullstanderstatningen for høyverdig fiskemel i fiskefôr fremover. Produktet er en veldig fordøyelig form for protein, naturlig og svært bærekraftig fordi det kreves minimal bruk av vann og dyrbar jord for å produsere dette. I tillegg har det også vist seg å gi bedre tarmhelse og bidra til et mer balansert kosthold for laks. Etter vår oppfatning er dette den perfekte erstatningen for ikke-bærekraftige proteinkilder som fiskemel og soyaproteinkonsentrater, sier Shaw.

KUNDEFORSØK

Calysta (UK) Ltd er et datterselskap av Calysta Inc og har bygget og drevet et pilotprosjekt i Teesside i et halvt år. Over fem tonn FeedKind-protein er så langt produsert fra testanlegget.

- Dette materialet er eksportert over hele verden som ledd i kundeforsøk med fôring av flere arter av fisk og krepssdyr.

Den første fabrikken som skal drive fullskalaproduksjon er lagt til Memphis i USA. Dette prosjektet - som er et samarbeid med Cargill Inc og andre amerikanske investorer - har fått navnet NouriTech. Anlegget vil komme i gang i 2019. Målet er i første rekke å produsere 20.000 tonn, for senere å øke til 80.000 tonn.

- Men det finnes potensiale for å produsere 200.000 tonn, sier Shaw.

PRIS

- Hvorfor ble det aldri Norge?

- Da Statoil investerte i utviklingen

FeedKind bygger i all hovedsak på den forskningen og utviklingen av bioprotein som har funnet sted i Norge gjennom de siste 25 årene.

av BioProtein, var naturgassprisene mye høyere enn i dag, i hvert fall i Norge. Prisen på naturgass i USA i dag er omtrent en femtedel av hva den var i Norge i 2005. I tillegg har prisene på fiskemel økt betydelig siden begynnelsen av 2000.

Shaw sier at behovet for alternative kilder til protein av høy kvalitet, kombinert med et ønske om å bevege seg bort fra ikkebærekraftige proteinkilder som fiskemel og soya, har ført til langt større oppmerksomhet om FeedKind protein.

SPENNENDE

Innovasjonsdirektør i Nutreco, Viggo

Halseth, er en av dem som gjerne skulle ha sett at Norge selv hadde vært i stand til å produsere protein basert på naturgass.

- Dette er veldig spennende - ikke bare for havbruksnæringen - men for all produksjon av kjøtt og fisk, og kan ha en stor framtid. Produksjonen er lite arealkrevende og jeg ser for meg at produktet vil ha en stor utvikling, sier Halseth.

Skretting - som er navnet på alle Nutreco's fiskefôrselskap - bruker i dag mindre og mindre fiskemel i sitt fôr.

- Vi ønsker å større grad å være uavhengig av naturprodukter, og i mindre grad bruke soya i fôret. Bioprotein vil gjøre





oppdrettsnæringen mindre avhengig av soya, noe som er svært positivt.

SVÆRT SYND

Selv om det nå er det amerikanske selskapet Calysta som videreutvikler og planlegger storskalaproduksjon av proteinet til fiskefôr, er ikke Skretting redd for at det vil utelukke andre produsenter av fiskefôr for å ta i bruk produktet.

- Vi kjøper en rekke produkter fra dem allerede, så akkurat det er vi ikke engstelig for. Men dersom jeg tar på meg den norske hatten, synes jeg det er svært synd at vi ikke har klart å produsere dette selv. Bioprotein er både innovativt og fremtidsrettet. Slik jeg forstår det er hovedårsaken pris. Råvaren er langt rimeligere i USA, og produksjonskostnadene derfor langt lavere, sier Halseth.

Har ikke gitt opp Norge

Mangel på kapital, dyr naturgass sammenliknet med USA og liten appetitt på biotek hos norske investorer er hovedårsaken til at produksjonen forsvant ut av landet. Det mener daglig leder ved Iris Forskningsinvest, Torkell Gjerstad.

Men IRIS har ikke gitt opp tanken på å utvikle protein til bruk i fôrindustrien. - Vi solgte oss ut av Calysta rett før nyttår. Akkurat nå har vi fokus på CO₂-fermentering for å lage fettsyrer, og det er mulig CO₂ også kan være grunnlaget for proteinproduksjon. Her har igjen Norge et godt utgangspunkt. Vi har ledende teknologi for karbonfangst (CO₂) og vi har grønn og relativt billig strøm for å lage hydrogen. CO₂-fermentering trenger tilsetning av hydrogen fordi CO₂-gassen er «død», altså trengs det tilsetning av energirikt hydrogen. Da IRIS i 2015 forsøkte å få et pilotanlegg for Calysta lagt til Risavika, tok det for lang tid for Shell og Siva å bli enige om overtakelsen av Risavika Gas Centre. Derfor bestemte Calysta seg for å legge sitt pilotanlegg til Teesside i England.

MARKEDET

- Bioprotein og fiskemel er nesten identiske førelementer. De siste 15 årene har prisen på fiskemel steget med gjennomsnittlig 7,5 prosent hvert år. I dag er det ikke særlig vekst i volumet av oppdrettslaks på grunn av blant annet lus og rømning, men når problemene er løst vil lakseoppdrett sannsynligvis ta helt av. Da vil tilgangen på fiskemel bli kritisk og man vil trenge en erstatning, sier Gjerstad. Oppdrett av atlantisk laks utgjør bare rundt 2,5 prosent av all akvakultur i verden, og liten sammenliknet med

karpe og tillapia. For disse fiskeartene har man bare så vidt begynt å bruke avansert fôr. Samtidig vil verden trenge mer protein til en økende befolkning. Oppdrett av laks krever bare rundt ett kilo fôr for hver kilo laks. Kylling, svin og særlig rødt kjøtt krever mer.

LEDEND

Norge har i dag en ledende posisjon innenfor lakseoppdrett og produserer rundt 55 prosent av all oppdrettslaks i verden. Fire fôrprodusenter med opphav og tilhold i Norge produserer mer enn 90 prosent av fôret.

- Det er et godt utgangspunkt for vekst.

- Hvordan ser dere på at prosjektet med å utvikle bioprotein endte opp i utlandet?

- Vi jobbet hardt for å finne ut om det lot seg gjøre i Norge. Særlig Husøy på Karmøy ble vurdert, fordi der finnes både naturgass og rik strømforsyning. Problemet i Norge og Europa er at naturgassen prises til rundt 1,5 krone per standard kubikkmeter, mens naturgass av skifergass koster det halve i USA. Det bioproteinanlegget som nå er i byggefasen i Memphis USA, kan komme til å trenge 500 millioner standard kubikkmeter gass per år. Da sier det seg selv at gassprisen er ekstremt viktig. Slik er det med økonomi i driftsfasen. Det som for vår del er mer uheldig, er at vi måtte til USA for å finne kapital og troen på teknologien, sier Gjerstad.

Administrerende direktør Allan Shaw i Calysta foran testanlegget i Teesside. (Foto: Calysta)





Matfylket Rogaland mer enn en dugnad?

ARNA SMISTAD • avtroppende daglig leder i Måltidets Hus AS

Måltidets Hus AS går inn for en styrt avvikling etter ti tilmålte år som prosjektansvarlig for NCE Culinology. Derfor deler jeg nå noen tanker med alle som er opptatt av mat og det vi kan få til i Rogaland.

NCE Culinology var en nasjonal satsing, og næringsklynger som blir utvalgt til NCE-programmet gis støtte i opptil ti år.

Forutsetning er at de kan hevde seg i det globale markedet. Sånn sett var Rogaland et klart valg. Vi er nummer én på matproduksjon og kokkefaglig er vi helt i verdenstoppen.

ILDSJELER OG DUGNAD

Våre røtter går 30 år tilbake i tid, til Fagforum for mat og drikke (FMD). Lokale ildsjeler ville samhandle for å sikre konkurransekraft for matindustrien. Samhandling skulle øke verdien av kunnskap som før var spredd. Den gang var alles øyne rettet mot olje og oljekompetanse. Få tenkte på vår viktigste energikilde – maten. FMD heiste måltidsflagget og gjorde at maten fikk sin fortjente oppmerksomhet.

STORE FELLESPROSJEKT

I 1993 kom det første fellesprosjektet – ferdigretter fra Rogaland. Sous Vide, en ny teknologi som lokale kokker hadde kunnskap om, ble tatt i bruk. I dag kjenner vi alle til Fjordland. Tverrfaglighet gjorde at Norge ble først i Europa til å tilby ferske ferdigretter i dagligvaren. Neste oppgave var å styrke matstoltheten. Gladmat-festivalen var et prøveprosjekt i 1998. I dag er den Norges største matfestival. Samtidig måtte sjømaten inkluderes. Biomarin Vekst ble til i et samarbeid mellom FMD, sjømatnæringen og ARNE-prosjektet, og ga opphavet til Blue Planet AS. Miljøet knyttet også flinke kokker, utdanning, FoU og teknologer sammen. For det gastronomiske Rogaland var dette uvurderlig. Det er ingen

tilfeldighet at Norge har noen av verdens beste kokker – de fleste av dem er formet av miljøet i og rundt Gastronomisk Institutt.

MER KUNNSKAP

Måltidets Hus AS var en liten organisasjon med 91 ulike eiere. Kunnskapsutvikling stod sentralt. Å lede den nasjonale satsingen NCE Culinology, med totalt 75 ulike partnere fra hele verdikjeden, var en viktig milepæl for oss. Listen over kunnskapsprosjekter som ble utviklet er lang, men jeg kan nevne store konferanser som Måltids glede – sunt for alle, måltidsløsninger for spesielle behov, mat og eldrebølgen, og mat og allergier. Alle med mange kompetente involverte.

Ti år med nasjonal finansiering av matkunnskap er over. For meg er det to spørsmål det nå er viktig å stille: Har ti år med nasjonal finansiering vært en sovepute? Og – er regionen beredt til å ta dette videre på en god måte?

ET MANIFEST SOM MOBILISERER

Under årets Gladmat ble «Regionalt matmanifest for Rogaland» lansert. Det samles alle gode krefter for å gjøre regionens mat mer synlig, attraktiv og tilgjengelig. Manifestet skaper en sterk mobilisering. Driftige ildsjeler er helt avgjørende for å lykkes, men før eller senere vil de trenge hjelp og finansielle muskler for å lykkes. Vi må innse hvor mangfoldig dette er – og at det vil koste. Det krever bærekraftig finansiering. Aftenbladets leder sier om manifestet: «For eksempel bør det inn i markedsføringen av både enkeltprodukter, men også av butikker og restauranter. De må fortelle kunder og øvrig publikum at de har sluttet

seg til manifestet og at de er med på å videreutvikle det rogalandiske matfatet». Jeg kjenner mange av aktørene i det vi kaller Matfylket Rogaland. En utfordring er at de alene verken har tid eller ressurser til å ta ansvaret med å utvikle matnæringen på et overordnet nivå, selv om så å si alle vil stille seg bak manifestet. Et eksempel er Rema-sjef Ole Robert Reitan som allerede har skrevet under, slik han også har gjort for et tilsvarende manifest i Trøndelag. Dette gjør han fordi det er god butikk, ikke fordi det er dugnad. Slik må vi også tenke. Alt vi gjør må være «good for business» – i alle ledd av verdikjeden.

EN ROBUST FORRETNINGSMODELL MED KLARE MÅL

Måltidets Hus AS opplevde at mange hadde svært ulike forventninger til vår virksomhet. Et eksempel er at vi som selskap skulle fungere som «et utstillingsvindu» for Matfylket Rogaland. Men vi var aldri et salgsverktøy – vi delte og samarbeidet om kunnskap. Salgsjobben har stort sett vært gjort på dugnad. Gladmat er et eksempel på sterke bidrag. Men for mange andre det har vært vanskelig å stille opp. Derfor må vi se på forretningsmodellene i framtiden. Bør vi ha noe i nærheten av et «Region Stavanger for mat» for å få dette til? En organisasjon hvor både ansvar og resultatmåling er nøye avklart?

En nødvendig organisering av matfylket må skaffe seg framoverlente og aktive eiere som vil noe – og som vil det samme. Vi vet at vi er best på matproduksjon, vi har fantastiske restauratører, og vi vet at vi har evnen til å samarbeide. Men vi kan ikke møte framtiden med en ny dugnad.

Dette er business.



En nødvendig organisering av matfylket må skaffe seg framoverlente og aktive eiere som vil noe – og som vil det samme.

Arna Smistad

INGEN SMARTBY UTEN SMART HAVN

Møt oss på Nordic Edge Expo



Risavika Havn

WESTPORT





Hvordan skape fornøyde kunder?

TERJE EIDE • rådgiver og partner i Markedsføringshuset

Hvorfor klarer så få bedrifter å skape skikkelig fornøyde kunder?

Ledelse og eiere sier det er viktig. De ansatte trives bedre og er mye stoltere når de møter fornøyde kunder. Merkevarerne står mye sterkere og børs og salgsverdier påvirkes positivt av kundetilfredshet.

Det er et faktum at tre av fire bransjer er i beste fall er middels gode eller dårlige på å skape skikkelig fornøyde kunder (Norsk Kundebarometer). Som kunder henvises vi i økende grad til kundesenter som produserer mindre og mindre fornøyde kunder (Global contact centre benchmarking report). 75 prosent av bedriftene peker på at god kundeservice er et konkurransefortrinn. Likevel faller tilfredsheten samlet sett for fjerde året på rad (Global contact centre benchmarking report).

Flere og flere opplever å bli «spammet» med invitasjoner til å svare på undersøkelser etter kontakt med et eller annet kundesenter, samtidig som vi opplever å ikke bli forstått eller gjenkjent som kunde ellers i kundeforholdet. Og tre av fire nordiske bedrifter som jobber aktivt med program for kundetilbakemeldinger opplever at disse ikke skaper aktivitet (The CX Nordics report).

HOVEDÅRSAK

Det er to hovedgrunner til at vi ikke er kommet lenger: For lav ledelsesmessig prioritering av å skape fornøyde kunder, samt analyseredskap og tenking som ikke

skaper grunnlag for læring og målrettet oppfølging.

Hvorfor anonyme tilbakemeldinger og «mas» om detaljer? Det er min påstand at den dominerende tenkingen blant de fleste som jobber med å kartlegge kundeopplevelser er overmoden for fornying.

HVORFOR

Hvorfor skal vi som kunder bruke vår tid på å gi anonyme tilbakemeldinger som ikke genererer noen effekt for oss? Hvorfor blir vi, selv etter de mest banale henvendelsene, bedt om å fortelle hvordan vi opplever disse samtidig som svært få tar seg tid til å spørre om hvordan de presterer på det som betyr mest for oss?

Det synes dessverre mer som regelen enn unntaket at tiden du gir når du som kunde deler av dine erfaringer - ikke får effekt.

SURE

Hva om robotene gjør kundene sure? Teknologioptimistene venter på at de gode algoritmene skal gjøre robotene så smarte at de skal kunne gi presise svar på hva kundene ønsker eller foretrekker. Vi er ikke i nærheten av å være der. Ja, vi ser at bruksområder for automatisering via bruk av algoritmer er hensiktsmessig i flere sammenhenger, men uten en grunnleggende forståelse av totaliteten i et kundeforhold har ikke algoritmegjengen nubbesjans.

WORD OG HEMINGWAY

Man blir dessverre ikke Hemingway selv om man får tilgang på Word. Slik er det også med mange analyseverktøy som gjør det lett å sette opp egne kudeanalyse. Med de beste intensjoner trækker svært mange i grunnleggende metodiske feller og ender dermed opp med feilaktige beslutningsgrunnlag.

FORNYBAR ENERGI - EN LØNNSOMHETSTURBIN

Dine kunders erfaringer med dine produkter og tjenester er en evigvarende og fornybar kilde til forbedring og utvikling. Det er energisløsing å la denne ligge ubenyttet. Uavhengig av forretningsstrategi og forretningsmodell er det min anbefaling å først etablere en grunnleggende forståelse for kunden og en vilje til å prioritere og deretter spille egen organisasjon så god som mulig med åpne kundedata.

LØSNINGENE

Løsningene ligger rett foran nesen på oss. Svaret ligger hverken i algoritmer eller roboter.

Gi makt og kompetanse til de ansatte som møter kundene. Forstå totalbelastningen kundene utsettes for. Lytt bedre og ikke oftere på egne kunder.

Forlat regimet med anonyme tilbakemeldinger og finn ut hva den enkelte kunde er opptatt av. Tenk nytteverdi for meg som kunde. Gjør deg fortjent til å bruk av min tid.



Når du trenger de beste

MOSAIQUE
Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaicque.no

Nytt navn. Tre personer stiftet for fem år siden et selskap som de kalte Kontorkompaniet. Forretningsvirksomheten



Holmrås

var interiørløsninger, møbler og belysning. Etableringen førte til at de gamle, kjente firmaene i disse markedene fikk føle at det var kommet en ny aktiv aktør på banen. Den lille nykommeren opplevde at stadig flere kunder kom tilbake etter å ha fått positive opplevelser mht. produktutvalg, service og oppfølging – kanskje fordi det er enkelt å forholde seg til

kun én kontaktperson i et mindre selskap. Kontorkompaniet har hatt fem gode år, og de er nå åtte medarbeidere.

Helt nytt navn. Etter fem år er det naturlig å tenke litt bakover og mest fremover. Og da blir det feil å ha ordet ”kontor” som en del av navnet. Kunder og type oppdrag går nå langt utenfor kontorets fire vegger – bl.a. til større forsamlingslokaler og til private hjem – og nye forretningsområder er kommet til, som solskjerming og vaktmestertjenester. Så nå er bedriftens navn Kompaniet. Ikke velg interiørløsning før du får forslag fra den helproffe gjengen på Åsen. Og ta gjerne turen innom bare for å kikke og bli inspirert.



&tradition

Kompaniet
INTERIØR – MØBLER – BELYSNING – SOLSKJERMING



21. september 2017, Stavanger konserthus

PULPIT // 2017

Pulpit 9.00–16.15 // Get together 16.15–18.00

På PULPIT møtes næringsliv og akademika for å sette fokus på hvordan regionens kompetanse kan utvikles og forvaltes i framtiden. På PULPIT løfter vi blikket og får vite hvordan globale trender påvirker arbeidslivet nasjonalt og regionalt.



Konferansier: Aslak Sira Myhre

Aslak Sira Myhre er selvskreven konferansier til PULPIT 2017. Sira Myhre har vært med siden 2013, og tar oss gjennom konferansen med en stødig hånd. Aslak Sira Myhre har sitt daglige virke som direktør for Nasjonalbiblioteket og var tidligere daglig leder for Litteraturhuset i Oslo. Han har gitt ut flere bøker og skrevet for en rekke aviser og tidsskrift i og utenfor Norge.

REGIONENS VIKTIGSTE MØTEPLASS.

For mer info og påmelding, se **PULPIT.NO**

FOR Å FÅ OVERSIKT TRENGER DU DET BESTE UTSIKTSPUNKTET.

Disse får du høre i Stavanger Konserthus, 21. september 2017:



Frank Bakke-Jensen

Statsråd

EU – MULIGHETENES MARKED!

EØS- og EU-minister Frank Bakke-Jensen har ansvaret for EØS-saker og forholdet til EU. Bakke-Jensen er også nordisk samarbeidsminister.



Martin Sandbu

Financial Times

ØKONOMISKE OG POLITISKE

UTSIKTER FOR EUROPA: Forfatter av Martin Sandbu 's Free Lunch, en fast nyhetsoppdatering om aktuelle internasjonale økonomispørsmål.



Mah-Rukh Ali

Forfatter og journalist

TRUSSELSEN FRA IS: Ali har lang erfaring fra norsk mediebransje.

I 2015 ga hun ut første boken om terrorgruppen IS på norsk. Boken har hittil solgt 23 000 eksemplarer.

PULSEN PÅ VESTLANDET: KYRRE M. KNUDSEN & CHRISTINE SAGEN HELGØ

// LUNSJ //

Hva trenger verden som vi kan lage?

NYE MULIGHETER:

- // **VISJON FOR ET BETYDNINGSFULLT OG BÆREKRAFTIG REISELIV**
Kristian B. Jørgensen, adm.dir, Fjord Norge AS
- // **UTVIKLING AV NY DIGITAL, KRAFTKREVENDE INDUSTRI**
Ketil Barkved, regionsutvikler, Ryfylke IKS
- // **KREATIV NÆRING SIN BETYDNING FOR NORSK ØKONOMI**
Anne Britt Gran, professor, Handelshøyskolen BI

FRA IDÉ TIL VIRKELIGHET:

- // **NÅR LIVET ER ET PUST UNNA!**
Jørgen Linde, Stavanger Universitetssykehus
- // **GASSBASERT FERMENTERING – FRA NORSK FOU TIL STORSKALA PRODUKSJON AV FÖR**
Torkell Gjerstad, daglig leder, IRIS Forskningsinvest AS
- // **BOOST AI – VEIEN TIL SUKSESS**
Lars R. Selsås, founder og CEO Boost AI



Thomas Anglero

Innovasjonsdirektør, IBM Norge

FUSION OF TECHNOLOGY, CULTURE AND PEOPLE:

Thomas Anglero er ansvarlig for IBM Watson og prosjekter som fremmer innovasjon hos kunder. Han er svært opptatt av hvordan kunstig intelligens påvirker oss mennesker, samfunn og næringsliv.



// GET TOGETHER

Messaninen 16:15-18:00

Vi avrunder Pulpit 2017 på konserthusets flotteste utsiktspunkt. Det serveres nydelig mat og drikke i en avslappet atmosfære.

Kommunale milliardkjøp

Innovasjonspartnerskap med norske kommuner kan gi bedrifter unike muligheter til å utvikle nye produkter – både for et norsk og internasjonalt marked. Bare Stavanger kommune alene kjøper varer og tjenester for to milliarder kroner årlig og investerer for ytterligere én milliard kroner. Nå vil de innovere sammen med næringslivet.



TEKST:
STALE FRAFJORD

Trolig vil langt flere av innkjøpene i Stavanger kommune foregå gjennom såkalte innovasjonspartnerskap med lokale bedrifter i fremtiden. Det vil også omfatte en rekke andre kommuner

som jakter på nye og gode løsninger – både på dagens og fremtidens utfordringer.

- Vi vet hva målet er, men ikke løsningen, sier rådmann Per Kristian Vareide i Stavanger kommune.

I kommunens Handlings- og økonomiplan for 2017-2020 er det skissert flere utfordringer og muligheter der kommunen jakter på gode løsninger, og som kan være grobunn for fremtidige innovasjonspartnerskap.

Det kan dreie seg om forebygging og tidlig innsats, begrensning av klimautslipp, funksjonelle formålsbygg, bruk av ny og effektiv teknologi og utfordringer knyttet til befolkningsvekst og tjenestebehov som påvirker kommunens økonomi.

I workshops kommunen har arrangert i forbindelse med pilotprosjektet på innovasjonspartnerskap Stavanger kommune nå er i gang med, er flere utfordringer innenfor helseområdet lansert:

Det handler om løsninger som både motiverer eldre til å trene, som gir pårørende en mer aktiv rolle for å støtte eldre i å klare seg selv, løsninger som registrerer eldre sin aktivitet og som overfører data til sykehjem og pårørende, produkter som skaper trygghet ved velkjente og tillitsskapende design, løsninger som er med på å forebygge korttidsopphold, som motiverer til aktivitet og forebygger ensomhet, som understøtter omsorgsarbeideres kjennskap til eldre sine behov, og som gir nye alternativer til opphold på sykehjem.

MULIGHET

- Grunnen til at Innovasjon Norge har sagt at norske kommuner er interessante for innovasjonspartnerskap er blant annet med henvisning til hva det norske samfunn bruker på helse. Det er store beløp. Vi vet også at dette er en utvikling som omfatter hele verden. Behovet for å finne intelligente og smarte løsninger uten å bare legge på kostnadene fra det offentlige, er stort. Her ligger det store muligheter for næringslivet. Klarer vi å utvikle tjenesteprodukter på dette området, vil det være potensielle store markeder. Dette kan til syvende og sist innebære nye vekstnæringer, sier Vareide.



Utfordringene står i kø. Eldrebølgen er i ferd med å skylle inn over hele den vestlige verden, og Norge er ikke noe unntak. Målet er at stadig flere eldre skal klare seg hjemme lengst mulig.

Spørsmålet er hvordan kommunene kan tilby gode og fremtidsrettede tjenester for brukerne, samtidig som man er i stand til å holde kostnadene nede. Svaret på den utfordringen er å finne nye og smarte løsninger i samarbeid med næringslivet.

Det er også bakgrunnen for at Stavanger kommune i løpet av høsten vil inngå Norges første

FAKTA

- Innovasjonspartnerskap legger til rette for produkt- og tjenesteutvikling i en samarbeidsprosess mellom kjøper og utvikler/leverandør.
- Prosessen krever tett offentlig-privat samarbeid om utvikling av ny løsning til bruk i offentlig sektor.
- Formålet med innovasjonspartnerskap er å ta frem helt nye varer, tjenester og bygg- og anleggsarbeider for å løse et spesifikt behov.
- Ordningen er både en juridisk anskaffelsesprosedyre forankret i Lov om offentlige anskaffelser og en arbeidsmodell for dialog og samarbeid med næringslivet.
- Prosedyren brukes ved anskaffelser av løsninger som ikke finnes i markedet fra før.
- Innovasjonspartnerskap inngås med forhandling.
- Det kan inngås partnerskap med en eller flere leverandører.
- Selve utviklingsarbeidet skal struktureres i faser med delmål.
- Etter hver fase kan oppdragsgiver, basert på delmålene, avslutte innovasjonspartnerskapet.

kan skape innovasjon

”

Vi vet hva målet er,
men ikke løsningen.

Per Kristian Vareide, rådmann
i Stavanger kommune



Rådmann i Stavanger, Per Kristian Vareide, tror innovasjonspartnerskap vil bli inngått på flere områder i fremtiden i jakten på nye og gode løsninger for kommunens innbyggere.
Foto Kim Laland/Bitmap

innovasjonspartnerskap med bedrifter som forsøker å utvikle nye løsninger.

SAMARBEIDSPARTNERE

Med Innovasjon Norge, Leverandørutviklingsprogrammet og Difi som samarbeidspartnere, tilbys lokale bedrifter utviklingsstøtte for å være med å utvikle løsninger man i dag ikke kjenner resultatet av. Det overordnede målet er å løse samfunnsutfordringer, men også å byggekonkurransedyktige næringer der

hele verden er et mulig eksportmarked.

I dag kjøper offentlig sektor bare i Norge produkter og tjenester for 500 milliarder kroner årlig. Samtidig opplever gründere og bedrifter at det er vanskelig å nå frem med nye og innovative løsninger overfor en sektor som så langt har måttet holde seg strengt til loven om offentlige anskaffelser.

Innovasjonspartnerskap representerer en helt ny konkurranseform der målet er å legge forholdene bedre til rette for at offentlig sektor og det private næringsliv

i samarbeid kan utvikle ny teknologi og nye arbeidsmåter, og hvor næringslivet konkurrerer om å utvikle og produsere de beste løsningene.

For Stavanger handler det om å tenke nytt og om å finne bedre og billigere løsninger. For bedriftene dreier det seg om en mulighet til å kunne utvikle nye løsninger og produkter ved hjelp av partnerskap som både gir utviklingsstøtte og en mulighet for nye og store markeder om man lykkes.

Unikt pilotprosjekt

Gjennom et unikt pilotprosjekt forsøker Stavanger kommune å finne nye og gode løsninger for eldre innbyggere som i dag er avhengige av korttidsopphold på sykehjem.

Pilotprosjektet er gjort mulig gjennom en forskriftsendring i lov om offentlige anskaffelser. Det innebærer at man i stedet for at bedrifter konkurrerer om å levere et produkt eller tjeneste, vil konkurrere om å utvikle løsningen. Konkurransespektet er flyttet vesentlig frem i prosessen.

Gjennom pilotprosjektet søker Stavanger kommune innovasjonspartnere og bedrifter som kan utvikle nye løsninger på fremtidens utfordringer. Pilotprosjektet lokker med millioner i utviklingsmidler fra Innovasjon Norge.

1. september la kommunen konkurransen ut på anbud. Målet er kort og godt å finne partnere som kan utvikle en eller flere løsninger som skal bidra til aktivisering og egenmestring for brukere i korttidsopphold og som brukeren også kan benytte hjemme.

ANBUD

Prosjektet er inndelt i ulike faser og har allerede pågått i noen måneder. I løpet av våren ble behovet og utfordringene identifisert. I april ble det besluttet hva man ønsket en løsning på, og i løpet av mai og juni gjennomførte man flere dialogaktiviteter med potensielle leverandører. Nå er prosjektet inne i konkurransefasen. Hvem som får oppdraget vil avgjøres i høst.

- Stavanger kommune har en tradisjon med å prøve ut nye ting, og en ambisjon om å være innovative og gå foran. Utfordringen er at veien blir til mens man går. Ingen har

gjort dette før, og vi må tørre å ta risiko og å være fleksible. Dette er en helt ny prosedyre i forhold til måten vi driver offentlige anskaffelse på, fordi vi slår sammen utviklings- og kjøpsfasen for å finne en løsning som skal dekke behovet, sier leder for pilotprosjektet Marianne Sigurdson Schwerdt.

EN ANNEN MÅTE

Når selve utviklingsfasen er over, avsluttes

prosjektet gjennom en kjøpsfase – regulert i form av en kjøpsopsjon.

- Jeg tror at dette på en helt annen måte åpner opp for både å forstå de sentrale behovene som må løses, men også for ulike løsningsalternativer. Samtidig vil mange av de aktuelle leverandørene være små foretak som alene ikke har det som trengs, men som gjennom disse møteplasskonferansene kan finne samarbeidspartnere, sier Schwerdt.

Stavanger kommune er pilot både for



IDÉ-PLAN	NAVN	KORTTIDSOPPHOLD I BOLIG	SIDE 2
Løsningsbrukere SYKE ELDERE SOM PER I DAG FÅR KORTTIDSOPPHOLD	Effekter MINORE FORVIRRING ØKT AKTIVISERING ↓ INSTITUSJONALISERING	Forutsetninger BOLIG EDDT NOK RASK TILGANG TIL HJELPEMIDLER	
Aktiviteter - KORTVARIG INTENSIVBEMANNING I HJEM - NER SAMHANDLING MED NETTVERK - TEKNOLOGI - TRYGGHETSALARM FOR PAS + PÅR - OVERVÅKNING? - AMBULANT LEGE + TERAPAUT - TEAM - MEDISINSKE MÅLEINSTRUMENTER		Definere rett målgruppe ↓ Skalering - de minste syke - terminale - personer w/ demens	
		Omkostninger NY ORGANISERING AV TENESTEN KOSTNADSDAMPENING PÅ KORTTIDSTILBUDET	
Akteører og samarbeidspartnere KOMMUNE, BRUKER, PÅRØRENDE			

Ideene har myldret underveis i prosjektet i jakten på gode løsninger for eldre i kommunen.

Innovasjon Norge, Difi og næringslivet for å undersøke gjennom prosjektet om det er mulig å jobbe på denne måten.

UTFORDRENDE

Innovasjon Norge har seks innovasjonsrom, hvor helse og velferd er ett av dem. For kommunene er denne sektoren spesielt utfordrende. Det handler om å kunne gi gode og effektive tjenester i en tid hvor behovet vil øke mer enn midlene og antall pleiehender tilsier.

Pilotprosjektet i Stavanger har avvirket to dagssamlinger med potensielle leverandører hvor problemstillingen er drøftet i forhold til behovet. 30-35 bedrifter meldte seg etter en åpen invitasjon på Doffin.

- Når konkurransen nå lyses ut kan også bedrifter som ikke har vært med i tidligere faser melde sin interesse, sier Schwerdt

I kjølvannet av anbudsutlysningen vil kommunen avholde en tilbudskonferanse 12. september der konkurransegrunnlaget blir gjennomgått og leverandørene kan komme med spørsmål.

FLERE PARTNERSKAP

- Hvis vi ser i forhold til tildelingskriteriene at flere bedrifter oppfyller kriteriene, kan vi velge å inngå flere partnerskap. Det kan være at noen har en teknisk løsning, andre



Leder for pilotprosjektet i Stavanger kommune, Marianne Sigurdson Schwerdt.

en helt annen tilnærming. Det vi ber om er en prosjektidé, og kunne gi en beskrivelse av utviklingsfasen med en tidsplan. Vi vil også sette fokus på brukerinvolvering. Selv om man har et godt produkt, er dette noe som må kunne brukes når man forlater sykehjemmet og skal bo hjemme, sier Schwerdt



Ingen har gjort dette før, og vi må tørre å ta risiko og å være fleksible.

Marianne Sigurdson Schwerdt,
prosjektleder

- Hvor stor tro har du på dette prosjektet og denne måten å jobbe på?

- Dette er noe man er sammen om. Partneren vil i langt større grad få innblikk i den kommunale hverdagen. Det vil bli en helt annen og tettere oppfølging. Kommunen sitter med omfattende kunnskap om brukerne og hva de trenger, og kan komme med innspill hele veien i prosessen. Jeg tror vi er i stand til å utvikle og utnytte kompetanse og kunnskap sammen på en helt annen måte. Vi har behov for omstilling, både i næringslivet og offentlig sektor. Det finnes masse kompetanse i regionen og det vil være veldig spennende å kunne klare å bruke denne kompetansen også inn i nye markeder. Vi trenger å levere våre tjenester billigere og bedre.

VELKOMMEN TIL **HERBARIUM**

BUSINESS CENTER 8.000 M2
SHOPPING 12.000 M2
BYPARK PÅ TAKET

DESTINO

VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

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

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

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

herbarium.no



197 av 1.000 toppledere er kvinner

Blant de 1.000 største virksomhetene i Stavanger-regionen, ledes 197 av dem av kvinner. Det er en økning på 34 prosent siden 2010. – Det går i riktig retning, men vi trenger en større bevisstgjøring dersom utviklingen skal gå hurtigere, mener Hanne N. Berentzen, leder av Næringsforeningens ressursgruppe 50/50.



Hanne N. Berentzen er gründeren bak Ostehuset. Hun leder nå Næringsforeningens ressursgruppe 50/50, som jobber for å øke andelen kvinner i styrer og ledelse i regionens virksomheter.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Tallene er hentet fra en ny kartlegging som Næringsforeningen av gjennomført, basert på opplysninger fra Brønnøysundregistrene.

Kartleggingen viser altså at blant de 1.000 største virksomheten i regionen, målt etter antall ansatte siste år, er 197, eller 19,7 prosent, kvinner. Næringsforeningen gjennomførte den samme kartleggingen i 2010. Den gang var 14,7 prosent av topplederne i de 1.000 største virksomhetene i regionen, kvinner. Økningen siden den gang blir dermed på 34 prosent, eller fem prosentpoeng. Samtidig

”

Det handler om kultur, hva vi sier, bevisst og ubevisst, til sønnene og døtrene våre.

Hanne N. Berentzen

er det fortsatt et godt stykke igjen til at det er like mange kvinnelige toppledere, som mannlige.

- Vi tror kanskje at vi er veldig flinke og har en god kjønnsbalanse i Norge. Jeg var i USA for et par år siden og diskuterte andelen kvinner i lederstillinger og bedriftsstyrer. De mener vi har en god kjønnsbalanse i Skandinavia. Men disse tallene og andre undersøkelser viser at også vi har mye å jobbe med på dette området, fastslår Berentzen, som selv har bygget opp Ostehuset i Stavanger, som nå teller tre avdelinger og 55 ansatte.

Berentzen var tidligere salg- og markedsføringsdirektør for SAS-hotellene i Stavanger, og har sittet i en rekke styrer i selskaper og organisasjoner i regionen, blant dem Stavanger parkering, Gladmat, Norrøna Storkjøkken, Byen og Næringsforeningen. Nå leder hun Næringsforeningens ressursgruppe 50/50, som jobber for å øke andelen kvinner i styrer og ledelse i regionens virksomheter.

ØKNING HOS AKSJESELSKAPENE

Kartleggingen til Næringsforeningen viser også at det er noen ganske tydelige forskjeller mellom kvinner og menn, og hvilke virksomheter de leder. Ser vi på de ti største, er fordelingen god. Fire av de ti ledes av kvinner. Men samtlige av disse er kommuner og offentlige virksomheter. Sorterer vi ut kun aksjeselskapene og ser på de ti største i regionen, er bare ett av dem ledet av en kvinne.

Blant alle de 1.000 selskapene, som også er aksjeselskaper, er 18,2 prosent ledet av en kvinne. Men det er også her forskjellen siden 2010 er størst. Hele økningen på fem prosentpoeng finner vi blant aksjeselskapene.

Samtidig er ikke det så rart, siden kjønnsbalansen blant topplederne i offentlig virksomhet og organisasjoner ser ut til å være svært god. For i de kommunene, offentlige virksomheter, stiftelser og samvirkeforetak som er blant de 1.000 største arbeidsgiverne her i regionen, er hele 47 prosent ledet av en kvinne og 53 prosent av menn. Så veldig mye nærmere 50/50 enn det er det ikke mulig å komme.

HVORFOR VIKTIG?

- Men er det viktig i Norge i dag, der likestilling har vært en kampsak siden 70-tallet og yrkesaktiviteten mellom menn og kvinner er nesten lik, å fortsatt jobbe aktivt for en bedre kjønnsbalanse blant ledere og toppledere?

- Det er viktig fordi ulike perspektiver og ulike tilnærminger, enten det dreier seg om alder, religion, utdanning og kjønn, gjør

virksomheter sterkere. Det handler ikke om at kvinner er flinkere enn menn, eller motsatt, men at en variasjon er en fordel. Når vi vet at kanskje så mye som 80 prosent av innkjøpene i en familie avgjøres helt eller delvis av kvinner, er det kanskje lurt at kvinner også utgjør en betydelig del av ledelsen i virksomheter innenfor salg og service, spør Berentzen retorisk.

Hun tror vi er på riktig vei, noe også kartleggingen til Næringsforeningen bekrefter. Men det går ganske sakte.

- Vi kan ikke overlate til neste generasjon å ta seg av dette. Vi må gjøre det vi kan nå. Jeg tror fedrekvoten må diskuteres, både det som gjelder arbeidsgivers ansvar, tilrettelegging og den økonomiske utfordring for en liten familie. Å bevist prioritere kvinner i lederposisjoner, er også effektivt. Rune Bjerke i DNB snakker om å løfte kvinner fra ledernivå fire i organisasjonen, til ledernivå to. Slike tiltak har jeg tro på, sier Berentzen.

Hun fortsetter:

- Kvotering inn i ASA-styrer har fungert. Vi kan også regulere valgkomiteene til ASA-styrer. Her bør det også flere kvinner inn. Det vil påvirke hvilke styrer som velges, og hvordan de prioriterer når de ansetter sine toppledere. Men ASA-selskaper er det tross alt ikke mange av. Så sier det seg selv at det er svært mange faktorer som avgjør hvor mange kvinner som velger en lederjobb.

- Det handler om kultur, hva vi sier, bevisst og ubevisst, til sønnene og døtrene våre. Forsøker vi alle å tenke at det er like naturlig for en kvinne å ta lederansvar på jobb, som det er for en mann å prioritere hjem og familie framfor jobb, har vi kommet langt, mener Berentzen.

Hun tror det er mulig å komme

UNDERSØKELSEN

- Næringsforeningen har undersøkt andelen kvinnelige toppledere i de 1000 største virksomhetene i Stavanger-regionen, målt etter antall ansatte siste år.
- Stavanger-regionen er i undersøkelsen definert som Næringsforeningens dekningsområde, som er fra Ryfylke og Rennesøy i nord, til Dalane i sør.
- Tallgrunnlaget i undersøkelsen er hentet fra Brønnøysundregistrene.

Sju kvinner om kvinnelige

Vi har spurt sju næringslivskvinner og toppledere følgende spørsmål:

1. Hva tror du er den viktigste grunnen til at kun én av fem toppledere i Stavanger-regionen er kvinner?
2. Bør vi jobbe målrettet for at enda flere kvinner blir toppledere og hvilke virkemidler bør vi i så fall benytte?



Inger Cathrine Bryne,
administrerende
direktør i Helse
Stavanger

1. Jeg tror det gjenspeiler en nasjonal utfordring med at det generelt er få kvinner i topplederstillinger. Olje- og gassbransjen, som har dominert i denne regionen, har tradisjonelt vært en mannsdominert bransje. Det er kanskje også slik at det er flest menn som gjennom nettverk og posisjoner har mye makt, og derved mulighet for å løfte hverandre frem.

2. Ja. Vi har kommet langt når det gjelder likestilling i Norge, men vi har utvilsomt en vei å gå når det gjelder kjønnsbalanse i topplederjobber. Jeg mener både privat og offentlig sektor må ha en enda større bevissthet rundt det å rekruttere og å utvikle kvinnelige ledere i egen organisasjon.



Gro Anita Trøan,
rådmann i Eigersund
kommune

1. Jeg tror det handler om holdninger. Et eksempel; hva er det første du tenker på når du leser «å løpe eller kaste som en jente»? Jeg er sikker på at vi alle kan gå litt i oss selv og utfordre egne holdninger.

2. Vi bør absolutt jobbe for mer mangfold blant toppledere. Det handler tross alt om å velge den beste til jobben blant all kompetanse som finnes i befolkningen. For å få det til er det nødvendig å bruke mer refleksjon og mindre refleks, når vi rekrutterer. Da er det tre ting som gjelder uavhengig av stilling og nivå: Rekrutter alltid den beste til jobben. Utvid horisonten på hvem den beste kan være. Gjør det som skal til for at den beste blir bedre og bedre, det vil si en ekstraordinær innsats spesielt hvis valget utfordrer bestående kultur.



Kristine Moe Sirnes,
markedsjef, DNB,
Bedriftsmarked
Rogaland/Agder

1. Jeg tror dette er sammensatt. Det skyldes nok en del oss kvinner selv; vi tror selv vi mangler kompetanse, er mer redd enn menn for å ta litt risiko, «tenk om jeg ikke strekker til?», føler større ansvar for arbeidsfordeling i hjemmet og tenker fortsatt litt for tradisjonelt. Jeg tror også det skyldes at alt for mange bedrifter ikke er gode nok til å undersøke «tingenes tilstand» - har de nok kvinner på samtlige ledernivå? Hvis ikke; er de gode nok til å løfte kvinnene opp, motivere de til å søke på lederstillinger, legge forhold bedre til rette med mere? Og så tror jeg det fortsatt og dessverre skyldes at menn har lettest for å velge menn. De er tryggere på hverandre, «snakker samme språk», manglende fokus, tradisjonell tankegang med mere.

2. Ja! Det må vi absolutt! Ikke bare toppledere, men også mellomledere. Vi må det fordi det nå finnes flere undersøkelser som dokumenterer at den økonomiske bunnlinjen er sterkere i bedrifter med kvinner i topplederstillinger, og i bedrifter med en god kjønnsbalanse på alle ledernivåer. Det er også naturlig at organisasjoner og ledelse reflekterer den generelle kjønnsbalansen som er 50/50. Det finnes ingen grunn til at balansen skal være annerledes innenfor ledelse enn i samfunnet generelt. I noen uformelle undersøkelser mener dessuten ansatte at trivsel, organisasjonskultur og stressnivå bedres under kvinnelige ledere.



Laila Neverdahl,
direktør, Clarion Hotel

1. Jeg tror at kvinner fremdeles tar et større ansvar, i det minste tidsmessig, i hjemmet og derfor legger begrensninger der. Jeg vet at kvinner også velges bort med tanke på fødselspermisjon. Det er synd. Et arbeidsforhold varer så mye lenger enn de månedene. Dette er i ferd meg å endre seg, men det tar tid. I tillegg er min erfaring at kvinner noen ganger, dessverre, undervurderer egne evner og tar seg selv ut av lederposisjoner.

2. Det er undersøkelser som viser at selskap med mangfold i ledelsen leverer bedre resultat, og slik jeg ser det burde det være naturlig. I Nordic Choice er det rett i overkant av 50 prosent kvinnelige ledere, og jeg har i de 17 årene jeg har jobbet her sett at kompetanse og energi, mot og begeistring er avgjørende for

toppledere



Jeg er sikker på at det fremover vil være en naturlig utvikling mot flere kvinnelige ledere, ikke minst med bakgrunn i at universitetene flommer over at talentfulle kvinner.

Laila Neverdahl

den posisjon man tar. Jeg tror det handler om tilrettelegging og det å ha et bevisst forhold til at mangfold gir gevinst. Det å oppfordre kvinner til å ta en toppjobb der det er nødvendig og det å ha program for lederutvikling på tidlig stadium av karrieren. Jeg «tvang» for noen år siden en mellomleder hos meg til å melde seg på Årets unge leder, som hun vant, og hun gikk videre til en toppjobb etter noen år. I Nordic Choice har vi flere gode lederutviklingsprogram som gir gode muligheter. Jeg er sikker på at det fremover vil være en naturlig utvikling mot flere kvinnelige ledere, ikke minst med bakgrunn i at universitetene flommer over at talentfulle kvinner.



Ingveig Tveranger,
selvstendig
rådgiver i Tveranger
Kommunikasjon

1. Næringslivet i vår region er sterkt preget av oljeklyngen og andre næringer som er ganske konservative og tradisjonelle, og derfor leter de ikke i hele talentbasen når de rekrutterer. Noen selskaper jeg kjenner til har utmerket kjønnsbalanse i sine topplerergrupper. Er det vilje er det vei. Dyktige kvinnelige ledere finnes, dersom man ønsker det. Fremover vil det å ha et arbeidssted med mangfold og kjønnsbalanse være svært viktig for å være en attraktiv arbeidsgiver.

2. Ja, selvsagt må vi jobbe for kjønnsbalanse i topplerersjiktet. Utfordringen ligger hos styrene. De må kreve og forvente at selskapene faktisk leverer på kjønnsbalanse når de rekrutterer, også i topplerelsen. Kan hende at det må ligge sterkere føringer på balanse i slike prosesser, og ikke minst må headhunterne åpne opp for å søke kandidater andre steder enn de kanskje gjør vanligvis. Kvalifiserte kandidater finnes i massevis. Kvinner kan og vil, dersom de får et tilbud som er attraktivt, og de fleste jeg kjenner ønsker å jobbe i et arbeidsmiljø preget av mangfold. Kvinner ønsker også naturligvis konkurransedyktig lønn, men kanskje det i tillegg er andre betingelser som passer kvinner? I tillegg må kvinner kjøre på, utfordre seg selv og sine medsøstre til å ta posisjoner.



Wenche Hansen,
daglig leder,
GuideCompaniet

1. Stavanger-regionen har hatt mye næring som har vært mannsdominert, for eksempel oljeindustrien. Da er det lettere å rekruttere nye ledere innen det miljøet av ledere som allerede eksisterer, det vil si menn. For noen kvinner kan det være skummelt å tre inn på en så mannsdominert arena. Kvinner er ofte mer usikre på om de er «gode nok» og vil helst ikke søke på ledende stillinger før de er 100 prosent sikre på at de kan gjøre jobben, mens menn er flinkere til å ta sjanser og satse på at det skal gå godt. 2. Absolutt. Arbeidslivet skal reflektere samfunnet ellers og det er viktig at både kvinner og menn får komme med sine erfaringer og innspill til hvordan lede en bedrift. Vi må være flinke til å se hvem som har potensiale til å bli en god leder og gi dem ansvar og nødvendig opplæring. Kvinner må oftere enn menn oppfordres til å søke ledende stillinger, nettopp fordi de tror de må være 100 prosent kvalifisert før de kan påta seg en lederoppgave. Kvinner trenger gode rollemodeller - og ikke minst - fora hvor de kan møtes og dele erfaringer og løfte hverandre opp.



Nina Lie,
Professional Board
Member, DNB

1. Mange godt utdannede kvinner har et meget bevisst forhold til work-life balance, og er ikke villig til å investere så mye tid som de tror er nødvendig i en topplererjobb. Dette ser vi særlig for kvinner med små barn. Heldigvis har den pliktige pappapermisjonen spilt en avgjørende rolle for at dagens småbarnsforeldre i langt større grad deler på ansvar og gleder ved det å ha barn. Effekten av dette tror jeg vi vil komme til å se fremover; flere kvinner vil velge lederrolle som karrierevei. En annen forklaring kan være at flere kvinner har en mer reservert holdning til eksponering og risiko. Det kunne være interessant å se resultatet av en tilsvarende undersøkelse som er inndelt i bransjer og næringer, samt offentlig og privat. Vi vet at for eksempel advokatbransjen og finansnæringen, har langt svakere tall enn flere andre næringer. Det kan også se ut som at selskap innen ny digital teknologi og innovasjon, har svakere kvinnetall. Hovedforklaringen min vil likevel være at beslutningstakere ikke har vært bevisst fordelen med å ha kjønnsbalanse i næringslivet. Denne manglende bevisstheten har forhindret at andelen kvinnelige topplerere har økt som forventet - etter Ansgar Gabrielsens kvinnekvalifisering i ASA-styrer i 2003. 2. Ja, vi må naturligvis utnytte 100 prosent av samfunnets ressurspotensiale når vi skal rekruttere de beste ledere. Det er avgjørende at selskapenes styrer setter tydelige mål for virksomhetenes organisasjonsutvikling og talentutvikling. Min erfaring er at de virksomheter som har et bevisst forhold til kjønnsbalanse, med konkrete målbare KPI-er, oppnår ønsket effekt.



Min erfaring er at de virksomheter som har et bevisst forhold til kjønnsbalanse, med konkrete målbare KPI-er, oppnår ønsket effekt.

Nina Lie



Herbjørn Tjeltveit gleder seg til et nytt Nordic Edge, og håper på 4000 deltakere i forbindelse med årets konferanse.

Sosiologen som jakter på smarte løsninger

Livet er fullt av tilfeldigheter. Som at feiringen av den kurdiske nasjonaldagen skulle få betydning for Herbjørn Tjeltveit sin videre yrkeskarriere. Like tilfeldig er det ikke at sosiologen brenner for smartere byer.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Nordic Edge-sjefen Herbjørn Tjeltveit bor i Stavanger, men enkelte ord og uttrykk røper at han er oppvokst på Fister og har aner både på Jæren og i Ryfylke. Da han som 18-åring flyttet til byen for å gå siste året av videregående på datalinje i Stavanger, var det også det han så for seg: Å jobbe med data.

Men allerede under sitt første studieår i Bergen hoppet han av. Den unge mannen som hadde brukt fritiden på å programmere og bygge sine egne datamaskiner, valgte heller å studere psykologi og sosiologi. For sikkerhets skyld dro han også videre til Trondheim og fullførte mellomfagsstudier i litteraturvitenskap.

- Jeg visste ikke helt hva jeg skulle bli under studietiden, og fulgte nok mer de interessene jeg hadde. Man kan vel si at jeg tok de mulighetene som dukket opp.

Det endte med hovedfag i sosiologi, og en hovedoppgave om forbrukersamfunnet og hvordan vi bruker tingene til å skape vår egen identitet.

- En oppgave med et kritisk blikk mot forbrukersamfunnet?

- Nei, mer med utgangspunkt at jeg prøvde å forstå det. Det er interessant å se hvor mye alle disse tingene betyr for den man er. Kanskje spesielt for menn. Menn

HERBJØRN TJELTVEIT

- » Alder: 44 år
- » Bosted: Tjensvoll i Stavanger
- » Sivil status: Kjæreste, to barn
- » Aktuell: Leder for Nordic Edge og leder av Næringsforeningens ressursgruppe for teknologi

har ofte en greie som man er villig til å bruke ekstra mye tid og penger på. Under sosiologistudiet var det egentlig ganske spennende å ha studert litteratur i forkant. Det handler om at alt til syvende og sist er fortellinger.

RÅDGIVER

Heller ikke yrkeskarrieren har vært spesielt strømlinjeformet. Etter endte studier begynte han i næringsavdelingen i Stavanger kommune, før han plutselig en dag satt som rådgiver for tidligere ordfører Leif Johan Sevland.

- Det startet egentlig veldig tilfeldig. Ordføreren trengte en som kunne skrive en tale i forbindelse med den kurdiske nasjonaldagen. Taleskriveren var syk, vikaren fikk man ikke tak i og ingen andre som ble forespurt ville. Jeg sa at jeg kunne gjøre det, stakk ned til Gardum bokhandel, fant en ny bok om kurdere, og skrev talen. Tilfeldigheten ville også at taleskriveren

senere sluttet og jeg fikk muligheten som vikar.

Det ble egentlig starten på fire og et halvt år som politisk rådgiver for ordfører Sevland. Deretter ble han dratt med til Stavanger2008, før han i 2009 gikk til Lyse. Først som kommunikasjonsrådgiver, dernest som kommunikasjons sjef og senere kommunikasjonsdirektør.

SOSIOLOGI I PRAKSIS

Tilfeldig eller ei, men Herbjørn Tjeltveit sitter i dag i en rolle hvor han får kombinert både studier, interesse og arbeidserfaring på et relativt nytt område. Det handler både om ny teknologi, kultur, kommunikasjon og ikke minst sosiologi; mennesket og samfunnet.

- For meg handler den smarte byen om å lage et bedre samfunn. Det jeg holder på med er egentlig sosiologi i praksis, sier Tjeltveit.

Heller ikke den rollen var spesielt planlagt. Under en ledersamling i Lyse der ulike muligheter ble diskutert, rakk Tjeltveit opp hånden og foreslo å lage et smartby-ONS. Det endte opp med at han skrev et nota som konsernledelsen ga sin tilslutning til under forutsetning av at man klarte å få med andre samarbeidspartnere. Man klarte å samle ti aktører, og ni måneder senere så det første Nordic Edge dagens lys i Stavanger Forum.

- Tanken var å lage et arrangement som forsterker det som skjer innenfor smartby-konseptet og velferdsteknologi. Det at Stavanger var en av ni byer i Europa som hadde fått Triangulum-prosjektet, ga også en legitimitet for å heve fanen. Det var det vi prøvde på. Forutsetningene var gode, sier Tjeltveit.

EN NERVE

De er ikke blitt verre. Det første Nordic Edge ble arrangert høsten 2015, og traff en nerve. Det førte også til at Microsoft Europa, som hadde sett på Norden som et mulig smartby-laboratorium, hang seg på som samarbeidspartner.

Den første testen var mer enn bestått, og for litt over ett år siden gikk Tjeltveit over i full stilling som leder for Nordic Edge. Organisasjonen teller bare to fast ansatte, men flere frivillige og innleide.

I 2015 var antall deltakere 500, i 2016 var 2100 påmeldt. Til høsten drømmer Tjeltveit om 4000 deltakere. 100 foredragsholdere og 200 utstillere kommer til Stavanger.

- Vi tror vi kan klare det. Interessen internasjonalt og antall samarbeidspartnere har økt. I år er både NTNU og KS med som strategiske samarbeidspartnere. Oslo kommune støtter Nordic Edge Expo og 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.



- For meg handler den smarte byen om å lage et bedre samfunn, sier Herbjørn Tjeltveit.

INTERNASJONALT

Tjeltveit mener Nordic Edge er et prosjekt som beviser hva regionen kan få til når

Jul i Strandhuset på Ølberg



ÅPENT
HELE
ÅRET

Strandhuset ligger bokstavelig talt på Ølbergstranden i spektakulære, maritime omgivelser. Kun 15 min. fra Sandnes og 20 min. fra Stavanger. Vi tilbyr moderne og inspirerende fasiliteter fordelt over tre etasjer. Vi tilrettelegger juleselskapet både for din bedrift og for deg som privatperson.

Ta kontakt for bordreservasjon, omvisning eller for å motta et uforpliktende tilbud.

STRANDHUSET
på Ølberg

booking@strandhuset.no
478 25 000 - strandhuset.no



Bredden i mobiliseringen rundt smarte byer og kommuner i regionen gjør at vi har muligheten til å ta en internasjonal posisjon.

Herbjørn Tjeltveit

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.

Utstillingsdelen Nordic Edge Expo skal være en internasjonal markeds plass for alle som vil være med å utvikle framtidens samfunn ved hjelp av ny teknologi.

- Vi prøver å ta en rolle der vi bidrar til videreutvikling og digitalisering av den nordiske modellen. Våre demokratiske verdier, tradisjonen for samarbeid mellom offentlig og privat sektor, muligheten for alle til å delta i samfunnslivet – alt dette

er verdier vi ønsker å videreføre, sier Tjeltveit.

ET VERKTØY

Nordic Edge – som åpner 26. september – har «Smart happiness» som overskrift. I det ligger det 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.

- De tre dagene vi arrangerer med Nordic Edge hvert år er selvfølgelig viktige. Men neste mål er å jobbe med smarte og innovative løsninger de andre 362 dagene i året. Mange aktører har ting på gang, men vi mener denne regionen bør ta mål av seg å ha et ledende, internasjonalt kunnskapsmiljø på smarte byer og samfunn. Nå er vi i gang med å bygge opp en smartby-klynge i 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. Et knippe regionale bedrifter utgjør kjernen, men vi arbeider for å mobilisere enda flere. Målet over de neste årene er å bli en NCE (Norwegian Centre of Expertise). Prosjektet er viktig både for de direkte ringvirkningene og for å innta en nasjonal rolle som premissleverandør for smarte byer og kommuner.

INSPIRERENDE

Som leder av Nordic Edge synes Tjeltveit det er inspirerende å se hva som skjer i kommunene for tiden, og opplever at kommunene er på hugget i rollen som utviklingsaktør.

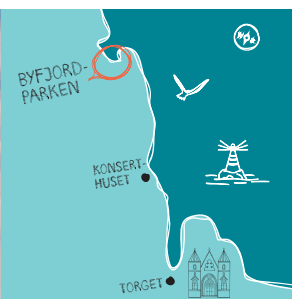
- Jeg tror denne nysgjerrigheten vil gjøre noe godt for framtiden. De store prosjektene som er på gang i regionen, slik som bussvei og sykehus, må være flaggskip i vår regions ferd mot å bli smart. Bussveien kan for eksempel være en spennende trasé for selvkjørende busser eller selvkjørende godstransport.

- Kan vi slå oss på brystet og si at vi er kommet lenger enn andre i forhold til utviklingen av smarte byer?

- Vi står ikke tilbake for noen. Vi har et velfungerende samfunn som er et veldig godt utgangspunkt for å ta i bruk ny teknologi og utvikle smartbyen videre. Etter å ha reist rundt i verden for å se på andre smarte byer er jo en viktig påminnelse om at vi har det godt i Stavanger. Vi har få problemer sammenlignet med andre byer. Livet henger i hop på en god måte. Det må vi være takknemlig for og søke å ta vare på – også når vi tar i bruk ny teknologi for å forenkle og forbedre livene til alle som bor her i regionen.

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

Byggingen er i gang!
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

LIGL vil revolusjonere
advokatmarkedet. - Bransjen
må tenke nytt, sier daglig leder
og partner i LIGL Advokater,
Morten B. Tidemann.



Vil røske opp i konservativ bransje

Med ny teknologi, tung juridisk kompetanse, bred forretningsforståelse og høy servicegrad vil LIGL tilby tradisjonelle forretningsjustjenester til en brøkdel av prisen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Daglig leder og partner i LIGL, Morten B. Tidemann, forklarer beroligende at prisreduksjonen skyldes moderne teknologi, og absolutt ikke lavere kvalitet.

- Som kunde hos oss skal du være trygg på at du blir ivaretatt av noen som vil deg og saken din vel, uansett oppdrag, forsikrer Tidemann.

NY EFFEKTIV TEKNOLOGI

Tidemann er bergenser, snakker på inn- og utpust, og serverer selvsagt ekte Friele-kaffe til Rosenkilden. I 1997 etablerte han seg her i regionen, og har erfaring fra flere av de ledende advokatfirmaene. Med en lang karriere som forretningsadvokat bak seg, satser han nå på det han mener er framtidens løsninger. Ny teknologi gir nye muligheter for advokatbransjen. En bransje gründeren mener er altfor ineffektiv og tradisjonell.

- Jo mer ineffektive vi er, jo mer penger tjener vi! Det er et paradoks, men slik er advokatbransjen og derfor trengs endring, hevder han engasjert.

Tidemann forteller at de må gjøre jobben på en annen måte. Han påpeker at det er mye advokater gjør i dag som de er overkvalifisert for å gjøre eller som kan overlates til teknologi. Det trengs ikke fem års høyere advokatutdanning for å legge inn forretningsinfo i et skjema.

- Internasjonalt krever kundene 30-50 prosent lavere pris. Det vil vi oppleve i Norge også. Slik er markedet.

LIGL ADVOKATER/LIGL AS

- » Etablert: 2014
- » Eiere: Morten B. Tidemann, Presens Partisipp AS og Fres AS
- » Forretningsområde: Forretningsjuss
- » Daglig leder og partner: Morten B. Tidemann
- » Ansatte: 5
- » Omsetning: 4 millioner (2016)
- » Internett: www.ligl.no og www.liglgo.no

Han tror LIGL Advokaters største utfordring er å forklare markedet at kvaliteten blir like høy selv om prisen reduseres. Kundene er opplært til å tro at høye salærer betyr god kvalitet. Dette er ikke lenger riktig når advokatene tar i bruk effektiviserende teknologi hvor effektiviseringsgevinsten deles med kunden.

GAMECHANGER

LIGL AS er selskapet som eier teknologien som det utøvende selskapet LIGL Advokater benytter.

- Dette er en prosess som endrer hele forretningsmodellen. Teknologien vår er ikke et støtteverktøy for advokatene slik Word og Excel er, men en teknologi som utfordrer og endrer måten advokatene gjør jobben på. En slik endring kunne ikke gjøres i et stort system, forteller advokaten.

Tidemann valgte derfor å hoppe av det tradisjonelle partnerskapet og satse på egen hånd.

- Jeg hadde lyst til å gjøre det, råd til å gjøre det og visste hva jeg skulle gjøre. Beslutningen ble tatt i konsernsalen til Danmarks Radio under Copenhagen Summit i 2013.

De brukte et år på å finne riktig teknologi, og videre et år på å forstå at vi gjorde "alt feil". Først i 2016 hadde de nok kunnskap til å få ut en effektiviseringsgevinst som kunne deles med kundene. Nå har de endelig verktøyet, LIGLgo. Dette kan advokaten bruke helt selv, eller hun kan samarbeide med kunden for å effektivisere ytterligere. Det er fremdeles skreddersøm, og kundene kan velge hvor mye av arbeidet de vil legge inn selv. I første omgang treffer dette markedet for M&A (fisjoner, fusjoner og oppkjøp), men LIGL har også en rekke andre juridiske prosesser i systemet, for eksempel innen arbeidsrett og tvisteløsning. LIGL kvalitetssikrer imidlertid all info som sendes myndigheter og lignende.

- Det papirarbeidet vi gjør i M&A-prosesser gjøres 95 prosent raskere, og resultatet er like bra som om vi gjorde det manuelt. Denne gevinsten skal vi dele med kundene, sier Tidemann fornøyd.

Maler for de vanligste transaksjoner finner kundene gratis på LIGLgo. no, noe som er særlig relevant for oppstartsselskaper.

- LIGLgo.no gir oppstartsselskaper mulighet til å sette et godt juridisk og formelt rammeverk rundt virksomheten sin – uten å benytte advokat. Dersom de likevel benytter oss i LIGL, vil bruk av verktøyet effektivisere vårt arbeid betydelig, og honoraret reduseres tilsvarende, forklarer Tidemann.

Han er temmelig sikker på at vi står overfor en disruption i advokatbransjen.

- Ja, vi vil revolusjonere advokatbransjen! Du må være fra Bergen for å kunne si noe sånt, ler han.

SKREDDERSØM

Tidemann har jobbet mer enn 22 år som advokat, sist som partner og leder for KPMG Legal i Norge og partner og leder for stavangerkontoret til Advokatfirmaet Steenstrup Stordrange. Han eier advokatfirmaet LIGL Advokater alene, men har medeiere i teknologiselskapet LIGL AS. I LIGL AS har han blant annet med seg tidligere leder for KPMG i Norge, Stein-Ragnar Noreng, og tidligere administrerende direktør i Advokatfirmaet Steenstrup Stordrange, Truls Mo. Forretningsadvokaten har også omfattende prosedyrerfaring både for de ordinære domstolene og for voldgiftsdomstoler.

- Min kjernekompetanse er rådgivning, forhandling og tvisteløsning knyttet til M&A og transaksjoner, forskjellige kontraktsrettslige områder, immaterialrett og selskapsrett.

Tidemann har med andre ord bred forretningsjuridisk erfaring og god kommersiell og skatterettslig forståelse. Denne kompetansen sammen med ny moderne teknologi gir spennende konkurransefortrinn.



Flinke folk har frihet.

Morten B. Tidemann

- Det som er viktig er at teknologien åpner opp for hundre prosent skreddersøm. Alt er automatisert og det er snakk om Artificial Intelligence (AI).

- Pass på å ikke bruke ordet billig for mange ganger, smiler han. Kunder tror ofte pris henger sammen med kvalitet, men slik er det ikke lenger. Tenk nytt når det gjelder kvalitet!

AUTOMATISERING OG KUNSTIG INTELLIGENS

- Vår største utfordring er at advokatkollegene mine ikke skjønner teknologimulighetene.

- Og du da?

- Data har alltid vært min verden. Helt fra Commodore 64-tiden. Jeg har alltid jobbet med IT og effektivisering, men har ikke hatt riktig verktøy før nå.

Fra mai er LIGLgo tilgjengelig og fra 1. september lanseres gratistjenesten.

- Jeg holdt et foredrag for alle lederne i KPMG Legal fra hele verden i London sommeren 2012, og da jeg forberedte det, så leste jeg at de største tenkerne innen lawtech mente at teknologi kommer til å revolusjonere advokatbransjen det neste tiåret, men allerede året etter begynte det å skje. Utviklingen går fort.

Tidemann presiserer at juss handler om logikk, og derfor kan kunstig intelligens overta store deler av advokatjobben.

TRENGER NY KOMPETANSE

LIGL ansetter fire advokater i Stavanger i nærmeste framtid. Vi ser også etter fire advokater i Oslo og fire i Bergen.

- Vi skal ha en ROWE, Results Only Work Environment. Det betyr at vi bryr

oss kun om resultatene fra jobben, ikke om du begynner klokka åtte eller ti, om du henter i barnehage eller jobber fra Spania. Flinke folk har frihet. Hos oss får du friheten som partner og tryggheten som ansatt.

Tidemann understreker at kompetente folk ikke trenger detaljkontrolleres.

- I vårt DNA, altså våre verdier, skal vi ha et arbeidsmiljø hvor de ansatte har friheten til å gjøre jobben på den måten de vil, men resultatet skal være hundre prosent til kunden. Jobben er ikke hvor du er, men hva du gjør.

Hans råd til yngre advokater er å kaste seg på teknologibølgen hvor mulighetene ligger. Han påstår at de eldre ikke i like stor grad skjønner seg på teknologien. Tidemann tror de er etablert i Norges største byer innen ti år.

- Hva skal til for å lykkes?

- Min lille advokatvirksomhet fungerer som bare det, men skal LIGL Advokater lykkes og bli en seriøs aktør i markedet, må vi ha flere flinke folk på laget. Det er helt klart.

- Vi har bestemt oss for å gønne på. Det er plan A. For å gjøre en talløvelse: En advokat hos oss skal kunne gjøre jobben som fem, være halvparten så dyr og tjene dobbelt så mye.

- Og ha masse frihet, legger han til.

- Hva gjør du på fritiden?

- Jeg har ikke fritid! Det har vært lange arbeidsdager, og det er kjempegøy. Håpet er at når vi får dette opp å gå, så skal jeg ta meg tid til litt fritid, humrer han.

ET TEAM AV ENTUSIASTER

Tidemann fremhever at kundene fremdeles møter kvalifiserte advokater i mørke dresser og blanke sko, men advokatene i LIGL jobber på en annen måte.

- Modellen vår er ganske enkelt å overlate tidkrevende og kostbart rutinearbeid til det teknologiske verktøyet vårt. Vi kan dermed konsentrere oss mer om jussen og strategien i de enkelte oppgavene. Det går rekordraskt å sette opp dokumentene og gjennomføre prosessene slik at kundene kan konsentrere seg om det som er viktig, nemlig å drive selskapene sine.

Tidemann poengterer at LIGLs mål er å tilby samme høye kvalitet, men mer effektive tjenester som kundene sparer 30-50 prosent på.

- Målet er å revolusjonere advokatmarkedet, uten å frata kundene tryggheten om leveranse av kvalitetstjenester. Vi er det første advokatfirmaet som går ut og selger tjenester basert på teknologi, sier han ubeskjedent og entusiastisk.

- Helt til slutt, hvordan vil du beskrive deg selv - hva er dine viktigste kvaliteter?

For første gang i intervjuet blir han helt stille, men etter å ha tenkt seg litt om, svarer han kort og konsist: - Voldsomt pågangsmot og veldig arbeidskapasitet!

Akkurat de egenskapene vil han ha god nytte av i den videre satsingen.

GJØR DET USTABILE NETTET AT HELE BEDRIFTEN VAKLER? – PÅ TIDE MED FIBER

Fiberbredbånd med unik stabilitet

Ønsker du tilbud på
fiber til din bedrift?
Kontakt oss på
bedriftfiber@lyse.no

altibox
• • • • BEDRIFT

LEVERES AV  Lyse

RODEO

Den innovative stolen Rodeo produseres av selskapet Rodeo Holding i Stavanger. Selskapet ble stiftet i 2012 av Fysioterapeut Frode Skretting, som har utviklet og designet Rodeo-stolen. Han jobber i dag som fysioterapeut i egen klinikk, samt at han er produktutvikler og styreformann i Rodeo. Selskapet drives og eies også av daglig leder Randi Karin Sudmann Tunheim og Gro E. Lundevik.

Rodeo-stolen ble lansert på markedet i 2014. Den er utviklet for å ivareta din naturlige bevegelsestrang. Den stimulerer sentralnervesystemet og lar brukeren sitte behagelig, uten å gå på kompromiss med resten av interiøret. Universitetet i Stavanger utførte målinger i 2015 og 2016 som viser en signifikant bedring av ryggstyrke hos brukere av stolen, sammenlignet med en tradisjonell stol.

Stolen er det eneste aktive sittekonseptet som er og tilbys til skoler i Scandinavia og som har design med funksjon. Rodeo har solgt over 1.500 stoler til skoler over hele landet, og den brukes også på kontorer og arbeidsplasser. Rodeo ble tildelt merket for god design i 2015.



MADE IN STAVANGER



Foto: Minna Suojoki/RODEO



Kvalitet inn til beinet

- Dæ hannle åm ståltheth, traddisjona å goe råvare. Sjå Håland dyrke me dette mæ å proddusera å servera dæ besta Jæren he å teby", sier Idar Håland.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Håland er tredje generasjon kjøtthandler hos Håland Kjøtt. Smilende og imøtekommende tar han imot Rosenkilden. Målet er jærsk, bred jærdialekt. Fra det øyeblikket du trår over dørterskelen hos kjøtthandleren, merker du en forskjell. I kjøttdisken råder pinlig ryddighet og ekstrem renslighet. Her er det tellekanter, og produktene osrer kvalitet.

- God mat skaper trivsel, og vi vil skape måltidsglede, sier kjøtthandler Idar Håland.

KORTREIST MÅLTIDSGLEDE

Like etter avkjørselen til Klepp sentrum fra riksvei 44, i nabobygget til Jærhagen, flyttet Håland Kjøtt inn for to år siden. Midt i Jærens matfat, med kort vei til gårdene og to av de beste slakteriene, Fatland på Hommersåk og Nortura på Forus.

- Handler du hos oss er veien til et velsmakende måltid kort. Vi setter vår ære i at produktkvaliteten alltid skal være den ypperste, og det skal kjennes på smaken, understreker kjøtthandleren.

40-åringen er utdannet sosiolog, og opptatt av de mellommenneskelige relasjonene.

- Men jeg kan lage pølser også! Jeg er kjøtthandler. Min morfar var pøsemaker og tippoldefar var pøsemaker og slaktermester i Stavanger.

Tippoldefaren laget pølser hjemme i det som nå er blitt Pølsesvingen 1, et grønt hus i Paradis ved Hillevågsvannet. Kjøtthistorien går fem generasjoner tilbake, men Håland Kjøtt ble startet av morfaren for tre generasjoner siden, i 1951 på Klepp.

- Vi er Norges eneste slakterbutikk med egen restaurant, sier han stolt.

De ville ha en scene å stå på for å for å fortelle historien sin. I 1970 var det 400 slakterbutikker i Norge, i dag er det 30 igjen.

- Vi er i en særstilling her i regionen – vi har fem slakterbutikker her på Jæren, det er nesten 15 prosent av alle i landet. I Oslo har de kun én slakterbutikk.

HÅLAND KJØTT

- » Etablert: 1951
- » Eier: Idar Håland
- » Daglig leder: Kjøtthandler Idar Håland
- » Forretningsområde: Slakterbutikk, spisested og catering
- » Ansatte: 30 (20 årsverk)
- » Omsetning: 30 millioner kroner
- » Internett: www.haland-kjott.no

KVALITET OG KUNNSKAP

Håland Kjøtt skal kjennetegnes av sin solide fagkunnskap, sin kjærlighet til yrket og sin utmerkede sans for hva du som kunde ønsker ifølge nettsiden.

- Vi er stolte av butikken vår, og det høye kvalitets og servicenivået. Vi jobber kontinuerlig med å videreføre disse verdiene, og dermed styrke vår evne til å gi kundene topp service, sier Håland.

De produserer alle varene som selges fra eget pøsemakeri og kjøkken. Håland hevder at deres produkter er unike.

- Gode råvarer og dyktige medarbeidere er våre viktigste fortrinn. Uten kunnskap, ingen kvalitet!

TRIVSEL VED MATBORDET

Flertallet av medarbeiderne har fagbrev, enten som pøsemaker, butikkslakter, institusjonskock eller hotell- og restaurantkock. I tillegg er det noen med lang fartstid i bransjen og med matlaging.

- Vi skal være genuint opptatt av kundene, og har et motto som sier at "Vi skal være med kunden hjem".

Håland Kjøtt vil at folk skal komme i godlag.

- Dette er helse. Maten må smake. Vi skal treffe kundene på opplevelsen og har en rød tråd i alt vi gjør.

FORMIDLER JÆRSK MATKULTUR

Idar Håland trekker fram Hulda Garborgs kokebok fra 1899. Her finnes originale oppskrifter som Håland Kjøtt bruker.

- Dette er dokumentasjon på at vi benytter jærsk matkultur som går 250 år tilbake i tid. Tenk på hva bondene har gjort for å

tilrettelegge for den matkulturen vi har i dag!

Han leser fra kokeboka: "Kunsten å eta: Ein ting har dei lærde funnet ut, at ein skal være i godlag når ein et. Ein hyggelig samtale ved bordet er meir verd enn eit heilt apotek med dråpar og helsesalt."

Han er opptatt av kosthold, og å ha god balanse.

- Det handler om livsstil og det er viktig med variasjon. Søndagsmiddagen som fenomen er i ferd med å dø ut. Jeg vil være med å bidra til lange måltid, til gleden med å tilberede og nyte maten. Det er en prosess rundt det, det er noe mer med mat enn å stappe den i hålet og bli mett, sier han engasjert.

Edeståvå til Håland Kjøtt ligger ved siden av slakterbutikken og har plass til et hundretalls gjester. Her er det åpent fra mandag til lørdag. Komler på menyen hver dag.

- Vi inviterer også til "Go'lagskvell". Det er kvelder med lange måltid, underholdning, avslapping og sosialt samvær. Folk kommer alene, som par eller vennegjenger.

LEDELSE

- Hva er viktig for deg som leder?

- Tydelighet, og det å stille krav til medarbeiderne og meg selv. Vi må være fleksible, for markedet og arbeidsoppgavene endres stadig.

Folk som jobber her trives. De er korrekt antrukket, stødig, rause og med glimt i

øyet. Mobilene ligger i garderoben. Våkne og påskrudde, interesserte og med god varekunnskap.

Det nytter ikke å lene seg tilbake og hvile på laurbærene. Her stilles krav til leveranser. Folk skal være skjerpet på jobb og levere topp service til kresne kunder. Idar Håland er opptatt av alltid å gi litt mer enn forventet.

- Jeg tenker alltid utvikling eller avvikling. Komfortsone finnes ikke!

- Hva motiverer deg?

- Jeg har alltid hatt en skapertrang. I det å være leder ligger et økonomisk ansvar som jeg kjenner på, i tillegg til det å skape arbeidsplasser. Hver dag jeg våkner kjenner jeg på ansvaret for mine 30 medarbeidere. Det er også en viktig drivkraft, sier kjøthandler Idar Håland.

VIL BLI BEST

Håland Kjøtt har særpreg og benytter bevisst jærdialekt i merkevarebyggingen.

- Det høres kanskje ut som et salgsargument, men jeg mener det fra hjertet mitt. Her er 30 lojale medarbeidere med ekstremt høy fagstolthet og det legges vanvittig mye kjærlighet i den maten de lager. Vi skal ikke være masseproduksjonsindustri.

De har eget pølsemakeri, varmt og kaldt kjøkken, catering og restauranten Edeståvå. Interiøret er rustikt, med ubehandlede furuvegger av kjerneved, fjøslamper, gamle eplekasser.



- Jeg ville få fram Jæren i interiøret. Her skal gjester senke pulsen. Det var en røff satsing å etablere oss her. Kundene kommer tilreisende fra hele regionen, men fremdeles er det mange som ikke har hørt om oss.

De får mange gode tilbakemeldinger fra kundene, og det betyr mye for Håland. Imidlertid er de hele tiden på jakt etter å bli enda bedre. Verdiene til Håland Kjøtt er stødig, raus, forutsigbar og glimt i øyet.

- Vi har som mål å bli Norges beste og mest profilerte slakterbutikk, avslutter Idar Håland.

form: tlfleitetorgensen as

Trenger du musikk til firmaarrangementet?
Eller til et privat selskap?

Vi leverer musikk til **alle** anledninger.

LIFE8OUND

Profesjonelle, musikalske tjenester. **For alle.**

www.lifesound.no • mail@lifesound.no • Tlf: 47 87 45 00

INGEN BINDINGSTID.

Prøv oss!



Bedrifter i Rogaland sparer mye på skredder- sydde strømavtaler.

I nært samarbeid med et av Nordens ledende handelsmiljø innen energi, utvikler vi markedets beste strømavtaler for bedrifter i Rogaland. Med dyktige, lokale forvaltere tett på kunden, oppnår våre strømavtaler optimale resultater. Det er mye å spare på å velge riktig strømavtale.

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

 **Fjordkraft**
Mer for pengene

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NORDSJØ ASA

Beliggenhet: Bergen
Kontaktperson: Chr. Ravnå, 99 56 09 66,
christian@nsjo.no
Web: n-sjoasa.no

Nordsjø ASA - etablering av en lokal forretningsbank for Vestlandet som skal hete "Nordsjøbanken". Nordsjøbanken skal være en regional forretningsbank med nedslagsfelt på vestlandskysten. Fra Møre i nord, til Agder i sør. Fokuset vil være på kystens næringer. Banken vil typisk være en prosjektbank, og fungere som tilleggsbank for små og mellomstore bedrifter. Høy kompetanse på kundenes næringer, nærhet og effektive beslutninger er grunnlaget for at banken blir en foretrukket finansieringspartner, og alltid med kundenes langsiktige interesser i fokus.



ENERGI SYSTEM AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Morten Eide, 51610170,
morten@energisystem.no
energisystem.no

Med et bredt fokus, mange muligheter og landsdekkende levering er Energi System AS en fullverdig totalleverandør for din bedrift. Energi System AS sitt fokus er energikostnader som helhet. Selskapet har egne kraftavtaler som sikrer konkurransedyktig vilkår for deres kunder. Revisjon og kontroll av nettkostnader sparer deg for store verdier årlig.



ORIS DENTAL HINNA PARK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Carstensen 51597000,
hinna@oris-stavanger.no
web: oris-stavanger.no

Oris Dental består nå av seks dyktige tannlegeklinikker, og ser stadig etter nye partnere. Klinikkerne i ORIS Dental har høyt faglig fokus og dyktighet, de har oppdaterte og moderne klinikker og et personell med driv, engasjement og gode resultater.



DECISIONS™

Beliggenhet: Oslo, Stavanger
Kontaktperson: Arnie Werner Hagen, 40088303,
arnie.hagen@decisions.no
Web: www.decisions.no

Decisions™ er et ledelsesverktøy som gir deg bedre kvalitet på beslutninger og ledermøter i din organisasjon. Decisions™ gir deg oversikt over beslutninger og oppgaver i hele organisasjonen samtidig som det dramatisk effektiviserer og forenkler gjennomføring av styre-, leder-, avdelings- og prosjektmøter med mer. Decisions™ bygger på Microsoft Office 365 og er tilgjengelig på både Windows, Mac, iPad og mobil. Alt på ett sted, tilgjengelig der du er! Avansert, men enkelt å administrere, enkelt å implementere, enkelt å ta i bruk! Decisions™, Meet – Decide – Do.



SCANWELL FINANCE A.S

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Elisabeth Lærdal Skuland,
41 66 66 63, elisabeth.skuland@scanwell.no
Web: scanwell.no

ScanWell is an innovative oil service company with focus on technology for well integrity, well testing, well monitoring and production optimization. The combination of in-house developed tools and services provided by a highly educated staff with long international operational experience, makes ScanWell stand out as a preferred partner and supplier.



EKTE INSPIRASJON AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ørjan Wilhelmsen, 468 80 809,
post@ekteinspirasjon.no Web: ekteinspirasjon.no

Ekte Inspirasjon hjelper deg å finne ting som inspirerer deg eller din bedrift gjennom seminarer, foredrag eller egne skreddersydde opplegg. Selskapet formidler foredragsholdere av høy klasse til både små og store arrangementer over hele landet. Ekte Inspirasjon kan skreddersy ditt seminar, fagdag, kurs, og tar hånd om hele prosessen rundt møtet om ønskelig.



NORWEGIAN TECHNOLOGY AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Stig Ovar Keller, 975 28 23, sk@norwegiantech.com
norwegiantech.com

Norwegian Technology provides services with the use of proprietary chemicals to WWTP. Offsite and onsite treatment and disposal of polluted wastewater. Compact Water Treatment Unit and Environmentally Friendly Chemicals for the treatment and re-use of fracking wastewater, completion fluids, produced water and any other industrial wastewater. Environmentally friendly chemicals to destabilise the drilling fluids, OBM and WBM, allowing for the gravitational separation of three different elements: water/brine, oil and solids. Chemical solutions to treat the completion fluids onsite for re-use.



RAVNDAL STÅLBYGG

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Knut Arve Ravndal, 911 99 330,
knut.arve@ravndalstalbygg.no
Web: ravndalstalbygg.no

Ravndal Stålbygg leverer alt fra enkle uisolerte stålbygg for lagring til større isolerte stålbygg for industri og kontor. Bedriften er kjent for god service og leveringspålidelighet, og ikke minst; som en kostnadseffektiv partner for deg som skal bygge. Ravndal Stålbygg ble startet av Knut Arve Ravndal i 1998 til i industriområdet Skurve, som ligger like ved E39 i Gjesdal kommune.



GOSTA

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Christian Øie, 47451925,
christian@gosta.co
Web: gosta.co

Gosta, established January 2017 by Christian Øie, is a new and unique travel startup in Stavanger region. Their goal is to provide travelers in Stavanger region with a local and authentic experience. Follow Gosta and they will take you off the beaten path!



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

PETROLINK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Wenche Nedrum,
reception@petrolink.no
Web: petrolink.no

Petrolink operates platforms, subsea installations and floating production units offshore, oil and gas terminals onshore, refineries and process plants including power plants and carbon capture facilities. In addition, the company provide services concerned with concept selection, preparation for operations, operations support and emergency response. Operating companies and asset owners in Norway and internationally are our main clients. Petrolink have offices in Stavanger, Aberdeen, Doha and Kuala Lumpur. Petrolink is organised as a corporate group with three business units:

- Operations Support
- Technical Services
- Operations



NOR-GROS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Undem, 97481000,
geir.udem@nor-gros.no
Web: post@nor-gros.no

Nor - Gros AS er en elektrogrossist og tilbyr et komplett produktspekter fra ledende leverandører i Norge. Nor - Gros AS driver virksomheten med lavest mulig miljøbelastning og skal sikre miljøvennlig håndtering av avfall i hele verdikjeden. Dette gjelder også miljøpåvirkninger som skyldes produktenes egenskaper. Bedriften har spesialiserte logistikk-løsninger og drift rettet mot små og mellomstore el.entrepenører, samt offshore - segmentet. Nor - Gros AS har kompetanse på prosjektering og tilbyr et unikt konsept til større prosjekter, som forenkler og effektiviserer el. entrepenørenes varestrøm.



ADVOKAT CATHRIN WEDUL SÆTER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Cathrin Wedul Sæter,
saeter@stavangeradvokatene.no
Web: stavangeradvokatene.no

Advokatfelleskapet Stavangeradvokatene tilbyr advokattjenester til privatpersoner og bedrifter. Stavangeradvokatene har bred og lang prosedyrerfaring. I tillegg er de gode på mekling og forhandlinger. Stavangeradvokatene tilbyr tjenester innen en rekke områder som fast eiendom, arbeidsrett, bygg -og entreprise, byggesøknader/reguleringsplaner, barnevern, arv og dødsboskifter, skifteoppgjør ved samlivsbrudd, barnefordeling, bistandsadvokat, konkurs, forretningsjuss. Stavangeradvokatene har i flere tiår bistått så vel næringslivsklienter som private.

Stavangeradvokatene



Kurs og Konferanse i Fjellet Det Blå

Visste du at Byrkjedalstunet byr på spennende kurs- og konferanselokaler? At vi har 31 hotellrom med sjarm og sjel? At våre teambuilding-aktiviteter er våre egne, i friluft, rundt bålet og med naturen selv som sin egen historieforteller.



...så mye mer enn du tror

Kontakt: 51 61 29 00, post@byrkjedalstunet.no
www.byrkjedalstunet.no



Helheten i sentrum

KRISTIN GUSTAVSEN • nestleder i styret i Næringsforeningen

Mamma, du sier jo at hvis vi vil ha byen - så må vi bruke byen! Pareringen kom fra en av mine håpefulle da jeg antydte et noe raust forbruk av lommepenger på byens kafeer.

Noen år etter står jeg fortsatt ved at vi som forbrukere utøver mye makt gjennom valgene vi gjør og #brukbyendin er en fin liten påminnelse om det. Samtidig har jeg gjennom årene erfart at formaning er ett av de virkemidlene vi ikke skal bruke energi på i byutviklingen. Det er like lite virkningsfullt i lengden som nostalgi. Og uansett valg av virkemiddel, så er det eneste sikre at ingen av dem virker alene eller bare fordi det står i et vedtak. En positiv sentrumsutvikling er helt avhengig av en serie virkemidler og en tett, dedikert og strategisk oppfølging av disse. Byer er i realiteten en samling av mennesker og sentrumsutvikling handler om å gi oss lyst, behov og anledning til å bo, jobbe, besøke, utvikle og drive virksomhet akkurat her.

SKAL STYRKES

På alle forvaltningsnivå er målet at bysentrene skal styrkes. Det pågående arbeidet med Kommunedelplan for Stavanger sentrum (Sentrumsplanen) er en innovativ strategiplan for å nå dette målet. Den skiller også på virkemidler innenfor plan- og bygningsloven og virkemidler som ikke er avhengig av planvedtak etter denne loven. Arbeidet med de virkemidlene som ikke trenger å vente på planvedtak har allerede startet opp. FoU-prosjektet City Impact Districts (CID) ble etablert våren

2016 som et offentlig-privat samarbeid for å ivareta disse. Foreløpig er rammene for arbeidet noe beskjedene, men erfaringene etter et drøyt år er gode og det er stor interesse for å styrke denne satsningen videre.

POSITIV UTVIKLING

Og vi ser en positiv utvikling i Stavanger sentrum. Under Siddisdagene i år viste telleapparatene i gatene en økning på 30 prosent målt mot Siddisdagene i fjor og vi har fått inn omsetningsdata fra enkeltbutikker som viser en økning i salg på 24 prosent. Totalt passerte det 13 prosent flere mennesker gjennom tellepunktene i første halvår i år enn tilsvarende periode i fjor og SpareBank 1 SR-Bank sin Varehandelsrapport for 2017 viste en økning på drøye 5 prosent for sentrum. Det er flere forklaringer til det, men kort oppsummert tillater jeg meg å si at Sentrumsplanen har begynt å virke før den er vedtatt. Det skal vi være glade for og stolte av, mange har jobbet godt og mye for å snu trenden. For vi skal huske hvor vi er. Sentrum har gjennom flere tiår hatt en stillstand målt i besøk og omsetning og i tillegg en betydelig nedgang de siste årene. Den veksten vi ser nå, er en del av å ta igjen det tapte. Og ambisjonene stopper ikke der!

HAR TATT TID

Den juridiske delen av planarbeidet har

tatt lengre tid. Det kan diskuteres om det har tatt alt for lang tid, men vi skal også huske at den virkelig har utfordret på de fleste områder innenfor mer tradisjonell byplanlegging – og det er en krevende øvelse på mange nivåer og arenaer. Nå foreligger det et planforslag som lanserer kompromissforslag til de innsigelsene som kom fra Riksantikvaren, Rogaland Fylkeskommune og Bane NOR i forrige høringsrunde. Innsigelsesmyndighetene kan forenklet sees på som ombud for viktige særinteresser, mens en sentrumsplan skal være et ombud for helheten. Det viktigste spørsmålet nå er derfor om kompromissforslagene virkelig er gode kompromisser, om løsningene har kraft nok til å virke i henhold til planens målsetninger og ikke minst om de er mulige å realisere. Vi er med andre ord forbi det stadiet der nye løseveie innspill skal på bordet. Nå påhviler det næringslivet å gjøre rasjonelle vurderinger og bringe den informasjonen inn som grunnlag for det endelige planforslaget. Tilsvarende påhviler det politikerne å ta stilling til om utviklingsmulighetene er ivarettatt med de forslagene som nå ligger på bordet eller om innsigelsesmyndighetene skal utfordres mer. Uten et tydelig styringsredskap vil sentrumsutviklingen bli betydelig tyngre å drive framover og de historiske verdiene våre også bli mer utsatte. Stavanger sentrum går en spennende høst i møte!



Innsigelsesmyndighetene kan forenklet sees på som ombud for viktige særinteresser, mens en sentrumsplan skal være et ombud for helheten.

Kristin Gustavsén



REDUSER MESSEKOSTNADENE!



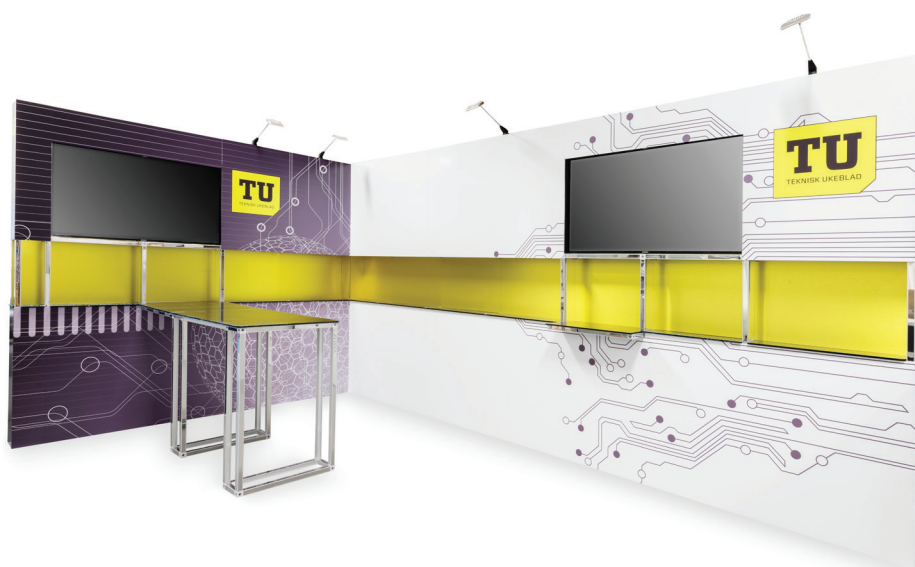
DESIGN



PRINT



TESTMONTERING



Mange av våre kunder reiser verden rundt med vårt effektive Airframesystem. Gjenbruk sparer kostnader og miljø. Bygg enkelt selv, eller la våre messe-eksperter montere en nøkkelferdig løsning.

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Når kommer oppturen innen det globale offshore-markedet?

HÅKON SKRETTING

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

Selv om vi i Norge fokuserer på elektriske biler og etterspørselen etter olje i Europa har gått noe ned, betyr det lite.

Norwegian Energy Partners, tidligere INTSOK, har siden oppstarten for 20 år siden laget og delt markedsrapporter som viser hva som planlegges av internasjonale offshore investeringer i de nærmeste årene fremover. Den første tiden ble dette gjort sammen med et engelsk selskap. Etter at Rystad Energy ble etablert har, vi utviklet et tett samarbeid med dette selskapet. Det foregår nå på den måten at Rystad Energy lager et utkast til en rapport. Denne sendes ut til alle Norwegian Energy Partners sine rådgivere rundt om i verden som kommenterer hvert sitt land, - trekker fra og legger til. For de aller fleste markeder gjelder det at denne informasjonen ikke er like lett tilgjengelig som i Norge. Lokal kontakt er avgjørende. Når all tilbakemelding er hentet inn, står vi igjen med en unik oversikt over hvilke investeringer oljeselskapene har tenkt å gjøre i en omfattende rapport. Dette kommuniseres både på web og i en rekke møter rundt om i de største byene i Norge. Ut på høsten vil tilsvarende rapport for offshore vind være klar.

BAKTEPPET

Hva sier så denne rapporten: Bakteppet er at økningen i etterspørselen etter olje er rimelig stabil på 1,2 til 1,3 millioner fat per dag fra et år til neste. Selv om vi i Norge fokuserer på elektriske biler og etterspørselen etter olje i Europa, er ikke det avgjørende. China, India og andre fremvoksende økonomier er så mye større enn oss og har en betydelig vekst i forbruket.

Da oljeprisen kollapset i 2014, var dette først og fremst på grunn av en sterk økning i produksjon av skiferolje i USA. Da prisen falt ble produksjonen kraftig redusert, men er nå på full fart tilbake og begrenser ytterligere prisvekst på kort sikt. Det er ingen tvil om at skiferolje i USA er en bedre prisregulator enn OPEC makter å være. Men skiferoljen har også sin begrensning. Det gjelder det samme overalt. Det som er lettest å gjøre, gjøres først. Den "enkle" oljen tas også der først og må etter hvert erstattes av olje som er dyrere å produsere. Skiferoljen som produseres i dag, lever godt med 50 dollar per fat. Det er

nettopp derfor den blir produsert. Kampen videre blir ytterligere effektivisering og kostnadsbesparelser, samtidig som nye områder kan bli mer kompliserte å utvikle.

Dette er selvsagt det samme vi ser offshore. Hele markedet er opptatt av kostnadsreduksjoner. Statoil og andre oljeselskap i Norge forteller hvor mye de har greid å senke kostnadene. Som resultat av dette vil Johan Castberg og andre prosjekter komme.

HVA SKJER?

Hva skjer så i de internasjonale offshoremarkedet? Fra toppåret 2014 hvor de totale investeringer var på cirka 370 milliarder dollar, har markedet falt helt ned til cirka 250 milliarder dollar per år. Dette inkluderer både nye prosjekter - samt drift,



Selv om det er unntak, hører jeg mer om rekruttering enn permitteringer og oppsigelser.

vedlikehold og modifikasjoner. Dette vet vi har hatt dramatiske konsekvenser. Det som er symptomatisk er at fallet har vært størst i vestlige markeder som Australia, UK og USA. Markeder som totalt domineres av internasjonale operatører. De markeder som domineres av statlige oljeselskaper, har med få unntak vist mye større stabilitet. Dette gjelder for eksempel landene i Midtøsten.

Dessverre ser ikke 2018 ut til å gi industrien noen opptur. Men den vil komme i 2019 og utover. Dette gjelder de fleste markeder, inklusiv det norske. Men noen markeder ligger foran andre. I land som Kina, Egypt, India, Indonesia, Mexico og Saudi Arabia er markedet allerede i vekst. Andre kommer etter. I perioden 2018 til 2021 vil Brasil være det aller største offshore-markedet, fulgt av Norge. Deretter kommer US Gulf, UK, Saudi Arabia, Nigeria, og Mexico - for å ta de største.

MÅ VÆRE INTERNASJONAL

Norsk leverandørindustri er i stadig større grad internasjonal og det må den også være. Er en i flere markeder, har en flere ben å stå på. Det er da også tafatt å sitte med en god teknologisk løsning og bare selge den i hjemmemarkedet. De fleste kunder er globale. Da er markedet også globalt. Samtidig er det å komme inn som leverandør stadig mer utfordrende og krever en profesjonell tilnærming. Det er som oftest ikke nok å kjenne en beslutningstaker i et prosjekt. Han er vanligvis avhengig av at operatørselskapet han jobber for har godkjent leverandøren på forhånd. Altså må en sørge for å oppnå interesse for løsningen en måtte ha hos sentrale personer som har ansvar for aktuelt fagområde. Derfor må en kanskje kvalifisere seg hos et oljeselskap i Houston for å levere både til Norge og andre steder. Aktuell leverandørbedrift må kunne lage et verdiforslag. Kort og godt må en kunne redegjøre for hva kunden tjener på å kjøpe nettopp den løsningen en vil selge. Dersom det er teknologi som oljeselskapet selv kjøper og benytter i den daglige drift, er det kanskje ikke så mye mer som skal til bortsett fra rent teknisk kvalifisering i tillegg. Er det derimot en ny utbygging eller en større modifikasjon, må en sørge for at engineeringsselskapet får samme informasjon, spesifiserer løsningen og tar bedriften med i listen over aktuelle leverandører. På toppen av det hele er det kanskje et verft i Asia eller et annet sted som kjøper.

Det vi kaller engineeringshuber, er viktige. Når operatørene har redusert bemanningen, blir de mer avhengig av leverandørene. Her representerer Houston den klart største samling av engineeringsselskaper som sitter med aktuelle offshore-prosjekter. London er en god nummer to. I Europa er London fulgt av Oslo og Stavanger, Paris og Milano.

Jeg møter en god del norske leverandørbedrifter. Det er hyggelig å se at optimismen er tilbake. Selv om det er unntak, hører jeg mer om rekruttering enn permitteringer og oppsigelser. Dette følger selvsagt av at oljeselskapene begynner å kommunisere sine investeringsplaner. Konklusjonen er at det lysner om ikke så brått.





Stemmene teller, selv om ressursene avgjør

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

Nærings- og arbeidsliv har vært et av de sentrale temaene i valgkampen. Et unisont blandakor har lovet å stille godt med næringslivet.

Valgdagen er timer unna når dette publiseres. Vi skal bestemme hvem som skal befolke parlamentet. Skjebnen til den sittende regjering avgjøres. Valgdeltakelsen forteller mye om systemets legitimitet – at innbyggerne gir sin tilslutning til systemet og at valget gir mening og er en handling som det er riktig å delta i. Før valget i 1993 var frammøtet ved stortingsvalg alltid over 80 prosent. Fra 1993 har frammøteprosenten ligget stabilt mellom 76-80 prosent. Dette er lavere enn i mange andre land det er naturlig å sammenligne oss med. Det er flere saklige grunner til ikke å stemme: Partiene er så like, de sakene som har dominert debatten angår ikke meg, eller jeg protesterer mot partiet mitt som denne gang stiller med feil mannskap og feile standpunkter. Det er imidlertid lite som tyder på at vårt representative system mangler bred støtte i folket.

DEMOKRATI ER MER ENN VALG

Selv om fri debatt og at hemmelige valg respekteres er en norm i statsvitenskapen, vet de som studerer faget at det er mye som betyr mer enn stemmeseddelen for hvilke beslutninger som tas de neste fire årene. Stein Rokkan – en av Norges mest siterte statsvitere – gav oss for over 50 år siden spissformuleringen: «Stemmer teller, men ressurser avgjør». I dette ligger det at sterke medlemsorganisasjoner på både arbeidsgiver- og arbeidstakersiden og andre organisasjoner, gjennom streik, kapitalflukt, trening og verdiopplutning er vanskelige å trække på tærne. For å unngå åpne konflikter innlemmes organisasjonene i et styringssystem der viktige politiske beslutninger først treffes etter forhandlinger mellom myndigheter og organisasjoner. Det er her, og ikke i parlamentet, de viktige beslutningene fattes: Partienes stemme og representantantall teller, men andre ressurser er avgjørende for sakenes utfall, hevder Rokkan. Teorien har i ettertid blitt kritisert. Koalisjonsregjeringer og forhandlinger med partier som balanserer på sperregrensen, har blant annet frambragt både flyseteavgift, flyplassnedleggelse og andre vedtak som sterke organisasjoner var imot. Joda,

stemmer teller mye. Mest teller de om regjeringer må skiftes ut. Regjeringsskifter ved jevne mellomrom kan være sunt for det politiske systemet. Stivnede regimer har en tendens til å slå sprekker og forvitte over tid.

VI VELGER EN ROGALANDSBENK

Det norske parlamentet er sammensatt av representanter fra valgkretser. Rogaland velger 14 personer. Disse tenker seg sammen. Ved siden av å være partipolitikere, er det forventninger til at de er talpersoner for sitt distrikt. I mitt hode måles de som tar gjenvalg, etter hva de har levert for Rogaland. De nye vurderes etter om de kjenner distriktet, er tilgjengelige og



Sentrum og periferi er organisert på den måten at det går flere og seinere fly ut fra Oslo om kvelden enn fra utkanten til Oslo.

Einar Brandsdal

at de spesielt i den situasjonen Rogaland nå befinner seg i, er tøffe nok til å kunne tale eget parti imot når distriktets interesser krever det. Det er også av og til fornuftig å velge feil parti for å få inn rett person. Å fungere som distriktsrepresentant på stortinget er ikke lett. Arbeidet er organisert rundt fagkomiteene og partigruppene. En sektorpolitiker har to visuelle hjelpemidler; skylapper for å ignorere støy fra andre sektorer og lupe for å kunne detaljene i saksfeltet. En partipolitiker må se helheten og passe seg vel for ikke å fordele ressurser og oppmerksomhet urettferdig. Å snakke om å ta hele landet i bruk er enkelt, men å si hvilken del som skal tas først, er mer krevende. Hadia Tadjik reflekterte ærlig om avstanden mellom lokale forventninger og

toppolitikerens språk i et møte med et titalls «lokale mennesker» i Aftenpostens Innsikt (1-2017):

«Jeg forstod det ganske tidlig, mens jeg hørte meg selv snakke om «ansattopsjoner» og «statlige lånegarantier»: Dette funker ikke. Det jeg snakket om, var ikke relevant for dem som hørte på. Jeg snakket ikke om livet deres. Autopiloten var på, så jeg navigerte meg etter hvert inn for landing og prøvde å innta et uaffektet kroppsspråk, virke uberørt, slik at de ikke skulle skjønne at jeg så skuffelsen i øynene deres. De trodde jeg skulle bevege dem. Men det jeg gjorde var bare å belære dem. De klappet høflig. Kort tid i forveien ble Donald Trump valgt som USAs 45. president».

Sentrum og periferi er organisert på den måten at det går flere fly ut fra Oslo om kvelden enn fra utkanten til Oslo. I lokalavisene er det reportasjer om sentrale politikere som har beæret bygda med sitt nærvær: «Men han eller hun fikk ikke med seg den lokale debatten da hun eller han måtte rekke flyet!».

Når man prioriteres, må man også levere. Nærings- og arbeidsliv har vært et av de sentrale temaene i valgkampen. Et unisont blandakor har lovet å stille godt med næringslivet. Det er jo der arbeidsplasser skapes, må vite. Redusert bedriftsskatt, unngå skatt på arbeidende kapital, redusert arbeidsgiveravgift og økt tilskudd til lærlingeordninger, har stått på menyen. Mens de litt oljevennlige politikerne vil bygge på 50 års opparbeidet kompetanse, og fortsatt er villige til å subsidiere en usikker letevirsomhet, vil miljøpartiene subsidiere de bedriftene som uten altfor store krav til dokumentasjon, kalles grønne. Uansett, offentlige midler kanaliseres fra vanlige skattebetalere til næringslivet. Det har vært en retorikk der gründere blir helliggjort og eldre solid virksomhet blir stemplet som «de gamle». Denne omfordelingen vil ikke være legitim over tid dersom ikke næringslivet leverer noe tilbake. Det må skapes flere arbeidsplasser – ikke færre. Det må tas inn flere lærlinger – ikke færre. Det må bli flere ungdommer som får fast arbeid gjennom at ansettelsesvernet mykes opp – ikke færre.

MAKE EVERY TRIP A SMART BUSINESS DECISION

Med SAS bedriftsprogram hjelper du firmaet ditt å spare penger på hver eneste reise og overnatting. Tjen SAS Credits til bedriften hver gang du reiser med SAS, Widerøe eller Singapore Airlines. Du tjener også SAS Credits ved overnattinger på Radisson Blu eller leier en bil fra Avis. SAS Credits kan brukes på nye reiser og overnattinger. I tillegg opptjener du individuelle EuroBonus-poeng. Programmet er egnet for bedrifter i alle størrelser, og det er gratis å melde seg inn.

Meld inn bedriften i dag på sas.no/bedriftsprogram

SAS

Diversity as an Asset

Competence and innovation at Tau. Westcontrol's headoffice is situated at Tau, outside Stavanger. The technical department employs more than 80 percent expats. According to the managers, the diversity represents many opportunities.



BY:
TRUDE REFVEM HEMBRE

This multicultural environment offers an asset for our company, says Leif Petter Skaar, Managing Director at Westcontrol and Ingar Bergeland, the Technical Manager.

Tailoring technology

Westcontrol was established in 1994 and has two sites in Rogaland; 85 employees at Tau and another 50 in Egersund. The company has a total turnover of 190 million kroner. Rosenkilden visited the company at Tau, where they produce electronics and assemble everything from massproduced consumer electronics to products that are used in demanding environments.

- Westcontrol is an electronic system house and machining centre, says Leif Petter Skaar.

KNOW-HOW AND INNOVATION

- What are your main strengths, and why is Westcontrol unique?

- Our experience enables us to develop complete solutions from electronic design to finished, machined and varnished products, says the managing director.

He adds that they rely on two essential strengths: Competence and innovative technology.

- As we compete with low-cost countries, we are completely dependent on efficient automation technology, and we have extremely competent employees, claims Ingar Bergeland.

He says a local recruitment agency assists them in hiring international skilled workers. Furthermore he emphasizes the importance of finding employment for the companion in cases where the employee brings his or her family.

- It's important that the wife or husband - and children - establish a good life

here. We are recruiting with a long term perspective, says Bergeland.

- Also making sure that the airlines continue to provide a variety of international flights is important in recruiting highly skilled personnel, emphasizes Skaar.

INTERNATIONAL WORK ENVIRONMENT

In Bergeland's department 11 out of 14 employees are expats.

- We have engineers from Portugal, Bulgaria, Poland, Scotland, the Netherlands and India, says Bergeland.

They both underline that the expats bring added-value to the business by bringing knowledge about foreign markets or experiences from their work in other industries, like for instance the medical- or automotive industry.

- Is managing a multicultural department more challenging than a more uniform?

- I think it works out very well. I'm aware of the differences that may occur. However, we do not have a hierarchical organization, something that enables us to face and exploit new possibilities, replies Bergeland.

He underlines that his job is to provide the best work environment for his employees.

- How bright - or dark - is the future regarding business?

- Currently all our employees are working, no one is on leave, and we see a cautious optimism in the market.

Skaar and Bergeland reiterate that they want to create an attractive work environment. Apparently they seem to succeed in this as they experience a very low turnover.

- We recruit in a long term perspective, says Ingar Bergeland.

- Our values are innovative, brave and precision. Even more important than knowing, is the ability to be willing, Leif



INN EXPATS EVENTS IN SEPTEMBER:

28.08 Active 2017 - Gardening in Gamle Stavanger

29.08 Culinary Lookout

03.09 Active 2017 - Sunday Hike to Rennesøyhodnet

06.09 Smart Cities: Insights, inspiration, idea exchange and action

27.09 Real Estate Seminar

www.rosenkilden.com

Petter Skaar ends the interview with this wise remark.



Westcontrol houses all the stages from an idea to a product, including design and development. Their products are everywhere - in your home, in a helicopter, as well as on- and offshore.



Managing director Leif Petter Skaar and technical manager Ingar Bergeland at Westcontrol's site in Tau. An innovative system house and machining centre with great diversity.

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

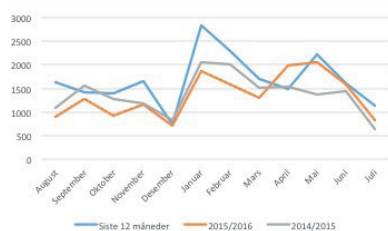
- » Regional welcome programme for newcomers
- » INN Area Orientation course
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation course day
- » Career Re-development programme
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses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

INN team: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

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. Vi har presenterte ikke oppdaterte tall for august i denne utgaven, siden disse ble klare etter at Rosenkilden gikk i trykken.

	jul.16	jul.17
Ledere	7	9
Ingeniør- og IKT-fag	49	65
Undervisning	67	71
Akademiske yrker	39	162
Helse, pleie og omsorg	204	290
Barne- og ungdomsarbeid	34	24
Meglere og konsulenter	17	32
Kontorarbeid	43	55
Butikk- og salgsarbeid	53	84
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	7
Bygg og anlegg	112	133
Industriarbeid	54	89
Reiseliv og transport	54	62
Serviceyrker og annet arbeid	93	53
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.

Jakten på skoleplass og jobb er i gang

Rundt 200 har meldt sin interesse for prosjektet «Ung i jobb» og rundt 100 av disse var med på kick off hos Oceaneering. – Vi trenger dere, var beskjeden fra administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen, på vegne av næringslivet i regionen.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

«Ung i jobb» er et fellesprosjekt mellom Rogaland Fylkeskommune, NAV, Næringsforeningen og Gjensidigestiftelsen. Målet er å hjelpe unge mellom 16 og 21 år som er usikre på framtiden - til en skoleplass eller jobb. Kick off-arrangementet 23. august markerte starten på det toårige prosjektet, hvor de unge selv skal få være med å påvirke det videre innholdet. Men en viktig del av det hele er å besøke virksomheter i Stavanger-regionen og vise fram mulighetene – til informasjon og inspirasjon. Gjensidigestiftelsen har gått inn i prosjektet med 2,5 millioner kroner i prosjektstøtte.

– Vi trenger den arbeidskraften de unge representerer. Det gjelder olje- og gassindustrien, men også mange andre bransjer, som it- og teknologi, handel og service – for å nevne noe, sier Minge.

For om noen skulle være i tvil om det; det er de unges kompetanse som er framtiden til næringslivet. Når flere tusen unge i Stavanger-regionen står utenfor arbeidslivet,

er det et tap både for den enkelte og for samfunnet.

– De unge kan tilføre våre medlemsbedrifter en helt ny og oppdatert kompetanse. Men det kreves skolegang. Vi håper at «Ung i jobb» kan inspirere og hjelpe flest mulig inn i et løp som ender med en utdanning og en jobb, sier Minge.

FIKK MØTE EN REKKE AKTØRER

På kick off-arrangementet fikk deltakerne møte representanter for fylkeskommunen og videregående opplæring, NAV og en rekke ulike virksomheter som Boost AI, YouBlob, Spillhuset, Ungt Entreprenørskap og selvsagt vertskapsbedriften Oceaneering. Blant de som var til stede var også fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal.

– Det er veldig bra at vi klarer å få til et slikt prosjekt som dette sammen. Det er spennende med den tilnærmingen som Næringsforeningen, på vegne av sine medlemsbedrifter, kan bidra med. Det blir en god kombinasjon når vi kopler det sammen med fylkeskommunens forvaltningsapparat. Vi trenger å jobbe systematisk med denne problemstillingen, og det er vi gode på i



– Så langt virker dette initiativet bra. Jeg håper det kan bidra til at jeg kan finne fram til en læreplass, sier Peter Maaseide Bekkevold.



fylkeskommunen. Og så trenger vi noen som er dyktige til å utfordre og som gjerne tenker noe annerledes - slik at vi kan få enda flere unge inn i skole og jobb, sier Ege Tengesdal.

Hun legger til:

- Når så Gjensidigestiftelsen har gått inn med så mye midler og har såpass tro på dette, så er det et veldig bra utgangspunkt.



Når så Gjensidigestiftelsen har gått inn med så mye midler og har såpass tro på dette, så er det et veldig bra utgangspunkt.

Solveig Ege Tengesdal, fylkesordfører

PÅ JAKT ETTER LÆRLINGEPASS

Rundt 100 unge deltok på selve kick off-arrangementet. En av dem var Peter Maaseide Bekkevold. Han har gjennomført to år på videregående skole innenfor salg og service, og trenger nå to år i lære for å kunne ta fagbrev. Han har vært på jakt etter

- De unge kan tilføre våre medlemsbedrifter en helt ny og oppdatert kompetanse. Men det kreves skolegang, fastslo Harald Minge, her sammen med kollega Inger Tone Ødegård fra Næringsforeningen, Anne Eikeland og Veslemøy Rue Barknes fra Gjensidigestiftelsen, Audun Langeland fra NAV og fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal.



Rundt 200 har meldt sin interesse for «Ung i jobb» og rundt 100 av disse deltok på kick off.

lærlingeplass siden skoleslutt, uten å lykkes så langt.

- Aller helst kunne jeg tenke meg noe innen musikk. Men jeg vet det er en liten bransje, så jeg er åpen for det som måtte være relevant innenfor faget mitt, sier han.

Han er nå spent på om Ung i jobb kan bidra til at han kommer seg videre.

- Så langt virker dette initiativet bra. Jeg håper det kan hjelpe meg å finne fram til en læreplass.

I tillegg til informasjon og rettledning, var det også tid til underholdning og forfriskninger. Priscila Serrano med band rocket fra scenen, Oceaneering lot folk få teste ROV-teknologi og Fulltfokus utfordret folk på treningsbenken.

NYTT OM NAVN



ULRIK HAUKALI

Ny advokatfullmektig i Projure

Ulrik Haukali er ansatt som advokatfullmektig i Projure Advokatfirma DA. Han skal jobbe i Projures faggruppe innen arbeidsrett. Han har master i rettsvitenskap ved Universitetet i Bergen og skrev masteroppgave om virksomhetsoverdragelse i arbeidsretten. Ulrik skal bistå klienter i saker knyttet til ansettelsesforhold, herunder innleie og utleie av arbeidskraft, oppsigelse/avskjed, personalsaker og virksomhetsoverdragelse.



OLE MORTEN DREYER

Ny daglig leder/partner i Dreyer Bolig AS

Dreyer Bolig investerer i og leier ut egne boligeiendommer til bedrifts- og privatmarkedet. Eiendommene ligger hovedsakelig i Stavangers mest sentrale og etterspurte boområder. Selskapet tilbyr et bredt spekter utleieboliger, med hovedvekt på nyere sentrumsnære leiligheter. Ole Morten Dreyer har jobbet med eiendom i snaut 20 år og har lang erfaring fra både investeringssiden og markedssiden - både kjøp/salg og utleie. Dreyer kommer fra stillingen som Viseadministrerende Direktør i Eiendomsmegler Vest.



JULIANNE B.V. NESSLER

Ny controller i Gert Gill AS

Julianne er ansatt som ny controller ved Gert Gill AS. Hun er utdannet sikkerhetsøkonom fra Høgskolen Stord/Haugesund, og har lang og bred erfaring innenfor oljebransjen som vil komplettere vårt team. Julianne vil ha fokus på budsjettering, planlegging og kontroll av regnskap, økonomisk prosjektkontroll, internkontroll og kvalitetssikring m.m. Vi er glade for å ha Julianne som er del av vår team.



LARS SØLVE LARSEN

Ny avdelingsleder i Itkon AS

Lars Sølve Larsen er ansatt som ny avdelingsleder hos vårt avdelingskontor på Bryne. Han har tidligere jobbet som storkundeansvarlig i Telenor, Key Account manager hos Dataplan og salgsansvarlig hos Waterlogic. Lars Sølve sin lange og brede erfaring med salg mot bedriftskunder vil være med å styrke vår posisjon på Jæren. Med sin kompetanse vil han være en stor ressurs for utvikling av vårt avdelingskontor på Bryne. Vi ønsker å være den foretrukne partneren som leverer totalløsninger innen møbler, kontorutstyr og IT-tjenester i Sør-Rogaland. Vår visjon er gode løsninger og enklere hverdag for våre kunder.



CHRISTIAN GJERDEVIK VASSDAL

Ny markedsansvarlig i Figgjo AS

Christian er Figgjo's nye markedsansvarlig. Han har over ti års erfaring med både merkevarebygging og design. Han har tidligere jobbet for merkevarerhuset Active Brands som fører klesmerkene Bula, Kari Traa og Bjørn Dæhlie mfl, merkevarer som har hatt stor internasjonal suksess de siste årene. Hos oss vil han samarbeide tett med salg- og produktutviklingsavdelingen for å styrke vår merkevare både her hjemme og ikke minst internasjonalt.



HENRIK GJERULDSSEN

Ny distriktssjef i Øglænd System AS

Henrik Gjeruldsen er ansatt som ny distriktssjef for Rogaland og Agder. Han er utdannet elektroingeniør, og har nå tatt en MBA i økonomi og ledelse ved UiS. Henrik startet i jobben 6. juni.

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



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



HENRIETTE VAGLE

Ny frivillig for TV-aksjonen i Rogaland

Henriette er med i Rogaland teamet som frivillig. Hun har to bachelorer: en i personaladministrasjon og en i internasjonal markedsføring. Henriette har sin arbeidserfaring innen oljebransjen, men er dessverre rammet av oljekrisen i regionen. Ingenting er derfor bedre enn å benytte den ledige tiden til å bidra i årets TV-aksjon for UNICEF. Hun er veldig takknemlig for å få bli med på dugnaden, og ved hjelp av aktiviteter skape synlighet og bidrag til årets aksjon slik at barn i krigs- og konfliktområder kan få mulighet til utdanning og oppnå sine drømmer for fremtiden.



VIBEKKE ANDERSEN

Ny fylkesaksjonskoordinator for TV-aksjonen i Rogaland

Vibeke er ansatt i TV-Aksjonen NRK UNICEF i et engasjement ut oktober. Hun er utdannet markedsfører med en MSc i Internasjonal Business Economics. Andersen har kommersiell bakgrunn fra eiendomsbransjen i London og Norske Shell. Vibeke gleder seg til å engasjere, motivere og samarbeide med lokalt næringsliv. Ta godt imot henne når hun utfordrer din bedrift til å støtte TV-Aksjonen og UNICEF.



BJØRN TORE FLAKKE

Ny researcher for TV-aksjonen i Rogaland

Bjørn Tore er utdannet statsviter med fordypning innenfor historie. Han har også fagbakgrunn fra kontor og administrasjon i offentlig sektor, samtidig som han er politisk engasjert og holder på med frivillighetsarbeid i fritiden.



MORTEN LANDRÅK ASBJØRNSSEN

Ny fylkesaksjonskoordinator for TV-aksjonen i Rogaland

Morten har lenge vært engasjert i lokalpolitikk, idrett og veldedige formål. Morten har også tidligere vært frivillig i TV-aksjonen med ansvar for Tasta bydel. Nå skal Morten ha ansvar for å aktivisere skoler, idrettslag og organisasjoner til å bli med på årets viktigste søndagstur, og Norges største dugnad!



KATRIN WAAGE

Ny leder i TV-aksjonen ROGALAND

Katrin Waage er ny leder for TV-aksjonen i Rogaland. Katrin ledet TV-aksjonen i Rogaland 2009 og gleder seg over å ta fatt på denne oppgaven igjen. Hun kommer fra stillingen som markedssjef, og har jobbet som rådgiver innen strategisk markedsføring og kommunikasjon. Katrin har en Bachelor fra BI og Master i Endringsledelse fra Universitetet i Stavanger.



KALLESTÉN

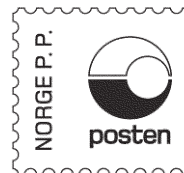
Revisjon OG Regnskap AS

Nettbasert regnskap

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

Les mer på

www.kallesten.no



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

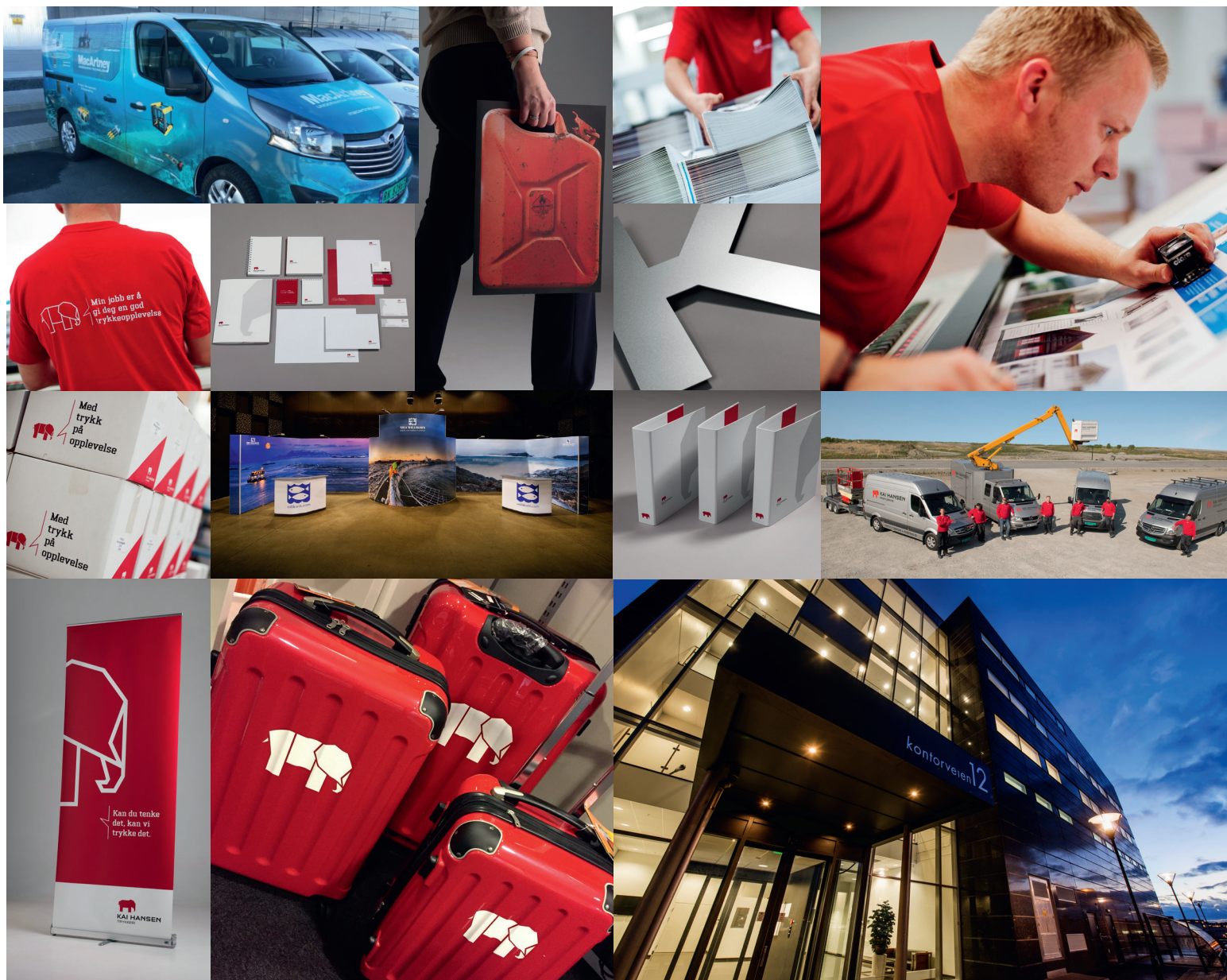
OFFSETTRYKK
DIGITALPRINT
PROFILERINGSPRODUKTER
UTSMYKNING
SKILT
DEKOR
STORFORMAT
MONTASJE

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

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

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

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



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI