

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 9 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Knuser myten om cruiseturistene

Cruiseturistene som besøker Stavanger legger igjen minst 1.000 kroner i snitt per person i løpet av de timene de er hos oss, noe som betyr minst 350 millioner kroner i året. Det viser en kartlegging som Næringsforeningen har gjennomført.

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

04.10 Treffpunkt Jæren: Jærbørsen

17.10 Digital ledelse og strategi

18.10 Kick off for Styrekandidatene

19.10 Fra finansbransjen til mastergradsstudentene

23.10 Bærekraftig reisemål

25.10 Nytt og nyttig i Dalane

26.10 Boligkonferansen 2017

27.10 Lederskolen



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

INN ACTIVITIES

04.10 Driving on Slippery Surfaces Course

23.10 ENTREPRENEUR: Validation!

22.11 ENTREPRENEUR: Marketing

30.11 The Art of Good Communication



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, Henrik

Moksnes og Heidi Rimereit/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 22. september 2017

Innhold



Mytene om cruisetrafikken 6

CID gir samarbeid for vekst i sentrum 16

Dette er Rogalands-benken de neste fire år 18

Spaltisten: Sissel Leire 24

- Vi må hele tiden bli bedre 25

Pulpit 2017 26

Profilen: Siri Meling 32

Lær av de beste: PwC Stavanger 36

Made in Jæren 40

Bedriften: Jæren Gulrot AS 42

Spaltisten: Andreas Melvær 45

Nye medlemmer siden sist 46

Styrelederen 48

Energikommentaren 50

Spaltisten, Einar Brandsdal 52

LUNCH 53

INN Expats 54

Arbeidsliv 56

Nytt om navn 58



Vil vi ha næringsvekst i Stavanger sentrum?



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

I seks år har vi ventet på en ny sentrumsplan. Nå står hele planen i akutt fare for å krasjlande.

Det skal være en utviklingsplan, men framstår foreløpig som en verneplan! Fagfolk slår nemlig full alarm om den nye sentrumsplanen for Stavanger! Det barberte forslaget som nå skal sende ut på en siste høringsrunde, vil ikke gi rom for den veksten i sentrum som både næringslivet og politikere ønsker. To viktige mål med sentrumsplanen var å finne en god balanse mellom vern og utbygging, samt sikre nok utbyggingskapasitet. På begge disse områdene svikter det nå. Mens det opprinnelige planforslaget som ble presentert for næringslivet i 2016 la rammene for en omfattende utbygging av kontorbygg, boliger og bygg for handel og annen næringsvirksomhet i Stavanger sentrum, er bare rundt 60 prosent av disse ambisjonene med videre til siste høringsrunde. Det opprinnelige forslaget til sentrumsplan la opp til nærmere én million kvadratmeter nytt utbyggingsareal. Dette er nå redusert til 650.000 kvadratmeter.

ALTFOR LITE

Det faktum at det første tallet er brutto, og det andre netto, endrer ikke bildet vesentlig: I perioden fram til 2030 er dette altfor lite all den tid vi vet at det faktisk trengs 500.000 kvadratmeter nytt areal bare for å opprettholde dagens handels- og servicetilbud. I løpet av det siste året har planen vært under intenst angrep og blitt skutt i stykker av innsigelsesmyndigheter og ulike særinteresser. Hvor vil denne gjengen egentlig hen med regionhovedstaden vår?

Vi i Næringsforeningen foretrekker å tro det beste om folk, men spørsmålet er hvordan dette kan skje? Sannsynligvis er de aller fleste som er involvert i planarbeidet enige i at dette resultatet ikke er holdbart. Det paradoksale er at elendigheten likevel sendes over til politikerne og ut til høring, uten at riksantikvarens og andres innsigelser er tilstrekkelig utfordret. Og ekstra bekymringsfullt er det når tunge fagmiljøer forteller oss at planens detaljnivå representerer et demokratisk problem fordi

den er så detaljert at politikerne som vedtar den ikke har forutsetninger for å forstå den.

MULIGHETER ELLER BEGRENSNINGER

Antagelig har ingen gjort noe «galt», men det er to veier å velge mellom i arbeid som dette: Enten fokuserer man på mulighetene eller på begrensningene. Enten har man i ryggmargen at næringsutvikling er viktig og at en del av formålet er å bidra til investeringer og arbeidsplasser, eller man hever seg over den type trivialiteter. Imidlertid må det kunne forventes at politikernes føringer blir lyttet til. Da arbeidet med den nye sentrumsplanen startet for snart seks år siden, ble det lagt inn en viktig politisk føring om at utbyggingskapasiteten i sentrum skulle økes vesentlig. Vi er per i dag langt fra å nå dette målet. Ekstra paradoksalt blir det når planleggerne vil stoppe all varehandel på Forus, samtidig som de ikke vil tilrettelegge for etableringer i sentrum. Da sier man i realiteten nei til arbeidsplasser og næringsutvikling.

ALT HÅP ER IKKE UTE

Den 11. september arrangerte Stavanger Sentrum AS og Næringsforeningen et medlemsmøte hvor toneangivende fagfolk som Pål Bjørnstad, partner og styreleder i det velrenommerte arkitektkontoret Lund + Slaatto, og sivilarkitekt Ingunn Kvernstuen som blant annet har vært sentral i utviklingen av Sandnes Brygge, foretok en meget kritisk gjennomgang av planen. Konklusjonen er at handlingsrommet nå er så redusert at den økonomiske bærekraften og dermed investeringsviljen er svært svekket. Felles for de som vil investere i sentrum, enten gjennom næringsbygg, boligbygging eller forretningsdrift er behovet for forutsigbarhet. Det eneste som er mulig å forutse nå er uforutsigbarhet.

Er alt håp ute? Svaret er nei! Nå skal saken over på politikernes hender, og foreløpig ser det ut til at Arbeiderpartiet og Høyre sammen har tenkt å redde planen. Både Kari Nessa Nordtun (Ap) og John

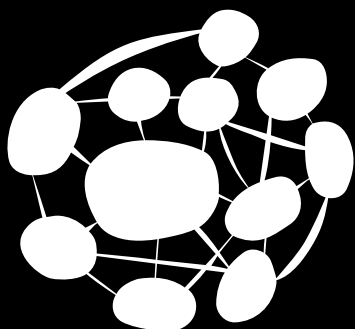
Peter Hernes (H) deltok på den omtalte konferansen, og dagen etter fremmet Nessa Nordtun et forslag om å sette ned en arbeidsgruppe for å se på hvordan hovedmålet med sentrumsplanen kan oppnås. Dette ble umiddelbart støttet av Hernes, og kanskje ser vi starten på et tettere samarbeid mellom de to partiene.

SE TIL DRAMMEN

Et studiebesøk kan være en god start for den nye arbeidsgruppen? Den byen i Norge som sannsynligvis har hatt den mest vellykkede transformasjonen de siste tiårene er Drammen. Utgangspunktet var svært dårlig, men det ble satt noen tydelige mål for næringslivsutvikling, utbygging, utdanning, byrom, elverensning, arkitektur, omdømmebygging og generelt bymessig uttrykk. Erkjennelsen av at dersom man løfter i flokk så løfter man tyngre, førte til et tett samarbeid mellom et bredt politisk flertall i bystyret, stor innsats fra byens administrasjon, byens næringsliv og innbyggerne. Drammen har fått utallige priser for sin byutvikling. Det har gått så raskt og transformasjonen er så omfattende at mange lurer på hvordan det har latt seg gjøre. Hvorfor ikke ta turen innom og spørre? Min kollega Hans Petter Tonum og Næringsforeningen er blant dem som har vært sentrale i arbeidet. Han tar sikkert imot besøk!

Nå har Drammen for øvrig satt seg nye mål: 50 prosent byvekst, 50 prosent flere innbyggere, 50 prosent flere arbeidsplasser og 50 prosent mer transport. Målene for forrige tiårsperiode er nådd, og nå har man dessuten akkurat lansert fireårsprosjektet Næringsvekst 2020 som skal stimulere til næringsetableringer. For hver annen nye innbygger skal det skapes en arbeidsplass, er målet. Når det gjelder nyetableringer er spesielt fire næringsområder spesifisert.

«Det er bedre å bli hengt sammen enn å bli hengt hengt hver for oss», sa tidligere statsminister Jan P. Syse. Drammens strategitenkning med klare og tydelige mål og ikke minst et omforent aktørbilde kan være en god arbeidsform for Stavanger.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

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

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

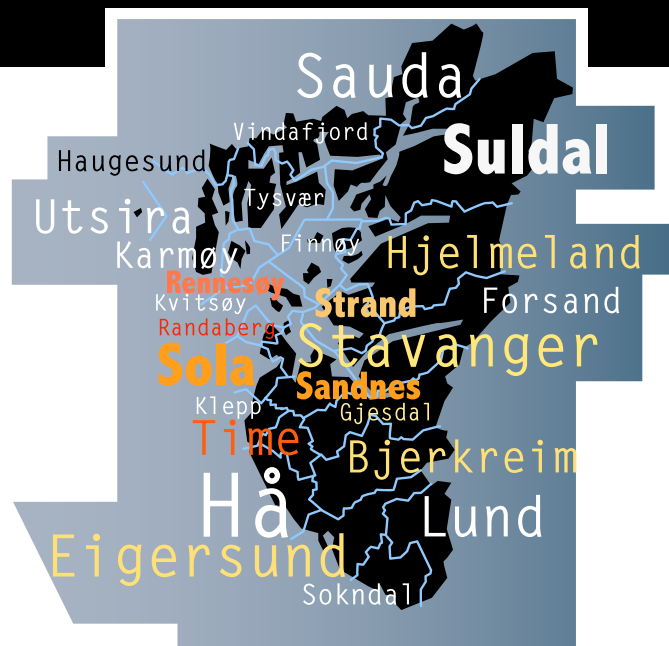
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

VISJON OG VERDIER

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

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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



28 RESSURSGRUPPER

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

	RENNESØY Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323 joar.gangenes@subsea7.com
	ENERGI Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 93883518 kyrre.knudsen@sr-bank.no
	FORNYBAR ENERGI Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724 rune@vind.no
	BYGG OG ANLEGG Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960 geir.endresen@kruse-smith.no
	MAT Leder: Olav Sande. Tlf: 900 66 374 olav.sande@bondelaget.no
	STAVANGER SENTRUM Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442 arild.tvedt@tvedt-eiendom.no
	SANDNES Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702 dag@sig-halvorsen.no
	RISAVIKA Leder: Steinar Madsen. Tlf: 977 34 720 steinar.madsen@risavika.no
	FINNØY Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673 cathrine@ryfylkekokken.no

	FORUS Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585 gislehoey@gmail.com
	DALANE Leder: Vidar Volden. Tlf: 913 12 189 vidar@voldentollefsen.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. 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: Terje Roalsvig Fanebust. Tlf: 478 35 773 terje.fanebust@dnb.no
	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: Christian Friestad. Tlf: 467 61 166 cfr@adeb.no
	HÅNDVERKERE Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154 jensgs@byggmestorsoren.no
	REISELIV Leder: Leif Anker Lorentzen. Tlf: 952 62 276 leif.lorentzen@avinor.no
	50/50 Leder: Hanne N. Berentzen. Tlf: 900 234 23 hanne@ostehuset.no
	STUDENTER Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901 leder.stavanger@bis.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

HERBARIUM

Rådhuskvartalet



Vi bygger for fremtiden. For å bevare for ettertiden.

Et nytt Stavanger Sentrum skal ta form. Med byggingen av Herbarium i Rådhuskvartalet, tar Øgreid Eiendom ansvaret for det største byutviklingsprosjektet i Stavanger sentrum på over 50 år. Dette er en spennende oppgave som vi gleder oss til å ta fatt på.

Herbarium kommer midt i Stavangers CBD (Central Business District) og skal markere seg som et unikt sted for næringsvirksomhet. I tillegg kan hverdagshandelen og litt shopping gjøres unna enkelt og effektivt. Sentral beliggenhet, rett ved kommunikasjonsknutepunktet for buss, tog og båt sørger også for at du kommer raskt hjem.

herbarium.no



Er din bedrift interessert i å vite mer om Herbarium?

Kjetil Thulin / Daglig leder / Øgreid Eiendom
Tlf. 975 24 211 / E-post: kt@ogreideiendom.no

Mytene om cruisetrafikken



Ifølge mytene gidder mange av dem ikke engang å forlate skipet. De legger knapt igjen penger på land, synes norske varer er for dyre og benytter seg for det meste av fri wifi og gratis vann på lokale kafeer. Cruiseturistene bidrar i stadig høyere grad til trengsel, forurensning og forsøpling, i mindre grad til verdiskapning og nye arbeidsplasser, mener kritikerne og betegner næringen som lite bærekraftig. Men stemmer det?



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Dette er Stavanger torg to ulike formiddager i august, med og uten cruiseskip i byen.

Stavanger med og uten

Cruiseturistene som ankommer Stavanger-regionen legger igjen minst 350 millioner kroner årlig i regionen. Det tilsvarer 1.000 kroner per passasjer.

Undersøkelsen Rosenkilden har foretatt, knuser myten om at cruiseturistene i lite grad bruker penger. Over halvparten benytter seg av forhåndskjøpte aktiviteter og utflukter, penger som tilfaller lokalt næringsliv. I tillegg bruker cruiseturistene også store beløp på andre varer og tjenester som tilbys i regionen.

Verdiregnskapet for cruisetrafikken Rosenkilden har utarbeidet, baserer seg på to forhold: Dels et omfattende materiale som er samlet inn fra ulike bedrifter i distriktet, dels på en landsomfattende undersøkelse om cruisetrafikken i Norge fra 2014 - foretatt av Epinion på oppdrag for Innovasjon Norge. Et av funnene i denne undersøkelsen var at cruise-turister i Norge i snitt legger igjen 645 kroner pr person - om man holdt alle forhåndsbestilte aktiviteter utenfor regnestykket.

Med 350.000 årlige cruiseturister til Stavanger, innebærer det alene inntekter på 225 millioner kroner. Trolig vil snittet være høyere i Stavanger-regionen fordi både nærhet til butikk og handel, regionens størrelse og tilbud og hvilken plass ankomsthavnen har i ruteopplegget - spiller inn.

FORHÅNDSBESTILT

I tillegg kommer inntektene fra alle de forhåndskjøpte aktivitetene og utfluktene. I Stavanger er den andelen høy. En av hovedårsakene er Preikestolen.

Basert på tall Rosenkilden har hentet inn fra en rekke turoperatører, agenter og bedrifter kjøper over halvparten av cruiseturistene – eller 175.000 personer - en utflukt i forkant av anløpet. Med en snittpris på 800-900 kroner per person for de ulike utfluktene som tilbys, vil beløpet som

tilfaller lokale aktører på forhåndskjøpte aktiviteter være på 80-90 millioner kroner - når rederiene har dekket sine utgifter.

I tillegg velger mange turister også å kjøpe utflukter i forkant på egen hånd via internett.

PREIKESTOLEN

Preikestolen er en magnet for cruiseturistene og trekker alene til seg cirka 100.000 av dem. De går enten til fots, eller reiser inn i Lysefjorden med charterbåter for å se Preikestolen fra sjøsiden.

- Alle vil se Preikestolen, sier daglig leder Lars Andre Rødne i Rødne – et selskap som alene frakter nær 20.000 cruise-turister i sine båter inn i Lysefjorden i løpet av sesongen.

De er ikke alene. Både rederier, transportselskap og turoperatører har store inntekter på cruiseturister som vil se



cruiseturister

Preikestolen. De aller fleste av disse turene er forhåndsbetalt.

Men Preikestolen er ikke den eneste turen cruiseturistene er villige til å forhåndsbetale for. Bare i år drar 4.000 på omvisning til Flor og Fjære. En rekke andre forhåndsbestilte aktiviteter gir også millioninntekter.

SVAKHET

En undersøkelse Universitetet i Bergen foretok for noen år siden, konkluderte med at cruiseturistene bare brukte 300 kroner per person på land. Undersøkelsen er basert på intervjuer med flere tusen cruiseturister.

Problemet med undersøkelsen er at man kun har kartlagt det direkte forbruket på land. Alle forhåndsbetalte utflukter er ikke tatt med i undersøkelsen. Også i Bergen kjøper turistene svært mange av utfluktene om bord på båten før de ankommer byen – mange sågar før cruiset starter.

FLERE AKTØRER

Kartleggingen Rosenkilden har foretatt i Stavanger-regionen, viser også at

cruiseturistene i høy grad bruker penger både på opplevelser og handel i sentrum av Stavanger.

På Oljemuseet utgjør cruiseturistene 15 til 20 prosent av det totale antallet besøkende på 100.000 i løpet av et år. Det bekrefter museumsdirektør Finn Krogh.

Det drypper også på Kirkevergen. Flere titalls tusen cruiseturister betaler 30 kroner hver for å se Domkirken i løpet av en sesong. Også taxinæringen merker turismen på omsetningen.

- Cruisetrafikken innebærer et betydelig bidrag til vår drift om sommeren, sier Karl-Inge Bakke i Rogaland Taxi.

MILLIONER

Selv Kolumbus registrerer et langt høyere kjøp av dagskort og turer med rute 16 som blant annet stopper i Hafrsfjord og monumentet Sverd i fjell.

- En god del av økningen både i salg av billetter og antall passasjerer kan nok tilskrives turistene, sier informasjonsrådgiver Espen Schiager i Kolumbus.

I tillegg til inntektene for lokalt næringsliv, drypper det også betydelig på Havnevesenet.

- Vår prognose på inntekt på cruisetrafikken i 2017 er cirka 16 millioner kroner. Det omfatter tjenester, pax (sikring) og kaivederlag, sier havnedirektør Merete Eik.

Totalt legger altså cruiseturistene igjen mellom 350-400 millioner kroner årlig i regionen.



**Totalt legger altså
cruiseturistene igjen
mellom 350-400
millioner kroner årlig i
regionen.**

En av to kjøper lokale utflukter

- I snitt kjøper mer enn halvparten av cruiseturistene som kommer til Stavanger forhåndsbestilte turer. Det har vi relativt god oversikt over. På noen skip dreier det seg om 40 prosent, på andre 100, sier leder for GuideCompaniet, Wenche Hansen.

GuideCompaniet syr sammen ulike pakker til rederiene som ankommer Stavanger. Det dreier seg om totalt 35 til 40 ulike typer opplevelser, aktiviteter og turer. Prisen på de ulike pakkene som tilbys rederiene ligger mellom 200 kroner til 1600 kroner per person. Hva disse aktivitetene til syvende og sist koster den enkelte turist som kjøper pakken om bord, eller i forkant av cruiset, kan variere fra skip til skip og er avhengig av omkostninger og fortjeneste det enkelte rederiet har.

- Jeg vil anslå en snittpris på 800 til 900 kroner for dem som velger å kjøpe en aktivitet i forkant. Dette er penger hvor en stor andel tilfaller lokale aktører, sier Wenche Hansen.

Om lag 350.000 cruiseturister ankommer

i år Stavanger. En snittpris på 800 kroner for hver enkelt forhåndskjøpt aktivitet, innebærer at 175.000 cruiseturister legger igjen 80 til 90 millioner kroner i forhåndsbestilte aktiviteter på land.

Det dreier seg om alt fra betaling for guider, transport, mat og andre tjenester som lokale aktører tilbyr. Men mange har også forhåndsbestilt turer på egen hånd via internett. Dette er turer og utflukter som man har mindre oversikt over.

OGSÅ PÅ LAND

- GuideCompaniet er en underleverandør for de fleste agentene i Norge. Hvert skip har sin hovedagent. Vi er ansvarlige for å tilby produkter i alle havner, og vi tilbyr ulike pakker. Det kan være alt fra turer til Preikestolen og Lysefjorden, til byvandring og bysightseeing, besøk



Fra Vågen frakter rederiet Rødne alene nær 20.000 cruiseturister årlig som vil se Preikestolen fra sjøen. De fleste turene er forhåndsbetalt om bord på cruiseskipene.

på Jernaldergården, Utstein kloster, Oljemuseet, togturer med Jærbanen, helikopterturer, fisketurer, Bakernes Paradis, Flor og Fjære, Byrkjedalstunet eller andre organiserte utflukter.

Noen har kjøpt turen før cruiset starter, andre siste kveld før ankomst.

- Av de 50 prosentene som ikke har forhåndsbestilt noe, er det mange som kjøper turer eller opplevelser på land, sier Hansen.

I løpet av få år har GuideCompaniet alene økt omsetningen fra to til 13 millioner. Bedriften har i dag seks ansatte, men

Merker effekten

I enkelte butikker i Stavanger står cruiseturistene for minst halvparten av den årlige omsetningen. Noen har en omsetningsvekst på mellom 60 og 80 prosent når cruisebåter legger til havn, andre merker liten effekt.

Iall hovedsak går skillet mellom butikker som tilbyr ordinære varer og dem som har spesialisert seg på norsk design.

Grete Kverneland i klesbutikken Oleana i Kirkegaten setter opp timelister og bemanning etter cruiseanløpene.

- For oss har cruisetrafikken svært stor betydning for omsetningen. Vi selger "Made in Norway"-produkter, og ser at utenlandske turister legger stor vekt på å kjøpe norsk kvalitet selv om produktene er relativt dyre. Det er stor forskjell på de ulike cruiseanløpene. Et luksusskip med 400

passasjerer kan generere mer handel enn et skip med 4.000. Det har også betydning om Stavanger er første eller siste anløp og det er stor forskjell på ulike nasjonaliteter. For oss er det også en klar fordel at den norske kronen har svekket seg i forhold til euro og dollar, sier Kverneland.

STOR FORSKJELL

I Søregeata har Arild Østebø i Chili Chocolate samme oppfatning.

- Vi ville ikke overlevd hadde det ikke vært for turistene som handler. Stavangerfolk er ikke fullt så flinke til å

handle i sin egen by som turistene er til å legge igjen penger i byen. Vi ser også veldig tydelig om cruiseskipene har Stavanger som første stopp eller siste stopp i Norge. På siste stopp handler de mer, sier Østbø.

Også hos Sjokoladepiken merkes cruiseturistene på omsetningen.

- Uten cruisetrafikken hadde vår del av sentrum vært veldig stille på sommeren.

På Stuen Bøker & Børst i Fargegaten registrerer også innehaver Tom H. Brekke at besøk av cruiseturister har tatt seg opp.

- For oss virker det som om flere turister nå er mer villig til å bruke noen kroner på



Nærhet til sentrum og butikker er noe både rederier og cruiseturister verdsetter ved Stavanger som anløpshavn.

sysselsetter i løpet av sesongen også 130 guider som bor i Norge.

STORE BELØP

Rosenkilden kjenner til eksempler på butikker i Stavanger som i løpet av en dag har hatt en månedsomsetning på ett eneste cruiseskipanløp. Grupper på få hundre cruiseskipturister har også alene lagt igjen millionbeløp på få timer. Det tilsvarer et snitt på 5000 til 6000 kroner per person.

Men fortsatt er det få butikker i Stavanger som har tilpasset seg det potensialet for salg som 350.000 utenlandske kunder gir. Det er knapt mulig å handle kontant i annen valuta enn norsk, eller å få informasjon på ulike språk.

- Der er ikke handelsstanden på banen i særlig grad. Jeg tror kanskje noe av dette skyldes myten mange sitter med om at disse turistene ikke bruker så mye, sier Hansen.



Domkirken er svært populært blant cruiseturister som bruker dagen i Stavanger.

et kafebesøk enn tidligere. Det er sjelden vi får kommentarer på det norske prisnivået. Turistene er også bedre forberedt enn tidligere og har ofte norske kontanter. Det varierer veldig hvor mange som tar turen innom og det behøver ikke å ha en direkte korrelasjon mellom antall turister og hvor mange som går på kafebesøk. Det er vanskelig å si hvor mye det har å si for omsetningen vår da det varierer veldig, men på en god dag blir det noen tusenlapper ekstra i kassen, sier Brekke.

FLERE FOLK

Mange butikker ønsker ikke å oppgi tall eller bli sitert på hvor mye cruiseturismen betyr for salget, men flere av dem Rosenkilden har oppsøkt sier at omsetningen øker.

- At det dager kommer fra 1.000 til 10.000 turister gjør noe med byen. Det drar litt handel, alt etter hvor de kommer fra og på hvilket tidspunkt. Cruiseturistene er uansett noe vi ikke ville vært foruten. De skaper trivsel i form av språk, miljø og

mennesker. Vi blir ikke rike av turistene, men de setter sitt preg på byen og det er bra, sier Ragnvald Roan i Roan.

- Hos meg merkes det godt. Utviklingen har vært positiv i år og fjor sammenliknet med tidligere år, sier Berit Eskevik i Galleri Neo.

- Vi merker litt handel fra tyskere, italienere og asiater, men ellers har cruiseturismen liten effekt på omsetningen, sier Ingveig Helen Sunde hos Rolfsen.

- Det er jo udiskutabelt mye mer folk i gatene når det er skip inne og vi har merkbart mange flere folk innom butikken også. Vi som driver i byen synes det er hyggelig med masse folk i gatene, men utfordringen ligger litt i at turistene nok er her for å se og oppleve - ikke for å shoppe. Varene er som regel dyrere her enn der de kommer fra, men vi har salg til både turister og mannskap innimellom, sier Marius W. Hansen i Session.

- Vi har veldig mange turister som er innom og kikker i vår butikk, men det er ikke like mange som kjøper noe. De aller

fleste fotograferer og får med brosjyrer. Det er noen få som har kjøpt litt sølv, et sjal, silketørkle og lignende. men det utgjør ikke så mye at det har innvirkning på omsetningen, sier Ingeborg Djuvik i Nordaker Bunader.



- Stavangerfolk er ikke fullt så flinke til å handle i sin egen by som turistene er til å legge igjen penger i byen.

Arild Østebø, Chili Chocolate

Kartlegger støy og utslipp

Stavanger Havn er involvert i flere prosjekter som er relatert til arbeidet med å begrense støy og utslipp fra cruiseskip.

Det dreier seg både om støymålinger, registreringer av utslipp, kartlegging av skip, utredning av landstrøm og dagens regelverk.

Havnedirektør i Stavangerregionen Havn, Merete Eik, viser til at en havns viktigste oppgave er å legge til rette for maritim næring. Samtidig har havnevesenet også en mottakspålit. Det vil si at man så langt som mulig skal ta i mot de skipene man kan så lenge man har plass. Et av prosjektene Stavanger er involvert i er en kartlegging Bergen havn står bak og der man undersøker hvilke skip som forurensner mest.

- Det man her i fremtiden ønsker, er å kunne stille krav til fartøy som anløper havnen og belønne dem som oppnår høye miljøscore, sier Eik.

Cruiseutvikler i Stavangerregionen Havn, Anders Bang-Andersen, opplever også at svært få klager på støy fra båtene som ligger til havn. De gangene det skjer, skyldes det støy fra generatorer som slås på når motorene om bord stanses.

- De få klagenene vi mottar, tar vi selvfølgelig alvorlig. På dette området har vi nå et samarbeidsprosjekt med Stavanger kommune som innebærer at det skal foretas nye støy målinger, sier Anders Bang-Andersen.

Parallelt med dette jobbes det også med forurensningsproblematikken. Det innebærer blant annet å få en enda bedre oversikt over status i cruisebransjen - spesielt med fokus på de skipene som kommer til Stavanger havn.

Bang-Andersen mener at cruiserederiene i dag bruker store beløp på å gjøre seg selv



Havnedirektør Merete Eik Foto: Eirik Anda, Bitmap.

renere, delvis motivert av strengere krav og pålegg, dels ut i fra hensyn til eget renommé.

- Jeg synes det er et riktig prinsipp at forurensneren betaler, sier Bang-Andersen.

LANDSTRØM

I Stavanger har politikerne ønsket å legge til rette for landstrøm. Investeringen kan komme på over 100 millioner kroner, men oppfatningen er delt om det er den riktige løsningen.

- Vi vil i samarbeid med Stavanger kommune få utredet hva landstrøm til cruiseskip vil innebære. Spørsmålet er om dette er fremtiden, og i hvilken grad

landstrøm vil bli brukt, sier Eik.

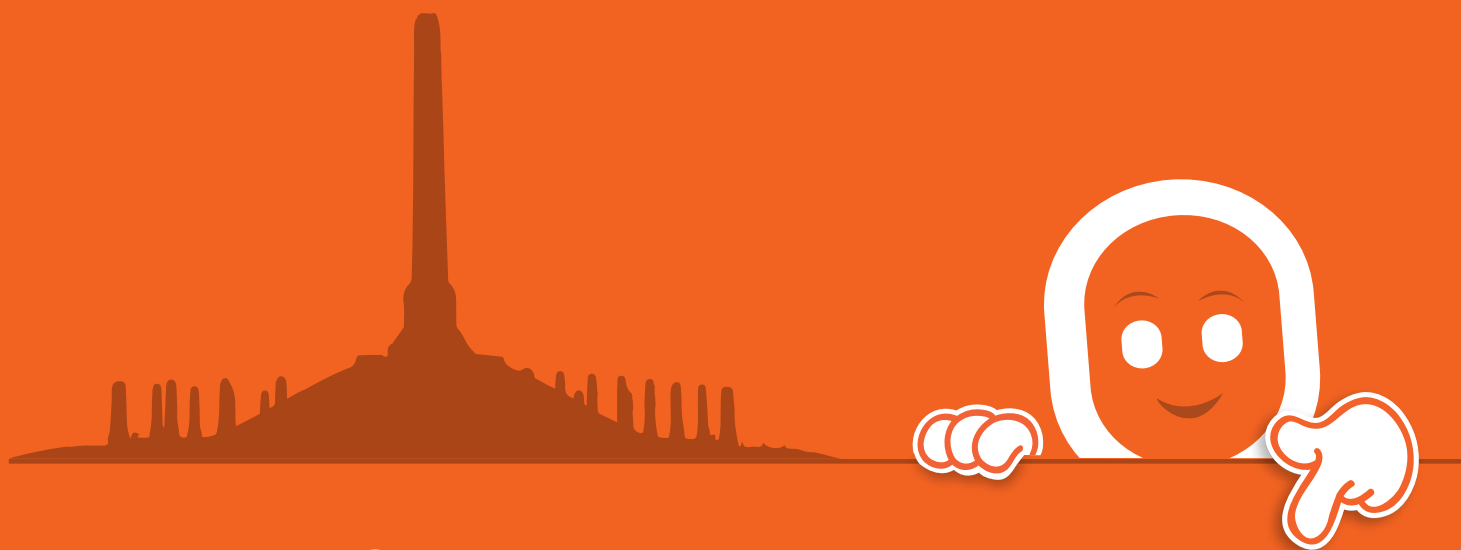
I dag planlegges en rekke cruiseskip som vil benytte LNG som drivstoff. Samtidig diskuteres det også bruk av hydrogen og batteridrift.

- Da er det relevant å stille spørsmål om hvor mye offentlige penger man skal bruke på midlertidige løsninger, mener Anders Bang-Andersen.

Kravene som stilles til skipene i dag, er utarbeidet nasjonalt. Men lokalt gis det rabatter i havneavgiften ut i fra påviste miljøsertifikat for det enkelte skip. Stavanger var en av de første havnene som tok i bruk miljørabatter.

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

Liten utslippsdel

Det er gjort svært få målinger for å kartlegge cruiseanløpenes effekt på luftkvaliteten i sentrumsnære havner.

En undersøkelse COWI foretok i 2014 på oppdrag fra Miljødepartementet, og som ble publisert året etter, viser at av byene Trondheim, Oslo, Bergen og Stavanger er det de to sistnevnte som påvirkes mest og hvor utslipp av eksosgassen NOx (nitrogenoksider) og svevestøvet PM10 er høyest. Men det skyldes i høy grad den store andelen av offshoreskip som ligger til kai i disse havnene.

Om Stavanger heter det i undersøkelsen:

«Byen er sterkt preget av det relativt høye antallet offshorefartøy og en stor mengde utslipp kommer fra nettopp disse fartøyene selv om andre fartøy er flere i anløp».

HALVPARTEN

Innenfor det undersøkte området ble det i 2014 registrert 5.580 fartøy som anløp Stavanger. 2.364 av disse var offshore- eller supplyskip. 172 var cruisebåter.

I rapporten heter det i forhold til spredning av utslipp:

«Spredningsforløpet skjer i hovedsak utover sjøen hvor et relativt stort område overskrider grenseverdien for NO2 årsmiddel. Sentrumsnær havn samt meteorologiske betingelser medfører også noe spredning innover sentrum».

NOx-utslipp ved kailigge Stavanger



Grafen viser målingen av NOx-utslipp fra skip ved kai i Stavanger. (Kilde COWI)

LITEN ANDEL

Totalt bidrar skipsfarten til kun cirka seks prosent av årsmiddelkonsentrasjonen av PM10 på de to målestasjonene i Kannik og Våland, og bare to prosent i de 100 timene på vinteren hvor det måles høyest konsentrasjon av PM10.

Undersøkelsen viser også at skipsfarten til Stavanger bidrar i snitt til cirka 15 prosent av årsmiddel NO2 på målestasjonene. Av de 15 prosentene stammer 18 prosent fra cruiseskipene som ligger til kai ved havnen, mens offshore supply skip står for 51 prosent.

SPESIELT UTSATT

I oppsummeringen i den omfattende undersøkelsen heter det:

«Utslipet fra skipsfart til lokal luftkvalitet i de fire byene gir lite tilførsel av PM10 generelt, men gir et betydelig bidrag til NO2 – særlig i Bergen og Stavanger. Offshoreskipene står for den største andelen av NO2-bidraget i disse to byene. Bergen er spesielt utsatt for høye bidrag fra skipsfart på grunn av meteorologiske forhold og topografi».



Når du trenger de beste
MOSAÏQUE
 Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaïque.no



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

Nettbasert regnskap

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

Les mer på
www.kallesten.no



RISAVIKA
SJELDEN MULIGHET I RISAVIKA HAVN - NYERE
KOMBINASJONSEIENDOM - 10 METER TAKHØYDE

2.300 m²

TIL LEIE



- > Verkstedhall: 1.500 kvm
- > Traverskrane, trykkluft, 10 m takhøyde
- > Uteareal: 4.100 kvm
- > Vaskehall med oljeutskiller
- > Kontor: 750 kvm
- > Arealet kan deles. Fleksibel leietid.

- > Adresse: Hammaren 9 B, 4056 Tananger
- > Finn-kode: 97948870

KONTAKT MEGLER

Kurt Inge Nybru
M: 915 23 026
E: kn@multum.no
multum.no

Jan Varhaug
M: 908 91 678
E: jv@multum.no
multum.no

Multum Næringsmegling tilbyr komplette rådgivnings- og meglertjenester for næringseiendom

CID gir samarbeid for vekst i sentrum

Mange piler peker oppover i Stavanger sentrum.

Pilotprosjektet CID bidrar til å forsterke den positive utviklingen.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Stavanger sentrum er et av regionens desidert viktigste næringsområder, og opplever nå en positiv utvikling. Handelen og tallet på besøkende øker, og store investeringer som Herbarium (nytt Straensenter) skal gjennomføres. Sentrum er rett og slett i ferd med å bli "in" etter å ha gjennomlevd en del tøffe år både i Stavanger og andre steder.

Det er all grunn til å tro at pilotprosjektet City Impact District bidrar til å forsterke den positive trenden. CID handler kort fortalt om å få i stand et tettere, mer forpliktende og mer systematisk samarbeid gårdeierne seg imellom, og mellom gårdeierne og det offentlige - i første rekke Stavanger kommune og Urban sjøfront.

FRA BID TIL CID

Kristin Gustavsen og Anne Espedal er begge sentrale i gjennomføringen av det spennende nybrottsarbeidet. Gustavsen er prosjektleder og daglig leder av Stavanger Sentrum AS. Espedal er involvert som leder av styringsgruppen for CID, og som gårdeier i sentrum.

Kristin Gustavsen har fulgt forløpet for CID tett, blant annet gjennom sin tidligere jobb som prosjektleder for den nye kommunedelplanen for Stavanger sentrum.

- Arbeidet med sentrumsplanen startet for snart seks år siden. Vi la opp til en åpen og inkluderende prosess, og fikk mange gode innspill fra næringsdrivende og andre. Felles for mange av innspillene var at de ikke trengte noen formell forankring i plan- og bygningsloven for å gjennomføres. De handlet blant annet om behovet for et tettere samarbeid mellom gårdeiere og kommunen, sier hun.

Gustavsen understreker at mange av forslagene var gode, men samtidig av en karakter som lett havner i kategorien "noen må gjøre...".

EFFEKTIV

- CID er en effektiv modell for å etablere forpliktende samarbeid mellom ulike aktører i sentrum blant annet fordi den ikke er avhengig av en egen lovhjemmel, eller at den nye sentrumsplanen er ferdig behandlet, forteller Gustavsen.

Sentrumsplanen har pågått i snart seks år, og ennå gjenstår mye arbeid.

Næringsdrivende og andre som er opptatt av sentrumsutvikling vil kanskje huske at både Stavanger Sentrum AS og Næringsforeningen i flere år har jobbet for en såkalt BID-ordning (Business Improvement District). Forskjellen

mellom BID og CID er at en BID-ordning vil være noe mer forpliktende, og må derfor hjemles i lovverket. Dette lovverket ser ikke ut til å komme på plass i overskuelig framtid.

- Derfor er CID et godt alternativ. Prosjektet er et nasjonalt pilot- og FoU-prosjekt. Vi har mottatt betydelig økonomisk støtte fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet i 2016 og 2017, og har fått tilsagn om videre støtte også for neste år. CID ble også en del av byvekstavtalen som Stavanger kommune nylig inngikk med staten, forteller Kristin Gustavsen.

TAR FORM

Kjernen i CID er at gårdeiere i ulike deler av sentrum som henger naturlig sammen, går sammen i et CID-distrikt. Til nå er fire slike distrikter etablert i Stavanger: Holmen, Sølvberget, Vestre Vågen og Badedammen.

Anne Espedal er blant gårdeierne, og aktiv i både Holmen og Sølvberget. Hun har stor tro denne samarbeidsformen.

- På Holmen bruker vi mye tid og krefter på forslaget til ny sentrumsplan. Vi jobber aktivt for en plan som vil gi reelle utviklingsmuligheter for området. Dette betyr at omfanget av nye arealer for bygging av kontorer, leiligheter og andre offentlige og private bygg må økes kraftig i forhold til forslaget som nå foreligger. Her gjenstår det en del arbeid for å si det forsiktig.

Når det gjelder Sølvberget, så er dette det distriktet som har kommet lengst.

- Vi har nå fått med oss 25 av 33 gårdeiere på Sølvberget. Utfordringene her er veldig annerledes i forhold til Holmen. På Sølvberget er vi i den utbygde by. Her handler det ikke om tilgang til nye utbyggingsområder, men om å gjøre denne modne delen av sentrum enda mer attraktiv. Forskjellen i utfordringene det jobbes med på Holmen og på Sølvberget illustrerer styrken i den distriktsvise organiseringen av CID, sier Espedal og Gustavsen.

BLI LYS!

På Sølvberget er CID-deltakerne godt i gang med et lysprosjekt. Dette med bakgrunn i erfaringene fra det årelange arbeidet med å sikre skikkelig julebelysning i sentrum. Nå jobbes det med sikte på å tilby flott belysning hele året. Et spleiselag har allerede sikret 300 000 kroner til formålet, og et eget lysdesignfirma er engasjert.

- Lysprosjektet illustrerer potensialet i CID. Her er det viktig å understreke at når gårdeierne bidrar, så bidrar også CID. Aktive gårdeiere som bidrar med penger og arbeidstimer på vegne av felleskapet blir altså premiært, avslutter Kristin Gustavsen og Anne Espedal.





Kristin Gustavsen i Stavanger Sentrum AS og Anne Espedal som leder styringsgruppen for CID har kløkkertro på at de nye CID-distriktene vil bidra til å gjøre Stavanger sentrum enda mer attraktivt.

Dette er Rogalands-benken

14 politikere fra seks ulike politiske partier skal representere oss på Stortinget de neste fire årene.

Sju kvinner og sju menn. Her er de og dette er sakene de vil prioritere på vegne av næringslivet.



TEKST
EGIL HOLLUND

Bent Høie

Parti: Høyre

Kommune: Stavanger

Alder: 46 år

Utdanning og bakgrunn: Bent Høie er utdannet innen hotelladministrasjon fra Norsk Hotellhøgskole og har grunnfag i juss fra Universitetet i Bergen. Han var politisk rådgiver for Stavanger Høyres bystyregruppe og har vært stortingsrepresentant siden 2000 og helse- og omsorgsminister siden 2013 og nestleder i Høyre siden 2010. Tidligere har han også vært leder av Rogaland Unge Høyre, kommunestyremedlem i Randaberg, kommunestyremedlem i Stavanger, fylkestingsmedlem i Rogaland, leder av Stavanger Høyre.



- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Det vil være å holde fremdriften på viktige samferdselsprosjekter som Rogfast, E39 sørover og E134. Forutsigbarhet for olje- og gassnæringen og rammebetingelser som gir mulighet for flere ben å stå på for regionen vår er også viktig. Jeg har et spesielt ansvar for helsenæringen som stadig er viktigere for vårt område, og der vil arbeidet med en egen Stortingsmelding om næringen være viktig.

Tina Bru

Parti: Høyre

Kommune: Sandnes

Alder: 31 år

Utdanning og bakgrunn:

Tina Bru har en Bachelor of Management fra Handelshøyskolen BI. Hun har i tillegg studert engelsk og religion ved Universitetet i Stavanger. Hun har bakgrunn som politisk rådgiver for Stavanger Høyres bystyregruppe,



politisk rådgiver for Rogaland Høyres fylkestingsgruppe og har vært stortingsrepresentant siden 2013. Hun har også vært folkevalgt i Stavanger kommune, i Rogaland fylkeskommune og 1. vara til Stortinget i perioden fra 2009 til 2013. I tillegg var hun leder i Rogaland Unge Høyre fra 2007 til 2008, hun satt i sentralstyret til Unge Høyre fra 2008 til 2010 og hun er nå kvinnepolitisk leder i Høyre.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg vil fortsette å snakke opp betydningen av olje- og gassnæringen, og at den får gode rammevilkår framover. Samtidig må vi fortsette å legge til rette for at det skapes nye jobber i andre næringen. Det blir også viktig for meg å holde trykket oppe på etableringen av Fornøybarfondet, slik at dette blir vellykket.

Sveinung Stensland

Parti: Høyre

Kommune: Haugesund

Alder: 44 år

Utdanning og bakgrunn:

Sveinung Stensland er utdannet farmasøyt, han har bakgrunn som farmasøyt og produksjonsleder i Weifa, apoteker i Apotek1 og regionsjef i Apotek1. Han har vært gruppeleder i fylkestinget for Høyre og fast møtende vararepresentant på Stortinget siden 2013. Han har vært leder i Tysvær, Haugesund og Rogaland Høyre, medlem av bystyret i Haugesund og av fylkestinget, medlem av formannskapet, fylkesutvalget, regional- og kulturutvalget i Rogaland samt kulturstyret i Haugesund, styremedlem i Helse Vest og har hatt rekke styreverv i offentlige og private foretak



- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg vil sørge for et godt forhold til vårt viktigste eksportmarked, EU, håndtere brexit på en god måte og rydde av veien tvil rundt EØS-avtalen. Sikre videre utvikling av olje- og gassindustrien gjennom forutsigbare rammebetingelser og tilgang på nytt leteareal. Jeg vil jobbe for en landbrukspolitikk som sikrer lønnsomheten i landbruket og gir økt matproduksjon og der tilhørende videreføring i Rogaland. En aktiv maritim politikk med videreføring av nettolønnsordningen for å sikre vår maritime sektor. Sikre tilgang på elektrisk kraft til hele fylket slik at vi har kapasitet til både den vedtatte elektrifiseringen av definerte felt i Nordsjøen samt videre utvikling av kraftkrevende industri som Hydro på Karmøy. Vi trenger et skatteregime som fremmer lokalt

de neste fire år

ierskap og ikke straffer dem som satser. Derfor er det viktig å senke formueskatten ytterligere. Jeg vil ha fullt trykk på viktige samferdselssaker; bypakken, Rogfast, E39 og E134. Det står nå et viktig slag om Hordfast. Det er viktig å alliere oss med Hordaland, slik at de ikke nedprioriterer ferjefri vei fra Stavanger til Bergen.

Margret Hagerup

Parti: Høyre

Kommune: Time

Alder: 37 år

Utdanning og bakgrunn: Margret Hagerup har en bachelor-grad i personalledelse og en master i endringsledelse fra Universitet i Stavanger. Hun har tidligere vært butikksjef hos Rimi Kverneland, teamleder hos ASKO Rogaland og HR-leder siden 2011. Hun er kommunestyrerepresentant i Time kommune og medlem av formannskapet i Time kommune, styremedlem Jæren friluftsråd, medlem av generalforsamlingen i Sparebankstiftelsen i Time og Hå og varamedlem til konsernstyret i Lyse AS.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Det vil være å legge til rette for at regionen skal ligge i front på forskning, være først til å ta i bruk ny teknologi og skape nye spennende jobber. Skatten på norske arbeidsplasser skal reduseres og vei og jernbane skal fremdeles bygges ut i høyt tempo. Næringslivet skal oppleve forutsigbare og gode rammevilkår. Gjennom en ungdomsinnsats må det også legges til rette for å få flere gjennom utdanning og inn i arbeidslivet. Derfor vil jeg jobbe for flere arbeidsmarkedsrettede tiltak og økt lærlingtilskudd.

Øystein Langholm Hansen

Parti: Arbeiderpartiet

Kommune: Stavanger

Alder: 60

Utdanning og bakgrunn:

Øystein Langholm Hansen er distriktssekretær i LO. Han har fagbrev som grafiker og har hatt fulltids tillitsverv i Grafisk fagforening. Han har i siste stortingsperiode vært 1. vara til Stortinget og møtt med ujevne mellomrom. Før det har han hatt sin politiske karriere i fagbevegelsen.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg vil jobbe for å legge til rette slik at næringslivet kan skape nye arbeidsplasser. Det blir mitt viktigste arbeid for regionen. I tillegg er det viktig at samferdselsprosjektene nord/syd og øst/vest blir gjennomført så raskt som over hode mulig. Det vil handle om budsjettmidler til veg og finansieringen av infrastruktur, tilrettelegging for fiber til England og satsing på karbonfangst, lagring og bruk (CCS/CCU).

Hege Haukeland Liadal

Parti: Arbeiderpartiet

Kommune: Haugesund

Alder: 44 år

Utdanning og bakgrunn:

Hege Haukeland Liadal har vært personalsjef i både offentlig og privat sektor. Hun har jobbet mange år som byråleder for Startour i Østervåg i Stavanger, som samt leder av kundesenter til Kolumbus i Rogaland og en kort periode som leder av Adecco på Haugalandet. I Stavanger underviste hun også i sju år ved fagskolen MI i reiselivsfag og markedsføringsfag. Hun har lang styreerfaring i selskaper som Helse Fonna, Haugaland Kraft, Troms Fylkestrafikk, hovedstyret til Norsk Biblioteksforening og Rutebåten til Utsira.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg kommer til å gå på barrikadene for at flere kvinner kommer seg i toppposisjoner i både privat og offentlig næringsliv. Jeg brenner for å legge til rette for god samferdsel på vei og til havs. Det betyr at vi må komme i gang med Rogfast samt sørge for å komme i gang med E134 vest for Haukeli så snart som mulig. Omstillingen i industrien skjer lokalt, men jeg kommer til å trykke på for at vi får til mer omstillingsmidler og insentiver for å snu industri og næring som sliter - og hvor vi trenger kompetansen for å komme oss videre. Styrke Innovasjon Norge er viktig og ikke minst så skal vi presse regjeringen til å gi mer Regionale Utviklingspenger (RUP) så vi kan satse i hele fylket på prosjekter som vil gi både arbeid og innbyggerstolthet.

Hadia Tajik

Parti: Arbeiderpartiet

Kommune: Sandnes

Alder: 34 år

Utdanning og bakgrunn:

Hadia Tajik har vært nestleder i Arbeiderpartiet siden 2015, stortingsrepresentant for Oslo Arbeiderparti siden 2009, og er tidligere medlem av Utdannings- og kirkekomiteen og tidligere leder for Justiskomiteen. Kommende periode blir hennes første for Rogaland Arbeiderparti. Tajik er utdannet journalist og jurist med mastergrad i menneskerettigheter. Hun har jobbet som journalist i ulike vikariater i blant annet VG, Dagbladet og Aftenposten.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- For å virkelig dra nytte av mulighetene i fylket vårt, må vi ha muligheter for å bygge mer kompetanse mens vi er i arbeid, og vi trenger sterke fag- og forskningsmiljøer som næringslivet kan dra nytte av. Det er helt avgjørende for at det blir skapt flere arbeidsplasser, og noe jeg vil prioritere høyt.

Torstein Tvedt Solberg

Parti: Arbeiderpartiet
Kommune: Stavanger
Alder: 32 år

Utdanning og bakgrunn: Torstein Tvedt Solberg har siden 2013 vært stortingspolitiker og medlem av finanskomiteen. Han har også vært APs talsperson for Oljefondet. Solberg er utdannet kulturviter fra Universitetet i Stavanger. Han har bred politisk erfaring fra blant annet bystyret i Stavanger.



- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg kommer til å fortsette å kjempe for UiS, nytt sykehus og for de viktige prosjektene på vei og jernbane. Men den viktigste jobben de neste fire årene for Rogaland er å tilrettelegge for at det skapes flere nye jobber i nye og gamle næringer. Offshore havvind, karbonfangst, havrommet, romfart og digitalisering innen for eksempel helse står på min liste over områder vår region skal bli verdensledende på.

Roy Steffensen

Parti: Fremskrittspartiet
Kommune: Gjesdal
Alder: 37 år

Utdanning og bakgrunn: Roy Steffensen har jobbet seks år innen oppdrettsbransjen, før han ble valgt inn på Stortinget i 2013. Han har også drevet egen bar, vært trafikkoordinator, samt generalsekretær i Fremskrittspartiets Ungdom. Han var medlem av Stavanger bystyre fra 2003 til 2007. Fra 2011 til 2013 var han varaordfører i Kvitsøy kommune og rådgiver for Stavanger Frps bystyregruppe. Siden i fjor har han vært fylkesleder i Rogaland Frp. I sist stortingsperiode satt han to år i Transportkomiteen og to år i Finanskomiteen.



- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- På mine mange bedriftsbesøk utfordrer jeg dem alltid på hvilke tre grep jeg som politiker bør gjøre for å bidra til vekst og utvikling for deres bransje og region. To svar går alltid igjen, og det er samferdselsutfordringer som må løses og arbeidet for reduserte kostnader, altså skattenivå. Det er et arbeid vi har prioritert i fire år, og som skal prioriteres i fire nye år.

Solveig Horne

Parti: Fremskrittspartiet
Kommune: Sola
Alder: 48 år

Utdanning og bakgrunn: Solveig Horne har svennebrev i butikkslakterfaget fra 1990. Hun var ansatt i Samvirke Økonom frem til 1996. Hun startet sitt politiske engasjement i formannskap og kommunestyre i Sola fra 1995 til 2005. Hun var medlem av fylkesutvalget og fylkestinget i Rogaland fra 1999 til 2005. I år 2000 ble hun formann i Rogaland



Frp, et verv hun hadde fram til 2006. Hun ble første gang valg inn på Stortinget i 2005, og satt som medlem av Justiskomiteen fra 2005 til 2009 og nestleder i Familie og kulturkomiteen fra 2009 til 2013. I Solberg-regjeringen har hun vært barne- og likestillingsminister.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- De viktigste sakene på vegne av næringslivet i vår region ligger egentlig ikke i Rogaland, men i Lofoten og Vesterålen. Konsekvensutredning og det å få åpnet opp nye leteområder er viktig i nord, fordi denne regionen er avhengig av at næringen får tilgang til nye ressurser og det vil ha store ringvirkninger i Rogaland. I tillegg blir det viktig å fortsatt satse på samferdsel i regionen og trygge arbeidsplasser slik at folk har en jobb å gå til. Jeg vil bidra til at det arbeidet som regjeringen allerede har startet, vil fortsette i fire nye år. Jeg er glad for at vi har fått fornyet tillit til å fortsette.

Terje Halleland

Parti: Fremskrittspartiet
Kommune: Vindafjord
Alder: 51 år

Utdanning og bakgrunn: Terje Halleland er byggmester og har jobbet med salg og bygg av eneboliger frem til rundt år 2000, hovedsakelig på det tyske markedet. Han



har også vært selger og driftsleder i Berge Sag frem til 2010. Han har langt fartstid i kommunestyret og formannskap i tidligere Ølen kommune, nå Vindafjord kommune, fra 1999 og fylkesleder i Rogaland Frp fra 2006 til 2012. Han har vært 1. vara til Stortinget i perioden 2009 til 2013, fylkesvaraordfører i Rogaland fra 2011 til 2015 og statssekretær i Landbruksdepartementet i 2016.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Det er viktig å prioritere tilrettelegging for næringslivet fremover. Globalisering, omstilling, digitalisering og robotisering vil gi mange nye muligheter, samtidig med mange nye utfordringer. Tilgang til kompetent arbeidskraft, kapital, vekstfremmende skattepolitikk og god offentlig infrastruktur er det aller viktigste.

Geir Pollestad**Parti:** Senterpartiet**Kommune:** Hå**Alder:** 39 år

Leder næringskomiteen

Utdanning og bakgrunn:

Geir Pollestad har juridisk embetseksamen fra Universitetet i Bergen. Fra 2007 til 2013 var han politisk rådgiver i Kommunal- og regionaldepartementet, politisk rådgiver i olje- og energidepartementet, statssekretær i Olje- og energidepartementet, statssekretær i Samferdselsdepartementet og medlem av arbeids- og sosialkomiteen på Stortinget. Siden 2013 har han vært stortingsrepresentant og leder av Stortingets næringskomite.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- For det første, få fremskyndet de vegprosjektene som er utsatt; E39 Hove-Ålgård og E134 Haukelifjell. Vi må også gjennomføre Rogfast og sikre midler til fylkesveiene. Det er dessuten viktig å sikre en mer målrettet næringspolitikk inn mot enkelt næringer som kraftkrevende industri, bergverk, oppdrett, fiske og så videre, legge til rette for gründerskap og nye næringer, sikre en stabil olje- og gasspolitikk og redusere skatten på arbeidende kapital.

**Olaug Vervik Bollestad****Parti:** Kristelig Folkeparti**Kommune:** Gjesdal**Alder:** 55 år**Utdanning og bakgrunn:**

Olaug Vervik Bollestad er utdannet intensivsykepleier og var avdelingsleder ved Universitetssjukehuset i Stavanger fram til 2007. Fra 2007 til 2013 var hun ordfører i Gjesdal, og fra 2013 stortingsrepresentant for KrF. Hun har vært medlem av Helse- og omsorgskomiteen.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Selv om det er litt lys i tunellen og pilene peker oppover, kan vi ikke slå oss til ro med at alt er på plass i arbeidslivet. Det er viktig at vi fortsatt legger til rette for olje- og gassindustrien, samtidig som vi må jobbe for gründervirksomhet og omstilling. Da tenker jeg spesielt på å legge til rette for mer innen både fornybar, og ikke minst innen helse, hvor jeg tror det er et stort potensiale. I tillegg blir det viktig å holde presset oppe på å utvikle UiS - noe som er sentralt for næringslivet i Rogaland. I tillegg mener jeg at man må få begynne på det store nye sykehuset i Stavanger, sikre Haugesund Sanitetsforenings Revmatismesykehus og følge nybygget i Helse



>>>



Egen
serviceavdeling
for små
oppdrag



Vi leverer og monterer himlinger, systemvegger og andre innredningsløsninger i næringsbygg.

► **INNOMHUS ROGALAND**

Tlf. 468 38 258

stig.rostad@innomhus.no

www.innomhus.no

Fonna. Den andre store saken er at jeg skal gjøre alt jeg kan for å få E39 mellom Hove og Ålgård opp og frem. Dette er viktig for næringslivet sør og nordover i Rogaland. Det er rett og slett kjipt at vi ikke klarte å få dette prosjektet lenger frem i NTP. Samferdsel generelt og det å få på plass E39 videre sørover fra Ålgård, er også viktig for næringslivet.

Solfrid Lerbrekk

Parti: Sosialistisk Venstreparti

Kommune: Time

Alder: 26 år

CV: Lerbrekk tok fagbrev i Teknikk og industriell produksjon i 2009 ved Time videregående skole og er utdannet maskiningeniør ved Universitetet i Stavanger 2011 – 2014. Hun hadde sin læretid i Conoco Phillips og på Ekofisk. Hun har jobbet som NDT-inspektør og vært faglig ungdomssekretær LO fra 2013. Hun har vært styrerepresentant i Time SV, og har dessuten jobbet som avløser i landbruket i 13 år.

- Hva er de viktigste sakene du vil engasjere deg i på vegne av næringslivet i vår region?

- Jeg vil engasjere meg i grønne arbeidsplasser og legge til rette for at Norge skal få flere føtter å stå på sett fra et økonomisk perspektiv. De viktigste tiltakene her er rammevilkår for bedriftene og en politisk vilje til å satse på grønne næringer.



lingu

**Visste du at det offentlige gir tilskudd til
norskopplæring på arbeidsplassen?**

Vi søker tilskudd og holder kurs for bedrifter i hele landet. Ta kontakt innen 31. oktober 2017.
Les mer på lingu.no/kompetansepluss eller ring 40 3000 40.

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**



Kvinnelig toppleder

SISSEL LEIRE • styreleder i Kruse Smith

”Har hun familie? Hvor mange barn har hun? Har hun mulighet til å reise? Har dere en ordning for vaskehjelp på direktørnivå?”.

Jeg trodde ikke det ville være aktuelt for meg å skrive en kronikk til Rosenkilden med tema «kvinnelig toppleder». Jeg trodde simpelthen at selve temaet ikke ville skille seg ut eller ha relevans i 2017. Kruse Smith fikk kvinnelig konsernsjef i juni 2017 og reaksjonen etter den ansettelsen gjør at jeg innser at temaet er aktuelt, dessverre.

REAKSJONER

Tilbakemeldingene kan deles inn i to grupper:

Den ene er: «Å, så kjempe fint - nå kom enda en kvinne til makten. Dette er så bra!». Det er mest andre kvinner som heier på kvinner - for kvinnesakens skyld. Denne gruppen er mest synlig på sosiale medier, og er gjerne proppet med emojis og fine farger. Det synes jeg er underlig og på grensen til destruktivt - på vegne av kvinner. Som om kvinner er en annerledes gruppe, som har behov for å bli heiet fram kun på grunn av sitt kjønn.

Den andre gruppen er skeptikerne. De møter jeg mest i møtevirksomhet i næringslivet, gjerne menn som har vært i næringslivet en stund: «Så, det er slik nå at man må ha bryster for å få seg en direktør tittel i Kruse Smith?», kan jeg høre bli sagt. I tillegg har jeg fått alle spørsmålene fra ingressteksten i dette innlegget fra denne gruppen menn. Jeg velger her å la meg provosere. Disse kommentarene og spørsmålene hadde jeg aldri hørt før og jeg tenker at de aldri hadde kommet opp om det var en mannlig toppleder som var valgt. Dette er diskriminerende holdninger – uten at vi gjerne er bevisst det som jeg håper de ikke er seg bevisst.

Begge gruppene er ute og kjører spør du meg. Hvorfor spør man ikke heller: Er

kandidaten den rette for jobben? Hva kan hun tilføre organisasjonen og hvordan vil denne lederkandidaten fremme strategisk retning og skape resultater for Kruse Smith?

GJØRE DET MULIG

Når styret skulle rekruttere ny toppleder i ett av Norges største familieeide entreprenør- og eiendomsutviklingsselskap, så valgte jeg som styreleder å stille ett tilleggskrav til rekrutteringsbyrået. I utvalget av kandidater skal skulle det være 50 prosent kvinner og 50 prosent menn. Blant dem igjen skal vi finne rett kandidat til jobben. Det var ikke en lett oppgave og vi måtte derfor gå bredere ut, til andre næringer og geografiske områder for å finne nok kvinner. Profilen vi brukte vektla kommersiell teft, god forretningsforståelse og strategisk tenkning som avgjørende kriterier. Heidi Wolden ble ansatt fordi hun var den beste kandidaten i forhold til de kriteriene vi hadde definert for stillingen. Med sin lengste erfaring hos Statoil, 21 år, var hun nok ikke den kandidaten som automatisk hadde endt opp på kandidatlisten til rekrutteringsbyrået. Men hun var etter våre vurderinger den best egnede for jobben.

VASKEHJELP

Reaksjonene på rekruttering av kvinnelig toppsjef kom overraskende på meg og minner meg om saken som gikk i media for en tid tilbake og omhandlet vaskehjelp i hjemmet. Klassekampen hadde i januar 2016 en artikkel angående økende tendens til at lavtlønnede kvinner fra Øst-Europa vasker hus i Norge. I etterkant av dette, ble flere profilerte kvinnelige ledere spurt om de brukte vaskehjelp hjemme. Legg merke til at «flere kvinnelige toppledere» ble spurt.

For meg handlet ikke saken om det er bra eller dårlig av en kvinnelig leder å bruke vaskehjelp. Sakens kjerne her handler om svart eller hvitt arbeid. Det handler om at de med høy lønn med fordel kan gi noe arbeid videre til lavtlønnede yrker. La oss ikke gå i fellen og la slike debatter handler om kjønnsrollemønster.

Har du en god inntekt, så bruk noe av den på å innhente hvite tjenester, slik at du er med på å dele på godene med å ha en sikker og god jobb. Hvem fant på at de som jobber skal stå på 200 prosent og få stresssymptomer og at de som står utenfor skal stå utenfor 100 prosent - og føle seg som en belastning? På den måten er egentlig begge disse gruppene en belastning, enten for egen helse eller for vårt fantastiske velferdssystem. Så får jeg legge til; uavhengig av kjønn, selvsagt!

TYDELIGHET LØNNER SEG

Tilbake til reaksjoner på ansettelsen av kvinnelig toppsjef hos Kruse Smith. Hva valgte jeg å gjøre? Til mine bransjekolleger, som jeg møtte i forretningsmøter, valgte jeg å overhøre kommentarene deres og heller snakke om kriteriene for jobben og hvordan jeg opplevde at vår nye konsernsjef traff best i forhold til profil. Det var gjerne en litt feig reaksjon, men der og da ble jeg fullstendig satt ut av at slike spørsmål og kommentarer kunne komme.

Neste gang jeg får slike spørsmål er jeg mer forberedt. Da håper jeg å være modig nok til å gi tydelig tilbakemelding på hvor destruktivt slike holdninger kan oppfattes. Om jeg skal ha en påvirkning i dette næringslivet innser jeg at tydelighet kan lønne seg - denne kronikken er et forsøk på nettopp det.



Neste gang jeg får slike spørsmål er jeg mer forberedt.
Da håper jeg å være modig nok til å gi tydelig tilbakemelding.

Sissel Leire



- Vi må hele tiden bli bedre

300 deltakere møtte opp på leverandørmøte som Statoil inviterte til i samarbeid med Næringsforeningen.

Økt effektivitet, økt sikkerhet, lavere karbonavtrykk og enda bedre samarbeid for å utvikle gode løsninger. Det var hovedbudskapet fra Statoil til 300 lokale bedrifter under leverandørmøtet på Forus.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Statoil ønsker både å ha en åpnere dialog og være mer forutsigbare og tilgjengelig for leverandørene. Det var også bakgrunnen for det store leverandørmøtet som Statoil - i samarbeid med Næringsforeningen – arrangerte på Scandic Forus hotel.

Selskapet har i likhet med resten av bransjen hatt stort fokus på kostnadseffektivitet de senere årene. For mange prosjekter er kostnadskutt en forutsetning for i det hele tatt å kunne realiseres.

- Det er viktig å forstå hvordan vi har jobbet de seneste årene, og også skape forståelse for at dette er verdier vi kan bruke i andre prosjekter, sa konserndirektør for teknologi, prosjekter og boring i Statoil, Margaret Øvrurn.

KARBONAVTRYKK

Øvrurn viste til at selskapet har flere prinsipper å styre etter, både i form av å sikre en optimal konkurransedyktig portefølje, til enhver tid en positiv kontantstrøm, skape kontinuitet gjennom konjunktursvingninger og et lavt karbonavtrykk.

- Et lavt karbonavtrykk vil være et konkurransefortrinn for oss fremover.

Norsk sokkel vil være svært viktig for Statoil i mange år, men aktiviteten vil avhenge av høy regularitet, utvinningsgrad, få ned CO2-utslippene, investeringer i prosjekter og letevirsomhet.

AVHENGIG

Torger Rød, direktør for prosjektutvikling i Statoil, viste i sitt innlegg til aktivitetene som er under planlegging og hva som må til for å realisere disse. Han pekte i første rekke på viktigheten av konkurranseevne.

- Vi må hele tiden jakte på å bli bedre for å være konkurransedyktige. Klarer vi ikke det, får vi heller ikke til disse prosjektene.



Rød trakk fram flere forutsetninger som må oppfylles for å lykkes. Sikkerhet er et nøkkelord.

- Sikkerhet har tre dimensjoner: Teknisk integritet – som er ryggraden og fundamentet, sikker gjennomføring med færre hendelser og bærekraftig utvikling. Vi skal gjøre ting riktig, sa Rød.

DIALOG

Statoil har i sum 10.000 små og store leverandører, mange i form av underleverandører. Svært mange bedrifter er avhengige av gode relasjoner og oppdrag fra Statoil

- Leverandørmøtet er en svært god anledning for Statoil til å dele informasjon om våre planer og framtidsutsikter som svært mange er opptatt av. Samtidig er dette møtet også en mulighet med dialog med leverandørene – både for å lytte og lære – men også for å diskutere ting vi har felles. Vi er en stor aktør, og noen opplever nok Statoil som et selskap det er vanskelig å komme i kontakt med. Dette er en mulighet for oss til å redusere de barrierene, sier investeringsdirektør Pål Eitrheim i Statoil.

Kunstig intelligens

PULPIT
// 2017



og økonomisk opptur

Journalist og Financial Times-kommentator Martin Sandbu ga over 300 deltakere på Pulpit grunn til optimisme på vegne av den europeiske økonomien, mens Thomas Anglero , innovasjonsdirektør i IBM Norge, fortalte hva som skjedde da 40.000 forskere fikk beskjed om å lage programvare som kunne simulere den menneskelige hjerne. Årets Pulpit inspirerte og ga et godt innblikk av mye av det som skjer av utvikling i regionen - samtidig som vi fikk impulser fra den store verden.





TEKST
EGIL HOLLUND
OG STÅLE FRAFJORD

Kunstig intelligens er ikke et fremtidsfenomen. Over 1.600 selskaper jobber allerede med kunstig intelligens i et utall bransjer, fastslo Thomas Anglero, innovasjonsdirektør i IBM Norge, på årets Pulpit. Anglero avsluttet Pulpit 2017 med å fortelle hva deres supercomputer, Watson, er i stand til å utføre.

- Watson er ingen robot som vandrer rundt og smiler. Det er bare slik det framstilles på bilder i mediene. Watson er software - programvare. Vi ga IBMs 40.000 forskere i oppgave å lage en programvare som kunne simulere den menneskelige hjerne. Watson ble resultatet, fortalte Anglero.

HVA ER INNOVASJON?

Før Anglero begynte å snakke om kunstig intelligens (AI), tok han for seg innovasjon.

- Ville dere kjent igjen den neste personen som er i stand til å endre verden? Utfordringen er at det kan være hvem som helst, et hvilket som helst selskap. Når du virkelig er innovativ, er det ingen som liker deg. Du har en drøm i hodet og ingen kan stoppe deg, men det er ikke sikkert at alle tror på deg, sa Anglero.



Et eksempel på noen som ikke klarte omstillingen, er ifølge Anglero filmselskapet Kodak. Et som gjorde det, var Dow Corning. Dow Corning er et over 160 år gammelt selskap som på 1970-tallet var verdensledende innen gryter og kar i glass.

- Men deres CEO var ikke fornøyd med det. Det ville bli bedre. Han satte sammen et lite team. De ble sendt bort i ett år med beskjed om å komme tilbake med en ny forretningsmodell og retning, fortalte Anglero.

Resultatet ble at de redefinerte seg som en glassprodusent, de forutså verdens behov for digitale fiberkabler på 1970-tallet og er i dag de som produserer det fysiske internett.

- Men de stoppet ikke der. De fortsatte sin innovative tankegang, og utviklet Gorilla-glass. Det er det glasset alle har i mobiltelefonene sine. De gjorde altså internett mulig, og de gjorde mobiltelefoner mulig. Det kaller jeg innovasjon.

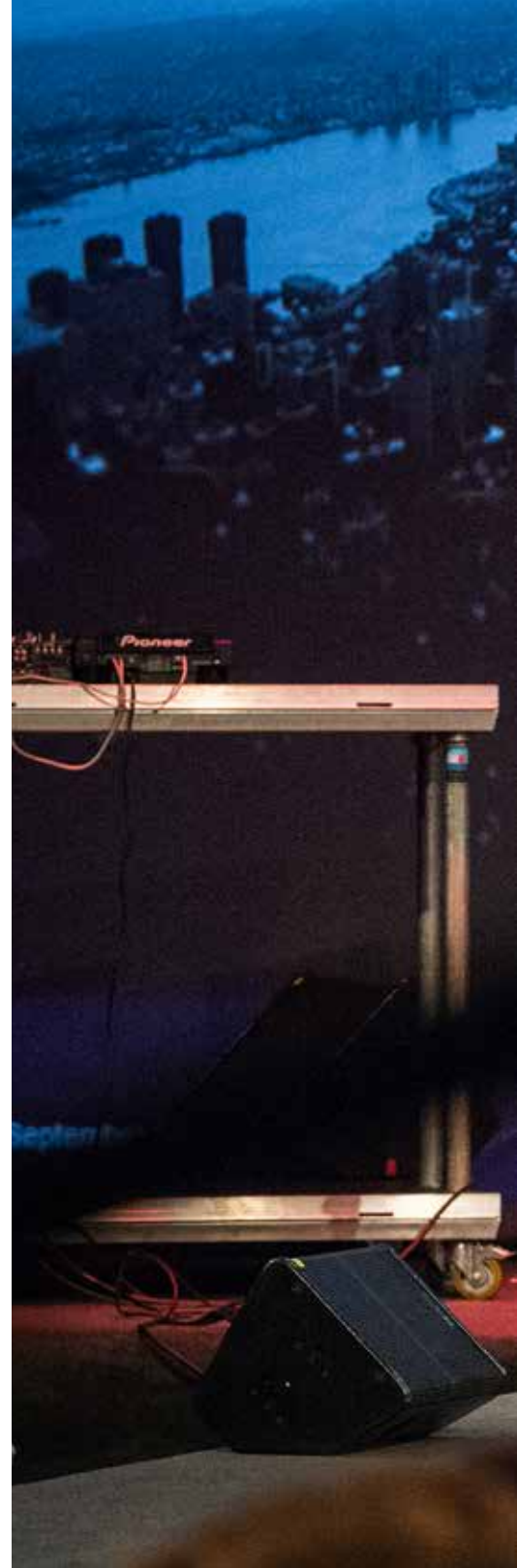
10 MILLIONER PÅ TRE SEKUNDER

Tilbake til Watson. Watson slo to av de mest suksessfulle Jeopardy-deltakerne gjennom tidene, direkte på amerikansk TV-tilbake i 2011. I dag benyttes programvaren, som er åpent tilgjengelig, til en rekke formål.

- Watson kan lese 10 millioner boksider på tre sekunder. Du leser gjerne, om du er god, én million i ditt liv. En kreftforsker må gjerne lese 4.500 sider i uken for å holde seg optimalt oppdatert, noe som er nærmest umulig. Og klarer vi det, er det i alle fall vanskelig å huske det. Watson husker alt, og kan bruke kunnskapen til å finne riktig svar, fortalte Anglero, og fortsatte:

- Det betyr at Watson kan hjelpe legen til å finne fram til riktig behandling for en kreftpasient, mye raskere og mer presist enn legen. Men Watson erstatter ikke legen. Den hjelper legen. Man kan ikke erstatte den menneskelige faktor.

Harald Minge, Børge Lund og Arne Austreid åpnet Pulpit 2017.
Foto: Heidi Rimereit/Bitmap



Fem om Pulpit



Magne Karoliussen

Arbeidssted: Scandic hotel

- Jeg deltar på Pulpit både for å få med meg foredragene, men også for å bygge relasjoner - enten det er nye eller mennesker jeg kjenner fra før.



Sverre Paulsen Jonassen

Arbeidssted: Simplify

- Jeg deltar for å bli oppdatert og få nye inntrykk. Her møter jeg mange eksisterende kunder, og treffer nye.



Pulpit Conference, September

Thomas F. Angler
Director of Innovation

@ThomasAngler

ThomasAngler.com

Thomas Angler, innovasjonsdirektør i IBM Norge. Foto: Heidi Rimereit/Bitmap

Nash Mapfumba

Arbeidssted:
Steinsland & Co

- Jeg meldte meg på fordi jeg syntes programmet var spennende. Dette var noe jeg bare måtte få med meg.



Irene Dahl Jonassen

Arbeidssted: Scandic hotel

- Jeg har som mål å få en oppdatering på hva som rører seg i regionen, men programmet trenger ikke å være så viktig i seg selv. Rammen rundt betyr mye, ikke minst det å treffe folk.



Per Gustav Ekenberg

Arbeidssted:
Preikestolen Design

- Jeg er med på Pulpit for å få nye kontakter og for å følge med på hva som skjer i regionen. Pulpit har mange spennende forelesere og det er inspirerende.



Martin Sandbu tok for seg økonomiske og politiske utsikter for Europa på årets Pulpit. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

- Grunn til å være optimistisk

Det er grunn til å være optimistisk på vegne av verdensøkonomien - til tross for Brexit og store politiske hendelser, mener økonom, journalist og forfatter Martin Sandbu.

Martin Sandbu er forfatteren bak Martin Sandbu's Free Lunch, Financial Times nyhetsbrev om internasjonal økonomi. Han har også skrevet avisens ledere om økonomi, og bidratt til å utforme Financial Times redaksjonelle linje. Sandbu har skrevet flere bøker, og har jobbet både med forskning og som rådgiver innen økonomi, politisk økonomi og filosofi.

På Pulpit tok han for seg økonomiske og politiske utsikter for Europa – utsikter han betegner seg positive. Han mener det er store vekstmuligheter i Europa, og betegner vår del av verden som en ekstrem versjon av store globale trender.

- 2016 representerte et vendepunkt på mange måter etter flere år med lavere vekstrater. Årsaken til det er at markedsøkonomien har en del innebygde stabiliserende faktorer. Det ligger en del selvforsterkende momenter i markedsøkonomiens natur. I 2016 satte disse faktorene og mekanismene inn. Det er også årsaken til at de store politiske hendelsene som inntraff i fjor ikke har påvirket økonomien, sa Sandbu.

REAGERT

Han viste også til at de kreftene som vant frem både i det amerikanske valget og i

EU-avstemningen i Storbritannia, ikke har vunnet frem andre steder i samme grad.

- I tillegg har EU reagert på den opprørsbølgen mot den globale verdensorden med å gjøre seg selv til en desto større forkjemper for den. Paradoksalt nok har EU blitt en leder i kampen for frihandel, sa Sandbu og viste til arbeidet med frihandelsavtaler med blant andre Canada, Japan og Australia.

- Det har vært et bevisst valg fra EUs side, både for å ta opp kampen for frihandelen og for å sette et europeisk preg på den ved å bruke den europeiske tradisjonen med en beskyttende velferdsstat kombinert med åpen handel.

Han mener derfor også å kunne se en ny politisk giv i Europa – men et unntak: Storbritannia.

STORBRITANIA

Sandbu spådde i sin tid en umiddelbar nedgang for den britiske økonomien som følge av Brexit. Det slo ikke til. Han tror likevel at økonomien på lang sikt vil svekkes målt mot andre europeiske land. Det vil i så fall være dårlig nytt for Norge og norske bedrifter fordi markedne i Storbritannia blir mindre og tilgangen verre.

- Man ser nå at investeringene uteblir og vekstraten er halvert. Forlater Storbritannia tollunionen vil de innebære

større handelsfriksjoner, lave produktivitet og endret økonomi. Blir innvandringen mindre – og det ser man allerede – blir økonomien også mindre. En av årsakene at det over tid har gått så bra i Storbritannia er stor arbeidsinnvandring – nettopp det folkeavstemningen på mange måter handlet om å demme opp for. Siden folkeavstemningen har nettoinnvandringen fra Øst-Europa falt til null. Det vil også føre til en lavere vekstrate, sa Sandbu.

KONSEKVENSER

Det vil også få konsekvenser for Norge, mener han.

- Norge vil få en frihandelsavtale med Storbritannia, men fra et norsk ståsted tror jeg vi må innfinne oss med dårlige nyheter. Det britiske markedet som eksportmarked vil bli mindre enn det ellers ville ha vært, og tilgangen til det vil bli mer komplisert og dyrere.

Sandbu understreket imidlertid at selv om Brexit vil få konsekvenser for økonomien i Storbritannia, innebærer ikke det at ar markedet ikke vil fortsette å vokse.

- Med litt flaks kommer den positive dynamikken i verdensøkonomien og resten av Europa også til å løfte Storbritannia. Man må heller ikke glemme at resten av EU er syv ganger større enn Storbritannia. Det er grunn til å være optimistisk, sa Sandbu.



Velkommen til Arbeidsrettsseminaret i Stavanger 2017

Arntzen de Besche Stavanger DA har i samarbeid med Næringsforeningen gleden av å invitere til sitt årlige Arbeidsrettsseminar den 7. november. Seminaret er praktisk rettet og tar for seg sentrale spørsmål fra arbeidsgiveres daglige utfordringer.

Seminaret er særlig rettet mot personer som jobber innenfor HR og ledelse, men vil også være nyttig både for advokater og andre som jobber med arbeidsrettslige spørsmål.

TEMA OG PROBLEMSTILLINGER FOR ÅRETS SEMINAR VIL VÆRE:

- Nyheter (rettspraksis og lovgivning)
- Sykmeldte arbeidstakere – oppfølging, tilrettelegging, oppsigelse
- Lojalitetsplikt – Hva kan man gjøre som ansatt, og hva kan man gjøre etter at ansettelsesforholdet er avsluttet (Konkurranseklausuler etc)
- Personvernforordningen - Hva kommer og hva risikerer virksomhetene

FOREDRAGSHOLDERE UNDER SEMINARENE VIL VÆRE ADVOKATER I ARNTZEN DE BESCHE:

- Thomas Smedsvig
- Monica Furustøl
- Tron Dalheim
- Håvard Sandnes
- Eirin Kogstad
- Emilie Veggeland Knudsen

Tid: 7. november 2017 kl 09.00-15.00, kaffe og registrering fra kl 08.30

Sted: Roskildenuset, Strandkaiaen 6, 4005 Stavanger

Deltakeravgift: Klienter av Arntzen de Besche og medlemmer av Næringsforeningen i Stavanger-regionen får seminaret til medlemspris (kr 990,00)

No shows vil bli fakturert dersom avbestillingen ikke er gjort innen 48 timer før møtestart

Påmelding og detaljert program finner du på Næringsforeningen sine hjemmesider eller ved e-post til:
Siw.Molde@adeb.no

Seminarene godkjennes som obligatorisk etterutdanning for advokater. Regnskapsførere kan på egenhånd søke seminarene godkjent som obligatoriske etterutdanningstimer.

Arntzen de Besche Advokatfirma har Norges ledende fagmiljø innen arbeidsrett og vi er rangert på det øverste nivået i internasjonale advokat-kåringar som Chambers and Partners, Legal 500 og Finansavisens Advokatundersøkelse. Vår arbeidslivsavdeling er blant landets største og har betydelig kunnskap innen kollektiv og individuell arbeidsrett både nasjonalt og internasjonalt. Vi er en ledende leverandør av pensjonsrettslig bistand. Vårt brede fagmiljø på pensjonsrett er sammensatt av erfarne advokater innen arbeidsrett, forsikring, finans og skatterett. Våre advokater har erfaring fra både arbeidsgiver- og arbeidstakersiden, større private virksomheter, offentlig forvaltning og domstolene.



Siri Meling er endelig i havn. Etter 16 år på Stortinget – og tre perioder med fast plass, har hun igjen tatt fatt på jobben som regiondirektør i Fiskeridirektoratet.

Endelig i havn

Få kjenner landet fra innsiden bedre enn Siri Meling. Det kan hun takke en lang politisk karriere for – en mobil og aktiv lege til mor.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I en alder av 54 har Siri Meling flyttet mer enn de fleste. Allerede før hun begynte på videregående, hadde hun sagt farvel til klassekamerater på tre ulike barneskoler og tre ungdomsskoler. Hvorfor, skal vi komme tilbake til.

Også på Stortinget har hun i løpet av de siste tolv årene sett folk komme og gå – noen frivillig, andre høyst ufrivillig. Selv mener hun det er en tid for alt – også for å slå seg til ro. Det siste vil tiden vise. Hun er fortsatt langt unna pensjonisttilværelsen – både fysisk og mentalt – selv om stortingskarrieren er over.

- Jeg har sittet fast på Stortinget i tre perioder og vært vara i en periode. Etter tolv syntes jeg det var greit å overlate roret til noen andre. Jeg har hatt langt tid å forberede meg, og jeg har aldri angret etter at beslutningen var tatt. Det var tid for å gjøre noe annet, sier Meling.

«NY» JOBB

Nå overtar hun både ror og mannskap i Fiskeridirektoratet i Egersund – en stilling hun har hatt permisjon fra siden hun på nytt ble valgt inn på Stortinget for Høyre i 2009. Ikke alle tidligere stortingsrepresentanter er forunt å ha en jobb å gå til når perioden er over. Meling har i tillegg hatt det privilegiet å kunne holde kontakten med kollegaene i Fiskeridirektoratet under hele permisjonstiden, enten det har dreid seg om julebord, rekefester eller andre sosiale tilstelninger.

- Jeg har heldigvis fått være med på alle kjekke tingene, sier Meling.

Trolig har hun også bidratt aktivt i sitt siste stortingsvalg. Det har blitt noen hjemmebesøk og noen turer på stand i løpet av de siste månedene, men forskjellen fra tidligere valg har vært markant.

SIRI MELING

- » Alder: 54 år
- » Sivil status: Ugift, to barn
- » Bosted: Egersund
- » Aktuell: Forlater Stortinget etter 12 år

Forventningene har imidlertid ikke sluppet taket.

- Jeg har bidratt også i år, men for min del var det en rolig valgkamp. I år var det ekstra spennende, og jeg kjente det like mye i magen som tidligere år. Etter tolv år synes jeg det var ekstra tilfredsstillende å gå ut av Stortinget i visshet om at det partiet jeg har representert beholdt makten, sier Meling.

KONSERVATIV

I motsetning til mange av sine kollegaer, har Siri Meling aldri vært den som har slått på stortrommer i utide og spammet potensielle velgere med politiske budskap på sosiale medier. Meling er blant dem som jobber mer i det stille.

- Sosiale medier gir både muligheter og utfordringer. Synlighet er en del av jobben, og sosiale medier gir en mulighet til å fremføre et budskap uten å måtte gå gjennom journalistens filter. Men jeg er nok litt konservativ der, og liker å være mer privat – kanskje mer enn hva en politikerrolle i dag tilsier.

- Opplever du at politikk i økende grad dreier seg om retorikk og i mindre grad om større reelle politiske forskjeller?

- Jeg er kanskje ikke den mest objektive for å svare på det spørsmålet, men jeg mener det er forskjeller. Ikke minst på det å levere resultater, enten det dreier seg om helsetjenester, samferdselsprosjekter eller andre ting. Men jeg kan forstå at mange ikke opplever den store forskjellen på en Høyre- eller Ap-regjering. Selv mener

jeg forskjellene er mer enn ubetydelige. Samtidig er man nok enige når det kommer til de store spørsmålene - både i Norge og i Norden for øvrig. Det er i første rekke en styrke og en kvalitet i våre samfunn.

HONNINGKRUKKE

I tre perioder har Siri Meling hatt Stortinget som fast arbeidsplass. I tillegg satt hun som 1. vararepresentant for Høyre i fire år i perioden 2005-2009. I store deler av de siste seksten årene representerte hun en region på stigende høykonjunktur. Den siste stortingsperioden ble veldig annerledes.

- Stavanger-regionen og Rogaland har nok blitt opplevd som selve honningkrukken gjennom mange år - med høye inntekter og et næringsliv som har gått bra. Det er ikke mange som har syntes synd på oss. Jeg opplever likevel at regionen alltid har vært fremoverlent og tatt ansvar for egen utvikling. Det vi har vært mindre flinke til er å gjøre oss gjeldende i Oslo. Vi har vært mer opptatt av å sørge for en utvikling her. Det som har skjedd de siste årene er at alle har brettet opp armene, og jeg synes vi har stått veldig sammen.

- Er det vanskeligere å argumentere for og få gjennomslag fra en region som har hatt det som plommen i egget?

- Oppgaven var nok litt annerledes tidligere. I de gode periodene betydde olje- og energipolitikken mye i form av at man fikk lagt rammer for vekst, tilstrekkelig tilfang av kompetanse og infrastruktur

som gjorde at man fikk større bo- og arbeidsregioner. Jobben har blitt noe endret de siste årene med oljenedturen. Det betyr eksempelvis at statlige arbeidsplasser har fått et annet fokus.

ARROGANSE

- Har vi vært oss selv nok?

- Kanskje litt. Vi kan bli flinkere til å gjøre oss gjeldende i styrer og stell i Oslo. Staten har en del selskap, utvalg og offentlige utredninger der vi burde vært bedre representert. Det ligger kanskje litt arroganse her i forhold til Oslo. Jeg



Jeg har alltid hatt veldig sans for Angela Merkel. Jeg synes hun gjør en god jobb.

Siri Meling

tror vi med fordel kunne ha engasjert oss mer. Både fordi Oslo-miljøet trenger vår kompetanse, men også fordi vi trenger deres.

- Hvilke områder tenker du på?

- Både i forhold til næringsliv og akademia, men også i forhold til å bli flinkere gjennom de posisjonene vi har i Oslo til å benytte oss av de kapasitetene vi har her i regionen når vi tenker styrer og utvalg.

- Hva er du mest fornøyd og misfornøyd med etter tolv år på Stortinget?

- Jeg synes det var veldig kjekt å jobbe frem Høyres petroleumsmelding i forrige periode, og å se resultatene av den. Jeg er også fornøyd med skatteforliket, og det vi har fått til av infrastruktur – deriblant Rogfast og fire felt mellom Kristiansand og Stavanger. Men jeg hadde håpet at vi hadde kommet lenger med dobbeltsporet på Jærbanen. Det er en så stor satsing på jernbane nå nasjonalt, men veldig mye av det skjer rundt Oslo.

BJERKREIM

Siri Meling har alltid vært hjemme i Høyre. Hun startet sin politiske karriere i tenårene da en gruppe elever startet Unge Høyre i Bjerkreim. Men det var først i voksen alder den politiske karrieren skjøt fart.

- Jeg fikk en telefon i forkant av fylkestingsvalget i 1999 med spørsmål om jeg ville stå på listen til fylkestinget. Da hadde jeg ikke sett for meg at jeg ville bli plassert som nummer to på listen etter Roald Bergsaker. Et par år senere satt jeg på Stortinget. Det var ikke helt planen det heller.

I sin første periode arbeidet Meling

ØGREID EIENDOM PRESENTERER

BUSINESS CENTER STAVANGER

Attraktive sentrumskontorer i hyggelig fellesskap

ALL INCLUSIVE

DESTINO

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

i energi- og miljøkomiteen. Fire år senere gjorde Høyre et dårlig valg, og Meling nådde ikke opp. Han var da 1.vararepresentant i fire år, men ble på nytt valgt inn på Stortinget etter valget i 2009. Også i den perioden satt hun i energi- og miljøkomiteen – så som første nestleder. I sin siste periode har hun sittet i finanskomiteen, og ledet Rogalandsbenken. I tillegg har hun hatt en rekke andre politiske verv både nasjonalt og lokalt, samt flere styreverv.

INGEN BROILER

I motsetning til mange andre stortingspolitikere har Siri Meling en lang yrkesbakgrunn utenfor politikken. I tre år jobbet hun som pleiemedhjelper ved Stokka sykehjem i Stavanger, etterfulgt av ett år som kontormedarbeider ved Stavanger Fondsmeglerforening. Etter å ha fullført handelshøyskolen BI i 1992, flyttet hun til Egersund og til jobben som næringssjef i Dalane og sekretær for Dalanerådet. Der var hun i fem år, før hun ble nestleder ved Fonn Egersund. I 2006 – etter sin første periode på Stortinget – fikk hun jobben som regiondirektør i Fiskeridirektoratet, en jobb hun har hatt permisjon fra etter at hun på ny ble valgt inn på Stortinget etter valget i 2009.

En «sivil» jobb i Egersund representerer også slutten på en lang nomadetilværelse. Er det noe som har preget livet til Meling, er det flytting og reiser mellom ulike landsdeler. I barne- og ungdomsårene gikk hun til sammen på seks ulike barne- og

ungdomsskoler i tre ulike fylker: Rogaland, Østfold og Hordaland, og bodde både i Haugesund, Skiptvedt (Østfold), Bergen, Sandnes og Vikeså. I tillegg gikk hun deler av videregående både i Egersund og Tønsberg, og utdannet seg til siviløkonom ved BI i Oslo.

NOMADE

- Jeg bodde i Stavanger til jeg var seks år gammel. Min mor var lege, og vi flyttet rundt med henne. Det var alltid trist å forlate en plass, men samtidig var det alltid spennende å komme til nye steder og få nye venner. For min del gikk flyttingen veldig greit. Man lærer også å kjenne ulike kulturer innenfor sitt eget land og å bli kjent med landet sitt.

- Som heltidspolitiker gjennom så mange år, får man tid til andre ting?

- Jeg har hund, er glad i naturen og farter mye i skog og mark, og har en hytte på Meling – mellom Oanes og Jørpeland. I de siste årene har det blitt mer fjell enn sjø, men jeg synes det er flott med kysten. I de årene jeg bodde på Østlandet var det alltid godt å komme over fjellet og kjenne lukten av saltvann.

- Har du noen politiske forbilder?

- Egentlig ikke. Men jeg har alltid hatt veldig sans for Angela Merkel. Jeg synes hun gjør en god jobb. Det å lede et gjenforent Tyskland og det å bli en så toneangivende politiker og dra et løp på vegne av Europa, er veldig imponerende. Og så må jeg jo også trekke frem Erna. Jeg synes hun har gjort en god og stødig jobb

som statsminister.

- Du har jobbet sammen med mange politikere. Er det noen du har hatt problemer å samarbeide med?

- Nei, jeg kan ikke si det. Vi er alle forskjellige som mennesker, men føler vel egentlig at jeg har kunnet samarbeide godt med alle – uansett politisk tilhørighet.

BEVEGELSE

- Er du ferdig med politikken?

- Nå skal jeg fokusere på min sivile yrkeskarriere. Men jeg er fortsatt medlem i Høyre og lokallaget. Som tidligere leder av Rogaland Høyre blir jeg også invitert til årsmøtene, så nå skal jeg sitte på bakerste benk og synse og mene etter behag.

Meling tok fatt på sin nye periode som regiondirektør i Fiskeridirektoratet 1. oktober. Med kontor plass i Strandgaten, med utsikt over sjøen og havnen og i eimen av sildolje - skal hun lede Fiskeridirektoratets region sør – en arbeidsplass med cirka 35 ansatte. Ansvarsområdet strekker seg fra Bømlafjorden i vest til svenskegrensen i øst.

- Jeg har vært mye i bevegelse de siste tolv årene, og jeg gleder meg til å kunne ha mitt arbeidsted fem minutter fra egen bolig og det å kunne fokusere mer på familie, venner, fritidsaktiviteter og planlegge livet på en annen måte. Jeg ser også frem til å ta fatt på nye og utfordrende arbeidsoppgaver, sammen med flinke kollegaer i Egersund og i region Sør.



Våre konsulenter har lang erfaring i leveranse av ERP basert på Microsoft Dynamics
Vi er spesialister innen Microsoft Dynamics på prosjekt og produksjon
Mange og gode referanse – høy kundetilfredshet, kortreist og tilgjengelig kompetanse

Oppgradere eller ny ERP-løsning ? Kontakt oss for samtale om Microsoft Dynamics 365

Helge Kristoffersen telefon 922 67682 – mail helgek@eseven.no

www.eseven.no



Vi jobber med
mentoringprogram for
kvinner som har
potensiale til å lykkes
opp til partnernivå.

Daniel Rennemo



PwC jobber målrettet med å øke andelen kvinnelige partnere og direktører. – Det handler om å utnytte talentmassen fullt ut, sier revisjonspartner i PwC i Stavanger, Siren Dahle.

Satser på kvinnelige ledere

Ni tiltak er etablert for å støtte og utvikle kvinnelige talenter i PwC.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

PwC mener alvor i utviklingen av kvinnelige medarbeidere. - Kvinnene gir oss konkurransefortrinn, og bidrar til at vi bygger tillit og skaper verdier, sier Daniel Rennemo, partner i PwC Rogaland.

KOMPETANSE, KOMPETANSE OG KOMPETANSE

Daniel Rennemo forteller at PwC er basert på et bredt kompetansemiljø som skal bidra positivt til kundenes evne til utvikling og verdiskapning.

- Vi har fokus på mangfold på flere områder og ser at vi stiller sterkere om vi har bredde i kompetansen.

Rennemo har jobbet 14 år i PwC – helt siden han var ferdig utdannet i Manchester og ved Handelshøyskolen i Bergen. Han leder transaksjonsavdelingen til PwC i Stavanger. Han er nytt medlem i Næringsforeningens ressursgruppe 50/50 som blant annet jobber for å øke kvinneandelen i styrer og ledelse i regionens virksomheter.

LIKESTILLING OG MANGFOLD = VEKST

PwC Rogaland har 160 ansatte som holder til i et nybygg på Forus vest, rett nord for golfbanen. Regionen har også kontor i Haugesund og i Egersund. Nasjonalt har PwC kontor i 27 norske byer, og tilsammen 1.700 medarbeidere. PwCs kunder kommer fra både offentlig og privat sektor, fra de minste lokale til de store internasjonale. Selskapets fem verdier er: Opptre med integritet, utfordre og tenke nytt, jobbe sammen, utgjøre en forskjell og bry seg. Snittalderen er på 36 år, nesten alle jobber fulltid og 89 prosent er stolte av å jobbe i

PWC STAVANGER

- » Etableringsår: 2004, men etablert som Coopers and Lybrand i 1963
- » Eiere: Partnerne i selskapet
- » Forretningsområde: Leverer tjenester innen revisjon, rådgivning, regnskap, juridisk bistand, skatt og avgift
- » Regionsjef og partner: Torbjørn Larsen
- » Ansatte: 160
- » Omsetning: 2,3 milliarder (nasjonalt i 2016)
- » Internett: www.pwc.no og www.pwc.no/no/kontorer/stavanger

selskapet. Sykefraværet er på tre prosent, og tallene kan tyde på at trivselen er høy. I fjor ble 228 nye medarbeidere rekruttert nasjonalt, halvparten av disse var kvinner.

- På et overordnet nivå ser det ut til at PwC lykkes med mangfoldsatsingen?

- I 1998 var tre av 74 partnere kvinner, mens på mellomledernivå som er rekrutteringsbasen til partner- og direktørnivå, var kvinneandelen var kvinneandelen 75 prosent. Vi gjennomførte ingen konkrete tiltak fordi vi trodde det kom til å løse seg av seg selv. Til tross for en moderat økning, så vi at dette ikke var riktig. I 2013 iverksatte vi derfor et nasjonalt program frontet av vår administrerende direktør, Håvard Abrahamsen, for å styrke andel kvinner på ledernivå. Vi ble enige om å etablere en liste på ni tiltak.

TALLENES TALE

På nasjonalt plan i perioden 2012 til 2017 har andelen kvinnelige managere økt fra 41 til 47 prosent, antall senior managere fra 30 til 37 og antall direktører fra 19 til 21 prosent. Andelen på partnernivå har i samme tidsrom økt fra 10 til 14 prosent.

Lokalt i Stavanger viser tallene samme positive utvikling.

I dag er den totale kvinneandelen i selskapet 46 prosent, og halvparten av alle nyansatte er kvinner.

- Selv om andelen kvinnelige ledere har økt, går det sakte. Kvinneandelen er for lav på partnernivå, mener Rennemo.

- Vi er særlig sårbare for avganger når kvinner kommer tilbake etter foreldrepermisjon og skal kombinere jobb med små barn.

Han henter fram en undersøkelse i selskapet som viser at 13 prosent færre kvinner enn menn opplever at de får mulighet til å jobbe med utfordrende oppgaver. Andre områder hvor de kan bli enda bedre er å tilrettelegge for arbeidsdag som er fleksibel i forhold til familieliv.

- Vi er kommet godt i vei, men skal ikke slå oss på brystet for vi har noen utfordringer og jobber målrettet med det. Vi setter dette på dagsorden rett og slett.

Regionsleder i PwC Rogaland, Torbjørn Larsen, sitter i den nasjonale ledergruppen. Han leder arbeidet nasjonalt med det kvinnelige mentorprogrammet, hvor kvinnelige talenter får en særskilt oppfølging.

Ifølge Larsen er formålet med mentoringprogrammet todelt:

- For det første vil vi bidra til at vi beholder flere kvinnelige ledertalenter på seniornivå. For det andre vil vi skape ambisjoner og tydeliggjøre business case for fremtidige karriereløp i PwC. Vi inviterer



Torbjørn Larsen og Daniel Rennemo på PwC sitt kontor i Kanalsletta 8 på Forus. Her jobber 160 medarbeidere, og kontoret er et av de største i PwC Norge. Det er 46 prosent kvinner i PwC, men kun 14 prosent på partnernivå.

årlig 15 kvinnelige talenter fra hele landet til deltagelse i programmet som går over 10 måneder.

Gjennom programmet vil deltakerne møtes for å få faglig påfyll og bygge nettverk i forhold til å utvikle sin karriere, mens mentorene møtes separat for erfaringsoverføring. Kvinnene har i tillegg en-til-en møter med sine mentorer for

diskusjoner og veiledning regelmessig i løpet av programmet.

- Vår erfaring er at slike programmer skaper interesse, gir økt motivasjon for videre karriere i PwC for deltakerne, og gir oss som organisasjon et forum å samle oss rundt vår målsetning om et bredere sammensatt partnerskap som gir oss kraften til å vinne i markedet. Sammen bygger vi tillit og skaper verdier, avslutter Torbjørn Larsen.

PWC SINE NI INITIATIV

1. Golden rules (atferdsforventninger og KPIs)
2. Mentorordninger for utvalgte kvinnelige talenter
3. Oppfølging i permisjon og fleksible arbeidstidsordninger
4. Utviklingsprogram for kvinner
5. Awareness trening av menn
6. Hjelp til praktiske gjøremål i hjemmet
7. Profilere rollemodeller
8. Arenaer for kvinner
9. Kommunikasjons- og salgstrening



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

Vi leverer musikk til **alle** anledninger.

LIFE8 SOUND

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

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



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



AKVASMART CCS FÔRINGSSYSTEM

Akvasmart CCS Fôringssystem produseres av AKVA group, et globalt teknologi- og serviceforetak innenfor havbruk, med hovedkontor på Bryne.

Akvasmart sentralfôringsanlegget har siden det ble oppfunnet av Ole Molaug i 1980, utviklet seg til et verdensledende fôringskonsept. Siden den gang har systemet blitt videreutviklet og automatisert og består av hardware-komponenter som blåser, luftkjøler, luftkontroll, doserere, velgere, forslanger og fôrsprekere, samt styringssystemet AKVAconnect. Anlegget er kjent for skånsom for håndtering og nøyaktig utfôring, noe som er svært viktig for oppdretteren.

Fôringen er den viktigste prosessen på et oppdrettsanlegg og det er viktig at systemet er både driftsikkert og har god kapasitet. En stor fôrflåte i norsk lakseoppdrett i dag fôrer gjerne 40 til 50 tonn fôr per dag. Anlegget kan brukes til fiskeoppdrett over hele verden, til alle arter både på sjø- og landbaserte anlegg. Anlegget kobles også opp mot et stort antall andre komponenter som miljøsensorikk og kamera for å sikre optimal fôring og god fiskevelferd.

Alle komponentene i fôringsanlegget utvikles, produseres og eller sammenstilles i AKVA group sine produksjonslokaler på Bryne.



A man with short brown hair, smiling, stands in front of a building. He is wearing a dark blue quilted jacket over a green polo shirt, dark blue trousers, and brown leather shoes. His left hand is in his pocket. The building has a red tiled roof and a white wall with a large sign that reads 'JÆREN GULROT'. The sign features a stylized orange carrot with green leaves to the left of the text. 'JÆREN' is in dark grey and 'GULROT' is in green. The ground is wet and reflective, and there is green grass in the foreground.

JÆREN GULROT

Satser sunt på Jæren

Jæren Gulrot holder til på Klepp, midt i Jærens matfat. Der pakker de gulrot året rundt.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Jæren Gulrot produserer gulrøtter i alle forpakninger utenom bunter. Gründer Trygve S. Bore er femte generasjon gårdbruker, og la for tretti år siden om gårdsdriften til produksjon og pakking av gulrøtter. I dag eier han selskapet sammen med daglig leder Thomas Johnsen. Nylig investerte de i nytt utstyr for å styrke konkurranseevnen ytterligere.

GULROT ÅRET RUNDT

- Vi pakker for Bama, Rema og Norgesgruppen, sier Thomas Johnsen.

Han forteller at de leverer til dagligvarebransjen i hele regionen, samt periodevis noe til Bergen og Oslo.

- Tilsammen står vi for omtrent ti prosent av norsk kilosgulrot.

De pakker i seks ulike forpakninger.

Plasten de benytter har en perforering som hindrer grønnsakene i å tørke ut, og bidrar dermed til at de sunne godsakene forlenger holdbarheten.

HJERTE FOR MATBRANSJEN

Johnsen forteller at han har studert hotelledelse på UiS. Tidligere drev han spisestedet Pasta Pasta på Viking Stadion sammen med faren.

- Hvor lenge har du jobbet i Jæren Gulrot?

- Jeg begynte 9. september 2014 klokka ni på morgenen. Jeg husker alt jeg gjorde den morgenen. Rett før innhøsting, sjekker vi gulrøttenes størrelse og lignende, og setter en dato for når vi er klar. Dette ble gjort akkurat den dagen jeg begynte.

JÆREN GULROT AS

- » Etablert: 1978
- » Eiere: Trygve S. Bore og Thomas Johnsen
- » Driftsleder: Thomas Johnsen
- » Forretningsområde: Videreformidling og pakking av gulrøtter
- » Ansatte: 4 (samt 10 deltid/sesong)
- » Omsetning: varierer fra år til år avhengig av høstingen
- » Internett: www.jaerengulrot.no

Innhøstingen av gulrøtter starter vanligvis i midten av september, men de har også litt tidlig-produksjon som selges på sensommeren. Gulrøttene som høstes tidlig høst kan lagres opp i mot juni neste år. Johnsen forteller også at det må gå sju år før gulrøtter kan settes i samme jord igjen.

FORBEDRINGSMLIGHETER

- Hva er ditt hovedfokus i jobben?

- Vi er et pakkeri for de produsentene som har avtale med Gartnerhallen. Noe av det viktigste er at kundene våre er fornøyde. Derfor leter vi hele tiden etter nye måter å forbedre oss på.

Han understreker at de alltid har ambisjoner om vekst, samt satser sterkt på medarbeiderne.

- Styret vårt består av ressurspersoner som ikke er i bransjen, men de kommer med gode innspill for videreutvikling. Våre sesongarbeidere kommer hovedsakelig fra Latvia på tre måneders arbeidskontrakter. De trives og kommer igjen år etter år, understreker Johnsen.

AUTOMATISERING

Jæren Gulrot har investert i ny høstmaskin som leveres i oktober. Johnsen understreker at den ikke er prøvd ut i praksis. Den er automatisert og styres av én person på traktor.

- Ingen andre i regionen har en slik. Det blir spennende å se om den fungerer slik vi er blitt fortalt. Vi håper maskinen vil bidra til at vi styrker vår konkurransekraft ytterligere, og kan levere etter kundenes behov.

Johnsen forteller at de har omtrent halvparten av all gulrotproduksjonen selv. I tillegg leverer åtte produsenter gulrot for pakking hos dem.

- Hva kreves for å få et best mulig konkurransedyktig produkt?

- Tilgang til god jord er alfa og omega. Gulrot - som all annen frilandsgroennsak - er avhengig av god jord for å få god kvalitet. Det har vi!

Jæren Gulrot pakker fra 600 gram til ti kilos sekker gulrøtter til storhusholdning.

- Vi får veldig bene og fine gulrøtter, men har også forpakninger for dem uten optimal fasong til en rimeligere pris. Vi ser for oss et godt år med god produksjon.

KOMPETANSEDELING

- Har du noen hjertesaker?

- Vi holder til midt i hjertet av Klepp, i en stor landbrukskommune. Det er viktig å ivareta produksjonen i grøntnæringen. Jeg opplever at vi har et godt miljø og et



sterkt samhold. Selv om vi jobber på hver vår kant, kan vi møtes på midten og dele erfaringer. Folk er opptatt av å hjelpe hverandre og dele kunnskap. Vi drar lasset i lag. Det slo meg at dette var unikt da jeg startet i denne bransjen.

- Hvordan tilrettelegger du for at medarbeiderne skal trives?

- Ettersom vi har en god del sesongarbeidere, er vi opptatt av at de skal komme igjen. Vi er oppriktig interessert i

99

Vi er opptatt av å utveksle erfaringer og kunnskap med andre i bransjen.

Thomas Johnsen

deres ve og vel. Derfor er det viktig at vi behandler dem godt, og gir incentiver når det trengs.

FRAMTIDSUTSIKTER

Jordsmonnet på Klepp består hovedsakelig av moldholdig morenejord som gir jevn tilgang til vann. Dette gir god smak og kvalitet på gulrøttene. Gulrøtter er rike på betakaroten og på A-vitamin, og inneholder ellers andre vitaminer, foruten kalium, jern og masse fiber.

- Kokte og moste gulrøtter inneholder hele tre ganger så mye antioksidanter som rå gulrøtter, påpeker Johnsen.

Til slutt, kan du si noe om de viktigste utfordringene i Jæren Gulrot?

- Tilgang på god jord og å opprettholde god effektivitet for å tilfredsstille kundenes krav anser jeg som de største utfordringene. Hos oss er kunden alltid i fokus!



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



Flytt hovedstaden!

ANDREAS MELVÆR • kreatør og daglig leder i Melvær&Co

«Du kan glede deg over å bo i, eller ved, Norges ubestridte øl-hovedstad», skriver Midtbyen AS, Trondheims svar på Stavanger Sentrum AS. Dette synes jeg vi skal bestride, og med god grunn.

Hvis Midtbyen tror at de kan oppgi ølpol og Gulating-butikk som gode argumenter for å krone seg selv som ølhovedstad, kan de umulig ha vært i Stavanger. Vi har både ølbutikker, ølpol og mye, mye mer.

Jeg vil påstå at en ølturist vil få mer ut av et besøk til Stavanger enn Trondheim. La oss si at de tenkte ølnerdene John (37) og Rose (35) fra England besøker Stavanger. Hva vil de kunne oppleve her?

DAG 1:

12:00. Besøk på Lervig Aktiebryggeri. Både John og Rose har smakt Lervig før, og da de googlet «beer tour stavanger» var Lervig det eneste relevante treffet. Lervig er det største uavhengige spesialølbryggeriet i Norge, og eksporterer i dag mellom 35 og 40 prosent av produksjonen. Ølet havner over hele verden – fra Australia til Singapore – og ganske mange flasker selges i nettopp England.

Trine Salvesen viser dem rundt det imponerende bryggeriet midt i Hillevåg. Når de kommer ned i ølkjelleren, treffer de legenden Mike Murphy, som forteller om sitt siste samarbeid med bryggerikometen Cloudwater fra Manchester. Rose sjekker RateBeer.com og ser at i Norge er det nettopp Lervigs øl som er notert med både første og andre plass.

14:00. Besøk på ØST og lunsj på ForTou. Mike gir gjestene et hint om å ta lunsjen på ØST – et sted han har vært med på å bygge opp. De bestiller mat på ForTou og setter seg på uteserveringa til ØST. Omgitt

av streetart i verdensklasse kan John og Rose beskue hele Ryfylke-bassenget, og etter en Beersel Morning fra Birrificio Del Ducato er John ganske sikker på at han kan se Preikestolen i det fjerne. Close enough, uansett. Tidligere landslagskokk og ForTou gründer Arnt Skjerve kommer dinglede med maten, og et lunt smil.

16:00. Fermenten. Våre kjære ølturister legger så kursen vestover, og på vei mot sentrum slenger de innom Fermenten. Her blir de tatt imot av den alltid like blide australske bryggeren Craig Normann fra Yeastside Brewing. Han og Rose snakker i dybden om hjemmebrygging og teknisk utstyr, mens John utforsker den sykt kortreiste ostedisken til Stavanger Ysteri.

18:00 Fargegata. Resten av dagen blir brukt på å utforske fargegata og omegn. Rose har vært på Trip Advisor og foreslår en liten craft beer pub crawl med følgende reiserute: Bøker og Børst, Circus, Hanekam, baren til Gulating og På Kornet. Kvelden avsluttes på Cardinal selvfølgelig, et arnested for ølhunder, landets beste ifølge RateBeer. Kvelden blir lang og uforglemmelig.

DAG 2:

What's Brewing. Etter det engelske mager må beskrive som en himmelsk hotellfrokost, er det på tide å besøke en verdenskjent spesialølfestival. John og Rose er ikke de eneste turistene. Hvert år kommer over 2.000 tilreisende til What's Brewing. Mange kommer langveis fra; folk fra Argentina, Australia og Azerbaijan har funnet veien tidligere. Og da har vi bare nevnt land

som begynner på A. Kun 1 av 4 billetter til festivalen kjøpes lokalt.

Festivalen er i unike lokaler i de hundre år gamle bryggerilokalene som nå utgjør Tou Scene. Når vårt par utforsker de mange øllhallene, møter de på Arnt igjen. ForTou er tilstede for å servere mat til sultne festivalgjengere, og med seg har de Anders Almesveen fra Midsummer Hot Sauce. Han har laget en heitsaus med humle fra Lervig Aktiebryggeri. De kjøper med seg ei flaske.

Etter å ha smakt det som er å smake av noe av verdens beste spesialøl, og opplevd et helt ut av denne verden ølslipp fra Evil Twin (NYC), er det på tide å oppleve litt natur.

DAG 3:

Rose og John har bestemt seg for å ta Preikestolen i nærmere øyesyn, og da er det naturlig å overnatte på bryggerihotellet Lilland Hotell. Der får de også smake på Lilland og Salikatt sitt eminente samarbeidsøl.

Hva sier dere Christian Øie, Elisabeth Saupstad og Christine Sagen Helgø? Jeg tror ikke det skal mye til for å gjøre Stavanger om til en destinasjon for ølturister og vi har jo landets største næringsforening i ryggen.

Skal vi tiltrekke oss flere av disse turistene, bør vi satse sammen. Når «beer tour in Norway» googles, bør Stavangers ligge på topp. Vi trenger lettfattelige og synlige reiselivsprodukter, som for eksempel ølturer. Og vi trenger nasjonal og internasjonal pressedekning på alt det fantastiske som allerede foregår. Og så må vi tørre å si det; vi er Norges ølhovedstad!



Jeg tror ikke det skal mye til for å gjøre Stavanger om til en destinasjon for ølturister.

Andreas Melvær

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

LERØY DELICO AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Bjørn Jakobsen, 41506630,
bjorn.jakobsen@leroyseafarm.no
Web: leroyseafarm.com

Lerøy Seafood Group er en av de ledende eksportørene av sjømat fra Norge og verdens nest største produsent av atlantisk laks. Hver dag leverer selskapet sjømat tilsvarende fire millioner sjømatmåltider til mer enn 70 markeder over hele verden. Konsernets kjernevirksomhet er distribusjon, salg og markedsføring av sjømat, videreforedling av sjømat, produksjon av laks, ørret og andre arter, samt produktutvikling. Selskapet har mer enn 2300 ansatte og ble notert på Oslo Børs i juni 2002. I 2014 eksporterte vi mer enn 220 000 tonn sjømat.

- Hvert 48 minutt ruller en trailer fullastet av Lerøy Sjømat ut i verden.
- Hver dag skaper Lerøy smakfulle løsninger til hele verden!



INNOMHUS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stig Rostad, 46838258,
post@innomhus.no

Innomhus AS er Vestlandets ledende innredningsentreprenør. Selskapet bistår kunder med å skape vellykkede innredningsløsninger i alle typer næringsbygg. Innomhus AS er spesialist på innredning av næringsbygg. Bedriften gjennomfører alle typer innredninger i næringsbygg; kontor, undervisning, hotell, kjøpesenter, verksted, helsebygg.



ITELLO AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kjell Hugo Løvås, kjell.hugo.lovås@itello.no Web: itello.no

Itello AS er et norsk IKT-selskap, som leverer et bredt spekter av IT-produkter, software og tjenester til store og mellomstore kunder innenfor offentlig og privat sektor. Itello ble årets partner og årets vekstpartner – HP Inc. og ble kåret til «Årets vekstpartner 2016» under LenovoWorld 2017. Itello gir deg som kunde dedikerte kundekontakter med lang erfaring, effektive logistikkverktøy, samt et stort utvalg av produkter og tjenester.



OPPFØLGINGSENHETEN FRISK

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Sine Bjørnevik, post@oppfrisk.no
Web: oppfrisk.no

Oppfølgingsenheten Frisk gir oppfølging av mennesker på individ, gruppe og systemnivå. Organisasjonen arbeider innenfor virksomhetsområdene: arbeidsinkludering for NAV og spesialisthelsetjeneste for Helse Sør-Øst og Helse Vest. Oppfølgingsenheten Frisk er en tverrfaglig kompetanseorganisasjon som vektlegger høy tjenestekvalitet. Oppfølgingsenheten Frisk tilbyr spesialiserte og lokalbaserte dagtjenester for Helse Sør-Øst (HSØ) og Helse Vest (HV). I tillegg til diagnosespesifikk behandling, vektlegges også arbeidsinkludering og oppfølging av psykiske/sammensatte lidelser. Målet for alle tjenestene er å styrke mestringsevne, bedre funksjon og allmenn helsetilstand, god livskvalitet og økt samfunnsdeltakelse.



FOLKEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mariann Bjørnelv,
mariann@folken.no Web: folken.no

Studentenes kulturhus og byens beste scene siden 1988! Folken er studenthuset i Stavanger sentrum, for alle studenter uansett utdanningsinstitusjon. Samtidig er Folken en viktig scene – regionalt og nasjonalt – for rytmisk musikk. Folken er et kulturhus med tre barer, tre scener og et kulturtilbud som går gjennom hele semesteret. I tillegg leier Folken ut lokalene til bedriftsarrangement, fester og eventer.



WESTPORT AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Kurt Arild Ommundsen,
51715900, post@westport.no Web: westport.no

I kraft av sin beliggenhet i Risavika, er Westport den første store godshavnen skip fra Europa møter. Westport har som mål å være et fyrtårn innen logistikk-løsninger for sjøtransport, der pålitelighet, kvalitet, effektivitet, sikkerhet, miljø og moderne logistikk-løsninger er bærebjelkene i alt vi gjør. Gjennom kostnadseffektiv varetransport får du økt konkurransekraft, samtidig som du velger en mer miljøvennlig vei for varene dine. Sjøveien.



RODEO CHAIR

Stavanger
Randi Karin Sudmann Tunheim, 97000301,
info@rodeochair.no www.rodeochair.no

Design med funksjon! Om det er arbeid eller avslapping, vi sitter mye. Rodeo er et sittekonsept som fremmer god rygg-helse gjennom å legge til rette for en aktiv sittetilling og bruke menneskets naturlige trang til å bevege seg til enhver tid. Ryggplager er den vanligste årsaken til sykefravær og den enkeltlidelsen som koster samfunnet mest. Rodeo-stolen er utformet av fagfolk. Hensikten er å forebygge slitasje og smerter, og å forbedre rygg-helsen. Rodeochair ble i 2015 tildelt Merket for god design. RODEO – fremmer global rygg-helse



WESTTECH AS

Beliggenhet: Forus
Kontaktperson: Håvard Sæverud, hs@westtech.no
Web: westtech.no

WestTech take pride in delivering bespoke and dynamic solutions to their clients for safely handling of projects onshore and offshore for the global oil and gas, industrial and renewables industries.

Product range:

Winches & Power Units – Cranes - Spooling and Handling - Water bags and Buoyancy - Load Monitoring - Electric Compressors



PENTAGON FREIGHT SERVICES AS AVD. STAVANGER

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Hanne Grande, 38108530,
stavanger@pentagonfreight.com
Web: pentagonfreight.com

For over 40 years, Pentagon Freight has worked to a simple principle:

To be recognised by their clients, colleagues, competitors and supply chain as the best-in-class freight forwarding and logistics service provider to the energy & resource industries. The core areas of expertise – global forwarding, project logistics, material management, consultancy services and technology – that together shape a definitive offering to global oil & gas operations.



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

EIENDOMSGRUPPEN VEST AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Guttorm Skretting,
98285745, guttorm@eiendomsgruppen.no
Web: eiendomsgruppen.no

Eiendomsgruppen Vest AS er en del av Eiendomsgruppen. Selskapet er en synlig, samfunnsengasjert og bærekraftig boligutbygger, som gjennomfører sine prosjekter ved bruk av fabrikkproduserte moduler i tre. Konsernet ble grunnlagt i 1982, har mange års erfaring innen bransjen og har ferdigstilt ca 4000 boliger til kunder. Hovedvirksomheten består av kjøp og utvikling av eiendommer frem til byggestart, oppføring av boliger og overlevering til kunder. Gjennom sin virksomhet har selskapet overlevert boliger i Tromsø, Finnsnes, Harstad, Trondheim, Stavanger og Oslo.



STUDIO STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Øystein Heier,
oystein@studios stavanger.no
Web: studios stavanger.no

Studio Stavanger er et felleskap der alle kan komme innom, slå av en prat, leie studio/utstyr og arbeide. Dette skal være et møtested der alle er velkomne. Studio Stavanger jobber innen visuell kommunikasjon. Her er det bred kunnskap og erfaringer innen det meste, både med kunst, bolig, bryllup, reklame, familie foto osv. Studio Stavanger leier gjerne ut studio til arrangement, kurs, o.l

STUDIO STAVANGER

VOICE REKLAMEBYRÅ

Voice reklamebyrå
Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Egil Lie, 94886910, egil@voice.as
Web: voice.as

FROM NORWAY TO BERLIN! Voice was founded in 1992 and offers a wide range of services within visual communication, concept development and creative strategy. Voice is a diversified agency with a strong focus on visual communication and solid business understanding. Extensive experience, as well as a unique and conductive partnership with Eve Images, our 3D/CGI-bureau in Berlin, has given Voice a unique position within developing marketing material for real-estate developers. Voice reklamebyrå develops visual identities, logos, digital & print marketing material, campaigns, annual reports, concepts, webpages and real-estate 3d.



EKTE MATGLEDE

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Arne Nese,
arne@ektematglede.no Web: ektematglede.no

Ekte Matglede leverer enkle såvel som avanserte matløsninger til de fleste anledninger. Selskapet skreddersyr menyer for 10 til 200 gjester. Navnet Ekte Matglede innebærer mye: Først og fremst handler det om den lokale bondens engasjement, og dyrking av førsteklasses råvarer. Videre er høy kompetanse på foredling og tilberedning viktig. Harmoni mellom pris og god kvalitet er vesentlig, og sammen skaper dette matkultur som ivaretar spisskompetansen i alle ledd. Vi ønsker samtidig å bevisstgjøre overfor gjestene og forbrukeren generelt, at god råvarekvalitet lønner seg! Hvorfor bruke frossen scampi som har reist halve jorden, når vi bokstavelig talt har et lokalt "hav" av muligheter.



OEC GRUPPEN AS REGION VEST

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ole Petter Valle,
firmapost@oec.no Web: oec.no

OEC har spesialisert seg på ledelse, planlegging og gjennomføring av store investeringsprosjekter, samt rådgivning innen eiendomsledelse og forvaltning, drift og vedlikehold. OEC har bygget opp tunge kompetansemiljøer innenfor markedsområdene Bygg og eiendom, Olje og gass, Helse og sykehusplanlegging, Industri og fornybar energi, Infrastruktur og samferdsel samt eiendomsledelse. Som en del av RPS Group, kan OEC tilby kundene et bredere tjenestespekter innen flere fagområder og med omfattende geografisk rekkevidde. RPS Group har over 5000 ansatte, og har bare siden 2010 påtatt seg prosjekter i 123 land over hele 6 kontinenter.



TJERAND FINE FURNITURE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tjerand Gjerde, post@tjerand.com
Web: tjerand.com

Finere møbelhåndverk, solid design og god funksjonalitet.
"Vi skal skape fremtidens antikviteter".
Med denne tankegangen startet Tjerand Gjerde bedriften i 2007. med en særegen kompetanse innen møbelhåndverket. Selskapets målgrupper er både privatkunder og bedrifter som ønsker unike møbler/innredning med håndverksmessig høy kvalitet. Bedriften baserer seg på å bruke materialer og råvarer av beste kvalitet. Materialene som brukes er av høyeste kvalitet. Tjerand Fine Furniture ønsker å bruke mest mulig Norsk trevirke.



EIKUND AS

Beliggenhet: Hellvik
Kontaktperson: Jørgen Tengedal,
post@eikund.com
Web: eikund.com

Eikund is a new furniture brand located at Hellvik in Norway. The company produce classics from the 1950s-60s that will tell the story about the forgotten Norwegian design legacy. With the presentation of Veng, Eikund is entering a chapter in the Norwegian design history that has been hidden for too long. The scope of creativity that bloomed in Norway around mid-twentieth century is for many an unknown territory. Pulled out into the spotlight again, there is no doubt that these objects fit perfectly into contemporary interiors of today, both in public and private sector. Our Norwegian icons are finally back!



HÅLAND INSTRUMENTERING AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Tore Hermansen, 51719700,
post@hi-as.no Web: hi-as.no

Håland Instrumentering AS ble etablert i 1999 av Terje Håland. Håland Instrumentering AS skal være den foretrukne leverandøren i Norge av detektorer til brann og gass, utvalgte ventiler og feltinstrumenter i våre utvalgte markeder. Selskapet har kunnskap innen fagområdene piping, prosess, instrumentering, teknisk sikkerhet og mekanisk. Selskapet tilbyr også faglige kurs med sine eksperter innen:

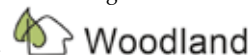
- Nivåmåling
- Ventiler
- Brann- og Gassdeteksjon

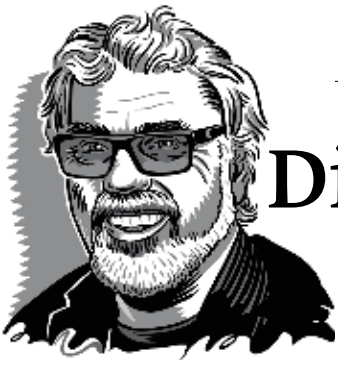


WOODLAND

Woodland
Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Henrik Stokkeland, 48009645,
post@woodland.as Web: Woodland-bygg.no

Woodland Bygg er en byggentreprenør med produksjon og bygging av hus og hytter i tre-elementer som spesialområde. Bedriften har også bred erfaring med prosjektering og prosjektutvikling. Hytteområdet "Himmelrommet" på Ogna, lengst sør på Jæren, er blant selskapets mest omtalte prosjekter. Alle hus prosjekteres og utføres i henhold til kravene i TEK 10. Husene produseres av kompetente samarbeidspartnere i produksjon av prefabrikerte løsninger. Etter produksjon transporteres alt til byggeplass og monteres. Monteringen er svært effektiv, tett bygg oppnås på 1 til 3 dager.





Digitaliseringstrusselen - kan vi møte den?

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Den fjerde industrirevolusjonen er i gang. Digitalisering og robotisering vil knekke mange tradisjonelle næringer og ha dyptgripende påvirkning på de fleste andre, snu opp ned på forretningsmodeller og verdikjeder. Utviklingen går fort og bryter stadig nye barrierer.

Globale verdikjeder og handelsstrømmer finner helt nye former: Selvkjørende biler vil kommunisere med hverandre, jobber erstattes av selvbetjening og roboter, handel flyttes fra butikk til internett, relasjonen mellom produsent og kunde blir mer direkte, mellomleddene reduseres, og digitalisering legger til rette for en delingsøkonomi som handler om bruksrett, ikke eierskap. Utviklingen skjer ikke bare innen lavtlønnsyrker, men har startet også innen mange høykompetanseområder, for eksempel diagnostisering på sykehus, advokatarbeid, bank, finans og forsikring.

STORE MULIGHETER

Utviklingen er fryktet, men ikke nødvendigvis negativ. Den digitale innovasjonen og verdiskapningen gir store muligheter til å forbedre tjenesteleveransene og oppnå betydelig effektivisering.

Næringslivet og det offentlige har et kontinuerlig press på seg til å øke kvaliteten og redusere kostnadene på leverte tjenester. Innovatørenes introduksjon av nye forretningsmodeller bygget på de mulighetene digitalisering og robotisering gir, lar seg ikke stoppe. Selv om det er uenighet om omfanget, er det stort sett konsensus om at 30 til 50 prosent av dagens arbeidsplasser vil forsvinne. Digitalisering bidrar også til en global outsourcing som må anses som en trussel mot norske arbeidsplasser. I kjølvannet av denne utviklingen følger også viktige spørsmål om økonomiske ulikheter, arbeidsledighet og beskatningssted. Hvis næringskjeden blir dominert av selskap med hovedkontor utenfor Norge, vil både arbeidsplasser og skatteinntekter forsvinne ut av landet.

SEKS TILTAK

Det er vanskelig og skremmende å prøve å gripe omfanget og de fulle effektene av endringer som hver for seg virker små. Hvordan skal vi forholde oss til de endringene som vil komme? Hvor mange nye arbeidsplasser kan skapes av disse endringene?

Et alternativ er å fornekte utviklingen eller håpe at man kan vedta seg ut av utviklingen. En stortingsrepresentant uttalte i en diskusjon om ny teknologi: «Jeg vet om selskaper som har måttet skifte forretningsmodell på grunn av teknologiu utvikling. Sånn er det vel ikke meningen at det skal være». Trumps proteksjonisme er en annen tilnærmingssåte som historisk ikke har fungert godt på lang sikt.

En mer fruktbar tilnærming kommer til uttrykk i Teknologirådets rapport «Made in Norway» som konkluderer med at norske myndigheter er for passive. I rapporten foreslås seks tiltak:

- En analyse av «best practice» fra norske industribedrifter.
- Bred kartlegging av teknologibruk og barrierer i norsk industri generelt.
- Et forskningsprosjekt som analyserer utviklingen i årene som kommer.
- Stimulere økt samarbeide mellom forskning, industri og myndigheter.
- Et digitalt kompetanseløft for industrien, rettet mot industriarbeiderne og mot utdanningssystemet.
- Forskningsfinansiering.

For egen del vil jeg legge til at en slik tilnærming er nødvendig i all offentlig og privat virksomhet, ikke bare i

industribedrifter. Den nye teknologien vil i seg selv generere arbeidsplasser, og vi må sikre at dette skjer her – og ikke bare i San Fransisco eller Bukarest. Gjennom robotisering og digitalisering er det store muligheter for å flytte hjem arbeidsplasser som i dag er utenlands. Men skal vi beholde eller øke vår andel av verdens arbeidsplasser må næringslivet være villig til å analysere endringene som kommer, og både ledere og ansatte må våge å erkjenne behovet for, og tilpasse seg, de nye formene for verdiskapning.

KREVENDE

Hva gjøres, og er det mulig å gå inn i denne utviklingen med en målsetting om å skape regionale konkurransefordeler? Norge burde ha gode forutsetninger for å håndtere det digitale skiftet. Vi er stolte over å være verdensledende i bruk av ny teknologi. Men samtidig må vi erkjenne at vår kollektive digitale interesse handler mest om å lette vår egen hverdag og spare noen kroner innimellom, mindre om å satse på digital innovasjon.

Digitalisering er krevende både for det offentlige, bedrifter og enkeltpersoner, men vil bare bli vellykket hvis vi har en hånd – helst to – på rattet, og er med og styrer utviklingen. Derfor er det så viktig at den enkelte bedrift evner å se både truslene og mulighetene, at det offentlige tar i bruk de nye løsningene, og at initiativ som kommunens smartbyprosjekt, SpareBank 1 SR-Banks FinStart Nordic, byggebransjens Site 4016, Nordic Edge-initiativet og lignende store satsinger fungerer som katalysatorer for de innovative miljøene vi trenger for å kunne være i front.



Utviklingen er fryktet, men ikke nødvendigvis negativ. Den digitale innovasjonen og verdiskapningen gir store muligheter til å forbedre tjenesteleveransene og oppnå betydelig effektivisering.

Ådne Kverneland

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



Det går bedre i økonomien enn i politikken

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Velgerne trodde ikke på Arbeiderpartiets fortelling om den norske krisen. De lot seg heller ikke friste av en ekstra skatteregning på 15 milliarder kroner. Det er likevel langt fra himmelske tilstander som venter de ikke-sosialistiske seierherrene de neste fire årene.

Det finnes sannsynligvis større lyspunkter i norsk økonomi enn i norsk politikk. Landet er ikke blitt enklere å styre etter stortingsvalget. Med et halmstrås avstand til sperregrensen, har Kristelig Folkeparti kommet i vippeposisjon. Det dårligste valget i partiets historie gir paradoksalt nok mer makt. Med makten kommer ikke bare muligheter, men også ansvar, begrensninger og endog smerte. Valgets klare tapere ble Arbeiderpartiet og KrF. I begge partiene venter dyp selvransakelse og oppgjør. Man kan ikke skyldte på velgerne. Man har ingen andre enn seg selv å takke. Store deler av velgermassen er en vandrende, søkende, følelsesdrevet og troløs flokk.

Det store spørsmål er hvilke dører som kan åpnes og hvilke som lukkes med sammensetningen av det nye Storting.

SMÅ MED STORE MULIGHETER

Vår valgordning med sperregrense på fire prosent gir mindre partier store muligheter. Det er årets valg et godt eksempel på. Det som kjennetegner samtlige partier som oppnådde under 11 prosents oppslutning er at de er imot åpning av havområdene utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja for oljeleting. Tonen i debatten om disse områdene er blitt betydelig skjerpet og posisjonene vesentlig mer fastlåste.

Stortingets reelle flertall for konsekvensutredning av de omstridte havområdene er 121 representanter; gruppene til Arbeiderpartiet, Høyre og Fremskrittspartiet. Men er det er likevel et teoretisk flertall, rett og slett fordi det ikke vil gi en taktisk gevinst, snarere det motsatte.

Det har vært spekulert i at de to største partiene ville valse over mindretallet og skjære gjennom i et spørsmål de er enige om. Arbeiderpartiets leder Jonas Gahr Støre har for sin del gjort det klart at det er regjeringens oppgave å bringe de store spørsmål frem for Stortinget. Et benkeforslag fra Arbeiderpartiet kan utelukkes. Et forslag fra regjeringen kan også utelukkes fordi Venstre og Kristelig Folkeparti fortsatt stiller som betingelse at de omstridte områdene forblir lukket.

NEI

Oljeindustrien har lenge ønsket seg områdene åpnet og har fortsatt det på sin

ønskeliste. Men tiden går, og etter hvert blir spørsmålet mer påtrengende: Står og faller norsk olje- og gassvirksomhet med åpning av havområdene utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja? Hvis man tvinges til å besvare spørsmålet med ett ord, blir det faktisk nei. Det finnes mange andre muligheter på norsk sokkel. Den økende interessen for å verne Lofoten, Vesterålen og Senja har samtidig medført forholdsvis liten interesse for andre områder. Slik sett har industrien fått arbeide rimelig i fred i de øvrige områdene på sokkelen, skjønt den generelle motstand mot utvidet leting i nord er tiltagende.

EN INTERESSANT UTVIKLING

I Norges petroleumsalder har det skjedd en interessant utvikling. Fra krigen og frem til stortingsvalget i 1961 hadde Arbeiderpartiet rent flertall. Ikke uten grunn ble partiet kalt Ørnen i norsk politikk. Den sosialdemokratiske ånd hvilte over landet med en tyngde som fikk historikeren, professor Jens Arup Seip, til å lansere teorien «fra embetsmannsstat til ettpartistat». Men valget i 1961 hadde gitt det nystartede Sosialistisk Folkeparti to representanter plass i Stortinget. Det var fortsatt sosialistisk flertall i vår nasjonalforsamling, men likevel ikke tilstrekkelig til å redde statsminister Einar Gerhardsen og hans rene Arbeiderpartiregjering fra mistillitsforslaget som ble fremsatt i Stortinget i 1963 etter den tragiske gruveulykken i Kings Bay på Svalbard året før, der 21 mennesker mistet livet. Gerhardsens forvisning fra regjeringsskontorene varte riktignok bare i 28 dager. Den borgerlige koalisjonsregjeringen med John Lyng fra Høyre som statsminister falt på sin egen tiltredelseserklæring. Det var fortsatt sosialistisk flertall i landet. Men Arup Seips frykt for ettpartistaten var blitt erstattet med et håp om regjeringsmakten kunne komme til å veksle. Det skjedde ved inngangen til Norges oljealder. I 1965 ble kontinentalsokkelen sør for den 62. breddegrad åpnet for oljeindustrien. Valget ga et borgerlig flertall og Per Borten fra Senterpartiet dannet en koalisjonsregjering med medlemmer fra sitt eget parti, Høyre, Venstre og Kristelig Folkeparti.

Etter valget i 1965 har den parlamentariske situasjon utviklet seg

slik ingen partier har oppnådd rent flertall. På borgerlig side har partiene opptrådt i koalisjon. På sosialistisk side har Arbeiderpartiet opptrådt alene med parlamentarisk støtte fra Sosialistisk Venstreparti inntil 2005, da Jens Stoltenberg for første gang måtte åpne dørene for en samarbeidsregjering på venstresiden. Det var riktignok ikke tilstrekkelig med SV alene. Den rødgrønne regjeringen ble til fordi Senterpartiet skiftet side.

IKKE ENKLERE

Det var altså i Norges oljealder ikke blitt enklere å finne regjeringsløsninger og det har dernest heller ikke blitt enklere å drive oljepolitikk.

Det startet bra med flere store funn, og gleden var stor over oljerikdommen. Etter hvert avtok både funnenes størrelse og gleden.

Norsk oljepolitikk har vært preget av lange linjer av enighet. Stortingets enstemmige vedtak om å etablere Statoil for 45 år siden er det fremste eksempel på dette. Vi satset stort på å utnytte de fantastiske ressursene i havbunnen som i løpet av få år gjorde Norge til en av verdens fremste oljenasjoner. Dessuten ble vi svært rike, og selv om produksjon og pris har falt, er olje- og gassvirksomheten fortsatt landets største og viktigste inntektskilde. Politikerne gjør imidlertid klokt i å gjennomføre sine forsett om å skape et bredere grunnlag for økonomi og sysselsetting enn det olje og gass har representert i mange år, men det ville være uklokt å gjøre dette i form av et strupetak som tar livet av norsk olje- og gassindustri før den naturlige avslutningen kommer.

Det er lite realisme i å avvike norsk petroleumsproduksjon rundt 2030. Oljen vil bli mer konkurranseutsatt fra andre energikilder enn gass. Bruk av gass i kombinasjon med vannkraft, vindkraft og solkraft vil være avgjørende for at både energiregnskapet og klimaregnskapet skal gå opp.

Det var interessant å merke seg at samtlige deltakere i den siste partilederdebatte før stortingsvalget trodde at salget av rene bensin- og dieselmotorer vil stoppe om sju år.

Det skjer nå bevegelser med en fart som gjør at vi alle må forberede oss på at hverdagen blir annerledes.

Men det vil fortsatt handle om det daglige brød og den daglige energi.

URBAN SJØFRONT

SENTRUMSNÆRE KONTORER TIL LEIE I KVITSØYGT. 19

STAVANGER ØST preges av nyskapning og kreativitet. En inspirerende og dynamisk bydel i vekst. Vi kan tilby moderne og energieffektive lokaler i toppetasjen. Lokalene kan tilpasses leietakers ønsker.

700 m²
TIL LEIE
KAN DELES I TRE
ENHETER



For mer info: MULTUM NÆRINGSMEGLING | Torill Skrettingland | 917 77 814 | ts@multum.no
Kvitsøygt. 19 AS | Jarl Nilsen | 957 93 090



Joda, meningsmålinger kan være til å stole på

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

Synsing som påvirker atferd er en realitet. Det er sikkert synsing fra kunden som gir et rødt surt fjes når hun forlater butikken, men kommer hun ikke tilbake, er det en kunde mindre. Blir det flere av sorten, merkes det på bunnlinjen.

Vi har bak oss et valg der meningsmålingene farget debatter og satte agendaen. Spesielt fra partilederen som snublet underveis og gjennomførte løpet knestående, var kommentaren hele veien at det fantes bare en meningsmåling, og det var selve valget. Vi statsvitere som har lært litt om utvalgsmetoder, var også spente. Det har aldri vært vanskeligere å få representative utvalg og kartlegge partipreferanser enn nå: Fasttelefonen forsvinner, telefonselgere plager, og mobilen tas når man er mitt oppi andre aktiviteter og har andre innen hørbar avstand. Feilmålingene ved presidentvalget i USA er også friskt i minne. Meningsmålingene kom i vanry etter at de fleste viste at Hillary Clinton ville ha 80-90 prosent sjanse til å vinne valget. Men Norge er ikke USA. Vi er et utrolig homogent samfunn, har preferanser som henger sammen på en konsistent måte, og foreløpig skifter de fleste ikke politisk ham bare for å gjøre det. Det må være et ideelt land å måle meninger i! Og byråenes forutsigelser traff også helt presist ved valget. Det kan bemerkes at det har de også gjort helt tilbake til 1989. Det har ikke vært signifikante avvik mellom valgresultat og meningsmålinger de siste 28 årene.

NÆRINGSLIVET ER EN HYPPIG BRUKER AV MENINGSMÅLINGER

Jeg er selv konsulent og har organisasjonsundersøkelser i verktøykassen min. Medarbeiderundersøkelser, kartlegginger av opplevd sikkerhetsnivå og 360 graders evalueringer av ledere, er meningsmålinger. Det samme er smilefjesknapper ved utgangen av butikken, tilbakemeldinger på nettet etter hotelbesøk, SMS-karakterer etter å ha ringt et kundesenter, legelisten.no og så videre. Særlig de undersøkelsene som baserer seg på selvrekruttering som metode har liten verdi. Men dette er instrumenter som de fleste virksomheter benytter seg av. De viser en vilje til å få tilbakemeldinger, lære og forbedre seg. Det er positivt.

Jeg møter av og til motforestillinger fra ledere om at det vi måler i for eksempel

medarbeiderundersøkelser er synsing. Ja, det kan av og til være det. Synsing som påvirker atferd er likevel en realitet. Det er sikkert synsing fra kunden som gir et rødt surt fjes når hun forlater butikken, men kommer hun ikke tilbake, er det en kunde mindre. Blir det flere av sorten, merkes det på bunnlinjen.

BEHOV FOR Å VITE HVA SOM BEFINNER SEG I TÅKEHEIMEN

Alle organisasjoner som betjener et marked, skal tilfredsstille sine medarbeidere, vil endre strategi eller vil bedre sitt omdømme, famler i blinde. De trenger svar på hva som er oppfatningen til de der ute som man er avhengig av oppslutning fra. Spesielt når en virksomhet skal omstille, er usikkerheten stor. Hvilke

»

Det store bildet er at det ligger mye profesjonalitet bak det meste, og det blir bedre over tid.

Einar Brandsdal

strategiske valg kan best tilfredsstille kunder, eiere og myndigheter? Spesielt er det vanskelig å vite hva gamle kunder mener. Enda mer håpløst er det å analysere et fremtidig marked der vi ikke vet hvem som er potensielle kunder. Her kan markedsanalysebyråene hjelpe oss. De har velprøvde metoder for å finne svare på hvilke behov, erfaringer, antipatier og preferanser som finnes der ute i tåkeheimen. Jeg har for den faglige interessens skyld i flere tiår vært medlem av en rekke meningsmålingspaneler. En baktanke med å besvare mange spørreskjemaer per uke, er at jeg vil følge med på seriositeten til byråene,

og avsløre metodiske blundere. Jeg har funnet mye tvilsomt. Jeg har svart på tema som ikke er relevante for meg, spørsmålene har vært uforståelige, og mine svar har vært deretter. Men det store bildet er at det ligger mye profesjonalitet bak det meste, og det blir bedre over tid. Kvaliteten på dataene de henter inn ligger nok mer på meg som svarer enn på metoden. Gidder jeg ikke svare, skaper jeg representativitetsutfordringer. Snakker jeg sant? Nei, det gjør jeg ikke alltid. Når jeg fra Aftenbladets brukerpanel får en undersøkelse som vil vite om jeg leste A-magasinet 15. september, svarer jeg ja, selv om jeg utsatte lesningen av dette Oslo-bilaget til søndag. Aftenbladet må få leve, så jeg tenker at et ja, er noe Schibsted liker. Så får jeg spørsmål om jeg har sett og studert en spesiell annonse. Jeg har over år utviklet et anti-reklamefilter i øynene mine, så den har jeg ikke sett. Men Aftenbladet lever av annonseinntekter. Så dersom mange lesere rapporterer at de ikke ser annonsene, vil annonsørene gjerne slutte å bruke avisen som annonseorgan, så jeg henter fram det uleste magasinet, finner annonsen og svarer. Igjen en fin gest til Aftenbladet.

VEI OG FØREMELDINGER

Omstillinger innebærer å navigere i ukjent farvann og leve med usikkerhet. Her kan meningsmålingsmetoder på en enkel måte hjelpe oss. Et illustrerende eksempel er det verktøyet Statoil benyttet over flere år under og etter fusjonen med Hydro olje og gass. Hvert kvartal ble et utvalg på 25 prosent av de ansatte plukket ut helt tilfeldig (sikret representativitet) og besvarte et spørreskjema om hvordan de opplevde integrasjonsprosessen, om sikkerheten ble ivaretatt, om man bygget en felles kultur, medarbeidernes tro på det nye selskapet og ledernes håndtering av omstillingsprosessen. Disse vei og føremeldingene fra medarbeiderne signaliserte at ledelsen ville lytte og førte til at det ble gjennomført korrigerende tiltak.

Joda, i faglig kompetente hender kan vi som oftest stole på meningsmålinger.



Diversity as an Asset at

Joint Warfare Centre (JWC) in Stavanger employs 230 military and civilian personnel from 15 nations. This diversity represents many opportunities for our region.



BY:
TRUDE REFVEM HEMBRE

JWC was established at Jättå in 2003 and is NATO's premier collective training facility at the operational level. Countries represented at the JWC are Canada, Czech Republic, Denmark, France, Germany, Hungary, Italy, Netherlands, Norway, Poland, Spain, Romania, Turkey, UK and US.

ADVANTAGES OF MULTICULTURAL ENVIRONMENT

Rosenkilden had the pleasure of meeting Paul Sewell, responsible for Organizational Development and Culture and his colleague from Public Affairs, Stephen Olsen. Both representatives have an international background. Mr Sewell who has been with NATO for 12 years is Australian and married to a Norwegian and has a background in international education and marketing. Olsen is a Norwegian Army officer and has been serving at Jättå for almost three years.

- The Stavanger-region has people from 182 different countries and the JWC has its own fair share of diversity in its organization. What do you consider are the advantages of having a multicultural environment, and what does this multicultural diversity contribute to the Stavanger region?

- Despite possible stereotypes people have of the military, there is a great deal of diversity in our staff. Everyone brings their own national culture and ways of working, but also literally thousands of years of collective experience from all over the world. About 4/5 is military, and 1/5 civilian staff. So obviously we as an organization benefit from this; however you will find most of our staff also out in the community. They are involved in community events, sporting activities and even the Norwegian "dugnad". But the 230 strong staff and their



JWC is a multi-national and multi-service NATO organization with personnel from 15 NATO Nations. Paul Sewell, responsible for Organizational Development and Culture (to the right) and his colleague Stephen Olsen. - Our mission is to provide NATO's training focal point for full spectrum joint operational level warfare.

families also take full advantage of what this region has to offer and its great outdoors, replied Sewell.

CULTURE IMPORTANT IN INTEGRATION

Sewell finds the INN-network real useful for integrating their staff into the unique international ex-pat culture in Stavanger. And this focus continues in their workplace where culture is seen as an important factor to productivity and success. The JWC has so far trained more than 50.000 personnel from NATO member countries in complex level exercises. Therefore the need to be flexible

and adaptive to not only challenges and issues but also the broad diversity in those they train.

- What are your main focuses?

- My job is organizational development and culture, and so focusing on improving how to get the most out of our staff and their backgrounds and give them meaningful work is paramount to our success. Therefore we have a conscious focus on our organizational culture through what we call our One Team ethos. This is designed to integrate our new staff (who are typically only here for three years) into our teams as quickly as possible



Number one is the culture. We really make a focus on welcoming people.

Paul Sewell

allowing people to get to know each other and work together better.

- Welcoming staff: We also focus on how we welcome our staff. By capturing corporate knowledge from the exit interviews and Handover/Takeover processes from those leaving we can then give it to our newcomers when they arrive. We also have a small welcome handbook which gives a short background on what our mission is, why we are important in NATO and what they should expect. So already when they arrive they are given this information so that they start integrating early on. Additionally, our staff pride ourselves on being helpful whenever possible and so any newcomer knows they can ask anyone in the organization if they have questions, after all we're all one team moving in the same direction.

- Solving the problems as a team: True to the One Team ethos, we rely on our newcomers as much as our existing staff. We recognize that our newcomers bring fresh eyes to a problem which our older staff may no longer see. In fact, Sewell quotes one of the Senior leaders who has worked in many HQs in NATO, saying that "The JWC has the shortest distance between problem and solution" and this is because the team draws upon everyone's skills and experiences.

INVOLVEMENT IN THE SOCIETY

- How do you measure satisfaction in your staff?

- We have a number of ways to measure this. First of all we conduct annual climate surveys which measure the "temperature" of the organization. This continues to reveal a positive outlook from the staff but also captures how we can continue to improve. However now in the last few years we have seen our staff actually actively seeking out the positions. This is because of the reputation of the JWC, but also because of everything this fantastic region has to offer. Examples include the safe community, the amazing nature and also the other important elements like international schools and

so that they are effective and doing great work.

- Key factors for successful integration?

- Focus on culture: All of our staff are exposed to the values and impact of organizational culture. This involves putting everyone through our interactive One Team programme when they arrive. This gives them a solid grounding, a set of principles which help us do great work both individually and as teams, because nothing gets done without the team. This programme also has the advantage of giving a common language for operating together which helps overcome the language and national culture barriers

INN EXPATS EVENTS IN OCTOBER:

04.10 Driving on Slippery surfaces

23.10 Entrepreneur 2017/2018

more events to be confirmed – remember to check the event calendar

www.rosenkilden.com

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

international flight routes.

- Possible challenges within such an international workplace?

- With any diverse organization, you will inevitably find friction occurs. But we have discovered that it all depends on the individual's state of mind at the time. Your mindset in any situation will shape how you react. This why we have focussed on our culture so that people understand those useful mindsets that allow us to work together in this international environment. A lot of our work too is focussed on building the teams at all levels of the organization where the staff can get to know each other better.

Ultimately we're looking to improve the quality of the interactions we have with each other, remarks Paul Sewell. This is important in any industry and walk of life.

August 2017

1844

utlyste jobber



Det ble registrert 1844 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det økning på 12 prosent sammenlignet med samme måned i fjor. Veksten i arbeidsmarkedet, som startet i fjor, fortsetter altså. Innen industriarbeid er det nedgang, men i en rekke andre bransjer dominert av private aktører, er det vekst.

	aug.16	aug.17
Ledere	23	31
Ingeniør- og IKT-fag	82	123
Undervisning	81	114
Akademiske yrker	35	65
Helse, pleie og omsorg	394	382
Barne- og ungdomsarbeid	54	68
Meglere og konsulenter	37	49
Kontorarbeid	56	93
Butikk- og salgsarbeid	148	177
Jordbruk, skogbruk og fiske	8	10
Bygg og anlegg	282	361
Industriarbeid	227	133
Reiseliv og transport	98	102
Serviceyrker og annet arbeid	97	112
Uoppgitt	1	24
Totalt	1623	1844

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.

Startet inkubatoren

De har bygget den innovasjonsinkubatoren de selv ønsket eksisterte da de startet sin første gründerbedrift. Nå vil de utvikle nye ideer og bedrifter ved hjelp av et bredt kompetansenettverk.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Med utgangspunkt i lokaler i Risavika, er Inlet AS en inkubator for grunder, investorer og industrien. Bak selskapet står Habu Holding, Bouvet, Ekko invest og Simplicity. Alain Fassotte er ansatt som daglig leder - David Ottesen er styreleder. Det nye selskapet jakter først og fremst på dem som ser at man lykkes best gjennom å bygge et rett miljø rundt seg.

- Det er mye uforløst mentor-kapasitet i regionen, og mange som har lyst til å hjelpe noen. Vi tror vi kan være med å bidra med å videreutvikle ideer og bygge en bedrift, og har på de fleste områder partnere i vårt kompetansenettverk som vi kan trekke inn, sier David Ottesen.

MENTORKAPASITET

Han er en av dem som står bak ideen om et gründerhus i Risavika. Sammen med Arild Ferkingstad i Habu begynte de å se på muligheten, og tok kontakt med både mulige samarbeidspartnere, fylket og Sola kommune. Alain Fassotte ble ansatte som daglig leder og bedt om å ta ballen videre.

- Opprinnelig tenkte vi først og fremst på olje, gass og logistikk, fordi mentorkapasiteten på disse områdene er stor i Risavika. Men vi kom raskt frem til at vi kan ikke operere med snevre grenser for innovasjon, sier David Ottesen.

Alain Fassotte har de siste årene sittet med en fot i Oslo og StartupLab med sine oppstartsselskap, og en fot i Stavanger. Til tross for at nedturen innenfor olje og gass de senere årene har ført til ekstra fokus på innovasjon i regionen, har han likevel følt at noe har manglet.

MENTOR

- Det vi har jobbet mye med er å se på hvordan en helt ny type inkubator - inspirert av StartupLab i Oslo - kan se ut. Det vi har etablert er en inkubator i sin opprinnelige form, hvor hver bedrift som kommer inn får en tidligere gründer som mentor, og hvor man får tilgang til industrieksperter



i et stort nettverk. Men også innenfor etablert næringsliv kan man ha behov for en inkubator. Mange av disse bedriftene har innovasjonsprosjekter. Vi kan tilby dem et sted hvor de får tid til å utvikle og kommersialisere, uten å bli fanget opp av den daglige tralten, sier Fassotte.

- Samtidig får man også møte helt andre mennesker som man kan sparre med, sier Ottesen.

SAMLE DEM

Det finnes mange investorer i regionen som sitter på kapital. Også de trenger å øke sin kompetanse på nye fagfelt og å danne nettverk.

- Inlet er en inkubator både for gründer og investorer og industrien. Sjansen er størst for å lykkes i krysningspunktet mellom disse. Vi må samle dem. Samtidig blir også

de selv drømte om

Flere oppstartsbedrifter er allerede på plass i Risavika. Morten Breiland i GlobeCamping og Arne Jakob Hidle Boha i Sounds AS er to av dem som er på plass hos Alain Fassotte (t.v) og David Ottesen (t.h) i Inlet.



gründeren som kommer inn hit stilt til ansvar for det man gjør. Det skal være fremdrift, og den gjennomføringsevnen har enormt mye å si, sier Fassotte.

Partnerselskapene Habu Holding, Bouvet, Ekko invest og Simplicity består alle av erfarne gründere og investorer, men er ikke de eneste som bidrar.

- Denne samlingen av kompetanse er det som skal være med på å hjelpe og drive – sammen med Alain - nye selskap frem. Eller «drepe» dem om ikke de ikke er liv laga, sier Ottesen.

NÅLØYET

25 selskap er blitt vurdert så langt. Seks ble invitert videre til det man kaller Nåløyet – et utvalg som vurderer både forretningsideen, markedet og personen(e). Da har Fassotte



Også innenfor etablert næringsliv kan man ha behov for en inkubator.

Alain Fassotte

jobbet med hver enkelt av dem i forkant.

- Investorene kommer inn på et senere tidspunkt. Det kan hende at noen av dem har sittet i Nåløyet, men da mer i kraft av sin kompetanse på et område.

Fire av de seks som ble vurdert i Nåløyet er nå på plass. Felles for dem er at de utvikler noe som mangler i markedet og at man tror

på personene. Målet er å bygge et større team rundt disse selskapene, og at de skal vokse.

TA KONTAKT

Inlet har rom for langt flere enn de fire som så langt er på plass i Energiveien i Tananger. Med seg som samarbeidspartner har selskapet også DNB, og Sola kommune støtter prosjektet økonomisk. Lykkes selskapene, drypper det også noe på Inlet i form av en opsjon på tre prosent.

- Vi rekrutterer kontinuerlig, men gjør det i form av bolker. Men ta gjerne kontakt med oss. Vi trenger flere selskaper og gode caser inne de fleste områder. Målet er også at de selskapene som er her vokser i antall personer. Vi har totalt plass til femti personer, men har mulighet for å utvide ytterligere, sier Fassotte.

NYTT OM NAVN



MAGNUS SKRETTING

Ny tømrer i Woodland

Magnus har startet hos Woodland AS som tømrer og faglig leder.



JANNE T. STANGELAND

Ny teamleder og rådgiver i Evan-Jones International

Janne er ansatt som teamleder hos Evan-Jones International. Janne har lang erfaring med aktivt salg og salgsledelse, og har jobbet mye med digital markedsføring. Hun har også i flere år undervist i økonomi, markedsføring og salg. I Evan-Jones jobber Janne med salgsutvikling, og utfordrer kundene gjennom praktisk orientert rådgivning, coaching og trening. Evan-Jones bidrar til at både folk og bedrifter oppnår ønskede mål og resultater. Janne er lektor fra Universitetet i Oslo, og har i tillegg en Executive Master of Management-grad med spesialisering i organisasjonspsykologi fra Handelshøyskolen BI.



ERIK JACOBSEN

Nye seniorkonsulent i Delfi Consultancy

Erik Jacobsen er ansatt som seniorkonsulent og vil gå inn i vårt team av nettverkspecialister som betjener våre eksterne kunder. Erik kommer i fra Intelcom Group hvor han har hatt en rolle som systemingeniør og teknisk ansvarlig for leveranse av datanettverk til olje og gass industrien. Han har lang og bred erfaring innen telecom og datanettverk, både i fra telebransjen og fra leverandør av bedriftsinterne kommunikasjonsløsninger. Sentrale oppgaver vil være support og drift av nettverk, prosjekt og driftsdokumentasjon, samt design og implementering av nye løsninger. Vi ser frem til hans gode bidrag knyttet til kundetilfredshet og kompetanse.



MARTIN GJESDAL

Ny interaksjonsdesigner i Olavstoppen

Martin Gjesdal kommer fra stillingen som digital markedsfører i Sandnes Sparebank. Tidligere har han jobbet i CoreTrek og senere i Bouvet/Olavstoppen. Nå er han altså tilbake på gamle trakter. Martin har bred erfaring fra utvikling, design, kommunikasjon og markedsføring, og skal hovedsakelig jobbe med digitale brukeropplevelser, et fag han brenner sterkt for. Som person er Martin engasjert, imøtekommende, sosial og kreativ.



KJERAND PEDERSEN

Ny utvikler i Olavstoppen

Kjerand har over 10 års erfaring som utvikler. Han har primært jobbet for olje- og gassindustrien, men også i andre næringer. Han har hatt mange roller i ulike prosjekter – alt fra å analysere og forbedre forretningsprosesser, designe og utvikle applikasjoner til integrasjoner og distribusjon. Tidligere har han jobbet for IT Consult AS og F5 IT Solutions. Han begynte i Olavstoppen i august 2017.



BRYNJULF B. RISBAKKEN

Ny utvikler i Olavstoppen

Brynjulf er en dyktig front- og backend-utvikler med erfaring og kompetanse fra flere ulike teknologier. Han er lidenskapelig opptatt av utvikling og de siste trendene innen fagfeltet. Som konsulent er Brynjulf engasjert, og deler gjerne fagkunnskap med andre. Brynjulf setter seg raskt inn i nye problemstillinger og løser oppgaver på en hensiktsmessig og effektiv måte, til beste for kunden. Han er meget nøyaktig, og leverer alltid kvalitet. Brynjulf er omgjengelig og samarbeidsvillig, og fungerer godt i team. Han begynte i Olavstoppen i august 2017 og er utdannet dataingeniør fra Universitetet i Stavanger.

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



RONNIE HENRIKSEN LAUGEN Ny utvikler i Olavstoppen

Ronnie er en allsidig utvikler med kunnskaper rundt hele applikasjonsflyten. Han er en analytisk og lærevillig person med stor arbeidskapasitet, som alltid er klar og villig til å lære det som må til for å levere et topp sluttprodukt. Et viktig mål for ham er å alltid levere produkter som gir god brukeropplevelse. Ronnie trives både med selvstendig arbeid og som del av et team. Han kom fra stillingen som Data Analyst og programmerer i Iron Mountain Norge A/S og startet hos Olavstoppen våren 2017.



MONICA FURHOLM Ny interaksjonsdesigner og utvikler i Olavstoppen

Monica er en dyktig interaksjonsdesigner og frontend-utvikler med mastergrad i Informasjonsvitenskap fra Universitetet i Bergen. Ved å kombinere fag innen interaksjonsdesign, brukersentrert design, prototyping og frontend-utvikling, har hun tilegnet seg bred kompetanse, og kan blant annet utvikle interaktive prototyper basert på HTML5, CSS3 og JavaScript som egner seg til videre bruk. Monica er selvstendig, engasjert, systematisk og positiv. Hun jobber godt i team, men er også i stand til å ta ansvar og avgjørelser alene når det trengs. Hun hadde første arbeidsdag i Olavstoppen i august 2017.



LARS ANTONIO KAY Ny utvikler i Olavstoppen

Lars er en dyktig fullstack-utvikler med mer enn 5 års erfaring fra front- og backend-utvikling. Han er lidenskapelig opptatt av teknologi, og er spesielt interessert i utvikling av brukervennlige applikasjoner. Han setter seg raskt inn i nye oppgaver og jobber godt både selvstendig og i team. Lars har en bachelor i IT fra NITH og har jobbet spesielt mye med JavaScript-teknologier, PostgreSQL og Ruby /Ruby on Rails. Han startet hos Olavstoppen i august 2017.



STIAN BAKKEN Ny utvikler i Olavstoppen

Stian er en kreativ utvikler som brenner for teknologi og for å skape brukervennlige og sømløse brukeropplevelser. Han er enkel å snakke med, og er flink til å forstå og løse kundens utfordringer. Stian jobber effektivt, både i team og selvstendig. Han er selvlært som utvikler og har prosjektledererfaring. Tidligere har han jobbet for Online Logistics og CGI Norway. Han begynte i Olavstoppen våren 2017.



ELLEN FJÆLBERG HÅLAND Ny advokat i Simonsen Vogt Wiig AS

Ellen Fjælberg Håland har spesialkompetanse innen fast eiendom, herunder særlig eiendomsutvikling og eiendomstransaksjoner, samt tvistesaker for jordskifteretten. Hun arbeider også innen arbeidsrett, generell kontraktsrett, tvisteløsning og prosedyre.



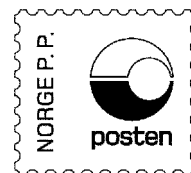
ARVE SEM-HENRIKSEN Ny CEO i Fabricom

Arve Sem-Henriksen er ansatt som ny CEO i Fabricom fra 1. september 2017. Arve er 62 år gammel, og bosatt på Randaberg. Han har over 40 års erfaring fra olje og gass industrien hvor han i mange år har jobbet i ledende stillinger. Arve er utdannet bedriftsøkonom (MBA), og i tillegg kjemiingeniør (BSc). Han kommer nå fra stillingen som Executive Vice President i Petrolink. Vi ser frem til han starter hos oss, og ønsker ham hjertelig velkommen til Fabricom.

Utstasjonering av personale

En god organisering av flyttelass, visum, immigrasjonsprosess, skatt og bolig har betydning for et vellykket utenlandsopphold. Vi har erfaring og et globalt nettverk som sikrer en smidig og trygg start for den enkelte medarbeider og familie – hjemme som ute.





B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

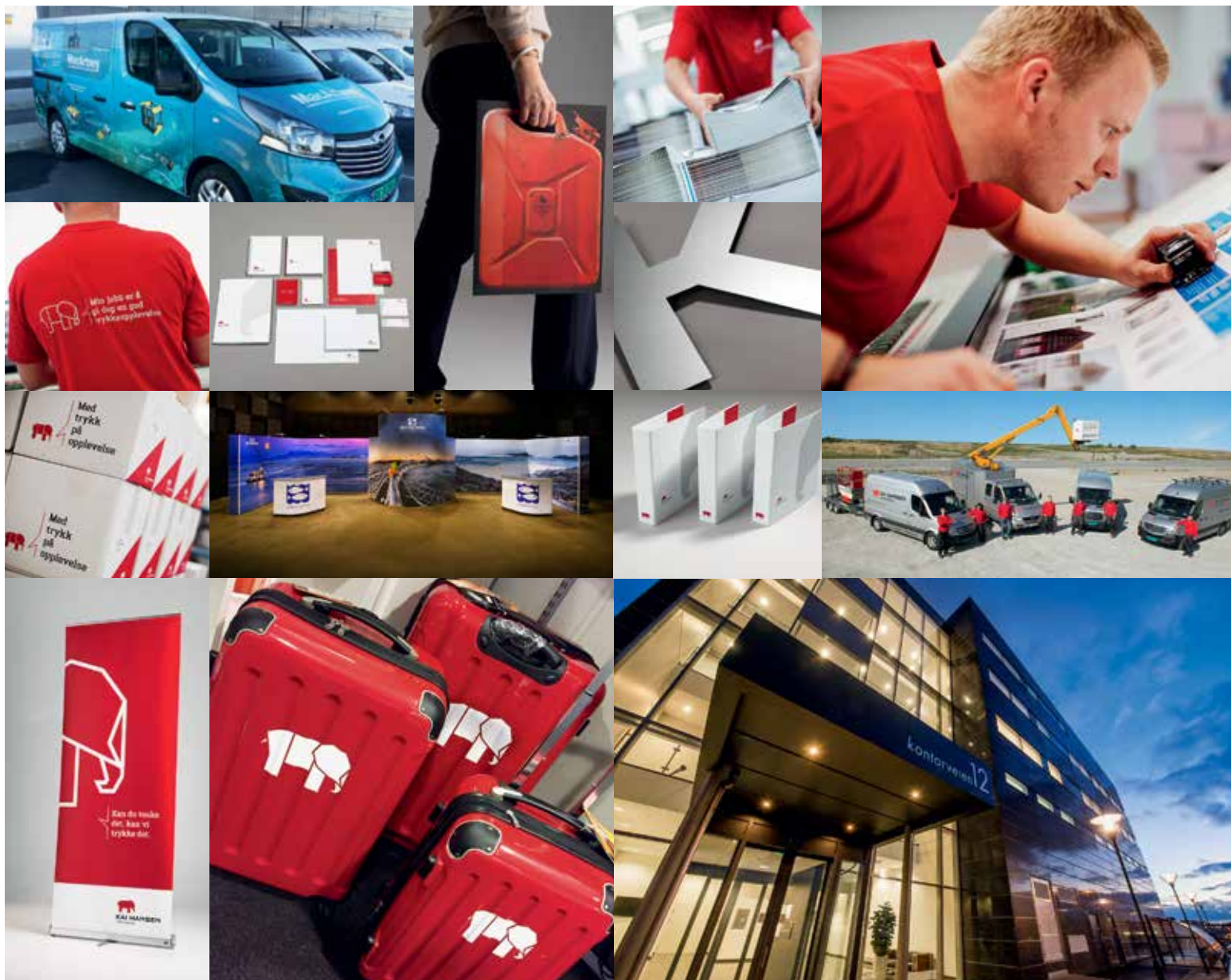
OFFSETTRYKK
DIGITALPRINT
PROFILERINGSPRODUKTER
UTSMYKNING
SKILT
DEKOR
STORFORMAT
MONTASJE

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

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

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

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



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI