

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 10 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

600 tips om svart arbeid

I over to år har tips fra hele landet om svart arbeid og organisert kriminalitet i arbeidslivet strømmet inn til Næringsforeningen. Tipsene har ført til en rekke aksjoner, bortvisninger, siktelser og domfellelser.



**VI FORTSETTER
Å VOKSE!**





Colliers International AS har siden 1993 vært en av de ledende aktørene innenfor næringseiendom i Norge, med hovedkontor i Oslo. Selskapet har hatt en rivende utvikling og har i dag mer enn 90 dedikerte og engasjerte medarbeidere med bred erfaring innen næringseiendom- og forvaltning.

Fra og med den 1. november finner du oss nå også lokalisert i Stavanger. For Colliers er en etablering i Stavanger-regionen et naturlig valg for å kunne tilby enda bedre tjenester til våre kunder - både lokalt, nasjonalt og internasjonalt. Vi ønsker deg velkommen inn til en hyggelig eiendomsprat i våre nye lokaler i Nordbøgaten 4 sentralt i Stavanger, eller besøk vår nettside for mer informasjon.

www.colliers.no

Transaksjon, utleie, leietakerrådgivning, prosjektfinansiering,
analyse/verdivurdering & eiendomsforvaltning.



MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER: Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

09.11 Bedriftsbesøk hos Malm Orstad

09.11 U37 Ung ledelse

14.11 Logistikkdagen 2017

15.11 Game changers

16.11 Årets bedrift 2017

17.11 Lederskolen III

21.11 Handel og sentrumsutvikling i Sola

21.11 Ta ordet

24.11 Kvinneplassen med Ingvar Wilhemsén

30.11 Julemøte på Finnøy

08.12 Lederskolen IV



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

INN ACTIVITIES

18.11 Stained Glass One Day Art Class

22.11 Marketing for innovators

30.11 The Art of Good Communication

08.12 Visit Lervig Brewery



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: 27. oktober 2017

Innhold



Avslører organisert kriminalitet 8

Nordic Edge 2017 14

Mot lysere tider i Dalane 15

Årets bedrift 2017 21

Samler den kreative bransjen 28

Spaltisten: Christian Rangen 30

Profilen: Kristin F. Kragseth 34

Lær av de beste: T.D. Williamson 38

Made in Dalane 42

Bedriften: VVS Prefab AS 44

Spaltisten: Herbjørn Tjeltveit 47

Nye medlemmer siden sist 48

Styrelederen 50

Energikommentaren 52

Spaltisten 54

LUNCH 55

INN Expats 56

Arbeidsliv 58

Nytt om navn 60



Om å ordne køen

Kan det virkelig være en god idé å redusere fartsgrensen til 60 km/t på Motorveien i rushtiden? Kanskje det, hvis den totale reisetiden går ned!



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Bilkvotering i rushtiden, det vil si lysregulering på rampene til E39 mellom Schancheholen i Stavanger og Bogafjell i Sandnes, kan bli en realitet fra 2019.

Samtidig kan det bli aktuelt å sette ned fartsgrensen til 60 km/t når trafikken er på sitt tetteste. Som Aftenbladet omtalte nylig, og som Rosenkilden skrev om i mars 2013, vil dette bli første gang et slikt tiltak innføres i Norge.

Fordømmelsen har vært massiv på Facebook og andre sosiale medier. Når fartsgrensene trues, trer ryggmargsrefleksen inn hos mange og rullegardinene går ned. 60 km/t på Motorveien? Regulering ved påkjørslene? «Hippi-forslag» og «kommunisttilstander», er fyndord som er brukt, også av folk som har ansvar for å sette seg bedre inn i saken før de fyrer løs fra hoften.

BORTKASTET TID

Næringsforeningen har sett nærmere på forslaget. Vi er tilhengere av alle trafikale tiltak som kan gjøre at køene i rushtiden reduseres. Kø er bortkastet tid og penger både for næringslivet og folk flest. Selv om grepene som nå foreslås ved første øyekast kan synes eksperimentelle, har det blitt brukt med stor suksess i bilens hjemland USA siden 1970-tallet, og i Europa i land som Storbritannia, Tyskland og Nederland. Det handler rett og slett om å få ned den totale reisetiden ved å ordne køen og ved å utnytte veikapasiteten bedre. La oss ta et enkelt eksempel, om enn noe hypotetisk: Viking skal spille en avgjørende toppkamp i eliteserien. Det er utsolgt på Stadion og folk strømmer til de forskjellige inngangene. Bak A-feltet er det kaos og ingen køordning på grunn av to lite praktisk anlagte dugnadsfedre som debutterer, og horden av folk kjemper om å komme først fram. Presset øker og alt går i stå. Inngangen ved siden administreres imidlertid av to ingeniørmødre med systemsans. De har organisert en velordnet kø som jevnt og trutt blir mindre. Stikkordet er flyt!

REISETIDEN GÅR NED

Den type trafikk kontroll vi her snakker om blir normalt satt opp slik at kun to og to kjøretøy slippes inn på motorveien samtidig. Her er det opplagt en risiko for økt kø på rampene og det gir grunn til bekymring. Erfaring og forskning fra USA, viser imidlertid at reisetiden går ned dersom systemet utnyttes optimalt. Faktisk snakker vi om en total reduksjon på mellom 20 og nesten 50 prosent i rushtiden, ifølge en gjennomgang Transportøkonomisk Institutt (TØI) har foretatt og publisert i Trafikksikkerhetshåndboken.



Det handler rett og slett om å få ned den totale reisetiden ved å ordne køen.

Det høres kanskje utrolig ut, men det handler om at en jevn og kontrollert innkjøring på motorveien fører til betydelig bedre flyt og færre ulykker. Erfaring viser også at en hastighet på rundt 60 kilometer i timen er det mest effektive i tett trafikk. Økes hastigheten over 60 kilometer i timen, øker også avstanden mellom bilene såpass mye at dette mer enn spiser opp effekten av økt hastighet. Og til de som frykter at det skal gå for sent: Hva er egentlig snittfarten på Motorveien i dag i rushtid? Sannsynligvis godt under 60 km/t!

VED BEHOV

Men skal trafikk kontroll fungere på en god måte, må det aktiveres ved behov. Vegvesenet ser for seg at systemet rundt E39 skal settes opp med fiberkabler i bakken og sensorer som skal mate et styringssystem

med informasjon om trafikksituasjonen på og ved motorveien.

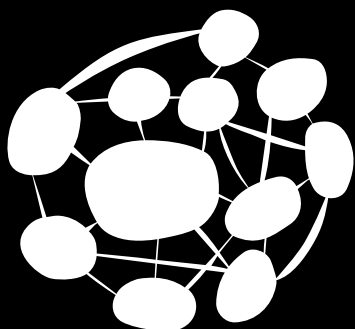
Erfaringene fra USA er tydelige på at det er såkalt trafikkstyrt kontroll som har mest for seg, det vil si at systemet aktiveres ved behov og ikke til faste tider. For eksempel er det meningsløst med tilfartskontroll i rushtiden en dag i høstferien med liten trafikk, mens det i motsatt fall kan være gunstig i forbindelse med en ulykke – selv om den skjer utenom rushtiden.

I tillegg til trafikkstyrt kontroll, er også faktorer som tilstrekkelig lange akselerasjons- og sammenflettingsfelt viktige. Det samme er at de fleste rampene på strekningen omfattes av reguleringen. Erfaringene fra USA viser nemlig også at den sammenlagte reisetiden kan øke hvis tilfartskontroll er programmert uhensiktsmessig, og her kommer vi til et meget sentralt poeng: Næringslivet er positive til å forsøke nye løsninger, men Vegvesenet må være raske til å justere og tilpasse løsningen dersom den viser seg å ikke fungere etter hensikten.

I Hillevåg har vi erfaring med testing av en ny type kryssløsning som har vist seg å fungere svært dårlig og ineffektivt, som kunne blitt mye bedre med noen mindre justeringer, men som det ikke har vært noen vilje til å se på. Vi ønsker kort fortalt ikke en reprise av Hillevåg, der et mislykket eksperiment blir permanent. Det er eksempelet på en «smart» løsning som ble dum.

KANSKJE IKKE NØDVENDIG

Det er også et vesentlig poeng at det innføres rushtidsavgift i Stavanger-regionen fra og med høsten 2018. I tillegg åpnes Eiganestunnelen i 2019. Dette kan få betydning i forhold til rushtidssituasjonen i og rundt Motorveien. Vi har dessuten merket oss at også Vegvesenet tar forbehold om behovet for bilkvotering dersom rushtrafikken reduseres på grunn av rushtidsavgiften. Fullt utbygd vil løsningen koste minst 100 millioner kroner. Det er penger ut vinduet dersom rushtidstrafikken uansett går ned.



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.

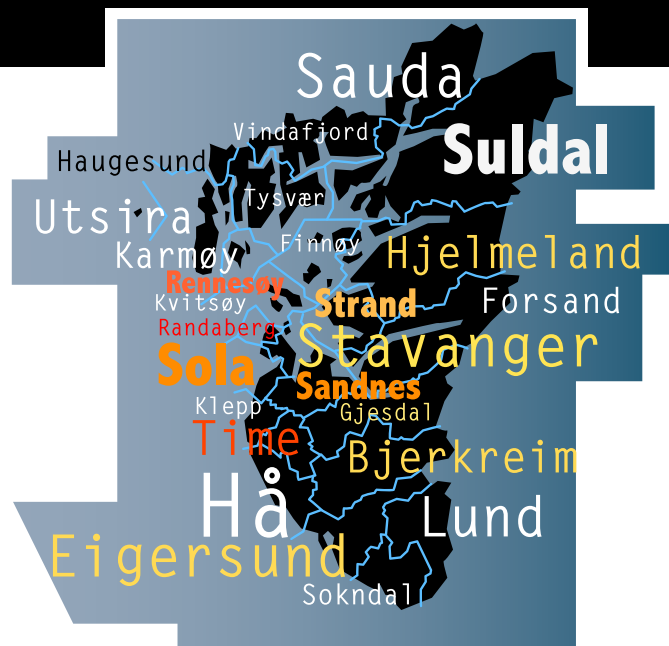
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Cato Østerhus. Tlf: 913 15 547
cato@oster-hus.no



ENERGI

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



FORNYBAR ENERGI

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



BYGG OG ANLEGG

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



MAT

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



STAVANGER SENTRUM

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



SANDNES

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



RISAVIKA

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



FINNØY

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



FORUS

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



GJESDAL

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



JÆREN

Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585
gislehoey@gmail.com



DALANE

Leder: Vidar Volden. Tlf: 913 12 189
vidar@voldentollefsen.no



RYFYLKE

Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813
ka@hardangerrock.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
post@mxsportrandaberg.no



TEKNOLOGI

Leder: Silje Eriksen Bølla. Tlf: 928 87 113
silje.eriksen.boella@sr-bank.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: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848
gjermund.dahl@scandichotels.com



50/50

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



STUDENTER

Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901
sanderbthomassen@gmail.com

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



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen



Perfekte lokaler for bedrifter som går mot strømmen

I Skogstøstraen 25 har vi 5000 m² kontorer til leie. Ny topp moderne toppetasje ferdig, nytt inngangsparti og resepsjon klar i 2018. Du kan leie et bygg, en etasje, en seksjon eller bare kontorer. 3 km fra sentrum tilbyr vi leieavtaler som er fleksible – korte eller lange. For få eller mange. For gründere og etablerte bedrifter som vil røske litt opp i strukturene. Kontorarealene er enkelt skalerbare. Arbeidsstedet er transport- og bomvennlig for mange arbeidstakere med bosted i Stavanger, men vi har også mer enn 200 parkeringsplasser.

tastabrygge.no



SNAKK MED OSS OM NYE LOKALER!

Pål Beck | Megler MNEF | 928 06 292 | pal.beck@mallings.no
Eirik Bergjord | daglig leder | 958 02 902 | eb@mallings.no


MALLING & CO

Avslører organisert kriminalitet



600 tips om arbeidskriminalitet

Hver uke strømmes det inn tips om organisert arbeidslivskriminalitet til Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Tipsene kommer fra hele landet, og har ført til en rekke aksjoner, bortvisninger, tiltaler og domfellelser.

Så langt er nær 600 tips registrert, og antall tips tiltar i omfang. Tipsene blir sendt til politiet i Stavanger, og svært mange av dem videreføres til andre politidistrikter i Norge.

- Mange av disse tipsene dreier seg om saker av svært alvorlig karakter, sier næringsleder Fred Sherling i Sør-Vest politidistrikt.

Flere av de tipsene som registreres omhandler også firma som allerede er i søkelyset fra før.

- Her ligger det veldig mye god og verdifull informasjon som er svært nyttig i det arbeidet A-krim utfører, sier Sherling.

Det som skjer ute på arbeidsmarkedet er langt fra identisk med det som registreres i offentlige firmaregister eller hos NAV og i skatteetaten. Derfor er tips om antall ansatte, arbeidets karakter og hvor og når det skjer svært viktig i A-krim arbeid med å avsløre arbeidslivskriminalitet.

- Mange ganger dreier det seg om personer eller firma vi aldri har hørt om. De er ikke registrert noe sted, sier Sherling.

- Hva sier omfanget av tipsene?

- Det viser hvor stort dette problemet er. Vi hadde en kartleggingsaksjon i 2016 som viste at rundt 30 prosent av

de mindre bedriftene innenfor bygg- og anleggsbransjen kan knyttes til kriminalitet. I år viser en tilsvarende undersøkelse 26 prosent. Når vi vet at det er mellom 5.000 og 6.000 slike firma bare i Rogaland med et snitt på 3,2 ansatte. Da vet vi at det er mange tusen bare i vårt fylke som jobber i disse firmaene. I tillegg har vi de som ikke er registrert noe sted, sier Sherling.

STORE KONSEKVENSER

Kampen mot arbeidskriminalitet har i flere år vært en viktig sak for Næringsforeningen. Tipsordningen ble iverksatt i februar 2015, og ved hjelp av et kontaktskjema på Næringsforeningens nettsider kan hvem som helst sende inn tips om aktiviteter eller firma man mener driver alvorlig. Tipsene som registreres er ikke synlige for offentligheten, men videreføres umiddelbart til politiet.

- Ingen ønsker å identifisere seg med organisert kriminalitet, men problemet er omfattende og har store konsekvenser. Dette er en sak som våre medlemmer er svært opptatt av, og et tema vi ofte kommer tilbake til på våre medlemsmøter. Tipsordningen ble igangsatt som en del av dette arbeidet, også fordi vi vet politiet

har behov for tips i denne type saker, sier næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie.

Kampen mot organisert arbeidslivskriminalitet er også tatt opp i møter med kommunene i regionen.

- Det aller viktigste har vært å få kampen mot organisert kriminalitet i arbeidslivet - og omfanget - på dagsorden, sier Woie.

KONTROLLER

Siden mai 2015 har A-krim i Rogaland kontrollert 1.500 firmaer med om lag 4.000 arbeidere innen bygg og anlegg. 200 ganger er firmaer eller arbeidere bortvist fra arbeidsplassen på grunn av mistanke om åpenbare kriminelle forhold.

Rundt 70 utenlandske personer som enten har drevet kriminelle firmaer, eller jobbet for kriminelle firmaer, har i samme periode blitt bort- eller utvist fra Norge.

- Samarbeidet i A-krim har blitt bedre, men vi kan fortsatt bli mer effektive. Samtidig kan vi ikke være over alt. Til det er vi ikke store nok, og vi har også i større grad prioritert bygg- og anleggsbransjen. Årsaken til det er at kriminaliteten i denne bransjen utgjør den største samfunnsstrusselen. Det går ut over arbeidsplasser, ungdom som skal utdanne

Aksjonerte etter tips

Drøye fire timer etter at en tipser varslet Næringsforeningen om bruk av svart arbeidskraft, aksjonerte politiet i Oslo. Flere albanske maler-arbeidere ble bortvist fra arbeidsplassen og er mistenkt for svart arbeid.

Saken er fortsatt under etterforskning. Det politiet blant annet undersøker, er om de albanske mennene tilhører et større nettverk.

Tipset om de albanske malerne ble levert inn klokken 14.08, mandag 14. august, og ble videreført til politiet i Stavanger. De igjen tok kontakt med politiet i Oslo. Noen

timer senere ble en patrulje i hovedstaden sendt til det angitte arbeidsstedet på Holmlia Senter. Der møtte de fire arbeidere i full sving. En av dem en utenlandsk statsborger som er registrert med et enkeltmannsforetak - de tre andre albanske menn.

De "ansatte" malerne hadde ikke HMS-kort, en av dem var ikke registrert

som arbeidstager i Norge. Ingen var heller registrert som arbeidstager i det aktuelle malerfirmaet.

BORTVIST

Alle arbeiderne ble bortvist fra stedet på grunn av mistanke om svart arbeid og manglende HMS-kort. Politiet mistenker



Siden mai 2015 har politioverbetjent Fred Sherling og hans kollegaer i A-krim i Rogaland kontrollert 1.500 firmaer med om lag 4.000 arbeidere innen bygg og anlegg. Næringspolitisk leder Anne Woie i Næringsforeningen har videreformidlet nær 600 tips til politiet hvor det er mistanke om ulovlig virksomhet. (Foto: Henrik Moksnes/Bitmap).

seg og statens inntekter i form av skatter og avgifter.

- Er problemet blitt mindre som følge av et annet arbeidsmarked i Rogaland de siste tre årene?

- Nei, de samme miljøene er her fortsatt. Men mange bedrifter som i større grad har gått inn i privatmarkedet igjen, har blitt oppmerksom på hvor omfattende dette problemet er.



Det aller viktigste har vært å få kampen mot organisert kriminalitet i arbeidslivet - og omfanget - på dagsorden.

Anne Woie

brudd på regler rundt innbetaling av skatter og avgifter. Firmaet er verken registrert i merverdiregisteret eller med ansatte.

- Eierne av enkeltmannsforetaket kunne ikke oppgi noen god forklaring, og politiet har åpnet sak mot hovedentreprenøren, sier Fred Sherling, næringsleder i Sør-Vest politidistrikt.

Ifølge politiet tyder mye på at de albanske arbeiderne er knyttet til et større kriminelt nettverk.

NULLTOLERANSE

Det er OBOS Forretningsbygg som står for rehabiliteringen og oppussingen på Holmlia-Senter i Oslo. Direktør for drift og prosjekter, Roger Kongerud, sier at

OBOS praktiserer nulltoleranse ved tilfeller av sosial dumping og bruk av ulovlig arbeidskraft.

- Vi har strenge rutiner og kontroller for å forbygge og avdekke dette ved våre byggeplasser. I denne saken har vi bistått politiet med all dokumentasjon som vi og entreprenøren har. Vår kontrakt med entreprenøren er basert på NS 8406. Denne kontrakten krever at entreprenør varsler oss som byggherre dersom underentreprenører skal benyttes. Det ble ikke gjort i dette tilfellet, sier Kongerud.

TATT SEG INN

Kongerud sier videre at entreprenøren hadde gjennomført kontroll av

underentreprenørs malere, og at underentreprenør hadde signert og dokumentert hvem de skulle bruke til arbeidet.

- De politiet avdekket som mulig ulovlige arbeidere var ikke redegjort for i dokumentasjonen. Entreprenør hadde også etablert elektronisk registrering av ansatte på byggeplassen. De samme personene hadde tatt seg inn på byggeplassen uten elektronisk registrering etter at byggeplassledelsen var gått for dagen. Entreprenør ryddet umiddelbart opp i alle forhold. Hvis det viser gjennom politiets etterforskning at vår entreprenør er å klandre, vil de ikke lenger være en leverandør i vårt system, sier Kongerud.

Forbud mot kontant betaling

Da Lie Blikk innførte forbud mot kontant betaling fra butikken og verkstedet på Kvål, forsvant de fleste utenlandske kundene over natten. Det lever bedriften veldig godt med.

Vi forsto jo at dette i all hovedsak var ufaglærte kunder som ble i stand til å utføre jobber svart ved kjøp av våre produkter – arbeid vi selv kunne hatt.

Mange av dem var gjengangere, sier hovedeier i Lie Blikk, Tor Raymond Lie.

Lie er i likhet med resten av den seriøse bransjen opptatt av de store konsekvensene omfanget av svart arbeid har.

- Arbeidskriminalitet og svart arbeid går ut over alle. Ikke bare det enkelte firma, men hele samfunnet.

Lie opplever at det skjer noe i kampen mot svart arbeid, og registrerer både flere aksjoner og større oppmerksomhet omkring arbeidet med å få bukt med kriminaliteten i arbeidslivet.

- Det mest positive som har skjedd så lenge jeg har vært medlem i laug og foreninger er at man virkelig har tatt tak i dette problemet. Dette er virkelig noe vi som bedrift får igjen for, sier Lie.

BREDT SPEKTER

Lie Blikk har over 40 ansatte og er lokalisert på Kvål nær Ganddal. Blikkenslagerfirmaet har både egen butikk og verksted, og påtar seg oppdrag i hele distriktet - i all hovedsak knyttet til tak og fasade. De leverer takrenner, pipehatter og beslag, men også andre varer laget i metall. Taket på Kuppelhallen er et av de mest kjente og store oppdragene Lie Blikk hadde ansvaret for de senere årene, arbeid knyttet til boligprosjektet Holmeegenes et annet.

- Men vi har også en rekke oppdrag knyttet til vanlige boliger, og leverer blant annet takrenner og beslag til Østerhusgruppen. Kundegruppen vår er fra privatmarked, små og store byggmestere, entreprenører til stat og kommune. Vi har et bredt spekter av kunder, sier daglig leder Kate Lie.

UTENLANDSKE

Inntil for to år siden fikk bedriften på Kvål daglig besøk av kunder som ønsket å kjøpe varer hos bedriften. I høy grad arbeidere som kom i utenlandsregistrerte biler og som betalte kontant.

- Da vi innførte forbud mot kontant betaling, forsvant disse kundene. Vi solgte

egentlig våre varer til en konkurrerende gruppe som vi mistenkte drev med svart arbeid. Dette er en gruppe som tilbyr alt mulig av tjenester, uten å ha noen spesialkompetanse, sier prosjektleder Gerhard Håland.

«ALT MULIG»

Spesialkompetansen bedriften besitter, medfører at Lie Blikk ikke er blant de selskapene innenfor bygg- og anlegg som merker arbeidskriminaliteten mest. Men de har lenge opplevd at tømmermenn som opererer i bransjen tar en del av markedet via useriøse firma som tilbyr «alt mulig».

- Det er der den største utfordringen ligger. Men i motsetning til disse firmaene, har vi et verksted og maskiner som de ikke har tilgang til. Sånn sett er vi mer skjermet, sier Håland.

- Men vi mister arbeid i andre ledd. Dersom et seriøst tømmerfirma hadde fått jobben, vil vi svært ofte ha vært med som underentreprenør for større entreprenører, sier Kate Lie.

- Skjer det ofte at ufaglærte får disse jobbene?

- Det er vanskelig for oss å si hvor ofte. Vi har ikke noe tall på dette, sier Kate Lie.



Etterlyser flere tiltak

- Økte bevilninger til A-krim og nye og strengere standardkontrakter er de viktigste tiltakene i kampen mot arbeidslivskriminalitet og svart arbeid, mener Rasmus Pollestad.

Pollestad er daglig leder hos Byggmester Jens Gerlach Sørensen AS på Bryne, og er også leder for ressursgruppen for Håndverkere i Næringsforeningen. Ressursgruppen ble startet i 2015 og

jobber med saker som går på tvers av alle håndverkerlaugene. En av de viktigste sakene ressursgruppen har satt på sin dagsorden, er kriminalitet i byggebransjen.



Arbeidskriminalitet og svart arbeid går ut over alle. Ikke bare det enkelte firma, men hele samfunnet.

Tor Raymond Lie

Prosjektleder Gerhard Håland og eier og styremedlem Tor Raymond Lie i verkstedet på Kvål.

- I privat sektor er dette problemet enormt. En stor del av privatmarkedet er i dag borte fra den proffe delen av markedet, sier Pollestad.

I Rogaland har politiet, Arbeidstilsynet og andre offentlige etater jobbet sammen i flere år for å avsløre kriminalitet i arbeidslivet. Samarbeidet ble formalisert da A-krim-gruppen ble opprettet i mai 2015. Der deltar både representanter fra politiet, Arbeidstilsynet, Skatteetaten, kemneren og NAV. Flere A-krimgrupper er opprettet andre steder i landet.

- Jeg mener det bør settes av enda mer penger til det arbeidet A-krim driver. Samtidig bør man også igangsette tiltak som i større grad retter seg mot brukerne av svart arbeid, sier Pollestad.

OSLO-MODELLEN

- I hvilken grad opplever du at kommuner, fylket og stat tar ansvar som arbeidsgiver i forhold til kampen mot svart arbeid?

- Rogaland fylkeskommune er gode. I kommunene er det mer variert i forhold til hvilke krav man setter, men Stavanger går nå i bresjen med tanker for å innføre den såkalte «Oslo-modellen», sier Pollestad.

Oslo kommune innførte i mai i år nye standardkontrakter for innkjøp som skal hindre skatteunndragelser, utnyttning av arbeidskraft og sikre bruk av lærlinger. Kontraktene stiller blant annet krav om tarifflønn mellom oppdrag og at nøkkelpersoner i prosjektet både skal

forstå og kunne gjøre seg forstått på norsk. I tillegg settes det forbud mot bruk av kontant betaling og krav om betaling av lønn til den enkeltes bankkonto.

BEGRENSER

- Den modellen blir alfa og omega for å få gjenopprettet tilliten til anbudskonkurransene som blir utlyste framover, sier Pollestad.

- Hvilke andre tiltak mener du vil være viktige?

- Innleid arbeidskraft må begrenses vesentlig. For ett år siden gikk fagfolk på NAV, mens utleiebransjen hadde fullt opp. Det sier det meste om holdningene til bruk av «billig arbeidskraft», sier Pollestad.



Annelene Næss, direktør for Smart Digital i Telenor, var en av foredragsholderne på årets Nordic Edge.

NORDIC EDGE 2017:

- Ikke noe alternativ til smartteknologi

- Det er ikke noe alternativ til å benytte oss av smartteknologi, dersom vi skal klare utfordringene innen helsevesenet i framtiden, fastslo Annelene Næss, direktør for Smart Digital i Telenor, på årets utgave Nordic Edge Expo – som tiltrakk seg over 4.000 besøkende.



TEKST
EGIL HOLLUND

Over 100 foredragsholdere og rundt 200 utstillere – og en konferanse som nå strekker seg over tre dager. Smart happiness var hovedtema for årets utgave av Nordic Edge, som tok for seg tema som mobilitet og velferdsteknologi, via EdTech, energi og miljø, til forretningsmodeller for offentlig sektor, Smart Art, effektivitet og forbedring av kommunale tjenester. Deltakerne på konferansen kom blant annet fra teknologiselskaper, kommuner, sykehus og transportbransjen. Sammen forsøkte de å finne svar på hvilke muligheter og hvilke retninger utviklingen av smartteknologi vil ta.

ELDREBØLGEN

Annelene Næss i Telenor var en av

foredragsholderne. Hun var spesielt opptatt av de utfordringene eldrebølgen i den vestlige verden fører med seg, og hvilken rolle smartteknologi kan spille.

- I et land som Norge vil vi om 20 år ha dobbelt så mange mennesker over 80 år, som vi har i dag. Dersom vi skal kunne gi det samme tilbudet til dem som det vi har nå, og dersom vi skal gjøre alt på samme måte som vi gjør det i dag, betyr det at en tredjedel av alle unge må utdanne seg innen helse i framtiden. Kostnadene, som allerede utgjør én tredjedel av kommunenes budsjetter, vil også vokse betydelig. Det sier seg selv at det ikke er bærekraftig, poengterte Næss.

INTERNASJONAL MØTEPlass

Nordic Edge Expo 2017 har på rekordfart utviklet seg til en internasjonal møteplass for mennesker som jobber med digitalisering og smarte løsninger for byer

og samfunn. Store teknologiselskaper som Microsoft, Cisco og Hewlett Packard er sentrale samarbeidspartnere. Antall deltakere har vokst fra rundt 500 i 2015, til over 2.000 i fjor og over 4.000 i år.

- Arrangementet har gått over alle forventninger. Vi har nå passert 4.000

deltakere, sier en meget fornøyd daglig leder Herbjørn Tjeltveit i Nordic Edge.

- Vi har i sum tatt et nytt steg mot å bygge Nordic Edge Expo som Nordens viktigste smartby-møteplass. Nå gjelder det å foredle det vi har fått til, slik at vi kan fortsette å bygge innhold og gjøre oss relevant som markeds plass, sier Tjeltveit.



Herbjørn Tjeltveit

Mot lysere tider i Dalane

Det investeres for milliarder i Egersund og Dalane. Nær daglig monteres nye vindturbiner i fjellområdene, og bærer bud om symbolsk kraft og nye, lysere tider. Også i havnen er aktiviteten skyhøy. Både privat næringsliv og kommunen investere store beløp i og rundt kaianlegg – investeringer som gir store muligheter for både ny og økt aktivitet. Det gir også flere arbeidsplasser og tro på fremtiden.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD





Store havneinvesteringer gir nye arbeidsplasser

Nye kaianlegg, nytt fryselager, sildoljefabrikk og en rekke nye prosjekter. Aktiviteten i og rundt Egersund havn har knapt vært mer omfattende.

Til sammen investerer næringslivet og det offentlige for om lag 800 millioner kroner alene i Egersund havn på kort tid.

For en region som de siste årene har opplevd den høyeste arbeidsledigheten i Rogaland, innebærer det en rekke nye arbeidsplasser – både på kort og lang sikt.

- Det er en høy grad av investeringsvilje i regionen, og vi snakker om 100 arbeidsplasser bare i form av nyansettelser. I tillegg skaper også selve byggevirkomheten en rekke nye

arbeidsplasser, sier leder for Egersund Næring og Havn, Lars Kolnes.

OMRÅDEPLAN

Kommunen jobber for tiden med en områdeplan som definerer hvor ulike funksjoner skal være. Det er en av landets største innenfor feltet sjørettede tiltak og er på 700 mål. Områdeplanen kan være med på å løse kommunens behov for industriareal. Men for det meste av det som nå skjer av investeringer og tiltak i havneområdet, vil områdeplanen ha liten betydning.

- Egersund havn er der det skjer flest utbygninger for tiden. Det skyldes, tror jeg, at vi har vært proaktive med et sterkt ønske om å få ting til, sier Kolnes.

Prosjektene er mange. Et av dem er utspredninger av fjellknauser på bunnen for å gjøre havnen mindre grunn. Det har vært en forutsetning for at flere og større skip kan legge til kai. Uten dette prosjektet ville flere av skipene som har levert vindmøller til distriktet ikke hatt mulighet for å bruke havnen.

- I løpet av november har vi utdypet

Leder for Egersund Næring og Havn, Lars Kolnes, og havnefogd Ove Romslo gleder seg over et høyt investeringsnivå i Egersund Havn. Totalt brukes det nå 800 millioner på ulike tiltak, hvor det offentlige står for rundt 100 millioner.



På Kaupanes bygges det et mottaksbygg for Statnett sine sjøkabler mellom Norge og Storbritannia og Norge og Tyskland. Egersund konkurrerte med en rekke havner i Norge om prosjektet, og gikk seirende ut.

mellom Norge og Storbritannia og Norge og Tyskland. Egersund konkurrerte med en rekke havner i Norge om prosjektet, og gikk seirende ut.

- Det vil trolig også innebære vedlikeholdsoppdrag og generere trafikk og omdømme, sier Kolnes.

- Kabelen er ventet inn i april neste år, sier havnefogd Ove Romslo.

Egersund Næring og Havn har også fått et tilskudd på 19 millioner kroner til bygging av ny tømmerkai. Det arbeidet starter nå, og skal fortrinnsvis brukes til tømmertransport. Det innebærer at Egersund blir senter for all tømmertransport fra Sør-Rogaland.

- Den kaien ligger på Kongstein og blir 72 meter lang, sier Romslo.

FISK OG FRYSE

I tillegg til arbeidet med ulike kaianlegg er det inngått en avtale med Global Egersund om bygging av nytt fiskeforedlingsanlegg på 14.000 kvadratmeter, samt Prima Protein for nytt prosessanlegg på 6000 kvadratmeter for sjømat i vid betydning av ordet.

- Global er allerede i gang med

kontraktsforhandlinger og tar sikte på at i alle fall fryseanlegget står ferdig til makrellsesongen neste vår.

I havneområdene har Pelagia bygget et stort nytt fryselager på Kaupanes.

- Det betyr totalt sett investeringer i havnen på om lag 800 millioner kroner, av dem investerer Egersund Næring og Havn for rundt 100 millioner. Dette er prosjekter som allerede er vedtatt og som pågår.

ANDRE PROSJEKTER

Samtidig jobbes det med planer for ny dypvannskai utenfor Ervik Shipping, planer om containerhavn, en varmesentral for utnyttning av flis samt muligheten for landstrøm.

- Vi har søkt ENOVA om et tilskudd til et landstrømanlegg som skal koste 12 millioner, sier Romslo.

Det er havnefogden som leder den delen av foretaket som drifter selve havnevirksomheten i Egersund. Havnen har cirka 2.500 fartøysanløp i løpet av et år, og havnekontoret skal både organisere trafikken og bidra til at fartøyene har god fremkommelighet og kan ferdes trygt i farvannet.

mellom 2-3000 kubikk med masse, forteller Kolnes.

MOTTAKSBYGG

Også den gamle ferjeterminalkaien er utbedret og forlenget for 35 millioner kroner. Det har gitt 160 meter ny kai.

På Kaupanes bygges det nå også et mottaksbygg for Statnett sine sjøkabler

Gi mulighet for bedre helse til dine ansatte!

Kickstart bedriftspakke kr. 790 per person. 3 timer med gode verktøy for bedre helse og motivasjon.

PILATES

Øvelser for styrke, bevegelse og holdning som gjør underverker for kroppen.

RESTORATIV YOGA

Dyp avspenning med enkle pusteteknikker og rolige bevegelser. Spesielt godt i en hverdag med mye stress.

MAT SOM MEDISIN

Mange opplever økt energi, bedre fokus, mindre smerter, hormonbalanse og økt metabolisme når tarmen er friskere.

Vi tilbyr også gavekort som kan brukes akkurat som du ønsker på hele huset!



St. Svithuns gt. 12, Stavanger
post@houseofmovement.no
www.houseofmovement.no



DALANE:

Milliarder brukes på vindparker

Bare en kort kjøretur fra Egersund havn, skuer driftsleder Torfinn Tuen ut over Egersund Vindpark. 1,2 milliarder er investert i parken som skal stå ferdig før jul.

Tuen har fått ansvaret for driften, og er en av mange tidligere arbeidere innenfor olje og gass som har skiftet beite. Men Egersund Vindpark i Åseheia – med sine 33 vindturbiner – er langt fra den eneste som er under bygging og planlegging i Dalane.

Det investeres store beløp innenfor vindkraft og fornybarsiden i regionen. 50 vindturbiner er allerede på plass i Sokndal, som foreløpig er det største anlegget i landet. Anlegget har fått navnet Google-kraft, som følge av at det amerikanske multikonsernet har inngått avtale om å kjøpe energien.

200 vindturbiner skal være i drift på til sammen seks forskjellige steder i regionen i løpet av de neste to årene:

FØR JUL

Egersund Vindpark skal stå ferdig bygget før jul. Norsk Vind Energi har hatt utbyggingsansvaret og vil også ha driftsansvaret. Anlegget vil inneholde 33 vindturbiner. Allerede i august leverte prosjektet sin første kilowattime til nettet. Årlig produksjon vil ligge på cirka 395 GWh, noe som tilsvarer årsforbruket til rundt 20.000 husstander. Anlegget vil koste tett på 1,2 milliarder kroner.

Svåheia Vindkraftverk i Eigersund vil inneholde sju vindmøller og ha en estimert årsproduksjon på opp mot 82 GWh. Anlegget vil koste 250 millioner kroner.

Tellenes Vindpark i Sokndal inneholder 50 vindmøller og var ferdigstilt i høst.

Parken vil gi en årlig kraftproduksjon på rundt 520 GWh, noe som tilsvarer strømforbruket til cirka 25.000 eneboliger. I juni 2016 ble prosjektet kjøpt av amerikanske Blackrock. Det er også inngått en langsiktig kraftsalgsavtale med Google.

2,5 MILLIARDER

Bjerkreim Vindpark består av tre tilhørende vindkraftprosjekter, henholdsvis Norsk Vind Skinansfjellet AS, Norsk Vind Gravdal AS og Bjerkreim Vind AS med til sammen 73 vindmøller. Anlegget vil koste om lag 2,5 milliarder.

Prosjektene ligger ved siden av hverandre og vil til sammen ha en installert effekt på cirka 290 MW. Anlegget skal stå ferdig i løpet



Det meste av vindturbinene som har blitt utplassert i regionen har ankommet med skip, blitt lagret i Egersund havn og fraktet på biler i løpet av sen kveld og natt.

av 2019. I tillegg eier Norsk Vind Energi Måkaknuten Vindkraftverk i Bjerkreim og Gjesdal. Anlegget vil inneholde 22 vindmøller og produsere om lag 229 GWh i året, noe som vil kunne forsyne om lag 11.500 husstander med strøm. Investeringskostnadene er beregnet til rundt 800 millioner kroner.

FLERE ÅRSAKER

Rune Hersvik er medgründer og seniorpartner i Norsk Vind Energi og sitter også i styret i selskapet.

Han sier det er flere årsaker til at den omfattende utbyggingen av vindparker skjer i nettopp dette området.

- Først og fremst handler det om at denne regionen har en jevn og stabil vind. Det er den viktigste grunnen. I tillegg har man en havn både i Egersund, i Sirevåg og i Risavika som er i stand til å ta i mot vindturbinene sjøveien, sier Hersvik.

De forutsetningene er ikke de eneste. NVE har lenge ment at regionen er den beste i Europa i forhold til utbygging av vindkraft. Det handler også om lokalisering og Rogalands nærhet til markeder i Danmark, Storbritannia, Tyskland og Nederland.

KABELHJØRNET

- Rent geografisk er denne regionen vertskap for det som populært kalles et «kabelhjørne». Samtidig har man også et robust landbasert kraftnett i området, sier Hersvik.

En viktig syretest på vindkraftens attraktivitet og preferanse også for fastlandsindustrien i regionen, er at Hydro aluminium har inngått en 20 år lang kraftsalgsavtale på hele 1 Twh vindkraft per år til sin nye aluminiumsproduksjon på 70.000 tonn aluminium.

I tillegg til de prosjektene som er nevnt vil også Stigafjellet Vindkraftverk

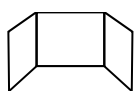
i Bjerkreim inneholde 13 vindturbiner. Anlegget vil ha en samlet installert effekt på 30 MW og gi en årsproduksjon på 81 GWh. Stigafjellet skal stå ferdig neste år.

Torfinn Tuen får ansvar for driften av Egersund Vindkraft i Åseheia. 33 vindturbiner står klar til å produsere 395 GWh.



STAND UP TOUR 2017

Vårt team har det siste året levert og bygget en rekke messestands world wide. Vi leverer store og små standløsninger – også beregnet for gjenbruk. I tillegg kan vi ta oss av både kreativt innhold og all nødvendig logistikk rundt din messedeltakelse. No kidding!



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



ÅRETS BEDRIFT FOR 31. GANG:

Dette er de fem nominerte

I år deles årets bedrift ut for 31. gang. For andre gang er det også en egen finalerunde, der fem finalister kjemper om prisen. – Slik får vi mulighet til å løfte fram flere verdige vinnerkandidater og deres imponerende prestasjoner fram i lyset, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Arets bedrift er en pris etablert av Næringsforeningen og Handelsbanken i 1987, den gangen som Årets Stavangerbedrift. I 2002 ble Stavanger Næringsforening og Sandnes Næringsforening fusjonert til Næringsforeningen i Stavanger-regionen, og prisen endret navn fra Årets Stavangerbedrift til Årets bedrift.

Den har vært delt ut hvert år siden

1987, og er en av de mest prestisjetunge i regionen. Formålet med prisen har hele tiden vært å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter.

- Utmerkelsen «Årets bedrift» henger høyt, siden det er en pris med lang kontinuitet og historie. Men først og fremst handler det om at vinnerne er en imponerende rekke bedrifter, som det er en ære å havne på listen sammen med, sier Minge.

OVER 40 FORSLAG

I fjor var det Øglænd System Gruppen som vant. Konsernsjef Geir Austigard mottok prisen under den tradisjonsrike festmiddagen i Rosenkildehuset. Ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, sto for utdelingen:

- Veksten til årets vinnerbedrift er tuftet på en sterk bedriftskultur. En sterk bevissthet om egen industriell arv og jærsk kultur; den «goa jærsk tyå». Denne blir kombinert med å skape rom for unge talenter både nasjonalt og internasjonalt,

sa Sagen Helgø, i forbindelse med prisoverrekkelsen.

Hvem som vinner i år, bestemmes av en jury, ledet av styreleder i Næringsforeningen, Ådne Kverneland. Han har med seg fjorårets vinner, Geir Austigard fra Øglænd System Gruppen, Hans Kristian Mong fra Egersund Group, som vant i 2015, i tillegg til banksjef Ole Henry Slette i Handelsbanken, Tone Grindland, næringssjef i Stavanger kommune og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

- I år fikk vi inn over 40 forslag. Så vi kan trygt si at interessen rundt prisen er stor også i år, påpeker Minge.

Det er som sagt fem finalister i år. Hvem som til slutt går av med seieren, avgjøres av juryen og offentliggjøres ikke før under festmiddagen i Rosenkildehuset 16. november. Selve prisen er en bronsestatuett laget av den nå avdøde billedhuggeren Hugo Frank Wathne. En fullversjon av denne står på Holmen-allmenningen ved De Røde Sjøhus i Stavanger.

TIDLIGERE VINNERE

1987	Laerdal Medical A/S
1988	Skretting A/S
1989	Peder Smedvig A/S
1990	Hitec A/S
1991	Kværner Rosenberg A/S
1992	Brødrene Pedersen A/S
1993	Stavanger Aftenblad
1994	Skanem A/S
1995	SE Labels A/S
1996	RF-Rogalandforskning
1997	Den norske stats oljeselskap AS
1998	Scana Industrier asa
1999	Stavanger Fondsforvaltning AS
2000	Folke Hermansen AS
2001	Øgreid AS
2002	Kverneland ASA
2003	PAM AS
2004	Technor ASA
2005	A. Idsøe AS
2006	Acta Holding ASA
2007	Figgjo AS
2008	Seabrokers AS
2009	Helgø Matsenter AS
2010	Comrod AS
2011	IKM Gruppen AS
2012	Øster Hus AS
2013	NorSea Group AS
2014	Sandnes Garn AS
2015	Egersund Group AS
2016	Øglænd System Gruppen



Konsernsjef Geir Austigard mottok prisen under den tradisjonsrike festmiddagen i Rosenkildehuset, på vegne av Øglænd System Gruppen.

Her er de fem finalistene >>>

Vilje, engasjement og kontinuerlig vekst

Fiskå Mølle er nominert til Årets bedrift for andre år på rad. Den tradisjonsrike bedriften i Strand har hatt vekst hvert eneste år siden starten i 1965, og har det siste året økt omsetningen med rundt 100 millioner. Fiskå Mølle er i dag den største private leverandøren av kraftfôr, gjødsel og såvarer til landbruket i Norge. - Selskapet har levert positivt resultat hvert eneste år og resultatveksten i 2017 forventes å bli rundt 10 prosent, forteller Leif Kåre Gjerde, daglig leder i Fiskå Mølle.

De tre brødrene Nordbø overtok driften av kvarnen på Fiskå rundt 1890, men det var først i 1965 at Nordbø-familien startet med produksjon av kraftfôr til landbruket.

- Vi har hatt vekst hvert år siden, og vil i år nå en omsetning på rundt 1,8 milliarder samlet for selskapene. Vi er i dag landsdekkende, men har størst markedsandel i Kyst-Norge fra Agder til Troms. Vi er et AS eid av familien Nordbø, hvor 4. og 5. generasjon fortsatt er med i den daglige driften, forteller Gjerde.

Men å ha hovedkontor og produksjon i Ryfylke, i stedet for midt i landets landbrukstyngdepunkt på Jæren, er i utgangspunktet et handikap.

- Driftsmiddel til landbruket er en volumintensiv aktivitet med store logistikkostnader. Lokaliseringen på Fiskå, med stor avstand til markedet på Jæren, er derfor en betydelig hemsko. Men familien Nordbø sin vilje og engasjement, en liten og effektiv organisasjon og etter hvert en størrelse som har gitt stordriftsfordeler på innkjøp, logistikk med mere - har vært drivere for en kontinuerlig vekst, forteller Gjerde.

20 PROSENTS MARKEDSANDEL

Virksomheten har de siste fem årene vokst med rundt 500 millioner i omsetning.

- Veksten har kommet i alle selskap, men vi er spesielt fornøyd med utviklingen i datterselskapene rundt om i landet. Utviklingen i Trøndelag har vært spesielt gledelig, og her har vi doblet omsetningen fra 2013 til 2017. Fiskå Mølle gikk i 2016 inn med en minoritetspost i et mindre selskap som driver med bearbeiding av korn til ulike produkter innenfor mat, Duga AS. Oppkjøpet signaliserer at Fiskå Mølle, i tillegg til korn og kraftfôr til husdyr, ønsker å etablere seg som en betydelig leverandør av korn og bearbejdede kornprodukter til næringsmiddel, sier Gjerde. Flere oppkjøp kan ventes innenfor dette segmentet framover.

- Hvordan ser dere på framtiden?

- Norsk landbrukspolitikken legger opp til økt landbruksproduksjon, med mål om selvforsyning for de landbruksprodukter en har en naturgitt forutsetning for å produsere her til lands. Fiskå Mølle forventer derfor en liten vekst i totalmarkedet, men vi tror vi kan øke markedsandelen innenfor korn og



- Veksten har kommet i alle selskap, men vi er spesielt fornøyd med utviklingen i datterselskapene rundt om i landet, forteller Leif Kåre Gjerde.

kraftfôr. Veksten forventes å komme både organisk og gjennom oppkjøp og fusjoner, sier Gjerde.

Fiskå Mølle har en målsetting om på landsplan å ha 20 prosents markedsandel for kraftfôr i 2020. Dette tilsvarer en økning på nye 30 prosent fra 2015.

FISKÅ MØLLE AS

- » Etablert i 1965.
- » Hovedkontor på Fiskå i Strand kommune. 8 møller og kornmottak over hele Norge. Har kornmottak og produksjon av kraftfôr, og selger en rekke produkter knyttet til landbruk, blant annet såkorn, gjødsel, kalk med mere.
- » Ansatte: Rundt 100.
- » Eier: Brødrene Nordbø AS (100 prosent), eid av familien Nordbø.
- » Omsetning 2016: 1,65 mrd. (konsern)
- » Driftsresultat 2016: 55 mill. (konsern)



Fiskå Mølle er landets største private leverandør av kraftfôr, gjødsel og såvarer til landbruket. Foto: Fiskå Mølle



Ti fabrikker og 1.600 medarbeidere

Dør- og vindusprodusenten NorDan har fra sitt hovedkontor på Moi tredoblet den årlige omsetningen fra begynnelsen på 2000-tallet til i dag. - Veksten har i stor grad skjedd i markedene utenfor Norge, forteller markedsdirektør Johannes Rasmussen.



- NorDan er i dag en betydelig internasjonal aktør med datterselskap i Storbritannia og Sverige, forteller markedsdirektør Johannes Rasmussen.

I 2002 hadde NorDan en årlig omsetning på rundt 700 millioner kroner. I år er den over 2,3 milliarder kroner.

- Vi har satsset målrettet

mot markeder som enten har sammenlignbare vilkår som Norge, eller hvor vi gjennom år med eksport har sett at behovet for en sterkere satsning har vært til stede. Siden 2000-årsskiftet har vi kjøpt opp selskaper i Sverige, Polen og Litauen samt et salgsselskap i Storbritannia. Inngangen til jubileumsåret 2016, hvor NorDan markerte 90-årsjubileum, ble dramatisk med storflommen Synne som rammet Moi-fabrikken den 5. desember i 2015. En uke etterpå oppnådde bedriften en viktig milepæl da vi åpnet et helt nytt produksjonsanlegg i Polen, forteller Rasmussen.

Han er markedsdirektør i en av Skandinavias ledende dør- og vindusprodusenter, med 25 salgskontor etablert i inn- og utland og produksjon ved ti fabrikker og flere enn 1.600 medarbeidere.

- Siden etableringen på Moi i 1926 har vi laget vinduer og dører av svært høy kvalitet, og vi er i dag en betydelig internasjonal aktør med datterselskap i Storbritannia og Sverige. I Norge er vi en klar markedsleder med hovedkontor og fabrikk på Moi, i tillegg til en fabrikk i Egersund og på Otta. Vi har tre fabrikker i

Sverige, tre i Polen og en i Litauen, forteller Rasmussen.

SIKKERHETSVINDUET

NorDan er i Norge nok mest kjent for Sikkerhetsvinduet, som var et svært nyvinneende produkt da det ble utviklet tidlig på 1960-tallet. Hadde ikke Johannes Rasmussen d.e. kommet fra Danmark til Moi for å få arbeid, hadde kanskje ikke Sikkerhetsvinduet sett dagens lys heller.

- Men like viktig som selve produktet, var evnen til å sette det i industriell produksjon. Blant annet har NorDan i en årrekke utviklet egne, unike maskiner for mest mulig effektiv vindusproduksjon. Både da og nå har NorDan vært først ute i vår bransje med en rekke nyheter, og fortsatt har vi en svært sterk tradisjon for innovasjon som er gjennomgripende for hele virksomheten vår. Dette har også resultert i at vi internasjonalt ligger helt i front med robuste løsninger for fremtidens byggeforskrifter, sier Rasmussen.

Han viser til at vinduet NorDan NTech Passiv 0,7, som har vært i markedet siden 2007, tilfredsstiller de strengeste krav til energieffektivisering og bygger på deres unike teknologi, fortsatt tuffet på vinduet som ble utviklet og patentert av Kåre og Johannes Rasmussen tilbake på begynnelsen av 60-tallet.

MÅL OM TRE MILLIARDER

De senere årene har også NorDan tilført sine kjerneprodukt flere nye funksjoner, som solskjerming, screens og integrerte smarte dør og vindusløsninger.

- Vi leverer system for bedre montering av vindu og dør i vegg, slik at kundene kan industrialisere sine løsninger og redusere svinn. Vi ligger helt i front i utvikling av BIM-objekt og digitalisering, sier Rasmussen, og fortsetter:

- Vi føler nå alt ligger til rette for økt vekst, og vi har satt oss som mål å vokse til tre milliarder i omsetning 2020. Men i bunnen ligger fortsatt de samme verdiene som vi alltid har hatt med oss, og med smarte vinduer og dører skal vi fortsatt være blant de ledende dør- og vindusaktøren i Nord-Europa både i dag og i fremtiden.

NorDan presenterte nylig helt nye produkt på messen Bygg Reis Deg i Lillestrøm, der satsing på hel aluminium skal bidra til bedre løsninger for alle typer bygg.

- Våre kunder etterspør i stadig større grad totalløsninger for det enkelte bygg, og vårt mål er å være en foretrukken samarbeidspartner, understreker Rasmussen.

NORDAN AS

- » Etablert i 1926.
- » Hovedkontor på Moi.
Hovedmarked er Norge, Sverige og Storbritannia, men med salg til en rekke andre land. En av Skandinavias ledende dør- og vindusprodusenter, med produksjon ved ti ulike fabrikker. Selskapet har 25 salgskontor i inn og utland.
- » Ansatte: 1600
- » Eiere: Johs Rasmussen AS er familieeiet med etterkommere fra Johannes Rasmussen. Tom Rasmussen, Johannes Rasmussen og Tore Rasmussen er største eiere.
- » Omsetning 2016: 2,2 mrd. (konsern).
- » Driftsresultat 2016: 181 mill. (konsern).



Linda Preteni hos NorDan i Sverige jobber i produksjonen, og sørger for riktig farge på vinduene. NorDan har tre fabrikker i vårt naboland.

- Vi kan vokse enda mer

I 2003 så den første Pizzabakeren dagens lys og virksomheten omsatte for 13,6 millioner. Nå har de blitt Nordens største take away-pizzakjede med 163 utsalgssteder – og de vokser stadig. - Vi mener det fortsatt er rom for 30-40 utsalgssteder til i landet – og vi planlegger flere etableringer i utlandet, sier administrerende direktør Jan Henrik Jelsa.

Sammen med William Gulliksen, Hans Georg Jelsa og Arild Ask Bringeland grunnla han Pizzabakeren tilbake i 2003. De siste ti årene er det parhestene Jelsa og Gulliksen som sammen har drevet fram pizzasuksessen som har spredt seg fra Stavanger-regionen og Rogaland, og rundt om i Norge. De har også åtte Pizzabakere oppe og går i Sverige og én i Qingdao i Kina.

Det første utsalgsstedet til kjeden åpnet opp i Kleppekrossen 17. oktober 2003. Noen bord og noen stoler. Utgangspunktet var William Gulliksens «Hundvågkrossen Pizza» som han åpnet med sin partner i 1992, og «Pizzabakeren» på Tasta, som så dagens lys i 1996. Sistnevnte holder fortsatt til i de samme lokalene.

Helt siden starten har det først og fremst handlet om take away og god smak - kombinert med konkurransedyktig pris.

- Billige lokaler og ingen restaurantdel. Det er det vi ser etter. Vi har ovner der pizzaen kommer ut når den er ferdig. Vi trenger ikke å passe på slik du må når du baker i steinovn. På den måten kan de ansatte gjøre andre ting. Det er effektivt, forteller Jelsa.

FRANCHISE

Selve restaurantene i kjeden driftes gjennom såkalte franchiseavtaler. Det vil si at Pizzabakeren ikke eier sine egne restauranter, men lisensierer ut konseptet og merkevaren til de som driver hver enkelt restaurant. Det har vært god butikk for Pizzabakeren, som bare i fjor kunne notere seg for et driftsresultat på 58 millioner kroner.

PIZZABAKEREN INVEST AS

- » Etablert i 2003.
- » Hovedkontor i Sandnes.
Landets største pizzakjede i take away-markedet med 163 utsalgssteder (franchise).
- » Ansatte: 10.
- » Eiere: Rolf Smedvig Hodne, Arne Incoronato, Jan Henrik Jelsa, William Gulliksen, Arild Ask Bringeland og Hans Georg Jelsa.
- » Omsetning 2016: 868,1 mill. (kjede).
- » Resultat før skatt 2016: 58,3 mill.

- Franchisetakerne våre kan også vise til en gjennomsnittlig driftsmargin på mellom åtte og ti prosent, forteller Jelsa.

Det gjør sitt til at Pizzabakeren vokser kraftig. Bare hittil i år har de åpnet 20 nye utsalgssteder. Fem til står på trappene før vi sender opp nyttårsraketter – og ni andre i Norge er på planleggingsstadiet for 2018.

- Vi jobber dessuten med å etablere oss flere steder utenfor landets grenser. Dersom alt går etter planen, åpner vi Pizzabakeren i Spania, Danmark og Irland neste år, forteller Jelsa.

PASSERER ÉN MILLIARD

Og siden starten i 2003, da Pizzabakeren omsatte for 13,6 millioner kroner, har de uten unntak økt betydelig hvert eneste år. Nå styrer de mot milliardomsetning i 2017.

- Vi er godt i rute i forhold til å nå målene våre for 2017, fastslår Jelsa.

En flat organisasjon med kort vei til der beslutningene tas, godt humør, god lagånd



- Dersom alt går etter planen, åpner vi Pizzabakeren i Spania, Danmark og Irland neste år, forteller Jan Henrik Jelsa (t.v.), som sammen med William Gulliksen grunnla kjeden Pizzabakeren tilbake i 2003.

og ikke minst et godt produkt. Det er mye av suksessoppskriften til Pizzabakeren.

«Osten er det eneste vi har som er helt på kanten», er et av de mange humoristiske slagordene som går igjen når Pizzabakeren skal markedsføre seg, og som har blitt et tydelig kjennetegn på kjedens karakteristiske pizzaesker.



Pizzabakeren har per dags dato 163 utsalgssteder i Norge, og planlegger å åpne fem til i år.



Sørger for internett til 480.000 kunder

Da Lyse startet satsingen på fiber i privatmarkedet i 2002, var målet å nå 28.000 kunder innen 2017. Fasiten i dag er at Altibox-partnerskapet har koblet opp 480.000 husstander og fortsetter veksten. – Lyse og Altibox satset på innovative løsninger, på et tidspunkt mange mente fiber ikke var nødvendig, forteller administrerende direktør i Altibox, Thomas Skjelbred.



- Vårt største konkurransefortrinn var at vi var tidlig ute og fikk kundene over på fremtidens infrastruktur, sier administrerende direktør i Altibox, Thomas Skjelbred.

Historien om Altibox er historien om et selskap som har vært mer eller mindre i kontinuerlig vekst siden starten i 2002. De første fire årene som Lyse Tele, deretter under merkenavnet Altibox fra 2006. Fra å være en lokal leverandør, utviklet selskapet seg til en nasjonal aktør gjennom aktivt oppkjøp og samarbeid med lokale og regionale partnere. Altibox leverer i dag tv- og fibertjenester via 40 lokale og regionale leverandører i Norge og Danmark. Hver dag bruker mer enn 1,2 millioner nordmenn Altibox sine tjenester.

«Kommuner har tapt milliarder på luksus-bredbånd» skrev VG så sent som i mars 2012. Et par år senere ble den samme satsingen hyllet som en genistrek. Altibox-partnerskapet har blitt milliardbutikk, de nærmer seg 500.000 kunder og bare i fjor kunne Altibox alene vise til et driftsresultat på 281 millioner kroner.

- Vårt største konkurransefortrinn var at vi var tidlig ute og fikk kundene over på fremtidens infrastruktur. Vi var også tidlig ute med innovative tv-løsninger, på et tidspunkt få av våre konkurrenter hadde noe tilsvarende å vise til. Nå har flere kommet

etter, men fortsatt leder vi an utviklingen, mener Skjelbred. Villakunder Det er villakunder som har vært hovedsatsingen til Altibox-partnerskapet. Kontinuerlig bygges det ut ny infrastruktur. Her i regionen eies den av Lyse Fiber AS og Lyse-konsernet er også inne på eiersiden i andre selskaper som eier og bygger fiberinfrastruktur andre steder i landet. I tillegg samarbeider de med over 30 ulike aktører og kraftselskaper som selv eier infrastruktur, mens Altibox sørger for drift og utvikling av den nasjonale infrastrukturen - i tillegg til å drifte og utvikle de sentrale tekniske løsningene og TV-innholdstjenester.

- Hovedsatsingen vil fortsatt være villakunder, men også sameier og borettslag, og ikke minst bedrifter, er viktige markedssegment for oss i tiden fremover, sier Skjelbred. Skjerpet konkurranse Nylig lanserte Altibox en helt ny TV-løsning der programarkiv og alle opptak lagres i skyen. Stikkordene er en hurtig og fleksibel plattform, som muliggjør blant annet at opptak blir tilgjengelig på alle enheter – inkludert nettbrett og smarttelefon. Samtidig er konkurransen hardere enn noen gang. Store nasjonale og internasjonale aktører som Get og Canal Digital, samt

globale strømmetjenester som Netflix og HBO – for ikke å glemme Apple – konkurrerer direkte og indirekte. - For å være konkurransedyktige må vi løpende utvikle oss i takt med konkurransen og sørge for at vi fortsatt kan gi våre kunder sømløse løsninger med et rikt underholdningstilbud, sier Skjelbred.

Han mener de også det blir stadig viktigere å levere gode tekniske løsninger som sørger for god trådløsdekning i hele hjemmet for bredbåndskundene. For å imøtekomme brukerbehovene er deres nyeste hjemmesentraler tilrettelagt for at man kan utvide nettverket med ekstra tilkoblingspunkt, kalt Altibox Wifi Pluss. - I dag krever brukerne våre raskt, stabilt og godt nettverk i alle rom i huset. Det må vi kunne tilby dem, mener Skjelbred.

Vekstambisjonen til Altibox er derfor ikke justert ned framover. - Vi er ydmyke for fremtiden, men mener at vi er godt posisjonert for videre fibervekst og en virkelighet der strømming dominerer og kravene til stadig høyere kapasitet i nettet tvinger seg fram, sier Skjelbred.

ALTIBOX AS

- » Etablert i 2002 som Lyse Tele. Fikk merkevarenavnet Altibox i 2006.
- » Hovedkontor på Mariero i Stavanger. Leverandør av TV-, IP-telefoni- og internettprodukter over fiberkabel til totalt 480.000 husstander og 10.000 bedrifter i Norge og Danmark.
- » Ansatte: 170. Mer enn 1.500 årsverk er sysselsatt med utvikling, drift og fiberutbygging i Altibox-partnerskapet.
- » Omsetning Altibox 2016: 1,7 mrd.**
- » Driftsresultat Altibox 2016: 281 mill.**
- » Eier: Lyse AS (100 prosent), som igjen eies av 16 kommuner i Rogaland.

** Samlet omsetning og driftsresultat for alle leverandørene i Altibox-partnerskapet er betydelig større.



I Altibox sin ny TV-løsning lagres alt innhold i skyen, og gjøres tilgjengelig for kunden på alle plattformer.



Vokste seg gjennom oljenedturen

Roxel har vokst kraftig siden starten i 2010 og har samtidig tatt store steg fra olje- og gassindustrien og inn i bygg- og anleggsbransjen på land. – Vi hadde en visjon om å lage et systemhus for tekniske tjenester og produkter, som med utgangspunkt i dyktige fagfolk kunne levere til en rekke områder både offshore og onshore, forteller administrerende direktør, Dag Øyvind Meling.

Det var Dag Øyvind Meling, Sigve Sandvik og Trond Ferkingstad som startet opp Roxel tilbake i 2010. Året etter kjøpte de opp Risa Elektriske. De tre gründerne har alle en fortid i Jon Gjedbos Hitec og kjenner oljebransjen godt.

- De første årene hadde vi 80 prosent av virksomheten vår innenfor olje og gassindustrien. Nå er dette redusert til rundt ti prosent, forteller Meling.

Samtidig har selskapet vokst mer eller mindre kontinuerlig, og teller nå over 250 innleide og ansatte og passerte i fjor 300 millioner kroner i omsetning for første gang. I 2017 ligger de an til å øke dette ytterligere til rundt 500 millioner kroner.

De gjorde seg sterkt bemerket da de vant Norgeshistoriens største elektrokontrakt på Ryfast-tunnelen, til en verdi på 258 millioner kroner.

- Vi har en totalteknisk tilnærming, og leverer løsninger, produkter og egenutviklede systemer for en rekke bruksområder, herunder vei, flyplasser, ulike transportsystemer, bygg og anlegg, boring og brønn. Havoppdrett og smarte byer er også noen av våre satsingsområder, forteller Meling.

FLEKSIBLE

At Roxel har gjort mye riktig, viser tallene tydelig. Få selskaper innenfor olje- og gassindustrien kan vise til lignende utvikling og vekst etter at nedgangen i startet i 2014.

- Vårt største konkurransefortrinn er at vi er fleksible, samtidig som vi har en lang horisont. Vi har også en liten administrasjon. At vi helt siden starten har prioritert å ha flere ben å stå på enn olje- og gass, og at vi i dag opererer innenfor seks-sju ulike forretningsområder, betyr også mye for soliditeten vår, mener Meling.

Når de har utviklet nye forretningsmodeller og nye produkter, har de også gjort det gjennom å knytte til seg nye samarbeidspartnere.

- Vi har vunnet mange prosjekter i størrelsesorden 40-80 millioner kroner ved å lage nye konstellasjoner med industrielle partnere, slik at vi kunne tilby konkurransedyktige totalløsninger, sier Meling.

TIL LAS VEGAS

- Vi hadde et fantastisk 2016. I 2017

vil vi doble omsetningen og triplet resultatet, samtidig som vi har forbedret ordreservens til bortimot 622 millioner kroner. Vi konkurrerer om ytterligere kontrakter for rundt en halv milliard kroner, forteller Meling.

Blant de store nysatsingene framover er Roxel Aqua, som i samarbeid med AKVA group og Nutreco har utviklet løsninger for ombygging av oljerigger til oppdrettsløsninger for havoppdrett.

- Havoppdrett er den nye månelandingen, både i Norge og internasjonalt. Vi bruker eksisterende oppjekkbare rigger, og bygger dem om. Vi har søkt patent på løsningen, som har et vanvittig potensiale, mener Meling.

Det hårete målet til Roxel er å vokse til 1,9 milliarder kroner i omsetning i 2020, og de har lagt en strategi for hvordan de skal få til dette – hovedsakelig gjennom organisk vekst.

- Vi pleier å si at vi ikke skal til Bryne, men til Las Vegas. Klarer vi målet vårt om 1,9 milliarder i omsetning i 2020, tar vi det bokstavelig og reiser med alle ansatte til Las Vegas, fastslår Meling.

ROXEL AS

- » Etablert i 2010.
- » Hovedkontor i Stavanger.
Totalentreprenør innenfor tekniske leveranser onshore og offshore.
- » Ansatte: 256 (inkludert innleide)
- » Eiere: Dag Øyvind Meling, Sigve Sandvik, Trond Ferkingstad, SYBERG & SYBERG AS med flere.
- » Omsetning 2016: 309 mill.
- » Driftsresultat 2016: 12 mill.



Trond Ferkingstad, Sigve Sandvik og Dag Øyvind Meling er gründerne bak Roxel AS, som nå teller over 250 ansatte og innleide, og vil nå rundt 500 millioner kroner i omsetning i 2017. Foto: Henrik Moksnes/BITMAP



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★



Samler den kreative bransjen

De kreative kommersielle næringene mener vi vet og hører for lite om mulighetene som finnes i Stavanger-regionen. Derfor tar de selv ansvar og har nå samlet seg på nett for å synliggjøre hvem de er. – Vi er en ganske stor bransje som bidrar betydelig til verdiskaping for regionen, men som kan gjøre enda mer, mener pådrivere for arbeidet, Kristin Koll, byråleder hos Aldente og Anita Brekke, kreativ leder i ProContra.



Anita Brekke og Kristin Koll tror det ligger et stort potensiale i styrket samarbeid i bransjen.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Arbeidet har allerede resultert i Næringsforeningens ressursgruppe for kreative kommersielle næringer, som startet opp sitt arbeid i vår. De har også rukket å få på plass en egen nettside for bransjen, kreativtstavanger.no. Der presenteres 47 av regionens virksomheter innenfor grafisk design, produkt design, tjenstedesign, urban design, klesdesign, digital utvikling, foto, film, animasjon, arkitektur, interiørarkitektur, kommunikasjon, event, lyd og illustrasjon. De har også laget en film som viser eksempler på hva de kreative kommersielle aktørene i Stavanger-regionen bidrar med. Visste du for eksempel at en reklamefilm produsert av et Stavanger-selskap gikk viralt i sosiale medier og fikk over 30 millioner visninger? At lokale utviklere og arkitekter har skapt en helt ny måte å bo på, eller at veggtapeter herfra brukes av Calvin Klein, Christian Dior, H&M og Diesel?

- Det begynte med en idé om å løfte fram de kreative næringene. Vi er nok litt usynlige her i regionen, i alle fall som helhet, mener Koll.

Med seg i ressursgruppen har

hun 12 andre bedriftsledere og ressurspersoner fra et bredt spekter av selskaper, fra kommunikasjonsbyråer, designbyråer og fotografer – til arkitekter og digitale rådgivere. Blant dem er Anita Brekke, kreativ leder i ProContra.

- Drivkraften vår er selvsagt at regionen bruker oss mer og gir oss flere oppdrag. Skal vi få til det, må folk kjenne til oss og vite mer om hva vi kan bidra med for å øke deres verdiskaping. Det er også et viktig poeng at også kreativ bransje er blitt mer spesialisert. Dermed er det mer krevende for kundene å finne fram. Vi har et ansvar for å gjøre det enklere, mener Brekke.

FRAMTIDENS NORGE

Den store faren er at kundene reiser utenfor vår region for å kjøpe tjenester, fordi de ganske enkelt ikke vet at det finnes dyktige aktører lokalt og regionalt.

En samlet klynge, slik vi forsøker å få til, kan bidra til å få det fram. Det er så enkelt og så vanskelig, påpeker Brekke.

Kreative næringer er også én av de seks mulighetsområder Innovasjon Norge peker på for framtidens Norge.



På nettsiden kreativtstavanger.no finner du informasjon om den kreative bransjen i regionen.

- Vi kan bidra betydelig til tjeneste- og produktutvikling – som da til sjuende og sist gjør at kundene tjener mer penger. Det er kanskje her den aller største utfordringen ligger. Vi har mye kompetanse, men kommer gjerne inn for sent i prosessene –

>>>

Revisjon – Regnskapstjenester – Rådgivning



Lokalt
eid og drevet
regnskaps- og
revisjonsbyrå
i Egersund

Iversen Revisjon AS tilbyr regnskapstjenester tilpasset kundens behov, herunder også utleie av personell til virksomheter som har behov for avlastning i hektiske perioder eller i vikariat ved sykefravær/permisjoner.

Stikk innom for en uforpliktende prat
eller les mer på iversen-revisjon.no

Telefon: 51 46 32 60
E-post: firmapost@iversen-revisjon.no
Adresse: Spinnerigaten 15, 4370 Egersund

Iversen Revisjon AS

Statsautoriserte revisorer – Autorisert regnskapsførerselskap

eller vi kommer ikke inn i det hele tatt, sier Koll.

Koll og Brekke viser til en BI-undersøkelse om hva det er næringslivet kjøper av tjenester fra den kreative bransjen. 41 prosent handler markedsføringstjenester, fulgt av omdømmebygging og underholdning.

- Vi opplever også at i vår region, som har et sterkt industrifokus, er det vanskeligere å nå fram enn hva som er tilfelle i og rundt Oslo, sier Koll.

Både Koll og Brekke tror det igjen koker ned til kunnskap.

- Bedre kjennskap til kreativ bransje vil kunne gjøre kundene til bedre bestillere, mener de.

BRANSJEVANDRING

Prioriterte oppgaver for ressursgruppen framover blir nettverksbygging innad i bransjen. De vil fortsette arbeidet med å vise fram hvilke ressurser som finnes og som regionen kan benytte seg av. Et av tiltakene er bransjevandringer, bedriftsbesøk der de er innom flere ulike virksomheter i løpet av noen timer.

- Vi må komme oss fra ego til eco. Vi har egentlig ikke kjent hverandre så godt som vi kanskje tror. Det må vi løse litt opp i.

Ressursgruppen planlegger også speeddate for potensielle kunder.

- Vi håper at klyngetenkning og mer samarbeid vil gjøre at vi klarer å beholde flere kunder i regionen, at regionen



Ressursgruppe for kreative kommersielle næringer: Rune Fagermoen (bak f.v.), Øyvind Tendenes, Anette Moi, Anders K.K. Attramadal, Kristin Koll, Trude Refvem Hembre og Alexander Kristiansen, Gabriel Schanche Gilje (foran f.v.), Anita Brekke, Silje Evensen Jacques, Edvard Brygfjeld og Camilla Songe Møller. Arne Bru Haug var ikke til stede da bildet ble tatt.

benytter oss mer og at vi også får flere kunder inn til oss utenfra. Potensialet er stort, mener Koll.

Med en engasjert ressursgruppe og engasjert bransje i ryggen, er det vanskelig å være uenig i det.



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

Regnskap i skyen fra 2018?

På tide å automatisere regnskapsprosessene og få bedre oversikt?

Flytt regnskapet over i våre skyløsninger, så ordner vi konverteringsprosessen kostnadsfritt frem til 1. januar 2018!

Ta kontakt med en av våre «bjørner» for en prat om hvilke muligheter som finnes:

Bjørn Gausland / 98 22 27 74 / bg@kallesten.no

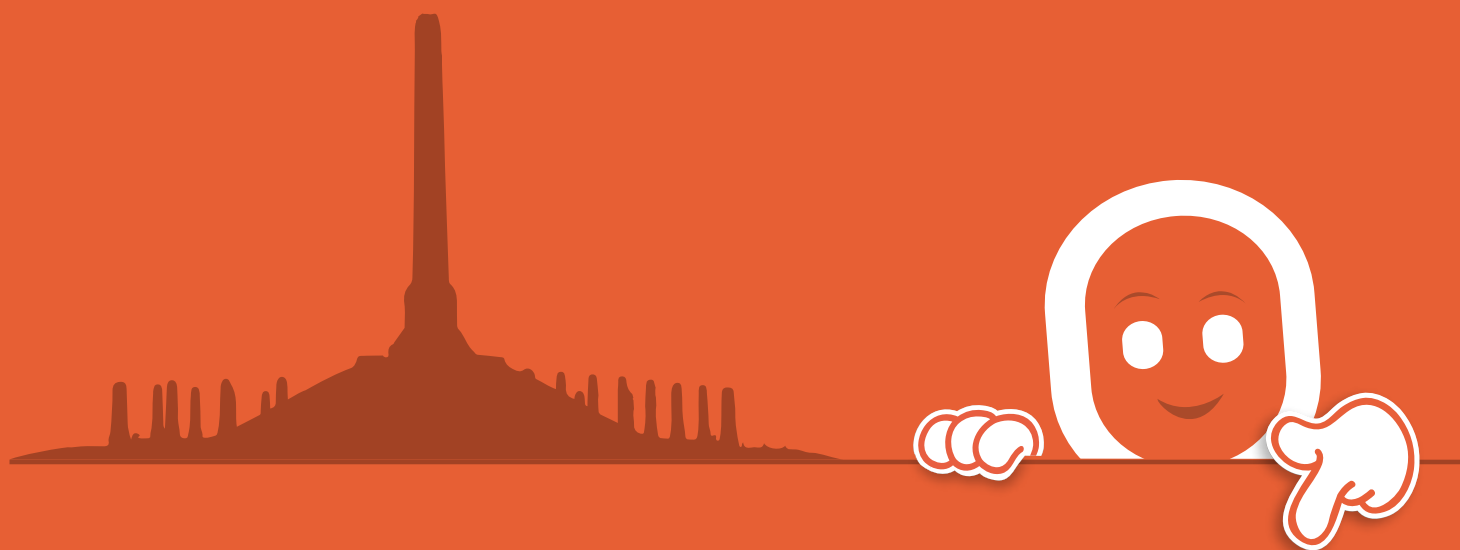
Herbjørn Vestvik / 91 54 78 32 / hv@kallesten.no

Les mer på

www.kallesten.no/sky

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



Nasjonal Transformasjon 2050

CHRISTIAN RANGEN - partner i Engage // Innovate, serie-gründer, investor, Høgskolelektor ved BI

Malaysiske myndigheter ønsker å dramatisk skru opp tempo på nasjonal omstilling og utviklingen av nye vekstnæringer. Det Stavanger-baserte rådgivningsfirmaet Engage // Innovate jobber tett med utviklingen av fremtidens bransjer og nasjonal transformasjonsplan frem mot 2050.

Jeg skriver dette fra et hotellrom i Kuala Lumpur, Malaysia. Min kollega Jolene og jeg har brukt de siste ti dagene i Malaysia, i samarbeid med ulike Malaysiske myndigheter og bedrifter. Vi er på jakt etter en nasjonal bevegelse. En bevegelse for raskere transformasjon. Et nasjonalt veikart for transformasjon av Malaysias samfunn og økonomi frem mot 2050; TN50.

De siste syv årene har teamet vårt ledet forsknings- og utviklingsprosjektet Strategy Tools. Over disse årene har vi utviklet en rekke verktøy for hvordan bedrifter og toppledere kan lede strategisk transformasjon. For to år siden begynte vi samarbeidet med Malaysiske selskap og toppledere som har nå brakt oss til det nevnte hotellrommet og jakten på TN50.

ET HELT LAND MED BLÅTT HAV

I strategifaget er mange kjent med «Blue Ocean Strategy» - jakten på unike muligheter og høyere resultatmarginer. Malaysiske politikere har de siste åtte årene jobbet tett med akademikerne bak Blue Ocean for å utvikle denne tenkningen på et helt land med 33 millioner innbyggere. «Hvordan bruker vi prinsippene fra Blue Ocean til å gjøre Malaysia til en av verdens fremste økonomier i 2020?», har vært det styrende spørsmål. 70 Milliarder Dollar, 80 departement og offentlige organisasjoner, 100.000-vis av ledere er noen av nøkkeltallene så langt.

Nå løfter myndighetene blikket igjen, og ser frem mot 2050. Det er her

det lille, Gausel-baserte selskapet vårt kommer inn. Hvordan kombinerer vi kunnskap om fremtidens vekstnæringer, raskere innovasjon på tvers av etablerte og nye bedrifter, transformasjon av forretningsmodeller – på nasjonalt nivå?

Politisk ledelse i Malaysia har tegnet opp målbildet, TN50: "To become a top 20 nation in economic development, social advancement and innovation" – men veien dit er ikke åpenbar. Nå jakter Malaysias TN50-ledere på ideer, verktøy, erfaringer og kunnskap fra alle verdenshjørner, inkludert Gausel.

MALAYSIA INNOVATION SUPERCLUSTERS

De siste 15 årene har Norge bygget bred kompetanse om utvikling av industrielle klustre. Forskning, ledet av Professorene Torger Reve og Amir Sasson (m.fl) ved Handelshøyskolen BI, i tett samarbeid med Michael Porter ved Harvard, har gitt oss dyp kunnskap og innsikt i kunnskapsdrevne klyngeteorier. Denne kunnskapen har blitt til industriell politikk, satt ut i live gjennom SIVA, Forskningsrådet og Innovasjon Norges ulike klyngeprogram.

I Malaysia, disse ti dagene, har vi lagt frem forslag og politikk på hvordan Malaysia kan utvikle sine egne, neste generasjons klynger. De er gitt navnet Malaysia Innovation Superclusters. Ideen om politisk og industriell utvikling av Superclusters har fått mye oppmerksomhet i Canada det siste året. Nylig la Canadas

Innovasjonminister Navdeep Bains frem forslaget om 950 millioner dollar til slike superklynger. Basert på analyser av blant annet McKinsey & Company, har Canada identifisert over 50 potensielle slike klynger for fremtiden.

Det er denne satsningen Malaysiske myndigheter nå vurderer å ta til landet – raskt.

Vi jobber nå sammen med investeringsbanker, innovasjonsselskap, store kraft og energiselskap, statlige organ og Finansdepartementet for å identifisere, styrke og utvikle disse superlyngene rundt fremtidens vekstnæringer. Selskapene vi jobber sammen med var tidlige investorer i Uber, de er ansvarlig for omlegging til fornybarenergi for 30 millioner mennesker. De skal utbygge elbil infrastruktur for fremtiden og planlegger et nasjonalt gründer- og innovasjonssløft for de neste 30 årene. Vi møter entusiasme, kompetanse og en ambisjon om nasjonsbygging som ikke ligner noe vi ser i Europa. Vi møter en fremtidsoptimisme.

NORSK TRANSFORMASJONSPLAN MOT 2050?

Mye kan sies om den Norske Regjeringens næringspolitikk de siste tre-fire årene. Tror vi verdens energi- og klimapolitikk står ovenfor en betydelig, dramatisk strukturell endring, vil AS Norge raskt trenge en mer fremtidsorientert næringspolitikk enn den vi ser i dag. Kanskje også Norge burde utvikle en Nasjonal Transformasjonsplan mot 2050?



Vi møter entusiasme, kompetanse og en ambisjon om nasjonsbygging som ikke ligner noe vi ser i Europa.

Christian Rangen

Sentrumsnære næringslokaler med utsikt over Byfjorden

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

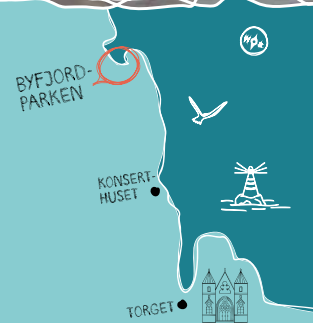


Byggingen er i gang!
HØSTEN 2018
blir de første byggene klare for innflytting.



Det er fortsatt ledige lokaler i 6. og 7. etasje – klare for innflytting høsten 2018. Vi kan også tilpasse et helt bygg til en leietakers spesielle behov.

Interessert? Kontakt Lars Stangeland,
daglig leder i GMC Eiendom AS.
Mobil 913 40 190 | lars.stangeland@gmc.no



1,7 KM. TIL TORGET



3 minutter

/



8 minutter



7 minutter



ca. 15 minutter

byfjordparken.no

A full-page photograph of Kristin Kragseth, a middle-aged woman with blonde hair, smiling and standing in front of a large window. She is wearing a dark navy blue blazer over a white blouse and dark trousers. Her hands are in her pockets. The window behind her shows an outdoor scene with trees and a building.

Kristin Kragseth sitter som styreleder i Viking FK og begynte 1. november som Production vice president i Point Resources. Selskapet har kjøpt alle ExxonMobil sine egenopererte felt i Nordsjøen

Langt fra den siste olje

Kritikerne vil ha det til letevirksomheten på bunnen av Nordsjøen er like moden for den sakrale siste olje som poengjakten på naturgresset i Jåttåvågen. Men Kristin F. Kragseth (50) har aldri vært en frontkjemper for pessimismen.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Som styreleder i Viking FK er hun øverste ansvarlig for alt det som skjer av sport i Viking – både innenfor elite og bredde. I ytterste konsekvens bærer hun dermed også ansvaret for at byens stolthet taper 1-7 hjemme for Vålerenga når det gjelder som mest og neste år må kjempe om oppmerksomheten med OBOS-ligaen som utgangspunkt.

I en årrekke har hun hatt ulike lederroller i Norges viktigste og største næring uten å påkalle nevneverdig oppmerksomhet av den grunn. Fotball appellerer mer til hjertet, identitet og følelser. Det var først da hun i 2016 trådte inn som styreleder for eliteseriens bunnlag, at Kragseth ble et navn langt flere dro kjensel på.

Selv har hun aldri hatt andre arbeidsgivere enn ExxonMobil. Til gjengjeld har hun besittet mange og ulike lederroller i selskapet. Som utdannet mariningeniør har hun jobbet både som driftsingeniør, feltingeniør, prosjektleder, planlegger, supervisor, driftssjef, HMS-sjef, informasjonsdirektør og teknisk direktør i selskapet – både i Norge, Nederland, England og USA.

- Det er ganske uvanlig i dag å ha vært på samme arbeidsplass i så mange år?

- Ja, men det har også vært en fantastisk arbeidsplass. Samtidig har jeg hatt veldig mange forskjellige jobber, fått være i utlandet ved tre anledninger og skiftet ansvarsområder.

1. november skiftet hun igjen rolle, men denne gang også selskap. De fleste av hennes kollegaer i ExxonMobil fulgte med på lasset etter at det HitecVision-

KRISTIN F. KRAGSETH

- » Alder: 50 år
- » Sivil tilstand: To barn
- » Bosted: Eiganes i Stavanger
- » Aktuell: Styreleder i Viking – og ny jobb

eide selskapet Point Resources kjøpte alle ExxonMobil sine egenopererte felt i Nordsjøen – Balder, Ringhorne og Jotun. Overtakelsen innebærer at rundt 300 av totalt 350 ansatte i ExxonMobil Norge skiftet selskap. Hovedkontoret blir på Forus, i de gamle ExxonMobil-lokalene.

PERFEKT MATCH

- Point har hatt mye av sin styrke innenfor undergrunn og leting og er således en perfekt match med vår operasjonsorganisasjon. Med ExxonMobil red vi inn i solnedgangen, det forelå ingen store nye planer for våre egenopererte felt i Norge, mens Point vil fortsette å bore og ønsker høy aktivitet. De har fått en veldig motivert organisasjon med seg.

Selv går hun inn i rollen som Production Vice President og får ansvaret for alle de egenopererte feltene Point har kjøpt.

- Jeg tror dette blir veldig bra. Det er trist å forlate ExxonMobil, men spennende å være med på noe nytt og med et selskap som virkelig har store planer.

Flere av de store pionerene i Nordsjøen synes å trappe ned sin virksomhet i Norge. Næringen er også under et større press en tidligere - med bakgrunn i blant annet klimamål, utslipp og behovet for omstilling til mer fornybar energi.

- Vi har utfordringer knyttet til miljø og klima, men vi opererer våre felt på en langt

bedre måte enn de fleste regionene i verden. Vi må også huske på at den teknologien vi utvikler her kan vi bruke og dele med andre land. At vi ikke vi skulle videreutvikle det vi allerede er gode på har jeg vanskelig å forstå at noen kan mene. Verden trenger energi, og jeg er supertstolt av vår olje- og gassnæring. Det arbeidet som har vært gjort og lagt ned gjennom flere tiår er fantastisk. Norge er blitt en voksen dame i olje- og gassammenheng. De store selskapene har en stor og global portefølje, og det er naturlig at det blir et skifte i forhold til nye selskap som kommer inn på norsk sokkel.

ENGASJERT

Mange har endt opp med sentrale verv i lag og organisasjoner som følge av barnas fritidsinteresser. Også Kristin Kragseth. Både datteren Marie og sønnen Peder gikk på fotballfritidsordning i Viking, og yngstemann spilte også fotball i Viking før han begynte med skøyter i 14-års alderen.

- Jeg har alltid vært engasjert i det de holder på med. Selv om man har det travelt på jobb vil familien alltid være det viktigste. Skal man skape tid og rom sammen med barna, må man også være med dem. Enten det er som tilskuer, trener eller oppmann. Da blir man også kjent med vennene deres, foreldrene og hele nettverket rundt det de driver med. Dugnadsånden i Norge er veldig viktig. Alle lag og foreninger er avhengig av denne.

Engasjementet førte etter hvert til at Kragseth ble med i klubbens barne- og ungdomsutvalg, og senere som medlem i klubbstyret for breddefotballen. I fjor overtok hun som styreleder i Viking FK – etter en turbulent periode i klubben. Hun sitter også som styremedlem i Viking Fotball AS.

- Fotballen representerer hjerte og følelser. Det er det som gjør den så spennende. Fotball er nye muligheter hver søndag. Alle kan ha en mening, terskelen for å bli involvert er veldig lav og den engasjerer på en helt annen måte enn arbeidslivet. Industrien tikker og går, og vi tar den for gitt. Først når noe går galt, gis den oppmerksomhet. Jeg stusser forresten ofte over at vi som nasjon ikke synes å sette mer pris på de inntektene vi får fra olje og gass.

LOKALISERING

- Manglende oppmerksomhet har kanskje også noe med lokaliseringen å gjøre?

- Det har helt sikkert en sammenheng. Jeg føler av og til at avstanden til hovedstaden er stor. Mye av gjødselen som har vært avgjørende for at vi sitter her nord på den ytterste grønneste greinen, kommer fra olje og gass.

- Det er lenge siden Viking har sittet på den ytterste grønneste greinen? Hvor tøft er det å være styreleder i Viking i disse tider?

- Akkurat nå er det tøft og veldig utfordrende. Det føles vondt. Langt inn i kropp og sjel.

- Hva er egentlig galt med Viking?

- Det er nok ikke et enkelt svar på det. Men en ting er sikkert og det er at historisk

har vi brukt mer penger enn vi burde. Nå må vi betale for det. Klubben har stort sett gått i minus de siste ti årene. Det er ikke greit. Man har brukt penger man ikke har, og har vært i bakkant. Da må man drive med kontinuerlig brannslukking i stedet for å gjennomføre det man har planlagt. De siste to årene har inntektene våre falt med mer enn 30 prosent. Vi har kuttet driftskostnadene signifikant, men har ikke klart å demme opp for inntektsfallet.

- Har man prioritert i for høy grad det kortsiktige kravet om resultatet fremfor det langsiktige arbeidet?

- Det er noe der. Vi har sagt at vi skal satse på utvikling. Det må vi tørre å stå i.



- Vi må tørre å satse på talentene, sier Kristin Kragseth (50).



Et nedrykk innebærer behov for store kutt, men gir også noen muligheter.

Kristin Kragseth

NEDRYKK

- Det å satse på en strategi med å utvikle egne spillere fra egne rekker, må kanskje ha en konsekvens som i verste fall innebærer nedrykk og Obos-liga ett år eller to?

- Det er ikke denne strategien som gjør at vi nå rykker ned. Men det gode er at det blomstrer i rekkene. Gutter 16, som er det første laget som har gått gradene fra fotballfritidsordningen - vant sin nasjonale serie og skal spille NM-cup finale i november. Juniorlaget tapte semifinale mot RBK i NM. Det kommer, men vi må tørre å satse på dem. Det krever også at de rundt A-laget er engasjert i utviklingsarbeidet, og at de tør å benytte seg av disse spillerne.

Noen mener at den sjansen burde man tatt tidligere – også av økonomiske årsakene – når flere titalls millioner er brukt til spillerkjøp og lønnsmidler over får år og den gamle resepten ikke fungerte. Derfor kan det også være vanskelig å forstå at

klubben brukte de ferske millionene man fikk inn i sommer på å kjøpe nye godt voksne og dels utenlandske spillere.

- I etterpåklokskapens tegn er det lett å si at man burde gjort noe annet. Vi visste at dette året ville bli tøft og at vi trolig ville havne et godt stykke nede på tabellen. Men ikke så langt nede. Og da man sto der og hadde flotte støttespillere som ville bidra til å få inn de erfarne spillerne som vi manglet for å holde oss i Eliteserien, og samtidig så at kostnadene ved å rykke ned vil være store, da er dilemmaet: Står vi i dette nå, eller skal vi handle for å skaffe oss et pusterom? Vi var klar over risikoen, men vi valgte å prøve.

ENDRINGER

Sponsorene står ikke lenger i kø med store beløp. Mye grunnet de utfordrende tider regionen har vært gjennom. Klubben har tatt mange grep. Antall ansatte er redusert, det er satt tak på spillerlønninger og Viking stadion er skilt ut i et eget selskap. Nedrykket medfører krav om nye kostnadsreduksjoner. Det vil bli tøffe tak. Likevel er Kragseth optimist.

- Hva må konkret til for å gjenreise Viking?

- Vi må holde oss til strategien, ikke avvike når det blir tøft. Vi må ikke bruke penger vi ikke har, og vi må lage planer og budsjetter vi vet vi kan innfri.

- Har man egentlig godt av å ta ett år eller to i OBOS-ligaen?

- Jeg tenker at vi i alle fall skal bruke tiden godt. Et nedrykk innebærer behov for store kutt, men gir også noen muligheter til å bygge nedenfra.

Kragseth er den første kvinnelige styrelederen i Viking noen gang. Hennes periode faller også sammen med en stor satsing på jentefotballen i klubben. OBOS og mindre inntekter vil ikke få konsekvenser for den satsningen.

- Nei, der er det et adskilt skott.

A-laget og Elitelagene ligger under AS sitt budsjett. Jentene og resten av barne- og ungdomslagene ligger under Viking FK. Jentene skal ha det samme tilbudet som guttene hos oss, men vi må bygge stein for stein. Det er veldig mye bra rundt om i klubben vår. Det må vi ikke glemme. Vi har blant annet klart å bygge en Vikinghall som er vår tids ungdomsklubb. Et fantastisk sted ikke bare for spillere i Viking, men for hele byen.

- Hva gir arbeidet i Viking deg personlig?

- Jeg får energi av å prøve å få ting til i samarbeidet med andre. Når et jentelag vinner Dana-cup, eller å være til stede under Vikingdagen i en hall full av unge gutter og jenter, er det inspirerende og veldig kjekt. Eller da A-laget lyktes og vant en etterlengtet seier mot Kristiansund, da sto jeg og hoppet i stolen. Men så er det tilsvarende vondt etter tapet mot Vålerenga. Men man kan ikke gi opp. Viking har lange og gode tradisjoner, og uendelig mange som akkurat nå føler det langt inn i sjelen. Vi må håpe og tro på at med så mange som vil klubben godt, så skal vi få Viking opp igjen!



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

ØGREID EIENDOM PRESENTERER

BUSINESS CENTER STAVANGER

ALL INCLUSIVE

Velg mellom enkle cellekontor eller flere kontorplasser sammen i Stvg. sentrum. Bemannet resepsjon. Nevnte vi at det er ca 30 andre spennende bedrifter også på huset? Topp kvaliteter og mange kjekke frynsegoder. **All inclusive** sier vi.



www.business-center.no

INTERESSERT I Å LEIE KONTOR? Kontakt Merethe Svensen/ms@ogreid.no/+47 948 88 908

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

ØGREID
EIENDOM

DESTINO



TDW er blant verdens ledende i sin bransje. Her fra venstre Bernt Andersen, Senior manager Engineering og Gary Anderson, Offshore Market Development Director i verkstedet til TDW på Forus.

Grønn og kort-reist på Forus

T.D. Williamson (TDW) er en verdensledende leverandør innen vedlikehold av rørledninger. Stavanger er utpekt til hovedbase for fjernstyrt plugging av rør i det verdensomspennende selskapet.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

TDW OS er en servicebedrift som leier ut utstyr og utfører service for kundene gjennom vedlikehold av rørledninger.

- Selskapet ble grunnlagt av T.D. Williamson Sr. i Oklahoma i 1920. Vi er fortsatt et familieeid selskap som gradvis har ekspandert og som nå er etablert i en rekke land over hele verden, forteller Gary Anderson, direktør for markedsutvikling, med base i UK.

LOKALE UNDERLEVERANDØRER

TDW lager installasjoner som enten koples på rørledninger, uavhengig om de frakter olje, gass eller vann eller isolerer deler av rørledninger med utstyr som brukes innvendig i rørene.

- Alle komponentene vi benytter i monteringen av utstyr er kjøpt hos lokale og regionale selskaper, sier Bernt Andersen, Senior manager Engineering.

Han har jobbet i selskapet både under tiden det var PSI, og videre etter oppkjøpet i 2005.

Utviklingen har hele tiden gått fremover etter oppkjøpet og både antall ansatte og størrelsen på lokalene i Fabrikkveien 15 er utvidet for å møte dagens behov. Nå er det over hundre medarbeidere på Forus hvor de har både verksted, lager og kontor.

- Vi har ingeniører innen de fleste fag som automasjon, elektro, rør og mekanisk. Dette gjør oss for det meste selvforsynte med den nødvendige kompetanse for både å utvikle nytt og vedlikeholde eksisterende utstyr.

Som en del av et større selskap på verdensbasis har de også tilgang til TDW-kontorer over store deler av verden.

T.D. WILLIAMSON (TDW)

- » Etablert: 1998 (PSI ble oppkjøpt av TDW i 2005)
- » Eiere: Familieeid
- » Forretningsområde: Vedlikehold av rørledninger
- » Lokalisering: Forus
- » Direktør: Jon Rorvig
- » Ansatte: 100 (2000 globalt)
- » Omsetning: 189 millioner kroner (2016)
- » Internett: www.tdwilliamson.com

DET GRØNNE SKIFTET

Oljeselskaper, som tidligere brant ut olje eller gass som lå igjen i rørene, må betale betydelige CO2-avgifter. Tømming av rørledninger er i tillegg noe som ofte tar lang tid med full stopp av produksjon og tapte inntekter som resultat.

- TDW bidrar med å stenge av kortere deler av rørledninger der vedlikeholdet er påkrevd på kort tid, og bidrar med dette til at nødvendig vedlikehold går raskere og mer kostnadseffektivt for kundene.

I tillegg er bonusen for miljøet at operasjonene blir gjort på en både miljøbesparende og trygg måte, forteller kvalitetssjef Bjørn Age Dybdal-Holthe.

Kundene kan dermed benytte et langt grønnere alternativ med de løsningene TDW tilbyr.

KNOWHOW PÅ PIPELINES

I nesten et århundre har TDW hjulpet kunder rundt om i verden å transportere produkter trygt fra A til B. De har dermed opparbeidet seg en solid erfaring med vedlikehold av rørledninger

I 2005, da TDW tok over bedriften PSI (Plugging Specialist International) på Forus og etablerte seg Norge, fikk de også tilgang til det som kalles inline isolations.

- Etableringen i Stavanger var en strategisk satsing fra TDW på offshoremarkedet og aktivitetene i Nordsjøen og Europa, sier Gary Anderson.

VISJONER

- Hva er TDWs visjon?

- Vi skal være "the world's most trusted solutions provider" ved å engasjere oss i kundenes behov, og finne og levere gode løsninger.

Selskapet har definert tre I-er som verdier som skal gjenspeiles i deres virksomhet: Integrity, Interdependence og Initiative.

- Integritet betyr at vi bygger tillit ved å gjøre de riktige tingene på riktig måte, hele tiden. Interdependence, eller gjensidig avhengighet, betyr at vi er avhengige av hverandre for å nå våre felles mål. Initiativ betyr at vi ser muligheter, har mot til å handle og levere resultater, forklarer Anderson.

Programmene til selskapet er basert på overbevisningen om at det ikke er hva de tar fra denne verden som betyr noe, men like mye hva de gir tilbake.

- Medarbeiderne våre deler dette engasjementet og bidrar med verdiskapning der vi holder til.

Alle to tusen ansatte har fått samme kurs og opplæring i hvordan de skal opptre i selskapet. Verdier som gjenspeiles i bedriftskulturen er nært knyttet til familieverdier, som kompetansedeling, lagånd, effektiv drift og samarbeid.

FILANTROPI

TDW tar internasjonalt på seg et stort samfunnsansvar, og er, der det er mulig, opptatt av å styrke lokalsamfunnene hvor de opererer.

- Strategien vår for dette følger bestemte retningslinjer for investering i og støtte



Vi driver vedlikehold på rørledningssystemer på landbaserte og offshore-installasjoner på en miljømessig måte.

Bjørn Dybdahl-Holthe, QHSE Manager

av filantropiske muligheter på tvers av forskjellige kategorier. Dette gir styrke til samfunnene på en global og regional måte, påpeker Gary Anderson.

De kategoriene TDW vektlegger er grunnleggende behov i helse, utdanning, omsorgsstyrke, vekstskapning i lokalsamfunnene og utvikling av kunst og kultur i regionene.

- Hva mener dere er unikt med TDW?

- Engasjementet, samarbeidet og kompetansedelingen.

OLJEKRISEN

Omsetningen i 2015 var på 246 millioner kroner, og i fjor noterte selskapet 189 millioner i Norge.

Som et resultat av nedgangen i aktiviteter innen olje og gass har også de merket noe nedgang i aktiviteten, men de mener at de ikke har blitt like hardt rammet som andre i regionen da de har nytt godt av at de også er et internasjonalt selskap.

- I tillegg til andre internasjonale oppdrag, har vi med hjelp fra moderselskapet samtidig benyttet anledningen til en større oppgradering av verksted, lager og kontorer, forteller Bernt Andersen.

- Vi har utvidet ganske ekstremt i nedgangstidene og har hatt en liten nedbemanning de siste to åren - samtidig som vi ser at hjulene går litt raskere nå. Framtiden ser lysere ut, påpeker kvalitetssjef Dybdahl-Holthe.

CODE FRAMTIDSUTSIKTER

- Har dere ambisjoner om vekst?

- Vi har hatt vekst i år i forhold til i fjor, og forventer videre vekst i Stavanger de neste fem til ti årene, sier Gary Anderson.

- Det var vel pessimistisk. Jeg tror det er snakk om de neste to til fem årene, innskyter Bernt Andersen optimistisk.

Ledende økonomer spår i alle fall bedre tider. Så gjenstår det å se hvordan resultatet blir. De tre TDW-erne er sikre på at olje- og gassindustrien fremdeles har lang levetid.

- Har dere noe mer å tilføye avslutningsvis?

- Vi er jo verdens beste da, avslutter trio en smilende.



TDW leverer en omfattende portefølje av løsninger for vedlikehold av rørledninger. Alt utstyr som leies ut fra Stavanger er laget av komponenter fra underleverandører i Stavanger-regionen.



Når du trenger de beste

MOSAÏQUE

Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering

www.mosaïque.no

INGEN SMARTBY UTEN SMART HAVN



Risavika Havn

WESTPORT



BERENTSENS JULEØLSERIE

Tradisjonen tro kommer Berentsens Brygghus også i år med sin juleølserie. Firmaet har lange tradisjoner i vårt distrikt, og går så absolutt inn under betegnelsen «Made in Dalane». Selskapet ble etablert i 1895 og drives i dag av fjerde og femte generasjon Berentsen.

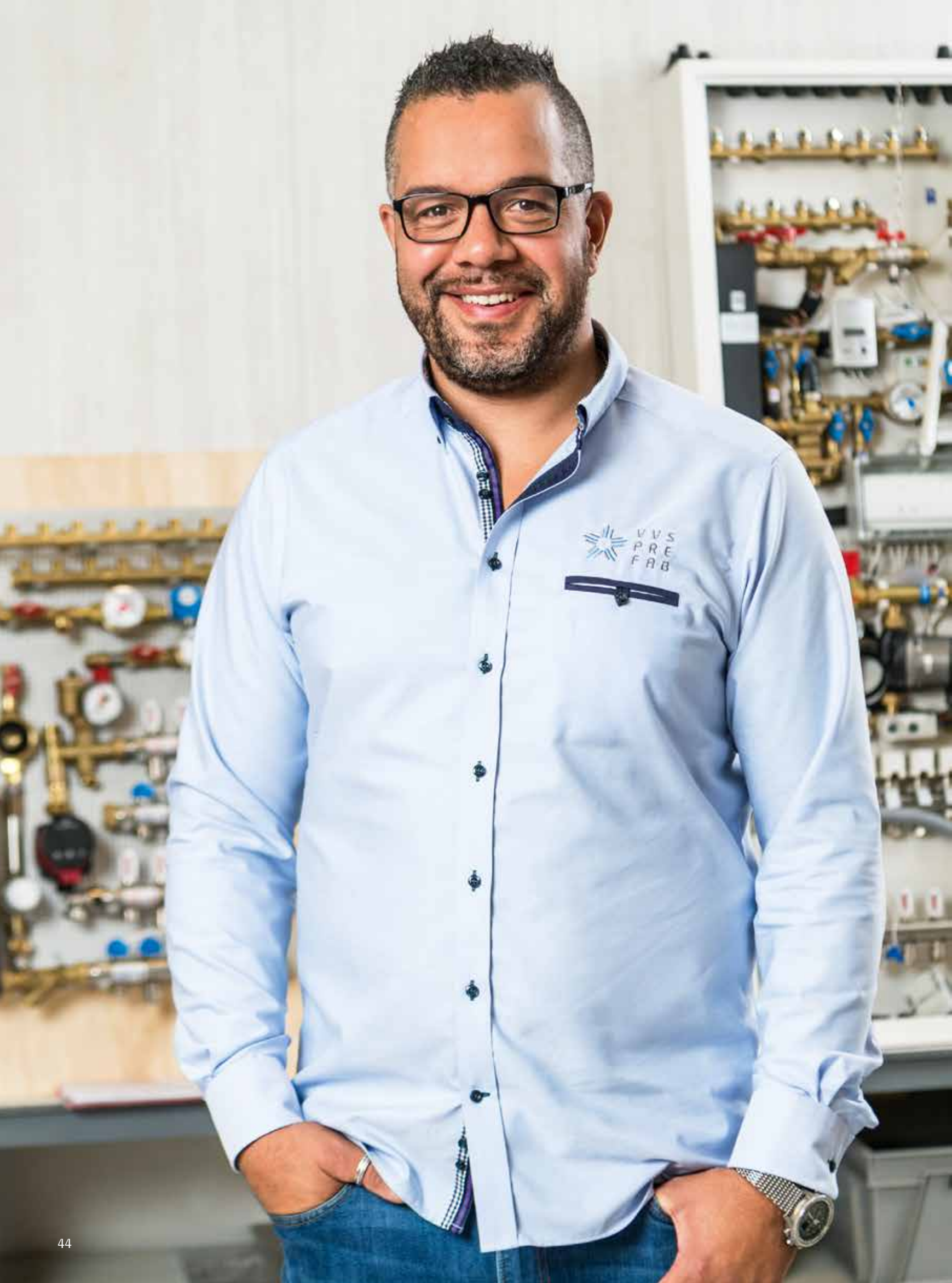
Årets juleølserie består av Berentsens Juleøl som selges i butikk, i tillegg til fire typer du må på polet for å kjøpe. Butikkølet er et «allround» juleøl som med sin styrke og smak matcher tradisjonell norsk julemat. Julefnugg er noe sterkere på 6,5 prosent. Det er et utpreget matøl med passe fylde til å matche fet nok julemat. Neste på listen er The Holy Bock, som er et bockøl i tradisjonell stil med en, ifølge Berentsen, utradisjonell vri og som passer til dessert og peiskos. Den nest sterkeste i serien er Jule Avec på ni prosent. Det er fyldig og smaksrikt og passer til fet mat eller som avec. Det siste av de fem ølene, Stelliger Divum, holder hele 19 prosent og er ifølge bryggeriet et juleøl som har alt. Det kan serveres til søte desserter, eller alene i et portvinsglass. Det kan også lagres i inntil fem år.

Berentsens juleøl har generelt scoret høyt i nasjonale, så vel som lokale, juleøltester gjennom flere år – og bryggeriet håper å gjøre det samme også i år.



MADE IN DALANE





Motstrøms i Bjerkreim

I løpet av sine tre første leveår har VVS Prefab AS i Bjerkreim hatt sterk vekst. Fra fire medarbeidere til tretti, og en omsetning fra ni til 35 millioner kroner.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I oppstartsåret noterte VVS Prefab ni millioner kroner i omsetning, og økte med 116 prosent året etter, til 19 millioner.

- Hvor mye budsjetterer dere med i 2017?

- I år regner vi med en omsetning på over 35 millioner, svarer daglig leder og salgssjef Odd Johan Dias.

- Vi skal nå først komme dit, bemerker assisterende daglig leder Per Kverneland jr.

- Det er et forsiktig estimat i forhold til hva vi har i ordreserver, sier Dias.

- Ja, det har vært en rakettstart, medgir Kverneland.

De ser ut til å utfylle hverandre godt, en optimist og en realist.

KUNNSKAP OG ERFARING

VVS Prefab har kontor og fabrikk på Røysland Industrifelt i Bjerkreim. Kundene er rørentreprenører i alle størrelser.

- Vår styrke er solid fagkunnskap og lang erfaring, noe som bidrar til effektive løsninger i tett samarbeid med kundene, sier Dias.

Flere av medarbeiderne har over 12 års fartstid med prefabrikkering og kunnskap om valg, dimensjonering og montering av komponenter. VVS Prefab produserer ikke komponentene selv, men gjør monteringen. Det jobber både snekkere, rørleggere, elektrikere, sveisekontrollører og andre fagfolk hos dem. Nesten 25 prosent av medarbeiderne er kvinner.

- Hva lager dere?

- Vi prefabrikkerer alle typer rørskap, og skreddersyr etter behov. Våre produkter skal både være brukervennlige og plassbesparende.

De presiserer at de har fokus på å komprimere innholdet for å gjøre løsningene så kompakte som mulig. Det

VVS PREFAB AS

» Etablert: 2014

» Eiere: Per Kverneland, Odd Johan Dias, Terje Kåre Apeland og Tom Tengesdal

» Daglig leder: Odd Johan Dias

» Forretningsområde: Prefabrikkerte løsninger mot rørentreprenører

» Lokalisering: Bjerkreim

» Antall ansatte: 30

» Omsetning: 35 millioner kroner (2016)

» Internett: www.vvsprefab.no

går også betydelig raskere for rørleggeren å montere våre produkter, enn å bygge alt på plassen.

- Vi tilbyr 3D-tegning av alle tekniske sentraler som vi produserer. Dette for å forsikre oss om at kundene får det produktet de ønsker. Samtidig benytter vi 3D-tegningene som produksjonsunderlag, noe som gir økt kvalitet og effektivitet i produksjonen, sier Kverneland.

NYE MULIGHETER

Bedriften har satset i en tid hvor regionen har vært preget av nedgangstider. Nå er det heldigvis mange som opplever bedre utsikter igjen.

- På hvilken måte har dere merket nedgangen i markedet?

- For oss har det faktisk vært positivt. Vi har utnyttet mulighetene med mange arbeidsledige og fått rekruttert en del gode folk. Vi har hatt et tett og godt samarbeid med NAV, og har ansatt rundt 20 personer via dem. Rundt 90 prosent av de som har kommet via NAV på arbeidstrening, har fått fast ansettelse.

- Det har vært hyggelig, nesten for godt. Vi har aldri hatt så stor ordreserver som nå, forteller Dias.

For 2018 har de allerede over seks millioner i ordreserver, så framtiden ser lys ut.

En av de største leveransene hittil er til nye Atlantic Hotel i Stavanger som har gjennomgått en omfattende restaurering det siste året, og som åpner dørene for gjester i disse dager.

- Her har vi hatt et godt samarbeid med Roxel som er utførende leverandør, sier Dias.

De minste leveransene er på rundt hundre tusen kroner, mens den største er på over tre millioner kroner. Kundene har normalt fire til seks ukers bestillingstid.

- Vi har opplevd så stor pågang at vi i enkelte tilfeller har hatt problemer med å levere på tid, men nå har vi fått det siste giret som gjør oss i stand til å komme ajour. Heldigvis har vi hatt lojale kunder som stadig blir flinkere til å planlegge kjøp, og som har forståelse for logistikk.

KUNDEN I SENTRUM

- Vi er opptatt av å lytte til kundene. Har de idéer, ønsker eller spesielle behov, ønsker vi spennende utfordringer også, sier Dias.

- Våre prefabrikkerte VVS-løsninger gjør prosjektene enklere, understreker Kverneland.

De skreddersyr og tilpasser produktene til hvert enkelt prosjekt, og kan levere en variasjon av produkter. Kundene har spesifikasjonene, og får produktet tilpasset

bygning, behov og ønsker.

- Hva gjør dere unike?

- Som kunde får du et oversiktlig produkt som er ferdig testet og klar til bruk, og er ikke lenger avhengig av å ha inngående kunnskap om valg, dimensjonering og montering av komponenter, svarer de to.

Tid til å skrive ned visjon, strategier og mål har de ikke hatt ennå.

FIRER IKKE PÅ KVALITETEN

De to lederne presiserer at produktene skal ha høy kvalitet. De tekniske skapene produseres etter modulprinsipper. Kjøper en kunde femti skap, er disse omtrent identiske.

- Vi kan skape en mer effektiv produksjon fordi vi har organisert oss slik at vi har alle delene lett tilgjengelig og produserer etter Lean-prinsipper, sier Kverneland.

- Vi har nesten hatt problemer med å henge med i svingene, smiler Dias.

Dias er glad for å ha fått med Kverneland på laget i år. Kverneland sørger for at de har tellekant på produksjonen. De roser medarbeiderne for å stå på ekstra ved behov.

Produktene tilvirkes i fabrikken hvor alt er tilrettelagt for optimal produksjon.

- Hva vektlegger dere for å sørge for topp kvalitet?

- Gode produksjonsrutiner, skikkelige



Vi har aldri hatt så stor ordreserver som nå

Odd Johan Dias

lysforhold, riktige arbeidsstillinger, enkel og oversiktlig tilgang til verktøy og komponenter samt gode testrutiner gir de beste forutsetningene for å levere jevn kvalitet.

De legger til at et kompetent fagmiljø, serieproduksjon og bruk av anerkjente underleverandører er med på å sikre at kundene alltid skal få topp kvalitet.

- Hva blir de største utfordringene framover?

- Det er å få markedsført oss ytterligere til kunder over hele landet. Vi har en annonse ute nå for å rekruttere en person på salg.

- Helt til slutt, hva vil dere si kjennetegner bedriftskulturen her?

- Vi er innovative, løsningsorienterte, effektive og serviceinnstilte, smiler Odd Johan Dias og Per Kverneland i VVS Prefab.

Ervik Shipping AS

- Shipbrokers
- Ship agency
- Freight forwarding & terminal

+47 51 46 27 00
www.ervikship.no
post@ervikship.no





Du store kineser

HERBJØRG TJELTVEIT • daglig leder for Nordic Edge

Forholdet mellom Kina og Norge er normalisert etter seks år med isfront. Kina framstår som en stor mulighet og aktuell samarbeidspartner også for oss i Stavanger-regionen.

Dette nye vennskapet forsterker kanskje turisttrafikken fra Kina, selv om forklaringen er mer nyansert. En svak krone, reiselivsbedrifter som har blitt flinke til å utvikle produkter, og ikke minst at vi har et land med unike opplevelser. Ifølge NHO har det vært en sterk vekst i antall kinesiske turister. Kineserne kommer for naturen, men også for å besøke museer. Kineserne vil gjøre mye på kort tid – jo flere opplevelser de greier å bake inn jo bedre, er hva som fortelles fra reiselivet. Den kinesiske forretningsmannen Guo Dongs kjøp av Verkshotellet på Jørpeland kunne nesten leses som et forvarsel.

TALLENES TALE

Folk flest bor i Kina. I Norge har vi fem millioner innbyggere. I Kina er det snart 1405 millioner. Så mange at det er vanskelig å forstille seg. Disse flytter til byene i rekordfart. En togreise i Kina gir en smakebit: Lyntoget kjører i 300 kilometer i timen mellom de ulike byene. Utenfor vinduet suser et nærmest uendelig landskap av boligblokker og byggekraner forbi. Nye fabrikker, veier og jernbanelinjer. Det urbane Kina vokser i enormt tempo. Hvert år - hvert eneste år - bygges det boliger som kunne romme hele Nordens befolkning –

boliger til 25 millioner mennesker. På ti år har landet bygget 22.000 kilometer linjer for høyhastighetstog, og innen 2025 planlegger Kinas ledelse å ta i bruk 15.000 kilometer til.

SMART OG GRØNN

Kina tar lederskap på flere felt i verden. Et nytt område er miljøkampen. En vandring i gatene i Kinas største by forklarer hvorfor. Luftforurensingen er til å ta og føle på. Anslagsvis dør over én millioner mennesker av luftforurensing i året. Klimapolitikk i Kina er derfor ikke retorikk, men reelle og imponerende tiltak. Kina har dessuten blitt verdens største arbeidsgiver i fornybarsektoren, med over tre millioner arbeidsplasser. Nylig ble det kjent at kinesiske myndigheter jobber med en plan for å forby biler som bruker fossilt drivstoff. Samtidig vil de satse hardt på elbiler og andre typer kjøretøyer med lave klimautslipp.

Kina har de siste årene skapt noen av verdens ledende høyteknologiske bedrifter. Huawei og Alibaba fører an, noe som viser igjen i gatene i Beijing. Det kikkles og klikkes intenst på skjermene. Kineserne foretrekker mobilen til betaling til alt fra dagligvarer til investeringer.

EN STOR MULIGHET

Kina er en stor mulighet for den som våger

å gripe den. Språk- og kulturforskjeller setter noen hinder i løypa. Med Preikestolen på framsiden av brosjyrene har vår region natur for å skape opplevelser for langveisfarende kinesere. Kombinasjonen av kultur, natur og konferanse kan gi en solid pakke. I fjor deltok det én kineser på Nordic Edge Expo. I år kom han tilbake med to delegasjoner. Som en del av pakken fikk de oppleve Kitty Kielland-utstillingen og Lysefjorden.

FRAMTIDENS STØRSTE MARKED

I Nordic Edge håper vi å bygge langsiktige relasjoner til Kina, med god drahjelp fra Innovasjon Norges kontor i Beijing. Nordic Edge har også fått et spennende oppdrag på vegne av de nordiske landene. Vi skal lage en miniversjon av Nordic Edge Expo i Kina i slutten av 2018. Dette blir en konferanse på kinesisk for kinesere i Beijing. Sammen med en rekke andre nordiske partnere skal vi vise fram smarte og bærekraftige løsninger og tenkemåter fra Norden.

Kina er et enormt marked som omfavner smarte og bærekraftige løsninger. Inngangen er ikke enkel, men landet er framtidens største marked for veldig mange typer produkter. Dette markedet er det viktig å forholde seg til, både for Norden og Stavanger. Jeg tror en tydelig Kina-strategi for vår region vil gi spennende resultater.



Kina er en stor mulighet for den som våger å gripe den.

Herbjørn Tjeltveit

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ARKIT AS

Beliggenhet: Moi
Kontaktperson: Magne Øverland Skoland, 51 40 50 01, ms@arkit.no Web: arkit.no

Arkit leverer arkitekt og ingeniørtjenester. Selskapets primære felt er tegning, men har utvidet sitt fagfelt, og påtar seg oppdrag utenfor arkitekturprosjekteringen. Arkit sin sentrale godkjenning er utvidet til blant annet følgende områder i tiltaksklasse 1:
Søker for alle typer tiltak, prosjektering av Arkitektur, prosjektering av Veg-, utearealer og landskapsutforming, prosjektering av Oppmålings-teknisk prosjektering, prosjektering av Konstruksjonssikkerhet, prosjektering av Bygnings-fysikk og prosjektering av Miljøsanering.



ZACCO NORWAY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stein Aamodt, Stein.Aamodt@zacco.com
Web: zacco.com/nb/kontor/stavanger

Zacco er Skandinavias ledende fullservice IP-konsulentselskap. Zacco er et moderne konsulentdrevet selskap med et 360°-perspektiv på immaterielle rettigheter. Fra innlevering av patentsøknader, varemerkeregistrering og designbeskyttelse til konfliktløsning, informasjons-sikkerhet og porteføljestyring. Selskapets visjon er å sikre og beskytte hele innovasjonsprosessen til kundene og deres immaterielle aktiva. Zacco har mer enn 300 eksperter innen alle aspekter av immaterielle rettigheter (IP), herunder et stort antall erfarne patent-, varemerke- og designrådgivere samt svært dyktige advokater, administratører og IT-spesialister.



PERKD AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lasse Kalheim, 920 25 044, hello@perkd.no Web: perkd.no

Perkd løser utfordringen med å administrere en bedrifts ansattefordeler. Samtidig gjør vi det enklere for annonsører å få gode og lojale kunder. Perkd fjerner behovet for masseutsendelser av e-post, oppslagstavle og lite bruker-vennlig intranett. Innovativt, interaktivt og dynamisk gjør det enkelt for alle involverte.



AMBIO INGENIØRTJENESTER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torild Izzard Aukland, 41612220, tia@ambio.no
Web: ambio.no

Ambio AS ble stiftet i 1999 og har siden den gang utviklet seg til å bli et morselskap for en gruppe selskaper med spesialkompetanse; Kloke hoder leverer til konkurransedyktige betingelser, samtidig som organisasjonen tilbyr sine konsulenter faglige utfordringer såvel som gode betingelser. AMBIO Rekruttering AS tilbyr rekruttering av ledere, mellomledere, spesialister og nøkkelmedarbeidere til faste- og engasjementsstillinger innen offentlig og privat næringsliv. AMBIO Helse er en privat aktør som bistår offentlig helsevesen. Selskapet skaffer dyktige vikarer til kommuner som mangler personell, samt opplæring og oppfølging.



THORSTVEDT INDUSTRISERVICE AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Ove Thorstvedt, 482 57 421, post@thorstvedt-industriservice.no
Web: thorstvedt-industriservice.no

Thorstvedt Industriservice AS tilbyr deg industri-tape og industri-rekvisita, skreddersydd til den enkelte bedrift til konkurransedyktige priser.



DATAFOLKA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roy Morken, roy@datafolka.no
Web: datafolka.no

Datafolka AS er et annerledes datafirma som har som misjon å forenkle datahverdagen for SMB bedrifter og private. Spesielt dere som ikke vil eller har budsjett til å bruke store og kostbare dataleverandører. Selskapet gir råd, vi drifter og vedlikeholder og vi gir brukerstøtte. Tjenesten SystemCare gir trygghet, oppdatert maskin og gjør at maskinen alltid er klar. Systemcare er en tjeneste som gir bedre maskinhelse og som reduserer datakluss.



PRESTISJE BYGG AS

Beliggenhet: Hellvik
Kontaktperson: Dag Einar Andreassen, 93866130, Dag@Integralrad.com
Web: prestisjebygg.no

Prestisje Bygg gjør mer enn å svinge hammeren. Prestisje Bygg kan hjelpe deg med alle deler av ditt byggeprosjekt som prosjektering, tegning, arkitekt, søknader og byggeledelse. Gjennom bedriftens samarbeid med dyktige og lokale underleverandører kan de hjelpe deg med hele prosessen fra tomt til innflyttingsklart hus. Samtidig utfører Prestisje Bygg også tjenester for deg med mindre prosjekter som påbygg og ombygg, garasje og carport, terrasse og balkong, naust, uthus, boder, lysthus og mer. Prestisje Bygg ble etablert i 2015.



INVARIANS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torbjørn Søiland, 93630081, torbjorn@invarians.no Web: invarians.no

Hos Invarians får du alltid direkte kontakt med de som skal løse problemene dine. Selskapet leverer en nøkkelferdig løsning, både utvikling, drift og vedlikehold. Du trenger ingen teknisk kompetanse eller infrastruktur, bare ideen om hva den skal brukes til og hvilke problemer den skal løse. Dette kan være nettbutikker, planleggings- og rapporteringssystemer, salg i app, spesialisert kundeportal, arbeidsverktøy. Applikasjonen bygges til å støtte formålet, ikke motsatt.



FISKÅ MASKIN AS

Beliggenhet: Tau
Kontaktperson: Jan Gaute Krogevoll, post@fiska-maskin.no Web: fiska-maskin.no

Fiskå Maskin AS er et selvstendig selskap som utfører entreprenørvirksomhet innenfor bygg og anlegg. Selskapet har base i Nordmarka på Tau, men tar oppdrag utover kommunegrensene. Firmaet har vokst jevnt og trutt siden oppstarten med to ansatte, og består nå av 13 ansatte, samt en solid utstyrspark. Med egen skytebas i firmaet er Fiskå Maskin svært fleksible i sine grave- og transportoppdrag.



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

MEDIEFONDET ZEFYR

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson:
Web: mfz.no

Mediefondet Zefyr forvalter statlige tilskuddsmidler og investerer privat kapital i langfilmer, serier og dataspill. Fondet er et trepartssamarbeid mellom regionale offentlige myndigheter, private investorer og staten ved Kulturdepartementet/Norsk filminstitutt

Selskapet ble etablert i 2016 etter en fusjon mellom de to regionale fondene FUZZ AS og Filmkraft Fond AS. Selskapet er eid av Bergen kommune og Rogaland fylkeskommune og har samarbeidsavtaler med fylker og kommuner gjennom hele virksomhetsområdet.

MEDIEFONDET
zefyr

KREATIVT NÆRINGSSENTER / HR HUSET

Kreativt Næringscenter / HR Huset
Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mariann Meinich-Bache,
93224244, post@kn.no
Web: kn.no

KN er et uavhengig rådgivningsselskap som tilbyr en rekke av tjenester innen organisasjonsutvikling og består av rådgivere med lang erfaring innen ulike fagfelt fra både offentlig og privat sektor. KN tar oppdrag for bedrifter i alle typer bransjer og arbeider med organisasjonenes menneskelige ressurser. Selskapet har spisskompetanse på omstilling og karriereutvikling, leder- og medarbeiderutvikling samt pensjon og økonomisk rådgivning. KN ble etablert i 1999 og har lokaler i Ipark på Ullandhaug, et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling som huser 150 bedrifter i Stavanger.



AGAPANTHUS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Morten Aga, daglig leder,
94189098, post@agapanthus.no
Web: agapanthus.no

AgaPanthus representerer et lite knippe produkt rettet mot hage og parkmarkedet i Norge. Selskapet har siden 2009 representert EverEdge Ltd. i Norge. AgaPanthus leverer i dag til private kunder, bedriftskunder og kommuner over hele landet. AgaPanthus fører også de eksklusive redskapene fra nederlandske Sneeboer & SZ samt Japanske kvalitets hagesakser fra Suwada og Nishigaki. Selskapet har siden 2009 representert EverEdge Ltd. i Norge. AgaPanthus leverer i dag til private kunder, bedriftskunder og kommuner over hele landet.



PURETECH AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tore Medhaug, 91722212,
post@puretech.no Web: puretech.com

Puretech is an award-winning, full services digital agency, based in Mumbai, India. The company has over a decade's experience helping organizations and brands more effectively use the digital medium to achieve their business goals – be it acquiring customers, adding new revenue channels or delivering a more immersive experience of the brand.



BLUE LOGIC AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Helge Sverre Eide, 91764815,
hse@bluelogic.no
Web: bluelogic.no

Blue Logic was established July 2009, and provides products in the following 4 areas:
Fluid connection/interfaces
Electrical interfaces
Mechanical interfaces
Project Engineering

The Entrepreneurs have long experience from subsea Installation, Operation, Tooling and Maintenance. Both for intervention and permanent installation.

Blue Logic Vision is "One Subsea World" Key words in this respect is
- standardisation of interfaces
- harmonisation of requirements
- module based thinking



JOINT WARFARE CENTRE

Web: Stavanger
Kontaktperson: Malte Reichel,
Malte.Reichel@jwc.nato.int Web: wc.nato.int

The Joint Warfare Centre (JWC) was established on 23 October 2003 at Jättå, Stavanger and aligned as a subordinate command of Headquarters Supreme Allied Commander Transformation (HQ SACT), Norfolk, Virginia, United States. JWC is NATO's premier collective training and exercise facility at the operational level. In addition to this robust, highly realistic and demanding training, JWC conducts joint and combined capability integration, concept and doctrine development in order to improve NATO's operational readiness and interoperability.



SQUEEZY AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Ulf Tjåland, ulf@squeezy.no
Web: squeezy.no

Squeezy Sports Nutrition er til stede i de fleste europeiske land og leverer avanserte produkter av høy kvalitet basert på det siste nye innen idrettsforskning – produktene er perfekt tilpasset kroppens behov.

Alle produkter består av kun naturlige ingredienser. Squeezy Norge markedsfører og selger Squeezy Sports Nutrition i Norge. Du finner Squeezy i butikker med en faghandelsprofil rettet mot sykkel, løping, triathlon og langrenn.



STAVANGER SPAREKASSES SYKEHJEM

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Svein Petter Svendsen, 51912580,
svein.petter.svendsen@stavanger.kommune.no
Web: sparekassensykehjem.no

Stavanger Sparekasses Sykehjem er et privat ideelt sykehjem, og eies av en stiftelse bestående av Stavanger Røde Kors og Sparebank 1 SR-bank. Som sykehjem ønsker de å tilby høy faglig kvalitet på våre tjenester, et godt bosted for mennesker som har behov for tilsyn og pleie, og et godt arbeidsmiljø. Et av selskapets viktigste mål er at sykehjemmet skal fungere som et hjem. Med engasjerte og lidenskapelige pleiere og personell som alle arbeider ut i fra et helhetlig menneskesyn. Stavanger Sparekasses Sykehjem er et hjem der den enkeltes behov, interesser, egenskaper og ønsker blir møtt og ivarettatt.





Et forsvar av en hardt prøvet mediebransje

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Jeg føler behov for å gå i forsvar for en hardt presset mediebransje. Jeg føler behov for å slå et slag for den opplysende, kritiske, grundige og etterrettelige journalistikken. Den som gjør oss klokere, og som utfordrer makten når det trengs.

De siste 10-15 årene har flere viktige næringer vært preget av jordskjælv lignende endringer, eller disrupsjon, som vi sier på godt norsk.

Bank, finans, varehandel, og i økende grad energisektoren, har opplevd en brottsjø der lynrask utvikling av ny teknologi har snudd opp ned på vedtatte sannheter og forretningsmodeller.

Jeg kunne skrevet flere kommentarer etter hverandre der jeg roste denne utviklingen. For her er det mange positive effekter. Billigere og mer tilgjengelige tjenester, høyere servicenivå og overføring av makt fra produsent til kunde.

Hensynet til den frie, grundige og etterrettelige journalistikken derimot, er en de tingene ved denne utviklingen som bekymrer meg. For det er ingen tvil om at media er en av de bransjene som har opplevd mest disrupsjon de siste årene.

KREVENDE KUTT OG OMSTILLINGER

Nye digitale plattformer og sosiale mediekkanaler, kombinert med endringer i leseratferd, har dratt teppet bort under annonse- og abonnementsbaserte inntektsmodeller og stilt etablerte mediebedrifter ovenfor massive økonomiske utfordringer. Utfordringer som i sin tur har ført til at skarpskodde journalister og kvalitetsjournalistikk har blitt en stadig større mangelvare. Dermed blir forsvarsverkene mot «fake news» og «alternative facts» svake.

Dette er en utvikling vi ser både internasjonalt og nasjonalt. Heller ikke mediene i vår egen region er upåvirket. Tvert imot har vi vært vitne til gjentatte påkrevde, krevende kutt

og omstillingsrunder i alle våre lokale mediebedrifter.

Igjen: Det er mye positivt å si om de digitaliserte, teknologiske sprangene vi nå opplever. I tillegg er jeg imponert over mye av det omstillingsarbeidet som er gjort i viktige medier som Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis.

Og her kommer hovedpoenget og oppfordringen min: Hvis de lokale mediene skal være robuste nok til å utøve nødvendig kvalitetsjournalistikk også i tiden som kommer, er de avhengige av å bli verdsatt. Alt fra at myndighetene fører en fornuftig momspolitik, til at lesere og abonnenter viser tilstrekkelig vilje til å betale for god og etterrettelig journalistikk. Men kanskje aller viktigst er de holdninger og den forståelse vi som samfunn har for den oppgaven mediehusene fyller.

HVEM SKAL SETTE DAGSORDEN?

Dersom vår omtale av avisene våre først og fremst handler om alt vi ikke liker og at vi blir fundamentalt kritiske til deres eksistensberettigelse hver gang de skriver noe vi ikke er helt enige i, påvirker det folks holdninger over tid. Og enda verre, dersom vi totalt mister forståelse for hvilken rolle mediene fyller som demokratiets vaktbikkjer og limet i lokalsamfunn og demokratiet, er vi på ville veier. For hvem skal fortelle oss om det hvis myndighetene lyver, om ikke de frie redaksjonene? Hvem skal formidle de nyhetene og de sammenhengene som vi alle trenger å få med oss, men som ingen er interessert i å betale Google for å formidle, dersom ikke pressen skal gjøre det? Og hvem skal følge med på ymse næringslivsaktørers utøvelse av vårt felles samfunnsansvar, enten det

gjelder svart arbeid, miljøkriminalitet eller annet? I vår stadig mer fragmenterte medievirkelighet, har våre tradisjonelle medier fått en enda viktigere rolle når det gjelder å kunne sette dagsorden. For til tross for mange gode sider ved sosiale medier, er det ikke like lett å sette riktig og viktig dagsorden på Facebook. Når Donald Trump vurderer å bruke atomvåpen mot Kim Jong-un og Nord-Korea, får vi ikke vite så mye om det i vår daglige feed. Vi får heller ikke spesielt mye informasjon om regjeringens foreslåtte momsøkning for reiselivsbransjen fra Mark Zuckerberg. For min Facebook er ikke den samme som din Facebook. Vi får presentert mest om det vi liker å lese om og det som står nær oss. Og presenteres vi for ukjent innhold, er det vanskelig å vite om vi kan stole på avsenderen – kanskje da med unntak av de tradisjonelle mediene og kildene vi kjenner og som selvsagt også er til stede i de nye kanalene. Men de blir ikke lenge å finne, verken der eller andre steder, dersom de mister både sin støtte i folket og sitt økonomiske eksistensgrunnlag.

NESTE GANG ER DET DEG

Vi er ikke der ennå, og forhåpentligvis kommer vi aldri dit. Men tenk en ekstra gang gjennom hva du sier, neste gang du ytrer deg kritisk til journalister og mediehus. Kritiser gjerne sak og diskuter meninger, men vis samtidig forståelse for pressens rolle og viktigheten av den. Husk på Voltaires kjente utsagn: «Jeg er dypt uenig i det du sier, men vil til min død forsvare din rett til å si det.». Neste gang kan det være deg eller din bedrift som er i hardt vær, og som priser seg lykkelig over at det finnes journalister som er villige til å ta saken.



Kritiser gjerne sak og diskuter meninger, men vis samtidig forståelse for pressens rolle og viktigheten av den.

Ådne Kverneland

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**



Nye muligheter i offshore vind?

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

Rogaland er et oljefylke. Selv om hele landet har fått merke nedgangen i oljebransjen, ble ingen fylker rammet så hardt som vårt. Spesielt har det gått ut over bedrifter som kun opererer på norsk sokkel.

Bedrifter med større spredning i kundemassen har klart seg bedre. Nå ser vi heldigvis en gryende optimisme, selv om mange fortsatt både har slunkne ordrebøker og små marginer på sine leveranser. I skrivende stund er oljeprisen på vel 57 dollar fatet, som gir grunn til å tro på bedre tider. Det er ingen tvil om at det er oppgang i vente. I flere land er det fullt kjøp og petroleumproduksjonen i verden er større en noen gang. Selv om Statoil har mange «infill-brønner» på gang og flere modifikasjoner er under planlegging, er det ikke så lett å se nye store prosjekter på norsk sokkel etter Johan Sverdrup og Johan Castberg. Igjen er det slik at er en i flere markeder er mulighetene større.

NYE MULIGHETER

Enhver bedrift må uansett stadig se etter nye muligheter. Strategien kan være at en har et bredt produktspekter i ett eller flere utvalgte markeder, eller går spisst ut med ett produkt og ser på hele verden som et marked. Ett produkt eller en tjeneste i et lokalt marked, fører som oftest til at bedriften får problemer når markedet går inn i en dal.

Offshore vind er for mange med bakgrunn fra offshore bransjen, en ny og spennende mulighet. Det er stor forskjell på vindprosjekter onshore og offshore. Vindprosjekter som vi finner på Høg-Jæren og Dalene er mer en ren entreprenør- og anleggsvirksomhet. Turbiner og blader til vindmøllene produseres utenfor Norge. Det samme gjelder også offshore, men her er installasjonsutfordringene og driftsutfordringene større. Mye av den kompetanse og erfaring norsk offshoreindustri har bygget opp, kan anvendes innenfor offshore vind. En offshore vindfarm vil normalt ha en eller flere «Substations». Her har Aibel vært tidlig ute og leverte i 2015 en likeretterplattform (HVDC) til DolWin Beta prosjektet i Tyskland. Aibel fikk også en større kontrakt på Hywind Scotland Park Project for Statoil, hvor alt fra engineering til systemintegrasjon og installasjonsassistanse inngikk. Prosjektet er nylig satt i drift med vår olje- og energiminister som hedersgjest.

Likeretterplattformer er offshoreplattformer som samler strøm fra flere vindgeneratorer og sender den til land. Den vil ha det meste av utstyr som en plattform har slik vi kjenner det fra olje- og gassvirkksomheten. Dog er det viktige unntak. Det ikke skal bores og det er ikke er hydrocarboner om bord med den forenkling det fører med seg.

HAR ETABLERT SEG BRA

Nordfylket har etablert seg bra innen offshore vind. Marine Aluminium har foruten å levere helikopterdekk gjennom sitt datterselskap Uptime, spesialisert seg på hivkompenserte gangveier som setter av servicefolk fra båter og over på selve vindmøllene når service kreves. Disse er i flere tilfeller installert på båter fra Østensjø rederi. Et tredje eksempel er Dep Ocean som legger kabler på havbunnen. Ifølge Deep Ocean er cirka 40 prosent av deres orderreserve knyttet til offshore vind.

At offshore vind medfører muligheter, er det ingen tvil om. Men for mange er dette et nytt marked hvor en ikke har samme kontakter som innenfor olje og gassindustrien.

Hvor er så de kommende prosjektene? Norwegian Energy Partners har nylig, sammen med det britiske selskapet BVG Associates, gitt ut en omfattende markedsrapport. Denne beskriver markedet frem til 2021.

Her går det tydelig frem at det største og mest modne marked er i Europa, hvor det investeres 15-16 milliarder euro hvert år fremover. Innenfor dette er det store forskjeller. UK er det største markedet, stabilt på cirka seks milliarder. Andre markeder som holder en flat investeringskurve er Nederland (1,8 milliarder) og Belgia (én milliard). Frankrike er det nye markedet i Europa som forventes å vokse fra nesten null til to milliarder euro i investeringer per år i nevnte tidsrom. Ikke fullt så hyggelig er det at de mer modne markeder som Tyskland og Danmark begge faller fra henholdsvis fem til tre milliarder, og fra 1,6 til 0,8 milliarder. Men verdensmarkedet for offshore vind er i vekst. Utenfor Europa er det i hovedsak USA, China og

Japan som planlegger investeringer. Alle er nye markeder. USA, som planlegger flere prosjekter utenfor kysten i nordøst, forventes å vokse fra nesten ingenting til 3, 7 milliarder euro i år 2021. China fra 0 til 3 milliarder og Japan til én milliard. Andre markeder ligger nok lenger ut i tid. Det er viktig å huske på at markedet for drift og vedlikehold vokser med antall installasjoner som i all annen industri.

HVEM ER SÅ INVESTORENE?

Danske Ørsted Energy som nylig skiftet navn fra Dong Energy er den klart største investor, fulgt av svenske Vattenfall og spanske Iberdrola. Statoil er foreløpig et stykke nede på lista.

For leverandører som vil undersøke markedsmuligheter, er det i de fleste tilfelle eierne som er innfallsporten uavhengig av hvor installasjonene kommer.

Det som er spennende er ikke hva som er levert, men hvilke muligheter det er fremover. Jeg tror de er store. Kostnadene må ned. I dag er det slik at alle offshore vindprosjekter er subsidiert. Tyskland prøver seg med lisenser de kaller usubsidierte, men de tar ansvar for infrastrukturen som selvsagt er en form for subsidiering. Skal kostnadene komme ned må en gjøre ting annerledes. Flytende havvind er i dag enda dyrere enn bunnfaste installasjoner, men grunne havområder nær hvor energien har et marked er begrensede, og flytende strukturer kan i større grad masseproduseres hvor bare forankring og infrastruktur er tilpasset den enkelte installasjon. Det vil være sterkt kostnadsreducerende.

Det en også skal være klar over er at det er store muligheter innen økt digitalisering. Driftsstyring og tilstandsovervåking fra land. Her bør norske leverandører som ligger langt fremme på teknologi være frempå. Det er bare to måter å vinne fremtidens kontrakter på, enten det er det dreier seg om olje- og gassindustrien eller offshore vind. Det er enten å være billigst eller å være best. Vi vil ikke være billigst. Altså må vi være best. En kan være best på metoder og en kan være best på teknologi. Begge deler beskriver norsk offshore industri. Det er bare å ta fatt.

**BERTELSEN &
GARPESTAD**

**VEIBYGGING
KRAFTANLEGG
MASSEFLYTTING
FJELLSIKRING
SPRENGNINGS-
ARBEIDER**

GRUNNARBEIDER
BOLIG OG HYTTEFELT,
INDUSTRIOMRÅDER

www.bg.no

BERTELSEN & GARPESTAD AS, etablert i 1959, er et ledende maskinentreprenørfirma innen bygg og anlegg. Firmaet omsetter årlig for ca 600 millioner og har 145 ansatte. Typiske prosjekter for oss er vegbygging, kraftanlegg, masseflytting og sprengningsarbeider. Selskapet inngår i konsernet B&G Holding AS som til sammen består av 10 selskaper.

VI FLYTTER FJELL

BERTELSEN & GARPESTAD - ET FIRMA I VEKST!
VI VINNER STADIG NYE STORE KONTRAKTER OG MED EN ORDRERESERVE
PÅ 1 MILLIARD HAR VI SIKRET FULL SYSSELSETTING.

Bertelsen & Garpestad AS, Hovlandsveien 70, 4374 Egersund. E-post: post@bg.no. www.bg.no 




GRAVASSRYGGEN
HYTTEFELT

GRAVASSRYGGEN – HYTTER TIL SALGS PÅ NYDELIGE OG SOLRIKE UTSIKTSTOMTER

Fra kr. 3 390.000,-

Snøen kommer tidlig på Gravatn i Sirdal. Høyt hevet over dalene rundt brer de flotteste heiene seg utover. Her ligger alt til rette for lange turer i nærkontakt med rype og rev, og like i nærheten ligger kjente områder som Storeknut, Dorgehei og Degevass.

Gravassryggen ligger kun en time og tyve minutter fra Stavanger/Sandnes. Feltet ligger vakkert plassert like etter Hunnedalen på veien mot Sinnes. Akkurat passe langt hjemmefra til å legge hverdagslivet bak deg, men ikke verre enn at det går an å kombinere ferieliv med dagjobbing i byen. På Gravassryggen kan du vandre uforstyrret innover heia en tidlig morgen, eller sette utfor distriktets mest moderne alpinanlegg i Tjørhomfjellet. Liker du å bruke hytta hele året byr Sirdal på fantastiske naturopplevelser for både små og store. Mer info på www.gravassryggen.no

**TOMT NR. 12
'VALEVATN'
UNDER
OPPFØRING**



KONTAKT

Geir Inge Skåra, tlf.: 90 77 25 97
geir.inge.skara@dnbeiendom.no

Johnny Nicolai Olsen, tlf.: 40 24 11 27
johnny.olsen@dnbeiendom.no



www.dnbeiendom.no



Sydeneffekten

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

Når en bedrift eller et fotballag har fallende prestasjoner over en periode, er det ikke uvanlig at lederen må gå. Innenfor fotballen er det faktisk vanlig når serien nærmer seg slutten og faren for å rykke ned er overhengende. Men virker det?

Det hender jeg må hente kjente som har vært på langtur. Å betrakte dem som kommer ut fra utenlandsterminalen er en opplevelse i mangfold.

Det er dresskledde McKinsey-typer med trillebag, heseblesende mødre som prøver å samle ungflokken sine; og så er det sydenturistene: Noen har fortsatt shortsens på, og rusen er ikke dunstet vekk enda. Noen ankommer med påfallende stødige gange og overlegen mine etter å ha passert tollen med en smule overlast. De fleste er smilende familiefolk i alle aldre. Felles for alle sydenturister er at de har ansikter i ulike sjatteringer av rødt og gyllenbrunt. Det er beviset på at man har tilbragt ferien i varmere strøk. Men det varer ikke lenge før man er bleik igjen. I Giskehallen er det den første uken lett å skille dem som har solt seg på nakenstrand og dem som har beholdt shortsens på. Men det skal naturistene ha, rumpa beholder fargen lengst. Innenfor leder- og organisasjonsutvikling er det mange tiltak som har en «sydeneffekt», du blir fort brun, men nesten enda fortere bleik igjen.

LEDERUTVIKLINGSEFFEKTEN

Lederutvikling og team-building er fenomener som uten etterbruning vil ha liten varig effekt. Gjennom lederutvikling skal vi utvikle lederkompetanse. Gjennom team-building skal vi gjøre laget dyktigere til å utnytte medlemmenes individuelle kompetanser, og utvikle relasjoner og sosial kapital. Kompetanse kan defineres som summen av kunnskaper, ferdigheter og holdninger. Det dreier seg om å vite hva som er rett, ha vilje til å gjøre det rette, og faktisk gjøre det. Tradisjonell lederutvikling formidler god kunnskap gjennom inspirerende forelesere og gode diskusjoner. Man lærer hva som er rett. Men viljen til å omsette kunnskapene i praksis blir sjelden styrket når man kommer hjem til en hverdag som er lite forenlig med

forventningene til godt lederskap. Møter og krav til å operere det uforutsigbare, reduserer lederjobben til en deltidsjobb. Om viljen til å anvende nye kunnskaper er til stede, blir handlingsrommet for å gjøre det, lite. Leirbålstemningen etter den påkostede teambuildingen lider ofte samme skjebne; godfølelsen er der; godt begynt, men ikke vel endt. De presserende daglige rutineene medfører at det ikke ble rom for etterbruning i form av praktisk trening av ferdigheter som styrker laget.

LØNNSØKNINGSEFFEKTEN

Alle studenter innenfor økonomisk/administrative fag kjenner Herzbergs teori om hygienefaktorer og motivasjonsfaktorer. Hygienefaktorer er forhold som bør være til stede i en arbeidssituasjon. Uten at de er



Det hjelper ikke å bytte trener når det går skeis. Heller ikke i de første kampene der myten vil ha det til at trenerbytte vil gi uttelling med en gang.

Einar Brandsdal

til stede blir vi misfornøyde, men om de er til stede, blir vi ikke motiverte. «Det skal da bare mangle at vi ikke har dette på plass».

Motivasjonsfaktorer er forhold som tenner den indre gnisten og får oss til å gå den ekstra kilometeren. Ansvar og kjeffe arbeidsoppgaver, er eksempler på motivasjonsfaktorer. Lønn er ifølge lærebøkene en hygienefaktor. Lønnsøkning gir en «sydeneffekt». Den kjennes god både for sjel og nettbank. I sjela di kan den den imidlertid like godt stimulere den smådjevelen som lærer deg at «nye vil ha mer», som at du kjenner en indre ro og

velvære. Med en etterbruning i form av belønning for en vel utført jobb, kombinert med at man har klart å utvikle egen kompetanse og skapt positive ringer i det sosiale vannet rundt seg, er lønnsøkning ikke et virkemiddel som vi kan kvitte oss med.

TRENERSKIFTE-EFFEKTEN

Når en bedrift eller et fotballag har fallende prestasjoner over en periode, er det ikke uvanlig at lederen må gå. Innenfor fotballen er det faktisk vanlig når serien nærmer seg slutten og faren for å rykke ned er overhengende. Men virker det? Nei, det er en myte. Den holdes oppe som alle myter, ved at vi fester oss ved de tilfellene der det går bra. Bekreftelseshypotesen slår til! Professor Jan Ketil Arnulf ved BI har forsket på treneravganger i eliteserien i 12 år. Konklusjonen er entydig: Det hjelper ikke å bytte trener når det går skeis. Heller ikke i de første kampene der myten vil ha det til at trenerbytte vil gi uttelling med en gang. Forskning fra Tyskland og Italia sier det samme. Likevel, det er en liten sammenheng. Det er nemlig slik at etter to, tre tap, er det vanlig å reise kjerringa og få en seier. Men denne tilfeldige statistiske fluktasjonen gjelder også for de lagene som beholder treneren. Det som skjer er at vi får en debatt som handler om treneren, i stedet for å handle om den langsiktige utviklingen av laget. Den viktigste funksjonen som trenerskifter kan ha, er at skylden for at det gikk ille, nemlig gamletreneren, kan skrives inn i historiebøkene. Det må føyes til at han vanligvis er brukbart honorert for å ta rollen som syndebygg. Mange utskiftninger av toppledere i næringslivet har de samme elementene i seg. I Viking står trener Ian Burchnall fortsatt på sine tilmålte kvadratmetre i teknisk område og skjærer skrikaktige grimaser, mens laget taper og taper. Men han og Viking har forskningen på sin side. Det hadde nok ikke nyttet å skifte trener. I fotball og toppledelse har ikke engang «sydeneffekten» effekt!



Diversity as an asset in entrepreneurship

Our world is facing massive challenges. Global diversity is an important tool in order to succeed solving them. The Stavanger-region has 181 different nationalities and can offer human capital creating a better future for all of us.



BY:
TRUDE REFVEM HEMBRE

We need people with different mindset and knowledge about other cultures to solve various business challenges. Two of our resources are Noor-Ebtihag Abuzeid and Rodrigo Figueroa Reyes.

MULTICULTURAL ASSETS

Geographical understanding of foreign markets is a major benefit to entrepreneurs wanting to venture into global markets. Having an understanding of the variables of culture, language, and legal factors can open up a foreign market. Access to 181 different nationalities in this region brings the world and it's opportunities much closer.

- I think a society with multicultural environment is better prepared for solving problems. The benefits of different cultures in entrepreneurship is of great importance. Every person has the possibility to make an impact, says Noor.

KNOW-HOW IMPORTANT

Noor-Ebtihag Abuzeid was born in Gaza, Palestine. She finished her studies as an industrial engineer in 1996, and in 2009 she left her native country to start from scratch in Norway. This meant: learn the language, internships, finding different jobs and since 2015, finally working professionally as an industrial engineer specifically as a Lean Coach.

- I wake up at 4 am to start my daily routines which among others include early meditation and book reading. I think that it is important to build a routine, a habit, but these routines are built strong from long practice, says Noor.

Rodrigo Figueroa Reyes was born in Chile, and his wife is Norwegian. He speaks several foreign languages, an important skill regarding integration. Rodrigo has a 5-years degree in Business and Economics at the Universidad Católica of Chile. He also got a minor in Sociology from the same university. Since 2008 he became entrepreneur and he has founded two companies. He has also been a founder member in many other non-for-profit projects.

- Currently I run a personal podcast on entrepreneurship called Lologre.club in my free time. I like to read non-fiction books, write articles and spend time with my family, says Rodrigo.

KEY SKILLS TO SUCCEED

Noor is a passionate self-taught entrepreneur.

- In a world of information excess, I have learnt to focus on picking up key skills that I can make use of to succeed. For example, I admit that at the beginning I did not feel comfortable giving public presentations. However, YouTube offers practical advice

on how to get over this fear. It's all about learning.

Noor quotes a lean mantra that makes a lot of sense to many of them having failed at least once in business life: It's not about failing, it's about learning.

- What is the main motivation to become self-employed instead of looking for a job?

- I looked for a job for seven years, but I haven't been to any interviews, Noor replies.

She admits smilingly that this has been very challenging for her, but she decided to go ahead starting her own business.

BUSINESS ASSISTANCE

- Noor, you will start your business in December. How do you feel now, close to startup?

- Sometimes I feel scared, but most of the time I'm excited about it. One reason for this contentment is that the government is very supportive towards entrepreneurs.

She mentions some of many good resources for business startups in the region, like Grunder Arena, Skape, Creator Makerspace, Innovation Dock, Startup



Noor-Ebtihag Abuzeid and Rodrigo Figueroa Reyes represent two out of 181 different nationalities in the Stavanger-region.

INN EXPATS EVENTS IN NOVEMBER:

- 07.11 Driving on Slippery surfaces
- 18.11 Stained Glass One Day Art Class - Learn an amazing new craft
- 22.11 ENTREPRENEUR 2017/2018 - Marketing for innovators and entrepreneurs
- 30.11 The Art of Good Communication

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

Weekend, Innovasjon Norge.

- I had a good experience with them, and the network they offer. We learn from Lean thinking that it's not about failing, but about learning. Using this mindset, you will become more confident, and you can change what doesn't work to something that does work. You begin with an idea, and you develop it. You have to realize your ideas. Just do it!

DEFINING GOALS

- What are the most important aspects that you are bringing from your culture?

- I don't just believe in myself. I believe that if you have a good vision, and a value to help others, you will be supported by others, replies Noor.

- How?

- I don't know, but I will tell you a story: I wrote my vision statement in April and my mentor asked me why I wrote this vision. I told him I want to help people, because Lean is all about supporting people, respecting people, developing people. My mentor told me not to think too big. He said that: You're in Norway, and a business plan

”

It's all about realizing your ideas

Noor-Ebtihag Abuzeid

has to be specific. So I made it specific.

- When we define the goals, the results are more powerful, adds Rodrigo.

USEFUL ADVICE

- What would your advice be for others wanting to start a business?

- Be open, speak to other people from different cultures, involve yourself in society and get access to useful networks. You have to travel in order to experience "real life", to look, listen and learn. It's all about observation techniques. What can we see, and what can we pick up by listening, ultimately beneficial to our ideas, Noor-Ebtihag Abuzeid says smilingly.

- What characteristics from Norwegian society would you pick up and export?

- Norwegian society is fair! The values of honesty and trust. Every person taking responsibility for themselves, end Noor-Ebtihag Abuzeid and Rodrigo Figueroa Reyes.

September 2017

1937

utlyste jobber



Det ble registrert 1937 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det økning på hele 36 prosent sammenlignet med samme måned i fjor. Ser du antall utlyste stillinger i august og september under ett, må du lenger tilbake enn 2010 for å finne like sterke tall for disse månedene.

	sep.16	sep.17
Ledere	13	28
Ingeniør- og IKT-fag	55	140
Undervisning	132	127
Akademiske yrker	56	74
Helse, pleie og omsorg	262	377
Barne- og ungdomsarbeid	35	72
Meglere og konsulenter	48	175
Kontorarbeid	69	94
Butikk- og salgsarbeid	104	126
Jordbruk, skogbruk og fiske	12	9
Bygg og anlegg	355	277
Industriarbeid	111	133
Reiseliv og transport	62	135
Serviceyrker og annet arbeid	101	123
Uoppgitt	7	47
Totalt	1422	1937

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.

- Har mye å tilby i

Rundt halvparten av de flyktningene som Flyktningseksjonen i Stavanger nå hjelper til med å etablere seg, har gjennomført videregående skole. En betydelig andel har også universitets og høyskoleutdanning. - Mange sitter på verdifull kompetanse som det er viktig at regionen tar i bruk. Men det er for få bedrifter som kjenner mulighetene, sier Monica Veiby Da Cunha, avdelingsleder ved Flyktningseksjonen i Stavanger kommune.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

En kartlegging som Flyktningseksjonen i Stavanger kommune har gjennomført, viser at nesten halvparten av de vel 400 flyktningene over 18 år som nå får hjelp til å etablere seg, har minst videregående skole som høyeste utdanning. Av disse igjen har 45 prosent høyskole- eller universitetsutdanning og 14 prosent en mastergrad.

- Blant dem som ikke har utdanning ut over grunnskole, er det også mange med betydelig arbeidserfaring. Ikke minst gjelder det innenfor bygg- og anleggsbransjen, forteller Ann Karin Frestad, konstituert avdelingsleder for bosettings- og oppfølgingsavdelingen ved Flyktningseksjonen i Stavanger kommune.

- Vi har sett en utvikling de siste årene der de som har kommet til Norge som flyktninger fra land som Eritrea, Afghanistan, Syria og Iran, har levd et godt liv med gode jobber i hjemlandet. De kan da lettere tilpasse seg det norske arbeidsmarkedet. Tidligere var det flere med bakgrunn fra jordbruksamfunn med liten tilgang til skole, forteller Veiby Da Cunha, som er avdelingsleder ved Flyktningseksjonen, med ansvar for introduksjonsprogrammet.

ØKONOMISK SELVSTENDIGHET

Per dags dato er det totalt 414 flyktninger som deltar i introduksjonsprogrammet til Flyktningseksjonen.

Introduksjonsprogrammet er et lovpålagt tilbud som flyktninger både har rett og plikt til å delta på – og som varer i inntil to år.

- Vi veileder i forhold til bolig og økonomi og helse, for å sørge for at de som har fått lovlig opphold i Norge får en god start. Vi gir opplæring i Norsk og samfunnskunnskap, utdanningsrettet tiltak som skal kvalifisere til arbeid, med mål om økonomisk selvstendighet så raskt som mulig, sier Frestad.

En stor del av innholdet i programmet gjennomføres av Johannes Læringscenter.

- I tillegg til norskopplæring, er det helt sentralt å få verifisert og godkjent utdanning

fra hjemlandet – og eventuelt gjennomføre etterutdanning for å møte krav i Norge, forteller Veiby Da Cunha.

KOMMER IKKE AV SEG SELV

En av dem som nå deltar i introduksjonsprogrammet, er Nedal Twini fra Syria. Han har fagutdanning fra hjemlandet og har jobbet i over 20 år i olje- og gassindustrien.

- Jeg har deltatt på prosjekter både i India, Iran og Saudi-Arabia, før jeg og familien min flyktet fra Syria i 2012. Via Egypt og Tyrkia, kom vi til Norge høsten 2015. Vi har nå fått oppholdstillatelse, og jeg er i gang med å etterutdanne meg, forteller Twini.

Han har blant annet gjennomført tester hos Teknologisk Institutt for å dokumentere sin kunnskap, og er nå i gang med praksis hos GMC Maritime.

- Det er vanskelig å starte helt på nytt fra null av uten hjelp, så jeg er veldig takknemlig for tilbudet gjennom



Målet er økonomisk selvstendighet så raskt som mulig.

Ann Karin Frestad

introduksjonsprogrammet og praksisplassen hos GMC Maritime. Men ingenting kommer av seg selv. Det aller mest krevende er å lære seg norsk, påpeker Twini, som i tillegg til praksisplassen – også har tatt seg ekstrajobb som frisør.

- Jeg tror ikke jeg vil få meg fast jobb, uten at jeg selv er aktiv og finner den selv, sier Twini.

VET FOR LITE

Innenfor introduksjonsprogrammet i Stavanger kommune er det totalt 110 praksisplasser. Men de trenger flere innenfor de aller fleste fagfelt og områder. Veiby Da Cunha viser til en NHO-undersøkelse som konkluderer med at svært mange bedrifter

arbeidsmarkedet



Monica Veiby Da Cunha (f.v.), Nedal Twini og Ann Karin Frestad oppfordrer næringslivet til å ta imot flyktninger i arbeidspraksis. - Seks av 10 som er i praksis får tilbud om videre jobb. Det viser at det har mye for seg, sier Veiby Da Cunha.

aldri har blitt spurt om de kan ta imot flyktninger i praksis – og de kjenner heller ikke til hvilke muligheter og støtteordninger som finnes.

- Vi samarbeider med NAV og deres virkemiddelapparat, og tilbyr

støtteordninger og lønnstilskudd til dem som kan tilby praksisplasser. De som er i praksis blir dermed raskt en ressurs for arbeidsplassen. Seks av 10 som er i praksis, får også tilbud om videre jobb etter endt praksisperiode, ifølge undersøkelsen fra

NHO. Det viser at praksisoppholdene har mye for seg, sier Veiby Da Cunha.

Hun oppfordrer flest mulig virksomheter som kan tenke seg å tilby praksisplasser om å ta kontakt med Flyktningseksjonen for å få mer informasjon om hva det innebærer.

NYTT OM NAVN



ANDRÉ OALAND

Ny rådgiver/prosjektleder i Efab AS

André Oaland (32) er utdannet siviløkonom og sosiolog. Han har erfaring fra prosjektledelse og prosessrådgivning fra store og mellomstore selskaper innenfor flere bransjer, regionalt og internasjonalt, med en ekstra kompetanse innen oljeservicenæringen. Gjennom sitt arbeid har André opparbeidet seg god kunnskap og et bredt nettverk som han ser frem til å både dele og dra nytte av i sin nye stilling.



IRENE HOVLAND

Ny daglig leder i Ranso AS

Irene Hovland er ansatt som ny daglig leder i Ranso AS. Irene kommer fra oljeservice konsernet IKM der hun har jobbet de siste 11 årene med HR, personal og marked. I tillegg har hun lang erfaring innen salg og markedsføring blant annet i mediebransjen. Irene har nylig fullført en master i ledelse, Master of Management på BI Stavanger. Hun er engasjert, entusiastisk og ressurssterk. Målet er å videreutvikle Ranso, ta vare på ansatte og brukere på en respektfull måte.



CHRISTIAN KNUTSVIK

Ny branch manager i Webfy AS

Christian er utdannet grafisk designer fra Noroff og har lang erfaring med prosjektstyring. Han har også tidligere levert meget gode resultater fra bla Sector Alarm gruppen. Christian Knutsvik har utmerket seg godt som leder og har bevist at det er noe han mestrer med glans. Velkommen som ny avdelingsleder hos oss.



ANTON SOLBERG

Ny systemkonsulent i Dataplan Solutions

Anton Solberg har startet som ny systemkonsulent på Visma Business i Dataplan. Anton har tidligere jobbet som konsulent i både Amesto Solutions og Proplan og har mastergrad i Supply Chain Management fra Copenhagens Business School, samt Bachelor i økonomi og administrasjon fra BI i Stavanger.



MORTEN OMMUNDSEN

Ny IT systemkonsulent i Telehuset Stavanger

Morten er Telehuset Stavanger sin nye IT Systemkonsulent. Han har tidligere jobbet som konsulent hos Peanuts AS innen IT infrastruktur, med hovedfokus på skytjenester. Telehuset Stavanger satser nå stort med sin nye IT avdeling og med Morten sin kompetanse innen skytjenester, IT drift og sikkerhet vil han være en stor ressurs for vår IT avdeling. Han er allerede i gang i sin nye jobb og vi gleder oss over å han med på laget.



EIRIK LOGA

Ny løsningselger i Telehuset Stavanger

Eirik Loga er ansatt som løsningselger hos Telehuset Stavanger. Han har levert SuperOffice CRM til mer enn 150 bedrifter i Rogaland i løpet av 20 år. Han har de siste årene vært IT-konsulent og KAM for driftskunder i området og har hatt ekstra fokus på trådløse nettverk. Hans kjennskap til næringslivet i regionen gjennom mange års leveranser av CRM- og salgsstøttesystemer, vil styrke vår satsning innen IT og drifts-løsninger. Han er siste mann ansatt i Telehuset Stavanger sin IT avdeling.



ANNE GUNN LEVANG

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Anne Gunn Levang startet som Autorisert Regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS 1 august 2017. Anne Gunn kom fra Amesto AccountHouse Stavanger AS og har bachelorgrad i Økonomi og Adm. fra Universitetet i Stavanger.



FRIDTJOF ADLAM

Ny utviklingsjef i Proplan Utvikling

Fridtjof er ny Utviklingsjef i Proplan Utvikling. Han vil få overordnet ansvar for alle produkter og utviklingsressurser. Fridtjof har en MSc i Informasjonsteknologi og kommer fra en tilsvarende stilling i Plania.

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.





TOBIAS MØRLAND KVASLERUD Ny strategisk forretningsutvikler i Bate boligbygging

Tobias Mørland Kvaslerud har gått inn i ledelsen i Bate med strategi- og forretningsutvikling som primære ansvarsområder. Mørland Kvaslerud har bachelor- og mastergrad fra Norges Handelshøyskole med fordypning i strategi og finans. Han har over seks års erfaring som Management Consultant i PwC og har hatt fokus og ansvar for prosjekter relatert til vekststrategier, operasjonsmodeller og operasjonell forbedring. Han har jobbet både nasjonalt og internasjonalt, og primært opp mot E&P operatører, oljeservice og bygg- og anleggsbransjen. I Bate vil Mørland Kvaslerud jobbe med mange, spennende oppgaver, blant annet med hvordan morgendagens bomiljø kan se ut. En viktig oppgave blir å bidra til å skape merverdi for eksisterende og potensielt nye Bate-kunder.



MINNAH FAHMIDA HANIFFA Ny daglig leder i senter for entreprenørskap, UiS

Minnah F. Haniffa er ansatt som ny daglig leder for Senter for entreprenørskap ved Universitetet i Stavanger. Senter for entreprenørskap (SFE) er etablert som et ledd i satsingen på innovasjon og entreprenørskap for studenter ved Universitetet i Stavanger. Målsettingen til senteret er gjennom ulike tiltak å bidra til styrking av utdanningstilbudet og interessen for nyskaping, innovasjon og entreprenørskap ved Universitetet i Stavanger i vid forstand. Senteret arbeider også for å stimulere til økt nyskaping og samhandling mellom utdanning, forskning og næringslivet i regionen. Senter for entreprenørskap er tilknyttet Handelshøgskolen ved UiS og Senter for innovasjonsforskning.



GEIR ARNE SELVÆR Ny jobbspesialist i NAV Rogaland

Geir Arne Selvær er ansatt som jobbspesialist hos NAV Rogaland Arbeidsrådgivning. Som jobbspesialist har han i oppgave å følge opp jobbsøkere, og kartlegge arbeidsmarkedet for å gjøre en god jobbmatch. Jobbspesialisten jobber etter Supported Employment metoden, som baserer seg på yrkeskartlegging og karriereplanlegging, tett kontakt og samarbeid med arbeidsgiver for å utvikle og beholde jobber. Geir Arne har bakgrunn blant annet fra media som journalist, vaktsejef og redaktør i TV Vest gjennom 17 år.



ANNE LISE KRISTOFFERSEN Ny jobbspesialist i NAV Rogaland

Anne Lise Kristoffersen er ansatt som jobbspesialist hos NAV Rogaland Arbeidsrådgivning. Hun har en allsidig bakgrunn blant annet fra salg, rekruttering og veiledning av jobbsøkere. Som jobbspesialist har hun som oppgave å følge opp jobbsøkere, og kartlegge arbeidsmarkedet for å gjøre en god jobbmatch. Jobbspesialisten jobber etter Supported Employment metoden, som baserer seg på yrkeskartlegging og karriereplanlegging, kontakt og samarbeid med arbeidsgiver for å utvikle og beholde jobber.



KRISTIN GABRIELSEN Ny jobbspesialist i NAV Rogaland

Kristin Gabrielsen er ansatt som jobbspesialist hos NAV Rogaland Arbeidsrådgivning. Jobbspesialisten har som oppgave å følge opp jobbsøkere, og kartlegge arbeidsmarkedet for å gjøre en god jobbmatch. Jobbspesialisten jobber etter Supported Employment metoden, som baserer seg på yrkeskartlegging og karriereplanlegging, kontakt og samarbeid med arbeidsgiver for å utvikle og beholde jobber. Kristin har bakgrunn fra salg og rekrutteringsrådgivning.



THERESE IVERSEN Ny jobbspesialist i NAV Rogaland

Therese Iversen er ansatt som jobbspesialist hos NAV Rogaland Arbeidsrådgivning. Jobbspesialisten har som oppgave å følge opp jobbsøkere, og kartlegge arbeidsmarkedet for å gjøre en god jobbmatch. Jobbspesialisten jobber etter Supported Employment metoden, som baserer seg på yrkeskartlegging og karriereplanlegging, kontakt og samarbeid med arbeidsgiver for å utvikle og beholde jobber. Therese har erfaring fra eldreomsorg og rehabilitering.

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



ELI KLEPPE

Ny AD/grafisk designer i Melvær&Co

Eli er en prisbelønnet og svært rutinert designer. Etter å ha studert og arbeidet i London i 10 år, hadde hun blant annet en mastergrad i typografi med seg i bagasjen da hun returnerte til Stavanger. Eli har tidligere jobbet i Oktan Stavanger, og kommer til Melvær&Co fra jobben som lærer i media og kommunikasjon ved Vågen videregående skole. Vi er veldig glad for å styrke laget med enda en dyktig designer.



ALEXANDER H. SOLHEIM

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Alexander Solheim har startet som regnskapsfører hos Dataplan Regnskap på Forus. Han har tidligere arbeidet for andre regnskapsbyrå i tillegg startet Fotobaren. Alexander har mastergrad innen økonomi og administrasjon med spesialiseringen innen anvendt finans fra Universitetet i Stavanger.



ELISABETH BERNTSEN

Ny recruiter i i Acona

Elisabeth startet som Recruiter i september 2017. Elisabeth kommer til Acona fra Erasmus University i Rotterdam hvor hun har tatt en Master i Historie og Internasjonale Relasjoner. Tidligere har hun jobbet som HR konsulent i Bate boligbyggelag og drevet eget selskap med tjenester innen programledelse, media og video. Elisabeth har innehatt en rekke verv, blant annet som styremedlem i JCI Sandnes og Active Stavanger AS.



TONE BAKKEN BENKTSON

Ny daglig leder i Dataplan AS

Tone er ansatt som daglig leder i Dataplan AS som dekker virksomhetene IT, Regnskap og Solution. Hun har bakgrunn fra ledelse og salg for store og små selskap innen private og offentlig virksomhet og har sin ledererfaring fra fokusområdene endringsledelse, omstilling og optimalisering. Tone vil ha ansvar for å lede Dataplan samlet for å møte fremtidens utfordringer og muligheter og skape et solid fotavtrykk i regionen.

Jul i Strandhuset på Ølberg

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

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

STRANDHUSET
på Ølberg

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

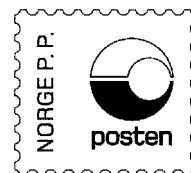
ÅPENT
HELE
ÅRET

ALWAYS GOING PLACES

Med opptil 16 daglige avganger fra Stavanger til Oslo og 11 til Bergen jobber SAS med å la deg reise dit du ønsker, når du ønsker. Vårt bedriftsprogram belønner din bedrift med SAS Credits hver gang du handler med oss eller samarbeidspartnerne våre. 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 og les mer på sas.no/bedriftsprogram

SAS



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger

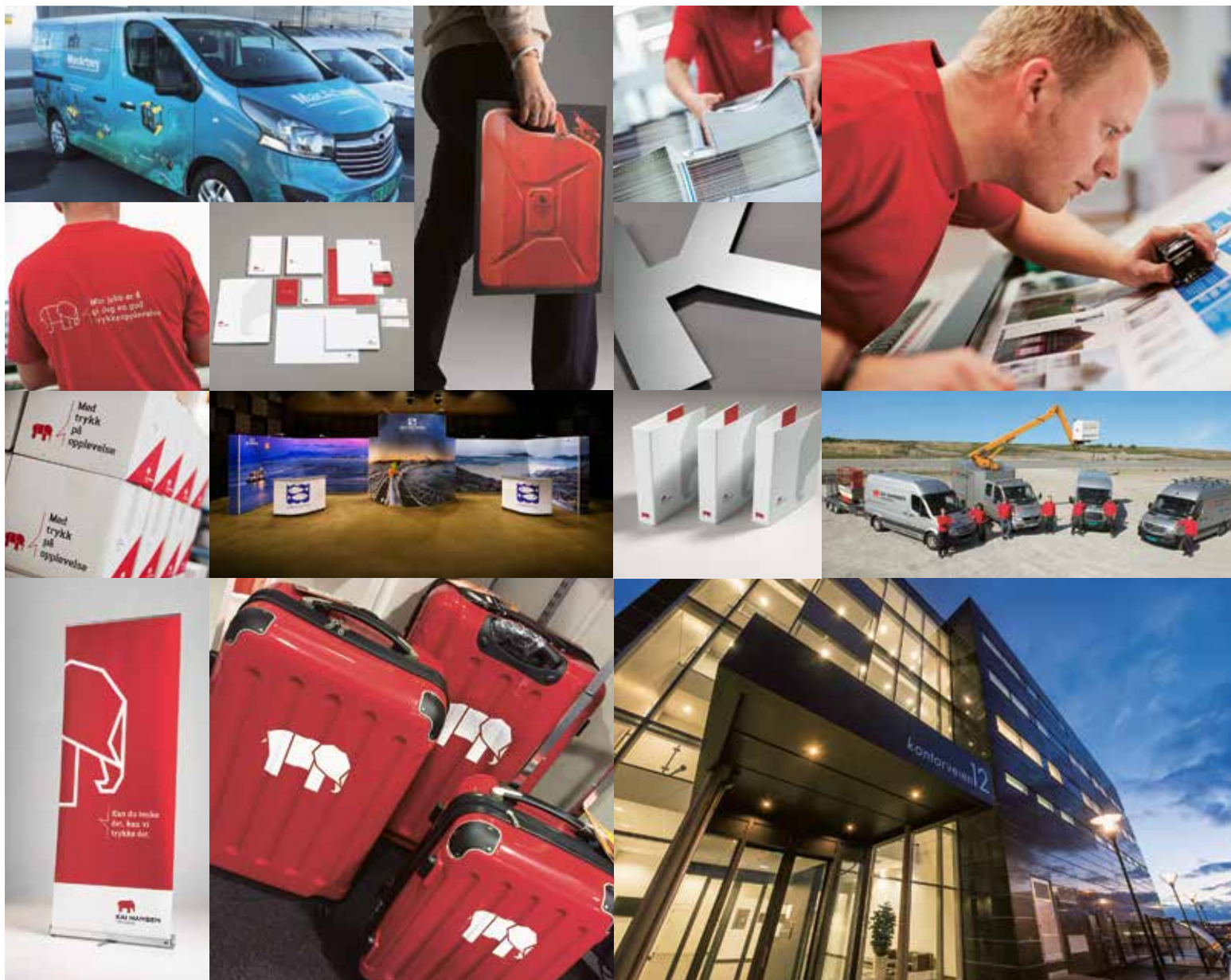
OFFSETTRYKK
DIGITALPRINT
PROFILERINGSPRODUKTER
UTSMYKNING
SKILT
DEKOR
STORFORMAT
MONTASJE

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