

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 01 • 2018 • ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Bedriftene ser blå himmel i 2018

Bedriftene har talt; i en rykende fersk undersøkelse sier nesten 60 prosent at de kommer til å øke omsetningen i 2018 og hele 36 prosent vil ansette flere folk. De mørke skyene over Stavanger-regionen er definitivt på vei bort når vi går inn i 2018.



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

04.01 Treffpunkt Sandnes

05.01 Aksjeåret 2018

12.01 Living and working in the Stavanger-region

16.01 Teknologibørsen

17.01 Treffpunkt Ryfylke

18.01 Moderne rekruttering

24.01 Utsikter 2018

25.01 Byggebørsen 2018

26.01 Lederskolen I

29.01 Bioenergi i nye verdikjeder

31.01 Treffpunkt Jæren

01.02 Energiåret 2018

02.02 Agenda



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

09.01 Entrepreneur 2017/2018

13.01 Cross Country skiing

14.01 Cross Country skiing

23.01 12 steps to become a great photographer



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: 24.

Redaksjonen avsluttet: 22. desember 2017

Innhold



En region med vind i seilene 6

Utsikter 2018 - ny undersøkelse 8

Utsikter 2018 - bransjene 12

Sykehusfinansieringen 16

Duket for kongressvekt 22

Vårens nyheter i Næringsforeningen 26

2000 medlemmer i Næringsforeningen 28

Spaltisten: Andreas Melvær 28

Profilen: Helge Kjellevoid 32

Lær av de beste: R2S 36

Spaltisten: Marte C.W. Solheim 39

Made in Stavanger 40

Bedriften: Forus Sportssenter 42

Nye medlemmer siden sist 46

Styrelederen 48

Energikommentaren 50

Spaltisten: Einar Brandsdal 52

LUNCH 53

Stavanger Chamber International 54

Arbeidsliv 56

Nytt om navn 58

Renaa fikk Kompetansedelingsprisen 2017 59



Et stort skritt i riktig retning

Viktigste erfaring fra 2017? Kanskje først og fremst en voldsom ydmykhet og respekt for hvordan bedriftene i Stavanger-regionen har taklet motgangen.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Vi reiser oss igjen! Medlemsundersøkelsen vi presenterer i denne utgaven er Rosenkilden er overbevisende. 700 bedrifter i Stavanger-regionen har svart. På alle områder viser undersøkelsen en betydelig framgang fra våre tidligere målinger. Bare siden vår meget optimistiske junimåling er tallene dramatisk forbedret enten det gjelder forventet omsetning, lønnsomhet eller bemanning. Samtidig presenterer NAV nye og langt lavere ledighetstall og antallet ledige stillinger har økt betraktelig. Nå melder bedrifter dessuten om at det begynner å bli krevende å skaffe seg rett kompetanse igjen.

NORMALSITUASJON

Dette er de store tallene og vi vet at det finnes nyanser. Alle får ikke bli med på denne oppturen enda og det er også bransjemessige variasjoner. Like fullt kan vi nå slå fast at vi befinner oss i en normalsituasjon. Med tanke på de enorme prøvelsene mange bedrifter, arbeidsfolk og ledere har vært gjennom er dette oppsiktsvekkende. Fire intense år hvor vi virkelig har blitt testet og utfordret. Fire år med først voldsom økning i ledigheten, for så å oppleve et rekordraskt fall i antall ledige når resultatene av bedriftenes omstillingsstrategi begynte å virke. Slanking, omstilling og effektivisering. Resultatet er økt konkurransekraft. Mange har kommet styrket ut av den krevende perioden.

Denne imponerende handlekraften viser at vi skal være veldig forsiktige med å undervurdere næringslivet vårt. Vi må ha tillit – til bedriftene og folkene. Til

kompetansen og erfaringen som er bygget opp gjennom mange tiår og som ikke bare er et utrolig industrikapitel, men også et teknologieventyr. I løpet av de siste årene har vi virkelig vist omstillingskompetanse. Kanskje det kan bli et nyord? Vi vet hva som må til når en ekstra streng vinter melder seg.



Hva betyr det at et næringsliv har omstillingskompetanse?

Harald Minge

KULTUR

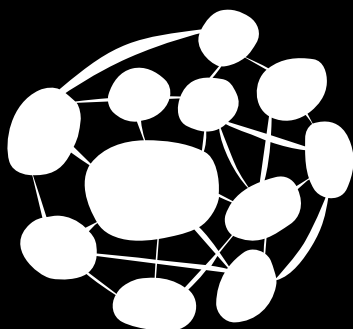
Hva betyr det at et næringsliv har omstillingskompetanse? I bunn ligger kulturen vår og personlige egenskaper som lederskap, arbeidslyst, vilje, gründerskap og ansvarsfølelse. Omstillingen har i hovedsak skjedd i bedriftene, men samtidig har man forstått betydningen av å dyrke kollektivet for å bli bedre og smartere sammen. Trusselbildet var felles for alle, kostnadene måtte ned og et viktig samarbeid mellom kunder og leverandører utspilte seg og ga resultater. Riktignok er ikke dette et entydig glansbilde for mange leverandører følte seg

skviset på pris, men i ettertid vil nok mange hevde at det ikke var noen vei utenom.

Et annen viktig kostnadsdriver oljebransjen gikk løs på i fellesskap var et stadig mer forvokst byråkrati, og tungvinte prosesser med for mange involverte og et hav av revisjoner. I september tok Næringsforeningen med seg 330 bedrifter ut til Statoils leverandørkonferanse. Opp på scenen gikk Gaute Jørpeland fra K. Lund Offshore. Han kunne fortelle at da K. Lund leverte en kompressorpakke til oljå i år 2.000 fakturerte de 2.000 arbeidstimer. I 2013 fakturerte de 20.000 timer for nøyaktig samme produkt. Tiden var mildt sagt inne for standardisering og forenkling, og ingen kunne illustrert det behovet bedre. Nå er det et faktum at norske selskaper kaprer de fleste utbyggingsoppdragene på sokkelen, og rett før vi tok juleferie var det klart at Johan Castberg-utbyggingen ble 50 milliarder kroner billigere, en halvering av kostnadene på fire år. Det er omstillingskompetanse det!

KAN GÅ LEI

Vi har lært (forhåpentligvis), vi har handlet og nå er spørsmålet hvor vi skal hen? Som enkeltbedrifter, som bransjer, som næringsklynger og som region! I den jobben er omstillingskompetansen vår god å ha i bakhånd. Fortsatt industri, olje og gass, men også mye annet. På Næringsforeningens julemøte i teateret holdt Kåre Willoch et 45 minutters foredrag om en verden i endring. Spisst, velformulert, kunnskapsrikt, men også morsomt. Han avsluttet slik: «Gud har lenge holdt sin hånd over Norge og Stavanger-regionen. Det tror jeg han vil fortsette med, men det kan jo hende at han går lei».



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.

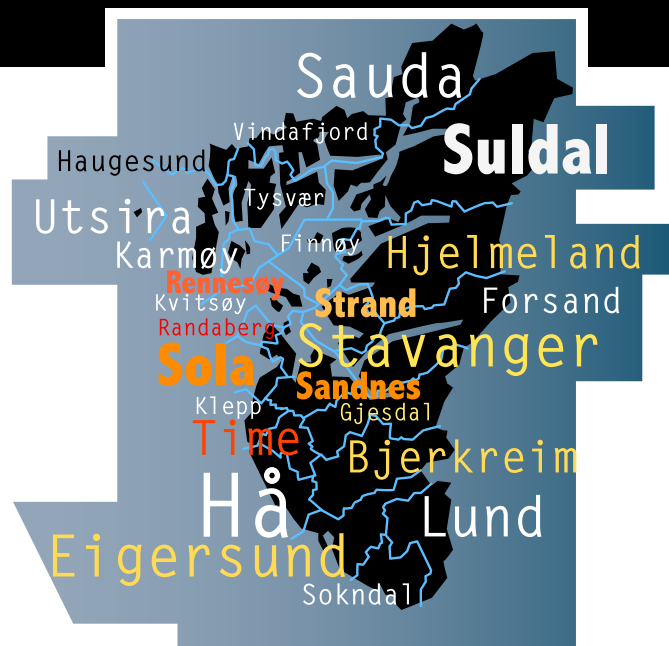
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 15 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: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827
sjk@allservice.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: Therese Håland Haver. Tlf: 915 43 133
therese.haver@sr-bank.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



En region med vind i seilene

Næringslivet i regionen har heist seilene. En ny og omfattende undersøkelse viser at troen på fremtiden er tilbake for fullt. Bare i løpet av det siste halve året har antall næringslivsledere som tror på økt lønnsomhet, økt omsetning og langt flere nyansettelser steget kraftig. Mange bedrifter har lykket med omstilling, og 2018 kan bli året hvor regionen slår kraftig tilbake. Tallene bekreftes langt på vei av sentrale bransjeaktører.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
EGIL HOLLUND
TEGNING: STÅLE ÅDLAND



NY UNDERSØKELSE:

Økt omsetning, større lønnsomhet og flere ansatte

- Undersøkelsen vi nå presenterer bekrefter ikke bare juni-tallene, men indikerer et nytt stort skritt i riktig retning, både når det gjelder forventninger til omsetning, lønnsomhet, nedbemanning og nyansettelser, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.



Nær 60 prosent av bedriftene i Sør-Rogaland forventer økt omsetning i 2018, mens en av tre bedrifter vil ansette flere medarbeidere i løpet av året. Det viser en stor undersøkelse Rosenkilden har foretatt.

Resultatet av undersøkelsen blant om lag 700 medlemsbedrifter er oppsiktsvekkende. Det er ikke bare den generelle optimismen som er tilbake for fullt. Alle indikatorer viser at næringslivet i regionen har klokkeetro på 2018:

Langt flere har planer om nyansettelser, tro på økt omsetning og større lønnsomhet sammenliknet med en tilsvarende undersøkelse for bare et halvt år siden.

- Dette er full revansj for næringslivet i Stavanger-regionen. Vi har vært vitne til VM i omstilling og nå kommer resultatene. Dette begynner nå å ligne på en normalsituasjon, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

OMSETNING

Undersøkelsen Rosenkilden kan presentere nå ble foretatt i desember. Nær 700 bedrifter blant Næringsforeningens medlemmer har besvart spørsmålene.

På alle områder viser tallene en markert fremgang i forhold til tidligere undersøkelser.

58,2 prosent av bedriftene forventer bedre omsetningstall i 2018 sammenliknet med 2017. 31,6 prosent tror omsetningen blir den samme, bare 8,6 prosent tror på lavere omsetning.

Tilsvarende tall for et halvt år siden viste at knapt 47 prosent da trodde på økt omsetning for 2017 sammenliknet med året før, mens over 20 prosent trodde på lavere omsetning.

LØNNSOMHET

På spørsmål om lønnsomhet svarer 57,3 prosent nå at de tror lønnsomheten vil være bedre i år enn i fjor. 11,2 prosent frykter

dårligere omsetning, 31,5 prosent mener den vil være uforandret.

Det gir også utslag på optimismen. Hele 65,5 prosent er mer optimistisk for 2018 enn det de var i fjor. 9,9 prosent er mindre positive, 24,6 prosent er verken det ene eller det andre.

Tilsvarende tall fra i fjor sommer viser at 46,5 prosent trodde på bedre lønnsomhet, mens 22,7 prosent mente den ville være dårligere enn året før. Også optimismen lå 12 prosentpoeng lavere i forrige undersøkelse.



Vi har vært vitne til VM i omstilling og nå kommer resultatene.

Harald Minge

BLODTRIMMET

- Da Næringsforeningen presenterte tilsvarende måling i juni i fjor viste den klar forbedring for de fleste bedriftene sammenliknet med tidligere. Undersøkelsen vi nå presenterer bekrefter ikke bare juni-tallene, men indikerer et nytt stort skritt i riktig retning, både når det gjelder forventninger til omsetning, lønnsomhet, nedbemanning og nyansettelser. I tillegg registrerer vi en veldig gledelig nedgang i ledigheten. Og med nesten 700 svar er dette et meget godt grunnlag

å trekke konklusjoner på. Vi ser et blodtrimmet næringsliv med en helt annen konkurransekraft som har kuttet kostnader og tilpasset seg en ny virkelighet. Det har vært dramatisk for mange, men de har kommet styrket ut av det, sier Harald Minge.

ANSETTELSE

Sammenlikner man troen på nyansettelser fra 2017 til 2018 er forskjellene enda større. 36 prosent mener nå at de vil ansette flere i løpet av 2018. Langt over halvparten av disse – 57 prosent – tror ansettelsesveksten vil være fra 0-10 prosent, mens 27,7 prosent tror at veksten i nyansettelser vil være mellom 11-20 prosent.

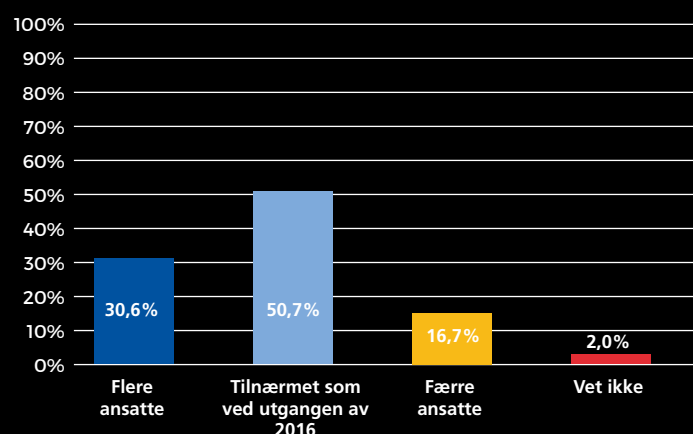
I fjor mente 30,8 prosent at de ville ansette flere i løpet av året, og 16,7 prosent på at de måtte nedbemanne. I år tror kun 8,3 prosent på færre ansatte. Av dem mener 52,7 prosent at nedgangen vil være mellom 0-10 prosent.

BERØRT

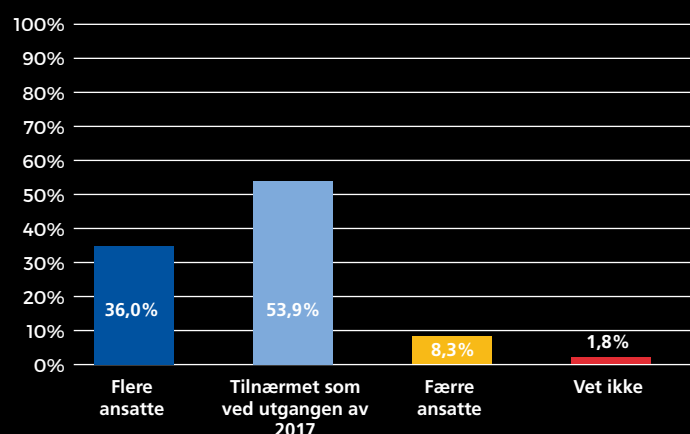
Bedriftene som har deltatt i undersøkelsen har også fått spørsmål om i hvilken grad de har vært berørt av nedgangstiden i Stavanger-regionen de senere årene, der 1 innebærer svært liten grad og 6 i svært høy grad. Om man sorterer svarene i høy grad (5-6), middels grad (3-4) og liten grad (1-2), viser undersøkelsen at 43 prosent har vært berørt i høy grad. 32 prosent har vært berørt i middels grad og 24 prosent i liten grad.

- Samtidig er det viktig å huske at langt fra alle er med på den oppturen de fleste bedriftene nå opplever eller forventer. Videre er nå tiden virkelig moden for å reflektere over hva vi har lært og hvor vi skal hen. Og ikke minst; Hvordan vi unngår å havne der vi var i 2013, sier Minge.

Utvikling av antall ansatte 2017



Utvikling av antall ansatte 2018



Grafene viser utviklingen i troen på flere ansatte i bedriftene i 2018 sammenliknet med 2017.

Har ansatt 90 nye medarbeidere på ett år:

Jakter på flere gode hoder

I løpet av 2017 økte antall ansatte i Bouvet i Rogaland med over 20 prosent. Allerede nå ser regionleder Bjarte Gudmundsen at det må enda flere til for å dekke etterspørselen i tiden fremover.

Det innebærer også at Bouvet flytter til Hinna Park i løpet av våren. I løpet av 2017 har selskapet ansatt 92 nye medarbeidere bare i Rogaland.

Lokalene i Stavanger er blitt for små, og Gudmundsen er helt klar på at kurven for omsetning, lønnsomhet og antall ansatte er stigende. Det har han til felles med mange andre bedriftsledere i regionen ved inngangen til et nytt år.

Bouvet er et IT-konsultentselskap som jobber med teknologi, kommunikasjon og rådgivning. Selskapet er lokalisert på en rekke steder i Norge, og har i dag om lag 390 ansatte i Rogaland som er lokalisert i Stavanger sentrum, Forus og Haugesund.

- Vi merket godt nedgangstidene i Stavanger-regionen, men vi var tidlig ute og sa at vi skulle gjøre alt vi kunne for å beholde folk og heller gå ned i margin. Vi klarte å få til en veldig bra teamspirit og en fantastisk innsats i vanskelige tider, sier Gudmundsen.

MONSTERBAKKEN

Et av tiltakene selskapet iverksatte var å etablere en metafor internt som fikk navnet Monsterbakken.

- Tykk tåke i monsterbakken ble symbolet på usikre tider. Vi samlet oss rundt dette som et bilde på en felles utfordring. Løypemeldinger og sekunderinger i monsterbakken ga oss fokus og holdepunkter. Det handlet om en usikker fremtid og hva vi skulle gjøre nå. Folk la ned en enorm innsats og vi klarte å holde på optimismen.

Også for Bouvet befant kundene seg i høy grad innenfor olje- og gassbransjen. Det var også noe selskapet tok tak i ved å orientere seg mot andre bransjer.

- I dag har vi en mer solid og spredt portefølje, sier Gudmundsen.

BEHOLDT ANSATTE

Bouvet klarte seg gjennom nedgangstiden

uten permitteringer og masseoppsigelser og måtte heller ikke redusere marginene så mye som fryktet i forkant. For litt over ett år siden begynte arbeidet å bære frukter. I dag er situasjonen snudd på hodet.

- Vi så at de mest offensive kundene begynte å komme ovenpå, noe som ga en tiltakende etterspørsel, sier Gudmundsen.

I løpet av 2017 ansatte Bouvet bare i Rogaland 92 nye medarbeidere. 11 av dem begynte eller begynner nå på nyåret.

- Prestasjonen i monsterbakken ga oss et veldig godt utgangspunkt når etterspørselen økte. Vi satt med en gjeng som var veldig motivert. I tillegg skåret vi veldig høyt på en kundeundersøkelse, mye fordi vi fulgte kundenes planer for å redusere kostnader, og dermed fortsatte den langsiktige partnerskapsbyggingen.

NAV-SAMARBEID

Samtidig var det en gryende bekymring for IT-kompetansen totalt sett i regionen. Bouvet tok derfor et initiativ overfor NAV. Den dialogen førte til at man ved hjelp av to større kunder tok inn arbeidssøkende, satte dem sammen for å løse og arbeide med reelle problemstillinger hos de samme kundene. I desember i fjor førte det til lanseringen av en løsning som gir reduserte vedlikeholdskostnader offshore.

- Av dem som var med på dette prosjektet har vi nå ansatt seks personer, sier Gudmundsen.

Bouvet har ikke et tallfestet mål for vekst.

- Hvis vi klarer å levere godt med fokus på at kundene våre skal lykkes, så kommer veksten som et resultat av det. Det finnes ikke en sterkere faktor for utvikling og vekst enn opplevelsen av våre konsulenter i arbeid med kundene våre.

POSITIVT.

Det betyr også at Bouvet har vokst ut av lokalene ved Strandkaia i Stavanger sentrum. Ikke fordi man vil ut av sentrum,



men fordi det ikke var noe alternativ som var godt nok i sentrum for en så stor arbeidsstokk med opsjon på videre vekst. I mai etablerer de seg derfor i Hinna Park.

- Vi er positive i forhold til utviklingen de nærmeste årene. I nye lokaler har vi



Det yngler av nyansatte i Bouvet. Regionleder Bjarte Gudmundsen (t.h) har fått 92 nye medarbeidere i løpet av 2017, og skal ansette flere i løpet av året. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap.

muligheten til å utforme arealet i forhold til våre leveranser, i et urbant område med mer fremtidsrettet trafikkavvikling og kollektivløsninger. For gjengen i Bouvet innebærer det et løft og en forbedret arbeidssituasjon.

- Hvorfor ser du så positivt på fremtiden?

- Fordi anvendelse av IT-teknologi og anvendelse av gammel teknologi på en ny måte er helt uavhengig av bransje. Løsninger med teknologier som data

science, maskinlæring, internet of things og robotisering etterspørres i økende omfang. Digitalisering er et slitt ord, men det ligger langsiktige løp i dette sporet for mange aktører i regionen. Det gir oss muligheter.

Arbeidsmarkedet:

- Nedgangen i ledigheten vil fortsette

Gjennom 2017 har arbeidsledigheten i Rogaland falt kraftig. – Fortsatt har vi den høyeste bruttoledigheten i landet, men det tror vi vil forandre seg i løpet av noen måneder, sier fylkesdirektør i NAV Rogaland, Truls Nordahl.



Det er en stor bredde i det skiftet vi har sett i løpet av 2017, sier Truls Nordahl.

Bruttoledigheten i Rogaland nådde toppen i januar 2017, for ganske nøyaktig ett år siden. Da var hele 5,7 prosent av arbeidsstyrken helt ledige eller på tiltak, tilsvarende nesten 15.000 personer. I desember 2017, mindre enn ett år senere, er dette redusert til 10.507 personer, eller 4,2 prosent. På landsbasis er tilsvarende tall 3,1 prosent.

Det er fortsatt et stykke igjen til en bruttoledighet på 2,4, som vi hadde i Rogaland før oljenedturen startet for fullt sommeren 2014, men likevel en betydelig nedgang.

- Vi nådde bunnen for ett år siden. Nå er vi på god vei opp igjen, konstaterer Nordahl, og fortsetter:

- Ser vi på de ledige stillingene som utlyses, fordeler veksten i etterspørselen etter arbeidskraft seg mellom de fleste bransjer. Både innenfor turisme, industri, bygg og anlegg og offentlig sektor registrerer vi vekst. Til og med innenfor handel og butikkarbeid, der mange har trodd det ville gå motsatt, ser vi at de trenger mer folk. Det er med andre ord en stor bredde i det skiftet vi har sett i løpet av 2017. Det betyr at bedringen i arbeidsmarkedet treffer mange.

Den aller kraftigste nedgangen i ledigheten kan de glede seg over i Eigersund kommune. Der er det over 40 prosent færre ledige enn for ett år siden.

- Det er fantastisk hyggelig – et juleeventyr. Eigersund ble svært kraftig rammet for to år siden. Nå er optimismen tilbake igjen, mener Nordahl.

LANGT FÆRRE OPPSIGELSER

- Hvordan ble utviklingen i 2017, i forhold til det dere forventet på forhånd?

- Vi hadde aldri trodd at vi ville se en såpass positiv effekt på arbeidsmarkedet allerede i 2017. Mange forventet en tydelig nedgang i ledigheten først i 2019 eller 2020. Men det vi har opplevd i løpet av 2017, viser bare hvilken voldsom dynamikk det er i dette fylket, med en betydelig kraftigere nedgang i ledigheten her enn i resten av landet, sier Nordahl.

Og uten at han vil være alt for konkret, er det nettopp på bakgrunn av det momentet vi nå ser i nedgangen, bredden i nedgangen og det betydelige antallet ledige stillinger som blir lyst ut hver måned – som gjør at han tror det ikke vil gå veldig lang tid før Rogaland ikke lenger er det fylket med høyest ledighet. Trolig vil vi nærme oss snittet i landet og det nivået du ser i Oslo og de andre større fylkene.

Et meget vesentlig poeng er også at antallet permitteringer og varsler om oppsigelser nå har stabilisert seg på samme nivå som

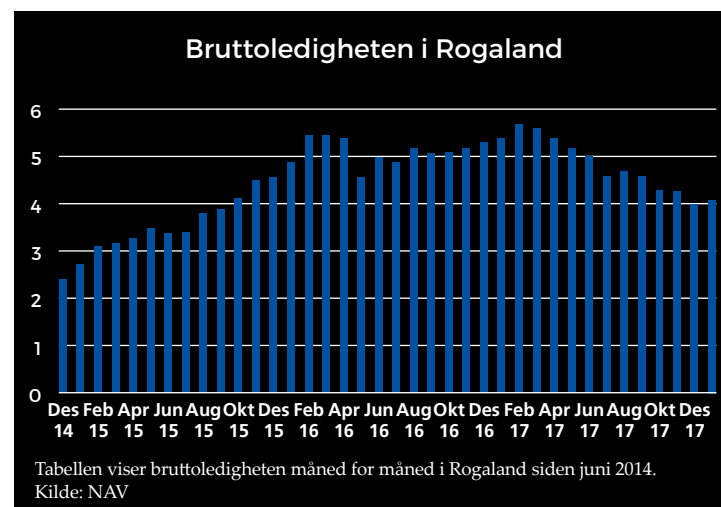
før oljesmellen, det vil si et snitt på rundt 200 til 300 per måned. Unntakene i 2017 har vært oktober med vel 1100 og juni med 700. Men sammenlignet med 2015 og 2016, da normalen var mellom 1000 og 2000 per måned, er det også på denne parameteren en radikal forbedring.

- Vi tror altså ledigheten skal videre ned. Vi ser de første antydningene til at oljebransjen ansetter igjen. Den største usikkerheten er nok bygg og anleggsbransjen. Fortsetter nedgangen vi har sett i boligmarkedet i Oslo og andre steder i landet, kan det også komme til å påvirke arbeidsmarkedet hos oss i negativ retning, sier Nordahl.

TILBAKE I JOBB

Det som gleder Nordahl ekstra mye, er at både tallet på unge ledige, det vil si de under 29 år, og tallet på langtidsledige som har vært uten jobb i mer enn et halvt år, faller med henholdsvis rundt 35 og 25 prosent. Det eneste tallet som peker i feil retning er antallet som har vært uten jobb i mer enn to år.

- Det vil være en prioritert jobb for oss å få også disse tilbake igjen i arbeidslivet. Og så håper jeg næringslivet har et åpent sinn og verdsetter den realkompetansen mange av disse sitter på. Den kan i mange tilfeller være verdt mer enn formalkompetanse, påpeker Nordahl.



- Vi tror prisene stiger litt

Stavanger er den eneste av storbyene med prisvekst det siste året, men boligmarkedet i regionen er fortsatt usikkert ved inngangen til 2018. - Jeg tror den psykologiske effekten av å bo i en region på vei opp vil bidra til det samme for boligprisene, sier Rune Bertelsen, regionsjef i EiendomsMegler 1.

Boliger i Stavanger har hatt en svak prisoppgang i løpet av det siste året, viser tall fra begynnelsen av desember. Ved utgangen av november var prisene 0,8 prosent opp sammenlignet med året før. For første gang siden 2011 har dermed Stavanger den høyeste prisveksten av alle storbyene i Norge, etter at boligprisene begynte å falle i begynnelsen av 2017. Mest ned er Oslo, som også har hatt den kraftigste prisveksten de siste årene.

Utviklingen i vår region har vært stikk motsatt, med en fallende priskurve siden høsten 2014. Men i Stavanger har det altså snudd i løpet av 2017. Det samme har det i Rogaland fylke, sett under ett. 0,3 prosent er prisene opp. Ikke mye å snakke om. I Sandnes er det derimot fortsatt negative tall, med minus 1,9 prosent.

- Prisveksten ble som forventet til slutt. Etter første kvartal så det ut til at vi hadde vært for defensive. Fra mai og ut året ble det likevel noe tregere og ingen prisvekst. Dermed traff vi godt, dog hadde vi nok trodd på noe bedre salg av nybygg, sier Bertelsen, som også sitter i Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg.

Siden toppen i 2013 har prisene falt med 11,5 prosent i Stavanger, 12,5 prosent i Sandnes og 7,2 prosent i Rogaland fylke.

ANNERLEDES I OSLO

Når Bertelsen tror prisene skal krype litt oppover også i 2018, handler det om at pilene generelt peker oppover i regionen – selv om det fortsatt er en del usikkerhetsmomenter.

- Lav rente, lavere arbeidsledighet og økt aktivitet i næringslivet vil smitte over på boligmarkedet. Det er likevel mange boliger til salgs og mange vil selge før de kjøper. I tillegg er det svak befolkningsvekst. Hvilke faktorer som påvirker mest er vanskelig å si, men vi tror det psykologiske effekten av å bo i en region på vei opp vil bidra til det samme for boligprisene.

- Hva er usikkerhetsmomentene og hvor stor er faren for en kraftig prisnedgang, sett i lys av nedgangen vi har sett i andre storbyer - ikke minst Oslo, den siste tiden?

- Vi ser ingen åpenbare usikkerhetsmomenter utover det faktum at oljepris og verdensøkonomien tidligere har svingt på en måte som har påvirket oss. Dette er det vanskelig å spå noe om og vanskelig å forutse. Vi tror heller ikke det kommer nye begrensninger satt av myndighetene som demper lyst og evne til å gå inn i boligmarkedet. Oslos kraftige prisnedgang skyldes nok i stor grad den forutgående raske veksten og strengere låneregler. Den situasjonen kan vanskelig sies om vårt marked, mener Bertelsen.

LAVEST SIDEN 2010

Mange brukte boliger i markedet og den svake utviklingen de siste årene, er hovedforklaringen på at det bygges langt færre boliger her i regionen. Tall fra Boligprodusentenes Forening viser at antall igangsatte boligprosjekter i fylket har vært på sitt laveste siden 2010 og omtrent halvparten av hva det var på toppen i 2013. Men ifølge samme forening bygges det samtidig for lite her i regionen for øyeblikket, den langsiktige befolkningsutviklingen tatt i betraktning.

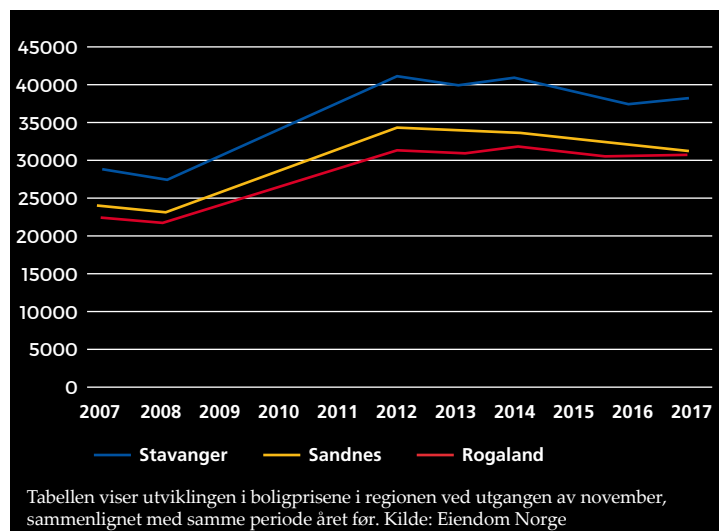
- Hvordan må regionen tenke når det gjelder boligpolitikk og nybygging framover, etter din mening?



- Vi ser ingen åpenbare usikkerhetsmomenter utover det faktum at oljepris og verdensøkonomien tidligere har svingt på en måte som har påvirket oss, sier Rune Bertelsen.

- Det er viktig å se helheten i utbyggingsområder. Folk velger en bolig, men de velger også kvaliteter i omgivelsene rundt som er viktige for dem. Det kan være alt fra fellesløsninger i boligprosjekter til viktige service- og fritidstilbud i nærområdet. Effektivitet i alle offentlige og private ledd er også viktig for å få ned kostnadene. Da kan en del boliger selges lettere, samtidig som det fortsatt er forretningsmessig forsvarlig for utbygger, sier Bertelsen.

Han tror boligmarkedet for både kjøpere og selgere vil være forutsigbart det kommende året – og enkelt å orientere seg i.



Varehandelen:

- Positiv utvikling i 2017

Varehandelen i Rogaland økte forsiktig i årets åtte første måneder og både Stavanger sentrum og Kvadrat har satt rekorder i julehandelen. - Jeg velger å se positivt på utsiktene i 2018, men det vil ikke komme av seg selv, fastslår Kristin Gustavsen, daglig leder i Stavanger sentrum AS.

Fortsatt er utviklingen innen varehandelen i Rogaland svakere enn landet for øvrig, ifølge de siste tallene fra Statistisk sentralbyrå (SSB) som ble presentert like før jul. Totalt ble det omsatt for 26,1 milliarder kroner i fylket i løpet av de åtte første månedene av 2017, rundt 1,1 prosent mer enn året før. Isolert i fjerde termin ble det omsatt varer for 6,6 milliarder kroner, noe som er opp 1,5 prosent fra året før. Gjennomsnittet for hele landet var pluss 2,8 prosent.

Tall for hele året kommer ikke før om noen måneder, men både Stavanger sentrum og Kvadrat har notert seg for flere rekorder i julehandelen.

- Det er for tidlig å si noe om omsetningsutviklingen og julehandelen totalt sett for sentrum, men lørdag 16. desember målte vi «all time high» i tellepunktene våre i byen og noterte oss veldig god omsetning hos de fleste. Foreløpig ligger besøkstallene cirka fire prosent over 2016 totalt sett for desember 2017, sier Gustavsen.

På Kvadrat er også tendensen god.

- Black Friday dro i gang julehandelen, og dette ble isolert sett den beste omsetningsdagen i Kvadrat sin historie. Vi hadde en vekst på 22,7 prosent sammenlignet med Black Friday i 2016. I perioden fra Black Friday og frem til og med uke 49 hadde vi en vekst på 6,4 prosent, forteller Bent O. Hansen, senterleder på Kvadrat.

Han fortsetter:

- Vi har også hatt en veldig god utvikling siden april. Ved utgangen av uke 49 har vi totalt hatt en økning på 4,34 prosent.

FORTSATT KREVENDE

2017 har utvilsomt også vært et krevende år i varehandelen i regionen, både som en følge av konjunktorene – men også på grunn av økt konkurranse, ikke minst fra netthandelen som på landsbasis øker med godt over ti prosent.

- Nedgangen i olje- og gassindustrien gav ikke noe entydig bilde knyttet til handelen i sentrum, men derimot store variasjoner fra

betydelig nedgang til betydelig oppgang både blant butikker og restauranter, forteller Gustavsen.

- De beste som klarer å omstille seg og tilpasse seg markedet, har hatt god utvikling i 2017, samtidig som det har vært krevende for enkelte aktører. Men troen på vekst i markedet har vært økende siden sommeren. 2. halvår har vært preget av optimisme blant våre leietakere. Vi har tro på at 2018 kan bli et godt år, sier Bent O. Hansen.

TRENDENE I MARKEDET

Bent O. Hansen på Kvadrat mener det blir utrolig viktig å følge med på utviklingen i bransjen og trendene i markedet framover.

- Jeg tror at både 2018 og 2019 vil være tydelige veivisere for handelsutviklingen, og hvordan bransjen vil se ut fremover, sier han, og fortsetter:

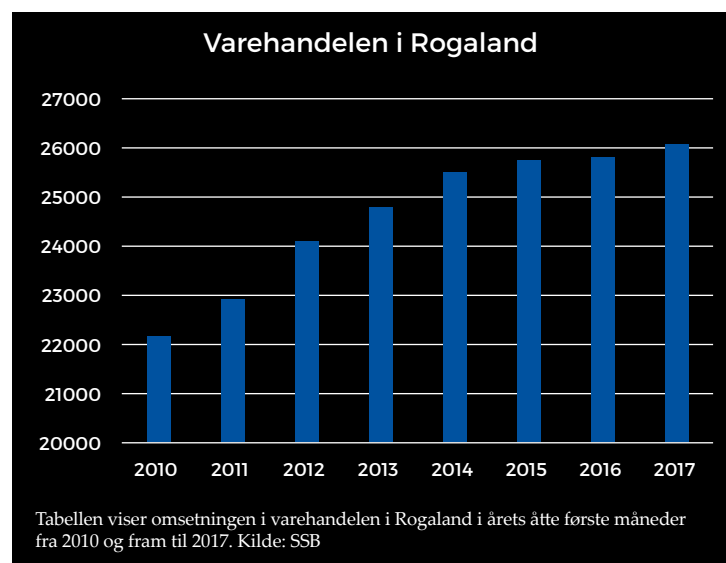
- Det er mye som rører seg i varehandelen nå både innenfor teknologi og netthandel. Det blir viktig for butikkene og kjøpesentrene å følge med i utviklingen, og helst ligge i forkant av trendene. Tilgjengelighet, omni-channel og opplevelser tror jeg vil være med på å forme varehandelen i 2018 og fremover. Utviklingen kommer til å bli veldig forbrukerstyrt, og den «tradisjonelle» måten å drive butikk på vil bli kraftig utfordret. Våre konkurrenter er ikke lenger nabobutikken eller kjøpesenteret i nabokommunen; markedet er globalt. I tillegg krever kunden at butikk og nett skal være en og samme aktør.

Kristin Gustavsen i Stavanger sentrum mener i tillegg at det er en økt interesse for urbane bysentrum.

- Vi opplever dette også i Stavanger, og det er en tydelig internasjonal trend. Det er imidlertid helt avgjørende at sentrum klarer å levere et attraktivt tilbud. Både åpningstider, varesortiment,

service og andre opplevelsesverdier spiller inn. Det vil forutsette at flere aktører evner å utvikle sin drift og sine konsepter i den retning. Samarbeidet mellom sentrumsaktørene må styrkes ytterligere, påpeker hun.

- Lørdag 16. desember målte vi «all time high» i tellepunktene våre i byen, sier Kristin Gustavsen.



Olje- og gassindustrien:

- Vi forventer høyere aktivitet

Neste år skal det investeres for 144,3 milliarder kroner innen olje- og gassindustrien, rundt fem milliarder mindre enn i 2017, ifølge SSB. -

Paradoksalt nok vil aktiviteten øke. Det skyldes et redusert kostnadsnivå, sier Erlend Jordal, fagsjef for samfunnskontakt i Norsk olje og gass.



- Vi kan slå fast at vi er på vei opp av oljedumpen og at vi har noen år foran oss med økende aktivitet, sier Erlend Jordal.

Arsaken til forventningene om høyere aktivitet handler om at det er levert en rekke nye planer for utbygging og drift (PUD), nærmere bestemt 13 stykker. Det vil bidra til en lang rekke utbygginger de neste årene. I tillegg vil investeringene knyttet til Johan Sverdrup-feltet bidra til betydelig aktivitet.

- Så selv om altså investeringsnivået går ned, øker aktiviteten. Vi opplever ganske enkelt at vi får mer for mindre. I et globalt perspektiv betyr det at vi er blitt betydelig mer konkurransedyktige, noe som gagnar hele industrien, påpeker Jordal.

- Investeringsnivået i 2017 ble også litt høyere enn våre prognoser i slutten av fjoråret. Ikke minst skyldes det at oljeprisen har ligget høyere og holdt seg i et intervall gjennom året i hovedsak fra 45 til 55 dollar, med en dupp under i sommermånedene og en sterk sluttsputt fra oktober og ut året. Vi kan dermed slå fast at vi er på vei opp av oljedumpen og at vi har noen år foran oss med økende aktivitet, fastslår Jordal.

Det er også viktig å merke seg at aktiviteten flyttes nordover på sokkelen, fra fire prosent i 2017 til 15 prosent i 2021 og 2022, viser investeringstallene til Norsk olje og gass.

FORTSATT USIKKERHET

Likevel er det fortsatt usikkerhet rundt oljeprisen.

- Vi er usikre på OPEC sin vilje til å videreføre reelle kutt. Avtalen mellom OPEC og en rekke andre land slår fast at de skal redusere produksjonen ut hele 2018. Tiden vil vise om det blir fasiten, sier Jordal.

Samtidig fortsetter etterspørselen etter olje- og gass å stige. DNV GL forventer vekst fram til 2022. Verdens energibyrå har peak oil enda lenger fram i tid.

- Samtidig er den geopolitiske usikkerheten med sterkere konfliktlinjer mellom Saudi-Arabia og Iran et moment som har forsterket seg det siste året. Krigføringen i Jemen, med rakettutskytinger og økt intensitet er et uttrykk for dette. Det vil bidra til å trekke prisene opp, ettersom verdensmarkedene er fintfølede ovenfor potensielle konflikter mellom så store eksportører av olje i Midtøsten, påpeker Jordal.

TO UTFORDRINGER

Norsk olje og gass peker på to sentrale utfordringer som bransjen vil møte i det kommende året.

- For det første vil det være avgjørende at en beholder det sterke

kostnadsfokus. I et år der en rekke nye planer skal settes ut i livet, må vi unngå at kostnadene løper løpsk. Det er et bransjeansvar som alle aktører må bidra til. Samtidig er det viktig å holde oppe en høy leteaktivitet. Investeringsstillingene viser at det vil bli et fall i aktiviteten i 2021 og utover dersom vi ikke finner nye ressurser vi kan sette i produksjon på begynnelsen av 2020-tallet, sier Jordal.

I et bilde med noe mer stabilitet i oljeprisene og en forsiktig økning i aktiviteten de neste årene, mener Jordal og Norsk olje og gass at det er viktig at myndighetene bidrar med forutsigbarhet og stabilitet.

- Utdeling av nytt interessant areal på sokkelen er avgjørende for at produksjonsnedgangen ikke skal bli for bratt etter 2025. Samtidig må vi holde skattesystemer og lovverk stabilt uten endringer. Det motsatte kan svekke den internasjonale investeringsviljen på sokkelen.

- De statlige ordningene for forskning må heller ikke svekkes de kommende årene. Det er avgjørende at vi får brukt disse forskningsprogrammene til å øke utvinningen, redusere kostnadene for utbygginger og redusere CO2-utslippene ytterligere, påpeker Jordal.

Samtidig vil slike forskningsprogrammer også kunne gjøre produksjonen på norsk sokkel enda mer lønnsom gjennom digitalisering og robotisering.



Sykehusfinansieringen:

- Tøft, men håndterbart



Styreleder i Helse Vest, Terje Vareberg, frykter ikke for økonomien i prosjekt Nytt sykehus i Stavanger. Han er mer redd for et økende gap mellom folks forventninger til framtidens sykehus-tilbud og statens bevilgninger.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Første byggetrinn av det nye sykehuset skal stå klart til å tas i bruk i 2023.





Både sykehusledelsen, styret i Helse Stavanger, ansatte og innbyggere er bekymret for sykehusøkonomien, og hvilke konsekvenser effektivisering, kravet til overskudd og opparbeiding av egenkapital kan få for sykehustilbudet i årene fremover.

Vareberg er ikke like bekymret.

- Av de problemstillingene som knyttes til bygging av et nytt sykehus, opplever jeg at kravet til effektivisering er håndterbart. Vi er ikke i noen særstilling i vår region. Det bygges nytt over hele landet, og ingen ansvarlig eier vil sitte stille og se på at det sprekker. Det blir tøft og langt fra enkelt, men jeg er mer bekymret hvis vi ikke klarer å fange opp behovet for fleksibilitet når vi bygger nytt, sier Vareberg.

Endringstakten i helsesektoren er enorm, med ny teknologi, nye medikamenter og nye behandlingsmetoder.

Allerede i 2015 sendte de fire helseforetakene i Norge et brev til helse- og omsorgsdepartementet hvor man ba om en justering av finansieringsordningen i form av avdragsfrie lån i en periode, forlengelse av avdragstiden og redusere krav til egenandel fra 30 til 20 prosent.

- Vi har argumentert med at det må være en sammenheng mellom avdrag på lånet og avskrivningene. Fem års avdragsfrihet de første årene vil være en fantastisk lette på likviditeten, og avdrag over flere år vil være mer i tråd med avskrivningene. Mitt hovedanliggende er likevel at det å angripe selve systemet, vil være galt. For det grunnleggende her er at det ligger for lite penger i selve systemet i forhold til forventningene. Da må de som bevilger pengene også bidra til å dempe folkets forventninger om hva du faktisk kan få for pengene. Det er selve kjernen, sier Vareberg.

ORGANISERING

Vareberg er opptatt av at folk flest forstår hvordan helseforetakene er organisert når økonomien i byggeprosjektet diskuteres.

- Litt forenklet bevilger Stortinget penger hvert år til sykehusene på våre vegne, penger som også skal dekke dyre medisiner. Som pasienter betaler vi

- Av de problemstillingene som knyttes til bygging av et nytt sykehus, opplever jeg at kravet til effektivisering er håndterbart, sier styreleder i Helse Vest, Terje Vareberg.

gjennom skatteseddelen. Helse Vest fordeler sine midler til de fire helseselskapene på Vestlandet, og de pengene skal sykehusene drives for. Det sykehusene får er egentlig kostnadsdekning til drift og investeringer. Men den store utfordringen ligger i at når ting oppleves som gratis, er behovet uendelig og med et underliggende trøkk på overforbruk. Befolkningsveksten, forventningene og de medisintekniske mulighetene, står ikke i forhold til bevilgningene. Allerede nå er vi der at spørsmål om livsforlengelse må veies opp mot hva det vil koste. Når man sier ja til en type medisin som vil koste flere hundre millioner kroner i året, vil det ha en konsekvens for andre ting dersom bevilgningene fra Stortinget til foretakene er de samme. Jeg er redd for at en ukontrollert saldering kan gå ut over de som sitter nederst ved bordet og som ikke har sterke talspersoner.

FORBEDRING

Det går an å anviser en annen og mer fornuftig måte å finansiere et sykehus på, men vi må forholde oss til selve systemet for statens måte å forvalte penger på, mener Vareberg. Samtidig er han opptatt av at det er et potensiale for forbedring, rasjonalisering og effektivisering - i helseforetakene som i næringslivet. I et normalår settes det også av penger til investeringer til nytt utstyr som dekkes gjennom avskrivning av gammelt. Avdrag på et nytt sykehus, skal finansieres gjennom blant annet avskrivning av det gamle og nye sykehuset.

- Det er viktig at en ikke bruker det at man skal investere som ledd i en kamp mot forandring i organisasjonen. Forandring og forbedring vil vi alltid ha. Pressgruppene er mange, noen er sterkere enn andre. Den viktigste egenskapen en organisasjon må ha for fremtiden er å mestre både endring og usikkerhet, men man må skape en bedriftskultur som gjør det trygt å endre seg.

EGENKAPITAL

De to siste regnskapsårene viser at Helse Stavanger har vært langt fra målet om å opparbeide kravet til egenkapital. Vareberg har tro på at ledelsen og styret i Helse Stavanger får dette på rett kjø, med en positiv utvikling allerede i 2018.

-Jeg tror også det er viktig at det er Helse Stavanger selv som har kontroll over ressursene og som vurderer hva man skal bruke på drift i forhold til investeringer. Det motiverer også til å ta ansvar. Blir det ekstra ille – noe jeg ikke tror – vil det komme ekstra penger inn i systemet. Det må Stortinget sørge for. Man vil aldri komme i en situasjon der det går ut over livsviktig behandling av pasienter. Etter at budsjettet ble lagt i fjor høst fikk vi et politisk vedtak som medførte at vi bare på Vestlandet har 240 millioner kroner mindre enn forutsatt, delvis gjennom saldering av statsbudsjettet

og delvis fordi det var tatt i bruk dyre medisiner som ikke var kompensert. Dette må eierne ta inn over seg i form av en korreksjon, og det ble også gjort på slutten av året. Leser man finansdepartementets perspektivmelding blir det mindre penger å rutte med for AS Norge i årene fremover. Da må man foreta prioriteringer, og det må vi også ha respekt for.

REDUSERT

- Hvor samfunnsøkonomisk er det å bygge et nytt sykehus i to trinn?

- Ideelt sett skulle vi ha bygget det i ett, men dette har noe med det



Vi er ikke i en særstilling i vår region.

Terje Vareberg

samlede beløpet AS Norge har å bruke på investeringer, hvor mye av dette som skal gå til helsesektoren og årlig til sykehusinvesteringer. Selv tror jeg at om første byggetrinn går greit, vil andre byggetrinn starte ganske umiddelbart. En vesentlig del av egenkapitalkravet for andre trinn ligger i eiendomsmassen på Våland. Det er sykehusprosjekter i kø over hele landet. Vi konkurrerer med vei og jernbane – og alle disse prosjektene konkurrerer om den samme innvesteringspotten. Det å få i gang første byggetrinn var derfor ekstremt viktig. Da er vi på sporet.

EFFEKTIVT

Vareberg viser til at ulike helseforetak befinner seg i ulike faser. I Bergen har man bygget kontinuerlig i tjue år. Den årlige belastningen har dermed blitt mindre.

- De har vært flinke til å omstille seg over mange år. Enhver bedrift lager et budsjett med ambisjoner for effektivisering. Klarer man ikke det, blir man utkonkurrert. Det gjelder også når man vurderer å bygge nytt. Et sykehus må drive så effektivt som mulig, og med det utgangspunktet vil man se om man klarer å spare opp den egenkapitalen som kreves. Men effektivisering må skje uavhengig av om vi skal bygge nytt sykehus eller ei. Hadde vi hatt mer penger og større egenkapital, kunne vi gått i gang og kjørt utbyggingen i ett trinn. Å ta dette i to trinn skyldes at det ikke er bærekraftig å ta alt i et jafs. Vi har ikke nok. Men det viktigste er å komme i gang nå. Hvis ikke, ville det trolig gått

mange år. Alternativene må stilles opp mot hverandre.

FAKKELTOG

Så lenge behovet for tjenester er ubegrenset, må man også ha noen mekanismer som begrenser dette, mener Vareberg.

- Kravet om egenkapital når man skal bygge nytt, er også et insitamant til ansvarliggjøring. Helse Stavanger har et budsjett på om lag 7 milliarder. I det bildet er 80 millioner som krav til resultat ikke avskrekkende. Men dersom gapet blir for stort mellom det Stortinget bevilger, det brukerne forventer at sykehusene skal levere og det man faktisk får av penger, slår folk i bordet. Det vil de ikke finne seg i.

- Da vil det kanskje hjelpe med fakkeltog rundt Breiavatnet?

- Det kan komme – og det tror jeg vil komme over alt. Det har ikke med sykehusbygging å gjøre, men den generelle utviklingen. Jeg hører ikke til dem som er kritisk til fakkeltog. Vi må ta inn over oss at sykehusene er folkets eiendom. Folk betaler skatt, så er det opp til Storting og regjering å fordele pengene. Ingen ansvarlige politikere ville te seg på en slik måte at det vil gå ut over folks liv og helbred. Jeg bagatelliserer ikke problemet, men jeg er opptatt av at de som har ansvaret i siste instans, også tar det. Det betyr at helseforetakene må ta sitt ansvar og Stortinget i siste instans ta sitt ansvar - og ta konsekvensene av det.

FAKTA OM SYKEHUSUTBYGGING

- Det nye sykehuset skal bygges på Ullandhaug, nær Universitetet i Stavanger. Første byggetrinn skal stå klart til bruk i 2023. Da flyttes alle somatiske senger, akuttfunksjoner og nødvendige støttefunksjoner til Ullandhaug.
- Dagbehandling, dagkirurgi og deler av den polikliniske virksomheten innen somatikken blir værende igjen på Våland til et senere byggetrinn. Det samme gjelder klinikkene for psykisk helse.
- Kostnadsrammen for prosjektet er på cirka 8,5 milliarder kroner, hvor 5,9 milliarder kroner er lån av staten. Det resterende beløp må finansieres fra den løpende driften av sykehuset.

* Det skal bygges cirka 100.000 kvadratmeter i første byggetrinn.

Finansiering av nytt sykehus:

- Et eierproblem om tommeskruen strammes

Ansatte ved Stavanger Universitetssjukehus er bekymret over at kravet til effektivisering og overskudd går ut over tilbudet. Stener Kvinnsland, styreleder i Helse Stavanger, mener det i første rekke vil være et eierproblem om tommeskruen strammes for hardt.

Like før jul vedtok styret i Helse Stavanger budsjettet for inneværende år. Med velsignelse fra Helse Stavanger er kravet om overskudd i 2018 kraftig barbert inneværende år. Opprinnelig skulle 130 millioner ha vært satt av til investeringer i år, nå er kravet 80 millioner. Likevel er ansatte bekymret. Kravet til egenkapital for å bygge nytt sykehus på Ullandhaug skal økes fra år til år frem mot 2024, og i de to forutgående budsjettårene har man vært langt fra å nå målet. I tillegg pålegges Helse Stavanger, på lik linje med alle helseforetak, å effektivisere driften. I sum skaper det dobbelt uro.

- I hvilken grad er det å bygge nytt en ekstra utfordring fra Helse Stavanger?

- Det er en ekstra utfordring for Helse Stavanger som på egen kjøll og med egen økonomi skal bygge nytt sykehus og finansiere dette. Vi har erkjent at det ikke går uten et lån fra Helse Vest på en halv milliard kroner. Men dersom investeringstakten totalt sett går ned, og investeringsbeløpet som skal inn i sykehuset går på bekostning av blant annet vedlikehold og essensielt utstyr, vil det være en utfordring. Effektivisering i seg selv er bra sett fra et samfunnsperspektiv. Problemet er inntektssiden. Den har vi ingen innflytelse på, og vi kan ikke

produsere oss ut av problemet. Det er en følelse av en økende knipetangmanøver som ligger her. Men det at det regionale helseforetaket har akseptert et nedtrekk i egenandelen, indikerer at eier forstår at det begynner å knipe tungt. De tar sitt ansvar, men de tar det litt for lite, sier Stener Kvinnsland.

EIERPROBLEM

- Hva skjer dersom man ikke klarer kravet om overskudd verken for inneværende år eller de neste årene?

- Det blir jo i første rekke et eierproblem. Har man prøvd så godt det lar seg gjøre, kan man ikke gjøre stort mer.



Styret i Helse Stavanger er bekymret for de økonomiske kravene som stilles i forbindelse med byggingen av nytt sykehus i Stavanger.

- Da snakker du om helse- og omsorgsdepartementet?

- Det er departementet som er eier av sykehusene og det er styreleder i Helse Vest, som ministerens forlengede arm, som vil måtte kjenne på det om denne diskrepansen eller uoverensstemmelsen blir for stor. Vårt bidrag må være å prøve så godt vi kan, men usikkerhet ligger der.

- Er det et problem at insentivet til overskudd og krav til egenkapital for å kunne bygge nytt kommer i en tid med et generelt krav til effektivisering i helsesektoren?

- De ansatte føler at tomme skruer er i ferd med å strammes vel hardt til. Min erfaring fra de seneste budsjettårene er likevel at kravet til effektivisering har vært et positivt insentiv. Faren ligger i at insentivet om å spare i verste fall kan få en motsatt effekt, sier Kvinnsland.

KONSEKVENSER

Rosenkilden har forsøkt å få helse- og omsorgsminister Bent Høie til å avklare hva som skjer dersom Helse Stavanger ikke er i stand til å oppfylle kravene til overskudd og opparbeidelse av egenkapital for å bygge nytt. Vi har også spurt om i hvilken grad dette kan gå ut over byggestart eller løsninger, om erfaringene fra de siste



Statssekretær Anne Grethe Erlandsen i helse- og omsorgsdepartementet.

regnskapsårene gir grunn til bekymring og om ministeren er mottakelig for å justere finansieringsordningen.

Det har Høie ikke villet svare på. I helse-

og omsorgsdepartementet får vi opplyst at departementet har vurdert helseforetakenes felles initiativ om avdragsfrihet og lenger løpetid på lånet, men at man må beregne konsekvensene av alle tiltak på statsbudsjettet og de årlige budsjetttrundene.

-TATT GREP

- Helse- og omsorgsministeren er opptatt av å sikre sykehusene gode rammevilkår. Det er allerede tatt grep for å forbedre låneregimet. Tidligere fikk man lån basert på en forventet kostnadsramme. Alle prosjekter risikovurderes. Nå gis lån basert på kostnadsrammen inkludert risikomarginen. Dette innebærer en faktisk økning i låneandelen. Og hvis prosjektet gjennomføres innenfor forventet kostnadsramme, så utgjør låneandelen om lag 80 prosent, sier statssekretær Anne Grethe Erlandsen.

Hun viser til at eventuelt ytterligere endringer vil bli vurdert i forbindelse med de årlige budsjetttrundene.

- Låneandel og egenkapitalkravet ligger som en forutsetning ved planlegging av nye investeringer, og for lånesøknaden fra Helse Vest for utbyggingen i Stavanger.

Det må også understrekes at det ligger inne midler til investeringer i bevilgningene til Helse Vest, sier Erlandsen.

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.

DESTINO

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

Duket for kongressvekst

I Stavanger pløyes det ny mark i arbeidet for å styrke kongressbyen. Et nytt fond etableres, og utenlandske fyrstårn inviteres til å dele erfaringer.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

Det brutale fallet i oljeprisen fra sommeren 2014 har vært en smertefull påminnelse om hvor sårbar økonomien vår egentlig er. Derfor er en oljetung stavanger-region på intens jakt etter flere ben å stå på.

De siste tre årene har derfor mye av den næringspolitiske debatten handlet om å finne de nye mulighetene, om omstilling, og ikke minst den «nye oljen».

Selv om meningene er delte om hva den «nye oljen» faktisk skal bestå av, er de fleste enige om følgende: Reiseliv, herunder kongress- og arrangementssturisme, har forutsetninger for å bli en langt viktigere del av den regionale økonomien, enn hva tilfellet er i dag.

I Stavanger går nå det politiske flertallet fra ord til handling på dette området. I budsjettet for 2018 ble det vedtatt å etablere et eget fond med sikte på å øke turismen knyttet til kongresser og andre større arrangementer. Fondet blir svært godt mottatt blant tunge konferansearrangører som Stavanger Forum, Region Stavanger og Conventor.

TRETTI MILLIONER

Det nye kongressfondet vil i første omgang bestå av inntektene fra kommunens salg av Utenriksterminalen (30 millioner kroner).

I tillegg skal fondet tilføres årlige tilskudd.

I vedtaket fra bystyret sies det videre at:

«Fondet skal bidra til etablering og forsterking av fagkonferanser, næringsutstillinger, publikumsutstillinger, større nasjonale og internasjonale sports- og kulturarrangementer, byjubileer og andre større byarrangementer».

Videre sier vedtaket at det skal opprettes et eget råd for fondet, at Stavanger Forum skal ha rollen som sekretariat, og at kommunalutvalget skal være styret for fondet.

LOOK TO ABERDEEN?

Store konferansebyer som Aberdeen kan sikkert ha noe å lære av ordninger som kongressfondet, og stavangerregionen har utvilsomt mye å lære av byer som Aberdeen. Dette var åpenbart da administrerende direktør Chris Foy i Visit Aberdeenshire besøkte Region Stavanger sitt kongresseminar i desember.

Han kunne fortelle at byen er i ferd med å investere i et nytt konferanse- og utstillingssenter til en verdi av 3, 5 milliarder kroner. I tillegg blir det gjennomført betydelige forbedringer i annen infrastruktur som veier og cruisehavn.

- Disse investeringene innebærer starten på en ny æra for Aberdeen. På samme måte som stavangerregionen, trenger vi flere bein å stå på. Kongressøkonomien, med alt den innebærer, vil bli svært viktig for oss i årene som kommer, sa Chris Foy.

- Et viktig fond!

Dette mener sentrale kongressarrangører om det nye fondet som nå ser dagens lys i Stavanger.

JAN HAUGE, administrerende direktør i Stavanger Forum:

- Med dette kongressfondet viser Stavanger kommune en offensiv holdning og tydelig vilje til å satse mer på kongresser, konferanser og utstillinger. Møte og arrangementsindustrien kan gi betydelige ringvirkninger for reiseliv og næringsutvikling i regionen i tillegg til positiv omdømmebygging som ofte følger i kjølvannet av store eventer. Stavanger Forum er ikke bare byens og regionens storstue for kongress, den er en av de to største arenaene i landet med et betydelig potensial for økt aktivitet fra nasjonale og internasjonale konferanser og utstillinger. Avhengig av hvordan kongressfondet innrettes vil dette kunne være den verktøykassen vi og andre aktører trenger for å lykkes i konkurransen med andre kongressbyer. I tillegg håper vi fondet vil kunne stimulere til økt satsing på nye møteplasser som kan sette Stavanger og regionen på kartet nasjonalt og internasjonalt. ONS og Nordic Edge er gode eksempler på arrangementer som gjør nettopp dette.



Chris Foy (t.v.) og Graeme Mackay fra Visit Aberdeenshire kan fortelle om en svært offensiv satsing på kongress- og arrangementsturisme i Aberdeen. En by som står overfor mange av de samme utfordringene som Stavanger-regionen.

PER MORTEN HAARR, convention director i Region Stavanger:

- Dette garantifondet vil bli et viktig verktøy for å drive frem nye kongresser, messer og arrangementer, og vil komme hele Stavangerregionen til gode. Stavanger blir første by i Norge som får på plass et slikt fond, og vil være til eksempel for de andre kongressbyene Oslo, Bergen og Trondheim. Det er intet mindre enn imponerende at dette realiserer seg, noe som betyr at politikere og nøkkeltakterer forstår og bygger opp om en slagkraftig

Nå skal Region Stavanger sammen med nøkkeltakterer som for eksempel Stavanger Universitetssykehus, Universitetet i Stavanger m flere, se på hvilke arrangementer som er strategisk viktige, hvilke årstall som er relevante. Det vil også bli meget viktig å bruke dette fondet for å bygge opp om større strategiske mål som denne regionen jobber for, som etablering av legestudium, internasjonalisering av forskningsarbeidet, osv.

Region Stavanger har gjennom Ambassadørprogrammet en

plattform for å sette dette ut i system. Vi vil sammen med våre medlemsbedrifter, samarbeidspartnere og medlemskommuner sørge for at dette garantifondet blir tidenes løft for reiselivet!

TORBJØRN OLUFSEN, daglig leder i Conventor:

- For Conventor betyr etableringen av kongressfondet at vi som arrangør gis muligheter til å styrke vår satsing i Stavanger. Vi vil gjennom eventuelle tildelinger fra fondet kunne ta noe mer risiko ved etablering av nye konferanser og messer med utgangspunkt i Stavanger, samt at det kan være mer relevant å flytte eksisterende aktiviteter til Stavanger i de tilfeller vi trenger eksempelvis markedsstøtte.

Videre må det vektlegges at den næringen Conventor representerer gjennom etableringen av et fond finansiert av det offentlige opplever at vi faktisk satses på og sees på som en næring av betydning for regionen gjennom de mulighetene vi nå gis.

Hei! Er du vårt

Som medlem hos oss blir du en del av regionens største næringslivsnettverk med over 120 årlige konferanser og møteplasser.

Vi representerer over 2000 virksomheter med 125.000 ansatte i ulike sektorer. Vi jobber på vegne av våre medlemsbedrifter for å fremme næringslivets interesser fra Dalane i sør til Ryfylke i nord.



RENATE NESE
Lærling, betongfag,
Kruse Smith

CRISTINA HUSEBØ
Arkitekt,
Arkitekt Cristina Husebø

PETTER HARESTAD
Lærling industrirørlegger,
Rosenberg

neste medlem?

Vi har plass til flere

post@naeringsforeningen.no // 51 51 08 80



CHRISTIAN FRIESTAD
Senior advokat,
Arntsen Bedreche Advokatfirma



ROSHI FRAFJORD
Spesialist i oral kirurgi
og oral medisin, Oris Dental



Vårens nyheter i Næringsforeningen:

Møte med Folk – og Lindmo

Anne Lindmo kommer til vårens store nyhet i Sandnes, FOLK, som den nye konferansen heter. For det er folk det handler om. Folk som leder, folk som engasjerer og folk som inspirerer.



TEKST:
ELIANNE STRØM TOPSTAD

Om du er leder eller mellomleder, så handler det om å investere og forvalte humankapitalen i din virksomhet på en best mulig måte. Det handler om å lykkes med å få medarbeidere til å dra i samme retning. Det handler om å utnytte ressursene optimalt for å skape gode resultater. Det handler om ledelse som tiltrekker seg de beste talentene. Det handler om utvikling av deg som leder. Det handler om folk.

- Folk er bedriftens viktigste ressurs, og derfor ønsker vi også å sette fokus på «folkå» sier Anne Woie, næringspolitisk leder i Næringsforeningen. Konferansen er i samarbeid med Sandnes Sparebank, og målet er å invitere til en annerledes konferanse.

- Det blir nedpå, personlig og nært.

Programmet er snart klart, og Woie kan røpe at Kathrine Aspaas, og en rekke kjente lokale bedrifter er på talerlisten. Det legges opp til både lengre og kortere bolker som Norges beste talkshow-vertinne vil løse deltakerne igjennom i beste Lindmo-ånd.

- Vi spør blant annet hvordan man kan få det beste ut av folk, hvordan man leder i en omstilling, og hvordan bedrifter

rigger seg for kontinuerlig endring. Det er spennende å se hvordan lokale bedrifter virkelig har klart å rigge seg godt i den situasjonen vår region har vært igjennom, sier Trude Refvem Hembre, prosjektleder i Næringsforeningen, og en av de som jobber tett med konferansen.

Stjernerdesigneren fra Finnøy, Per Ivar Selvaag, er også på talerlisten. Han har designet biler for Bugatti, Ferrari, Cadillac, BMW, Peugeot og Lincoln. Nå har han ansatt sosiologer og psykologer for å finne ut hvordan vi skal ferdes inn i fremtiden.

- Følg med og sett av dagen. Dette vil du bare ikke gå glipp av, avslutter Woie.

TRENINGSLEIR FOR LEDERE

Næringsforeningen byr på flere spennende nyheter i vår. I samarbeid med Olympiatoppen arrangerer vi Prestasjonskonferansen for første gang i Stavanger. Konferansen er en møteplass og treningsarena for utvikling av prestasjonskultur. Idretten, kulturnæringen og næringslivet deler praksis og refleksjoner, og har utviklende dialog på tvers av sektorer, fagdisipliner, roller og ansvar, utøvere og ledere.

Prestasjonskonferansen er en møteplass for å diskutere hva som kreves for å prestere på høyt nivå innen ulike samfunnsområder. 24. mai er du velkommen på treningsleir sammen med oss.

NYTT TILBUD TIL BEDRIFTENES ENGELSKSPRÅKLIGE

Næringsforeningen presenterer i 2018 et helt nytt og omfattende tilbud for engelskspråklige medlemmer. Det som før het INN-prosjektet, og som mange tusen expats har benyttet seg av de siste elleve årene, omdøpes nå til Stavanger Chamber International. Det innebærer en serie ulike nettverksarrangementer, kompetansepåfyll, kurs i kulturforståelse, ledelse med mere.

- Den utenlandske kompetansearbeidskraften representerer en betydelig del av arbeidstakerne i regionens næringsliv og er helt avgjørende for bedriftenes konkurransekraft, sier Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.



- Hvordan kan vi sikre nødvendig stabilitet når alt flyter, spør professor Jan Ketil Amulf. Han kommer tilbake til Lederskolen i vår.



Anne Lindmo kommer til Sandnes i mars. Lindmo er kjent fra programmet «Lindmo». Her fra spellemannsprisen 2011.

- I en internasjonal region med 22 prosent andel utenlandsk arbeidskraft er det helt avgjørende at disse har et godt tilbud, i tillegg til at vi må være attraktive i rekrutterings sammenheng. Dessuten representerer disse en kompetanse som regionen og næringslivet virkelig har behov for, sier Ødegård.

TRADISJON TRO

Det nye året åpnes som vanlig med aksjeduell. Øivind Fjell i SKAGEN Fondene og Peter Hermanrud i Sparebank 1 Markets gir deg sine tips og ser på hvilke investeringer som blir mest lønnsomme i 2018. I samme gate inviterer vi også til Utsikter 2018. Her ser vi som vanlig på utsiktene for norsk og lokal økonomi. Som tidligere år, er senioranalytiker Eirik Larsen tilstede. Han oppdaterer oss på



Senioranalytiker Eirik Larsen er selvskreven gjest på Utsikter 2018



trender, og gir oss sine vurderinger av markedet ved inngangen til det nye året. Nina Jensen, generalsekretær WWF og Irene Rummelhoff, konserndirektør i Statoil, vil også være tilstede.

Lederskolen går sin vante gang. Med tema som blant annet sosiale medier og entreprenørskap lover vi nok en spennende sesong. Du møter også igjen Jan Ketil Arnulf. Denne gangen snakker han om hvordan vi kan sikre nødvendig stabilitet når alt flyter bra. Han kaller dette "Stabilitetsledelse", og at dette er en erkjennelse av at det ikke finnes en ferdig "organisasjon", bare en kontinuerlig evne til organisering i en omskiftelig verden. Som vanlig er det mulig å melde seg på alle samlingene i en pakke, og denne gangen inngår også Prestasjonskonferansen i vårens lederskolesesong.



Det blir gjensyn med Silje Herget. Hun og Karina Lavik tar oss dypere inn i videomarkedsføringsverdenen.

Treffpunktene rundt om i regionen står også klare med sine aktiviteter. Det samme gjør Agenda. Sist nevnte med blant annet konflikthåndtering og beskyttelse av bedriftshemmeligheter på programmet.

LEANOVASJON

Ressursgruppen for LEAN. Forum Stavanger arrangerer 11. april den

årlige LEAN konferansen, hvor vi introduserer begrepet «Leanovasjon»! Blant foredragsholdere er Kongsberg Maritime Subsea som ble «Årets norske Leanvirksomhet 2017» og EGG Design Stavanger, som stod bak opplæringen av 20.000 ansatte på Oslo lufthavn som med ny terminal skal håndtere 28 millioner passasjerer årlig.

VIDEO KILLED THE RADIOSTAR

Vi gjentar suksessen fra i fjor og byr på nytt kurs innen videomarkedsføring - nå med praktisk innføring i filming med mobilen! Vi legger opp til foredrag og workshop. Videojournalist Karina Lavik gir praktisk innføring i hvordan du lager video - med mobiltelefonen. Hun gir gode råd for hvordan du enkelt kan produsere en video av god kvalitet og viser deg de beste videoappene. Silje Herget fra Melvær & Co forteller om videotrender og vise flere aktuelle caser.

Også nytt av året er Styreskolen. Mye utvikling og fremtidsrettede avgjørelser tas i styrerommene, og derfor er det meget viktig at styrearbeidet er best mulig forberedt. I samarbeid med UIS Handelshøyskolen inviterer vi til fire halvdagsseminar med fokus på strategisk styrearbeid. Det vil bli en teoretisk del, samt en presentasjon fra en bedrift som bruker sitt styre og sin styreleder meget aktivt i sin utvikling.

VÅRYR

I 2017 var over 12.000 innom møtene i Næringsforeningen. Det er ny rekord.

- Det blir som vanlig en travel og fullspekket møtekalender. Vi legger ned mye tid på møtene, og har som mål å være aktuelle for våre medlemmer. Det er viktig for oss at medlemmene finner tema som de er opptatt av, sier Anne Woie.

Hun og teamet i Næringsforeningen ser fram til å ønske velkommen på vårens møter.

HER ER NOEN AV HØYDEPUNKTENE DENNE VÅREN

JANUAR

- 5. Aksjeåret
- 12. Living and working in Stavanger
- 16. Teknologibørsen
- 17. Treffpunkt Ryfylke
- 18. Moderne rekruttering
- 24. Utsikter 2018
- 25. Byggebørsen 2018
- 26. Lederskolen I

FEBRUAR

- 1. Energiåret 2018
- 6. Digitale angrep – hvordan sikrer du deg mot svindel og angrep
- 7. Introduksjonskurs i styrearbeid

MARS

- 1. Ryfylkekonferansen
- 7. Entreprenørskapsdagen
- 14. Entreprenør International Business

APRIL

- 5. Styreskolen
- 10. Doing business in Norway
- 11. LEAN dagen
- 12. Videomarkedsføring 2.0 workshop
- 17. Forummøtet
- 18. Miljøteknologikonferansen
- 19. Treffpunkt Gjesdal
- 19. Oljetrykket

MAI

- 22. Eksportdagen
- 23. Fagdag – offentlige anskaffelser
- 24. Prestasjonskonferansen

Følg med på naeringsforeningen.no for oppdateringer.

Hurra, vi er 2000 medlemsbedrifter

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har for første gang i sin over 180 år lange historie over 2000 medlemsbedrifter og medlemsorganisasjoner.

- Det betyr mye for fellesskapet og hva vi har mulighet til å få til sammen, fastslår administrerende direktør Harald Minge.



TEKST
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er landets største og eldste næringsforening og handelskammer, etablert helt tilbake i 1836. Ved inngangen til 2017 hadde foreningen 1855 medlemsbedrifter,



Jubelen sto i taket da nyheten om at Næringsforeningen var blitt over 2.000 medlemsbedrifter ble offentliggjort på det tradisjonelle julemøte i Rogaland Teater.

fra Ryfylke og Rennesøy i nord, til Dalane i sør – noe som var ny rekord. Men veksten stoppet ikke ved forrige årsskifte. Status ved utgangen av året ble 2002 virksomheter, som altså igjen er ny rekord.

- Da Stavanger Handelsforening og Stavanger håndverk- og industriforening fusjonerte i 1991 og dannet Stavanger næringsforening, var det så vidt over 200 medlemsbedrifter. I 1997 var vel 200 blitt til 1.000. Så ble Sandnes og resten av regionen med og vi ble til Næringsforeningen

i Stavanger-regionen på begynnelsen av 2000-tallet. I 2010 passerte vi 1.500 medlemsvirksomheter. Når vi nå, sju år senere, passerer 2.000 - er det en ny milepæl for oss, fastslår Minge.

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

med rundt 7.000 aktive medlemmer. I tillegg er muligheten for næringspolitisk påvirkning, ikke minst gjennom foreningens 28 ressursgrupper, avgjørende.

- Det er her vi best ser betydningen av at flest mulig virksomheter er med og står sammen i en regional og uavhengig forening. Det gir oss en tyngde og en gjennomslagskraft både lokalt, regionalt og nasjonalt som hadde vært vanskelig å få til uten en sterk næringsforening, påpeker Minge.



Anarki som strategi

ANDREAS MELVÆR • kreatør og daglig leder i Melvær&Co

Kverna hyler, vannet strømmer, og en lysebrun koffeinfattig skvett som kan minne om kaffe, skvises omsider ut i en kopp med logo på. Fra maskinens indre kommer to høylytte pip etterfulgt av følgende beskjed på displayet: «Container one: EMPTY, please refill».

Rett under er en notis teipet opp midt i synsfeltet. Typografien er fet og fargen brannbilrød: «Hvis kaffemaskinen går tom for bønner, ring resepsjonen, det er kun vi som har lov til å åpne maskina» – alt etterfulgt av to utropstegn. Best å evakuere og komme meg inn i møtet igjen. Jeg passer på å holde meg i rekkverket på vei opp trappa.

Kontoret er domenet til høyt utdannede individer som har gått på skoler hvor man får høy teknisk kompetanse og matchende ringer. Hvordan tror du det føles å måtte ringe om hjelp til å etterfylle kaffebønner når man har kompetansen til å bygge komplekse installasjoner som overlever i Nordsjøen?

CODE OPPLEVELSER

I siste rapport fra Instituttet for Fremtidsforskning i København ser man på elementene i en god strategi for fremtidens arbeidsplass. De legger blant annet vekt på hvilke følelser kontoret bringer frem, og at en arbeidsplass må være et sted man har genuint lyst til å være. Gode opplevelser trekkes frem som essensielt for bedrifter som skal bedrive innovasjon.

«Innovate» er også temaet for årets ONS, og utallige innovasjonsprosjekter er utvilsomt blitt satt i gang siden forrige utgave av oljemessa. Innovasjon, uansett hvor liten eller stor den er, krever at noen tenker kreativt og tar ansvar. Skal en tjeneste, et produkt eller en måte å arbeide på endres, må mange ta ansvar for at endringen finner sted. Å få mennesker til å føle ansvar er helt avgjørende for å få gjort endringer i en hvilken som helst bedrift.

Men hva fører til at vi føler ansvar? Min påstand er anarki.

HAR DU LYST, HAR DU LOV

I Melvær & Co jobber vi med å skape innovative design- og kommunikasjonsløsninger for kundene våre hver dag. Det kan være høy intensitet, og vi jobber med nye ideer hele tiden. Disse ideene bør jo helst være av god kvalitet da de er en sentral del av det vi selger. Med andre ord, hvis vi ikke klarer å være i det innovative hjørnet sånn cirka hele tiden, så vil vi til slutt ikke eksistere.

Det står daglig leder på visittkortet mitt, men jeg vil påstå at det jeg driver, er et velfungerende anarki. Hos oss kan du jobbe når det passer deg, fra hvor det måtte passe deg. Du kan sitte hjemme eller på café, du kan dra på kurs, konferanse eller cocktailbar. Det gjør meg ingenting hvis du vil komme på jobb ikledd alvekostyme eller klatre i bjelkelaget og slå deg løs. Mitt ledende prinsipp er at har du lyst, har du lov.

DEN HYGGELIGE MØTEPLASSEN

Min erfaring er at den beste måten for å få mennesker til å ta ansvar, er å gi dem frihet. Alle vet hva som må til for å få jobben gjort, og ingen har lyst til å skuffe en god kollega eller kunde. Jeg personlig er ingen tilhenger av hjemmekontor, og jeg tror at det at mennesker møtes fysisk er uvurderlig. Det er rett og slett sunt og effektivt. Likevel har vi ingen begrensning på hvor mye av arbeidsuka man kan jobbe hjemmefra.

I stedet prøver vi å gjøre kontoret til en hyggelig møteplass med fantastiske fasiliteter og gode opplevelser som

gjør at det er mye kjekkere å gjøre arbeidsoppgavene sine på jobb enn å gjøre dem hjemme.

Bedriften vår har mål, og når det kommer til vårt kreative arbeid, ønsker vi å være best lokalt og hevde oss nasjonalt. Vi ønsker også å ha regionens hyggeligste arbeidsplass. Jeg tror ikke flere regler vil hjelpe oss å nå målene våre. Styret har formulert en setning vi tror på, vår egen «Kardemommelov»: Ta initiativ, tro på deg selv og ha det løye.

HELLIG

Hos oss er det kun en ting som er hellig og det er kulturen. Jeg har kollegaer som har vært i byrået siden det startet i 1989 og som er viktige kulturbærere, det samme er arbeidsplassen. Organisasjonskulturen som helhet manifesterer seg i holdninger. Holdninger er vonde å vende, og det er jo bra, når holdningene er gode.

Fritt oversatt fra dansk skriver Instituttet for Fremtidsforskning: «arbeidsplassen var tidligere et sted folk utelukkende dro for å jobbe. Nå er den også blitt et redskap for å fremme atferdsmessige og kulturelle endringer».

Det kan derfor være viktig å utforme sin egen strategi for arbeidsplassen. Hva får dine kontorer og systemer medarbeiderne til å føle? Hvordan påvirker dette organisasjonskulturen?

Min strategi er som sagt anarki. Det er sikkert ikke din strategi, men husk at det er en overhengende stor sannsynlighet for at også din bedrift består av kompetente, voksne folk med ulike behov som tar ansvar når de får frihet.



Det står daglig leder på visittkortet mitt, men jeg vil påstå at det jeg driver, er et velfungerende anarki.

Andreas Melvær

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.



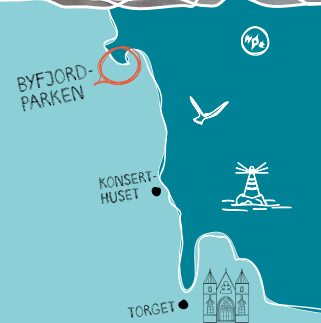
Byggingen er i gang!
HØSTEN 2018
blir de første byggene
klare for innflytting.



byfjordparken.no

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 a man with grey hair, wearing a light blue button-down shirt, dark blue jeans, and black sneakers. He is standing in a car dealership with several cars in the background. The car in the foreground is a dark grey Nissan Qashqai. The text is overlaid on the left side of the image.

Helge Kjellevold forlater bilbransjen etter nesten femten år som daglig leder i Ålgård Auto.

Skal forvalte Preikestolen med fornuft

Helge Kjellekvold (48) har aldri hatt sans for begrepet begrensning. Han liker bedre ordene fornuft og samarbeid – også når man snakker om den økende turistrømmen mot Preikestolen.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

For Kjellekvold er det å skulle overta som ny leder for Lysefjorden Utvikling og Stiftelsen Preikestolen som å vende tilbake til røttene. Hjem til en bransje han forlot, og hjem til en kommune han er født, oppvokst og har bodd i mesteparten av sitt liv, men hvor han aldri har jobbet.

Vel, formelt sett er det ikke helt riktig. Preikestolen ligger tross alt og enn så lenge i Forsand kommune, mens hjemkommunen Strand etter den store sammenslåingsdebatten fortsatt må nøye seg med Preikestolhytta og stien opp. Men akkurat det er ikke Kjellekvold så veldig opptatt av.

Mange stusset kanskje da det ble kjent at en daglig leder i et lokalt og tradisjonsrikt bilfirma ble ansatt for å forvalte turistområdene i Lysefjorden i årene fremover. Men den daglige lederen i Ålgård Auto gjennom snart femten år, har også en fortid. Og den er knyttet både til Preikestolen, reiseliv og næringsutvikling.

LITE SPRANG

- For meg er ikke spranget fra jobben i Ålgård Auto til Preikestolen og Lysefjorden Utvikling spesielt stort. Det var et større sprang da jeg i sin tid gikk inn i bilbransjen, sier Kjellekvold.

Når Helge Kjellekvold om kort tid overtar etter Audun Rake som leder for Lysefjorden Utvikling og Stiftelsen Preikestolen, er det også endelig slutt på 24 år med pendling. Pendlingen har vært en del av både studietilværelse og jobb helt siden han på 1980-tallet dro til Alta for å studere reiselivsutvikling og senere serviceledelse på Norsk Hotellhøyskole. Deretter fulgte en periode som stipendiat under Kari Thu i

HELGE KJELLEKVOLD

- » Alder: 48 år
- » Bosted: Jørpeland
- » Sivil status: Gift, tre barn
- » Aktuell: Ny leder for Lysefjorden Utvikling og Stiftelsen Preikestolen

Rogaland reiselivsråd. Sin første faste jobb fikk han på Bømlo og det som den gang het Olavskolen Folkehøyskole, der oppgaven besto i å tilrettelegge for kommersiell kursvirksomhet, drift i sommerhalvåret og rekruttering av nye elever. Etter to og et halvt år som helgependler fikk han i 1996 jobb i Hjelmeland Næringsutvikling.

SAMARBEID

- Jeg hadde lyst til å jobbe med reiseliv på et kommunalt eller regionalt nivå. Det hadde vært målet mitt en stund allerede, og det var en fantastisk kjekk tid. Det regionale samarbeidet i Ryfylke var veldig godt, sier Kjellekvold.

Et par år senere, i en alder av 29, overtok han som direktør for Hjelmeland Næringsutvikling. Et av prosjektene det kommunalt eide selskapet utviklet var et hytteutleieprosjekt basert på online booking, et marked som den gang var dominert av danske selskap.

- Da prosjektet måtte tas videre på heltid, følte jeg nok et ansvar for det. Konsekvensen var også at jeg sa opp jobben som næringssjef.

I den perioden modnet også tanken og lysten på å prøve seg som leder i en større virksomhet utenfor Ryfylke. Den tanken førte ham til Sandnes og jobben som daglig leder for Ålgård Auto – en rolle han har hatt helt frem til i dag.

LIKHETSTREKK

- Omgangskretsen min var nok veldig overrasket. Jeg hadde ikke spesiell peiling på bil, men det var heller ikke den kompetansen Ålgård Auto var på jakt etter. I utgangspunktet hadde jeg heller aldri tenkt at jeg skulle være her i femten år, men jeg har blitt værende fordi det har vært en spennende bransje hvor utviklingen på mange områder har vært rivende.

Kjellelvold innrømmer at tanken på å jobbe med å lede utviklingen av Preikestolen, Kjerag, Lysebotn, Flørli og turisttrafikken i Lysefjorden har ligget og gnaget i bakhodet helt siden det ble kjent at nåværende leder Audun Rake ville gå over i pensjonistenes rekke. Han var derfor aldri i tvil om å søke da jobben ble lyst ut.

- Innenfor nærings- og reiselivsutvikling er dette området noe av det meste spennende en kan jobbe med. Det er jeg veldig motivert for, sier Kjellelvold.

Kjellelvold mener bilbransjen og reiselivsbransjen har noen fellestrekk. Det dreier seg både om økt globalisering, digitalisering og miljøfokus.

DIGITALT

- Det å forvalte Lysefjorden og Preikestolen-området er et stort ansvar. Man kan ødelegge det, eller forvalte det som en merkevare. I det bildet tror jeg - uten å forskuttere noe - at dette området også må ha med seg fornuftige digitale prosesser.

- Hva legger du i det?

- Man har en opplevelse som skal ivaretas, men må også ta inn over oss at dette er en opplevelse mange ønsker både å dele og formidle direkte, gjerne til andre siden av jordkloden. Det andre elementer er ivaretagelse av sikkerhet i et område hvor det ferdes mye folk.

- Hva bør man gjøre i forhold til det?

- Dette er noe vi må diskutere, men en ting kan være å legge til rette for noen hovedruter med tilgang til nettet. En annen visualisering av værforhold før man starter på selve turen. Det viktigste er å finne fornuftige måter og gode løsninger.

BEGRENSNING

Det pågår en diskusjon for tiden om hva Preikestolen skal være og hvordan man bør forvalte den store interessen for det internasjonale turistikonet. I den diskusjonen er det mange som tar til orde for en begrensning av turiststrømmen. Det har noe med både opplevelsen i seg selv for dem som velger å ta turen, men også slitasje og belastning på naturen, hvor tilrettelagt veien skal være, regulering av trafikken på de mest besøkte dagene samt sikkerheten langs ruten og ikke minst på selve platået.

I den diskusjonen hører også besøket fra alle cruiseturistene hjemme. Turister som enkelte dager kan telle flere tusen i antall og hvor bussene kjører i kø mellom ferjeleiene og parkeringsplassen ved Preikestolen Fjellstue der fotturen starter.

- Det er viktig å bestemme seg for hvilken rød tråd man skal jobbe etter,



- Jeg tror ikke målet skal være at Preikestolen må være mest mulig tilgjengelig for flest mulig, sier Helge Kjellelvold.

men vi må tenke langsiktig. Den dagen du begynner med ulike restriksjoner og tiltak, den dagen begynner man med noe nytt. Da må man vite hva man holder på med. Det er viktig at dem som forvalter destinasjonen sammen med grunneiere, lokalsamfunn og næringsliv skaper en felles oppfattelse av hva vi vil med blant annet Preikestolen.

REGULERING

Ytterpunktene er på mange måter følelsen av personlig og felles naturopplevelse på den ene siden og allmenn tilgjengelighet og tilrettelegging på den andre.

- Jeg tror det at man faktisk må gjøre en innsats for å gå til Preikestolen er en viktig del av opplevelsen. Det omfatter egentlig hele Lysefjorden, og er også en måte å regulere omfanget av trafikken på. Miljøaspektet er en annen. Det skal være et rent område. På den andre siden har man dem som ivrer for gondoler og heiser og vil ha inn flest mulig - med de farene det representerer både for samfunnet og destinasjonen. Mitt utgangspunkt er at vi skal kommersialisere dette området og skape næring, men at veien går et sted mellom disse ytterpunktene. Kanskje må en tenke på området som to ting: En annen type trafikk langs fjorden enn den man vil ha opp i høyden. Det aller viktigste er å kjøre en prosess for at vi sammen staker ut en hovedkurs og en rød tråd.

NÆRINGSUTVIKLING

Helge Kjellelvold er opptatt av den kommersielle delen av forvaltningen han er satt til å lede. Det innebærer hvilke muligheter for næringsutvikling det ligger i Lysefjorden-området. Rosenkilden har tidligere omtalt hvor mye penger cruiseturistene alene legger igjen i Stavanger-regionen - men at en svært liten del havner i kommunene der destinasjonene faktisk ligger.

- Mitt perspektiv på dette har egentlig lite med Ryfylke og kommunene å gjøre. Dette er en internasjonal



Den dagen du begynner med ulike restriksjoner og tiltak, den dagen begynner man med noe nytt..

Helge Kjellelvold

reiselivsdestinasjon som betyr mye både for Rogaland og Norge. Verdiskapningen totalt sett er viktig. Lokalt er det en utfordring med mange små aktører. Man må ha kapital og lokal drivkraft, men vi vet at når folk kommer er de også villige til å bruke ressurser på slike destinasjoner. Reiselivsbransjen er ikke en bransje hvor det har vært mye investeringskapital, blant annet fordi man er avhengig av et godt trafikkgrunnlag for å investere. Det har endret seg de senere årene, og derfor er nok dette mer et utslag av en prosess som tar noe tid. Men noen er i gang, og vi må bygge stein for stein.

OMDØMME

Preikestolen og Lysefjordens omdømme er viktig, understreker Kjellerud. Også omdømmet er problematisert de senere årene som følge av den massive trafikken enkelte dager i høysesongen og konsekvensene av den.

- Generelt liker jeg ikke ordet begrensning. Det må være fornuft i det vi holder på med. Men igjen tror jeg at samarbeid og kommunikasjon mellom eksempelvis cruisenæring og driften av Preikestolen er viktig. Jeg har jo hørt historier om 48 busser på vei inn samtidig i sommer, men det må la seg kunne styre og planlegge på en bedre måte. Ender man opp med - etter en slik prosess - at man likevel har et problem, da får man heller se på andre tiltak. Dette må vi ha en dialog om.

TILGJENGELIGHET

I løpet av de siste årene er veien til Preikestolen kraftig utbedret ved hjelp av jernbanesviller, steinsetting og trapper. Toalett og servicebygg er gjort tilgjengelig. Spørsmålet er hvor tilgjengelig Preikestolen egentlig bør og skal være.

- Jeg tror ikke målet skal være at Preikestolen må være mest mulig tilgjengelig for flest mulig. Da vil sikkerhetstiltakene bli langt mer omfattende. Samtidig må vi akseptere at noen ruter og reisemål må tilrettelegges ekstra. Denne destinasjonen kan skape store verdier for regionen vår og da må vi også være villige til å tilrettelegge. Men vi må finne en god balansegang. Den dagen vi begynner med å tilrettelegge gjennom mekaniske ting på selve Preikestolen, da er vi på feil spor.

CLOSE
TO *business*



UTELAGER MED PERFECT BELIGGENHET

Sentralt i Risavika har vi 22 000 m² utelager til leie. Beliggenheten er ideell for lagring av gods og mekanisk utstyr. Infrastrukturen er god, og det er kort vei til baser, havner og Sola flyplass.

Stavangerregionen Havn forvalter 300 000 m² næringsareal. Vi er en aktiv tilrettelegger for næringer som vil utvide eller etablere sin virksomhet i regionen.

stavangerhavn.no



Petter Hult, Eiendomssjef
petter@stavanger.havn.no | 926 25 112



Unikt samarbeid ga storkontrakt

Fire av de store elektroselskapene i regionen har gått sammen i et banebrytende samarbeid for å kunne konkurrere om store prosjekter.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det er snakk om oppdrag hvor vi hver for oss ikke hadde hatt mulighet til å konkurrere om oppdrag. Sammen stiller vi sterkere, sier de fire partnerne.

Rogaland Elektro, Rønning Elektro, Solland Elektro og Stavanger Installasjon har etablert et samarbeidsselskap, R2S Elektro. Vanligvis er de sterke konkurrenter i samme marked, men for å kunne ta store komplekse byggeprosjekter har de slått seg sammen.

- Hva er bakgrunnen for dette samarbeidsprosjektet?

- På grunn av markedssituasjonen i Rogaland måtte vi tenke nytt. Vi måtte gjøre noe for å unngå permitteringer, beholde dyktige medarbeidere, samt utvikle og beholde kompetansen. Løsningen lå foran oss, vi måtte se på de store prosjektene lokalt og nasjonalt, forteller Trond Randeberg, daglig leder i Rogaland Elektro. Sammen med ham møter Bård Skavland, daglig leder i Rønning Elektro, Egil Olsen, daglig leder i Stavanger Installasjon og Brit Wenche

Solland styremedlem i Solland Elektro.

De forteller at det viktigste har vært å få organiseringen på plass. De valgte modellen med et eget selskap, og eier 25 prosent hver av aksjene i R2S.

- Vi kalte samarbeidsselskapet for R2S Elektro, som opprinnelig stod for "Ryfast to Stavanger" og hensikten var å posisjonere oss mot Ryfast. Det var det første prosjektet vi prekvalifiserte oss for som leverandør, men vi valgte å ikke levere inn tilbud der, forteller Randeberg.

- Ja, men navnet passer godt til 2R i Rønning og Rogaland Elektro og 2S i Stavanger Installasjon og Solland, legger Brit Wenche Solland til.

VANT STORKONTRAKT PÅ ÅS

R2S har inngått en kontrakt på 272 millioner kroner med Statsbygg på elektroarbeidene ved Veterinærinstituttet og Veterinærhøgskolen på Ås. Prosjektet omtales som "Campus Ås". Veterinærinstituttet og Veterinærhøgskolen skal samlokaliseres i Ås kommune når de flytter fra Oslo. Bygningsmassen har 2300 rom fordelt på 63000 m², og vil bestå av kontorer, skole, bibliotek, stall, akvarium, operasjonssal, smittevernsrom, rom for håndtering av risikoavfall og en rekke andre rom.

- Kontrakten blir for den største samlede utbyggingen i universitets- og høyskolesektoren noen gang, og den eneste i sitt slag. Det finnes ingen tilsvarende bygningsmasse med samme avanserte tekniske installasjoner i hele verden ifølge Statsbygg, sier Egil Olsen.

- Kontrakten omfatter alt som skal monteres av stikkontakter og annet elektrisk utstyr og materiell, presiserer Bård Skavland.

- Hovedandelen av fagpersonell til prosjektet hentes fra de fire eierbedriftene. I tillegg har vi ansatt 13 læringer fra Haugesund og Stavanger. Disse vil få gjennomført hele sin læreperiode i prosjektperioden på 2,5 år, sier Randeberg.

R2S

- » Etablert: 2017
- » Eiere: Rogaland Elektro, Rønning Elektro, Solland Elektro og Stavanger Installasjon
- » Daglig leder: Eirik Helgøy
- » Forretningsområde: Elektrofirma
- » Lokalisering: Stavanger
- » Antall ansatte: 400
- » Omsetning: budsjetterer med 100 millioner kroner
- » Internett: Selskapet kan følges på Facebook under R2S elektro





Fire store elektrofirmaer har inngått samarbeid for å være i posisjon til å ta store oppdrag samt sikre kompetansebygging i bransjen. På bildet fra venstre: Trond Randeberg, daglig leder i Rogaland Elektro AS, styremedlem Brit Wenche Solland (for daglig leder Leif Solland), Solland Elektro, Egil Olsen, daglig leder i Stavanger Installasjon og Bård Skavland, daglig leder i Rønning Elektro.

LOGISTIKK

Alt er tegnet i BIM

(byggningsinformasjonsmodellering) og alle bygg 3D-tegnes. Bygg scannes i ettertid, noe som er nytt i denne type byggeprosjekter. Campus Ås-prosjektet ble påbegynt høsten 2017, og skal ferdigstilles våren 2020.

- Hva blir den største utfordringen på Campus Ås?

- Det er en omfattende logistikk. Vi får et avgrenset tidsrom der varelevering skal skje på alle de fem byggene som skal oppføres samtidig. Dette har vi en plan på, så det skal vi klare, svarer Skavland.

Statsbygg legger opp til en slott-tid, slik at på gitte tidspunkt skal varer leveres på byggeplassen. Eksempelvis er det 1500 paller med belysning, og to trailere med batterier til nødstrøm. Dersom en kjører 60 km/t i 25 timer i strekk, når en lengden på små kabler som skal legges. Det sier litt om omfanget på byggeprosjektet på Ås.

LOKAL KOMPETANSEBYGGING

R2S har samlet rundt 400 medarbeidere, og utgjør en komplett kompetansepool. Nærmere 50 er ansatt på prosjekt Campus Ås.

- Vi er opptatt av å beholde ansatte og ikke minst å opprettholde årskull for lærlinger, påpeker de fire partnerne.

- Vi kunne tatt inn lærlinger fra Oslo, men valgte å lære opp lokale krefter for å generere verdiskaping til regionen, sier Olsen.

Lærlingene har flyttet til Oslo, og får borteboerstipend. Ambisjonen er at de



R2S Elektro er etablert for å kunne ta store komplekse byggeprosjekter. Vanligvis er de fire eierne konkurrenter i samme marked, men nå har de slått seg sammen for å styrke konkurranseevnen.

kommer tilbake til regionen når prosjektet på Ås er over i 2020. R2S har bestilt 224 tavler som bygges lokalt, dette vil utgjøre sju årsverk i to år. I tillegg er det en rekke andre tjenester som leveres av lokale selskaper.

- Jeg vil påstå at lærlingene får den absolutte beste utdannelsen innen elektro i løpet av læretiden, sier Randeberg.

- Hvilke egenskaper ser dere etter hos lærlinger?

- Det er at de vil noe med faget, de må være engasjert og ønske å utvikle seg, svarer Olsen.

De fire er lettere kritisk til reform 94.

- Alle kan ikke bli akademikere, vi trenger håndverkere også, påpeker Olsen.

- Mange vet ikke at det å være elektriker er Norges kjekkeste fag, repliserer Randeberg.

- Vi vil bidra til omdømmebygging av bransjen, sier Skavland.

FRAMTIDSOPTIMISME

Samarbeidsprosjektet bidrar til økt konkurransekraft, samtidig som de sikrer kompetanseutviklingen i en viktig bransje. Dette bidrar til skatteinntekter til regionen og lokal verdiskaping. De påpeker at en viktig målsetting er å sikre ansatte trygge og faste arbeidsplasser.

- Vi gjør oss klar for store prosjekter i regionen som det nye sykehuset på Ullandhaug og Rogfast, samt konkurrerer på andre store nasjonale prosjekter.

De fire aktørene er solide selskaper med lang fartstid. De tror det er bra å få mer konkurranse på de største prosjektene.

- Av og til lønner det seg for konkurrenter å samarbeide, smiler de fire partnerne.



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



«Farmor-effekten» - om utanlandsk arbeidskraft og eksport

MARTE C.W. SOLHEIM • post-doktor ved senter for innovasjonsforskning/Handelshøgskolen ved UiS

Farmora mi, Hilda, arbeidde store delar av livet sitt på familiebutikken Alf Solheim AS. Verksemda i Dale i Sunnfjord har endra karakter over dei om lag 70 åra som butikken har eksistert, og i min barndom romma den fargehandel, parfymeri og leiketøy.

Farmora mi arbeidde i parfymeriavdelinga, og det var ho god til. Farmor tok inn varer til fornuftige prisar, ho kjende marknaden godt og ho hadde eit breitt nettverk. Alle desse elementa utgjorde ein stor del av at det gjekk rundt. Ho hadde ei intuitiv forståing om kva produkt som ville slå an i bygda. Dette på eit meir generelt nivå, men også på eit veldig spesifikt nivå i høve etterspørselen i bygda, til dømes kva fargekode hårfargane som skulle bestillast frå leverandør skulle ha.

Etter at eg hadde forska på utanlandsk arbeidskraft og deira rolle i høve innovasjon i nokre år, så byrja eg å tenke på den rolla farmora mi hadde hatt på butikken, og eg tenkte; kunne det også tenkast at utanlandske arbeidarar og internasjonale aktørar kunne ha tilsvarende kunnskap om sine heimemarknader? Og som norske verksemdar kan nyte godt av? Utanlandsk arbeidskraft har kulturell og språkleg kunnskap som er viktig i høve å kunne eksportere varer og tenester i internasjonale marknader, og dei har kan hende også kunnskap om korleis ulike produkt vil bli tatt i mot og kva som kan fungere eller ikkje. Innvandrarar bryt ikkje absolutt med sine fødeland, men opprettheld ofte kontakt med relasjonar i sine heimland, noko som kan føre til auka tillit i desse relasjonane.

HISTORIER

Det er fleire døme på korleis det kan gå gale dersom ein ikkje har god nok språkleg eller kulturell forståing. Nokre av desse døma er kan hende ikkje anna enn berre gode historier eller myter som då General Motors skulle lansere modellen «Chevy Nova» i Sør

Amerika. Historia fortel at salet gjekk trått, og det var visstnok fordi at dei ikkje var klar over at «No va» på spansk betyr noko som ikkje vil gå.

Andre døme er då Coca-Cola skulle lansere i Kina, så oversette dei delar av reklamen sin til det dei tenkte var riktig bruk av språket, men utan å dobbeltsjekke dette. Så der dei ønskte at det skulle stå «ein god ven av Kina», så stod det «ein tidlegare ven av Kina». Det er mange slike døme, og nokre er sanne, og nokre er berre gode historier, men bygger på same grunntanke: Kanne dette vore unngått om ein hadde i større grad nytta seg av menneske med kunnskap av kulturell og språkleg art der desse produkta skulle lanserast?

Fleire studiar peikar på viktigheita av personlege kontaktar for å kome inn på nye marknader, og at utanlandsk arbeidskraft kan legge til rette for det basert på at dei har kunnskap av kulturell, juridisk og språkleg art om sin heimemarknad, i tillegg til at dei har eit internasjonalt kontaktnett. Forsking syner også at utanlandsk arbeidskraft kan legge til rette for å finne distributørar, nye samarbeidspartnarar og har kompetanse om lover og reglar som er viktige for å lansere varer og tenester på internasjonale marknader.

SAMANHENG

I ei studie av fleire tusen norske føretak basert på registerdata frå Statistisk sentralbyrå og data frå ei omfattande innovasjonsundersøking, så undersøkte eg om det var nokon samheng mellom det å ha utanlandsk arbeidskraft og samarbeid med internasjonale aktørar, og lansering av varer og tenester på

internasjonale marknader. I denne studien fann eg at det er ein positiv samheng mellom det å ha utanlandsk arbeidskraft frå EU15-land og eksport. For utanlandsk arbeidskraft frå andre stadar var resultatet veldig blanda, med også nokre negative samanhengar.

I tillegg fann eg at samarbeid med internasjonale partnarar påverka nærvær på europeiske og andre internasjonale marknader positivt. Det er eit tankekors at trass i at so mykje som om lag 14 prosent av innbygarane i Noreg er innvandrarar, så er det manglande kunnskap om på kva måtar utanlandsk arbeidskraft kan medverke til eksport.

Stavanger ligg godt over landsgjennomsnittet i høve kor mange innvandrarar som bur i området, mykje grunna den internasjonale oljebransjen. I denne industrien er det å samarbeide og lansere varer internasjonalt viktig. Internasjonal forskning peikar ofte på at utanlandsk arbeidskraft vert tilsett i stillingar som er under deira kompetansenivå, og dermed så får dei ikkje høve til å bidra inn i innovasjonsprosessar. Kan det tenkast at ein kan bli enno flinkare til å dra nytte av og sjå denne kompetansen som utanlandsk arbeidskraft har? Og setje dei i funksjonar og med oppgåver som kan vere nyttige og verdifulle til å auke innovasjonsevna og eksport?

Fleire funn frå studien min underbygger den tanken om at det eksisterer ein «farmor-effekt», nettopp det at desse utanlandske tilsette og dei internasjonale samarbeidspartnarane har viktig kunnskap som kan medverke til å lansere varer og tenester internasjonalt.



Det er fleire døme på korleis det kan gå gale dersom ein ikkje har god nok språkleg eller kulturell forståing.

Marte C.W. Solheim





MADE IN STAVANGER

SCAN TECH PLEAT MUD COOLER

Mud Cooler-løsningen er utviklet og produseres i et samarbeid mellom Pleat Cooler AS og Scan Tech AS. Samarbeidet er støttet av Innovasjon Norge, gjennom IFU-modellen.

Pleat Cooler AS er en lokal teknologibedrift som produserer egenutviklede varmevekslere (kjølere) spesialdesignet med tanke på rask og enkel rengjøring, samt å kunne motstå begroing og tilstopping knyttet til bruk med sjøvann eller andre krevende medier. Scan Tech AS er spesialister i design og utvikling av teknologi og produkter for oljeindustrien. De har lang erfaring med kompakte flyttbare løsninger med tilhørende ATEX- og NORSOK-kompetanse.

Scan Tech Pleat Mud Cooler har som oppgave å kjøle borevæske som har vært sirkulert ned i en borebrønn, og som returnerer til riggen med kritisk høy temperatur. Enheten som de to selskapene har utviklet, leverer nødvendig ytelse til å kunne håndtere en krevende arbeidsoppgave – i tillegg til innebygd reservekapasitet i tilfelle behov. Størrelsen på utstyret er dessuten redusert med cirka 80 prosent sammenlignet med alternativ tilgjengelig teknologi. Dette har stor betydning i forhold til plassering offshore og gir store drifts- og logistikkmessige besparelser.

Produktet er nytt i markedet, men utviklerne regner med en betydelig markedsandel på sikt.



Et unikt bedriftsidrettsanlegg på Forus åpner i januar. Anlegget er utviklet i samarbeid med Stavanger, Sandnes og Sola kommuner. Rogaland bedriftsidrett er eier, og Folkehallene skal drifte anlegget. På bildet Anne Tomasgaard, senterleder ved Forus Sportsenter.

Folkelig og sportslig på Forus

Det nye Forus Sportssenter er stort, flott, og gir et helsebringende tilbud til bedrifter i hele regionen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Senteret er regionens største med sine nesten 10.000 m², og det første i sitt slag i Norge. Dette blir bedriftenes og idrettslagenes nye boltreplass.

- Det blir trippel idrettshall, tre squashbaner, gruppetrening, kondisjonsavdeling og mye mer, sier Anne Tomasgaard smilende. Hun er senterleder på Forus Sportssenter, og har tidligere ledet SIS Sportssenter i ti år.

IDEELT FORMÅL

Rogaland Bedriftsidrett eier anlegget, dvs de tre aksjeselskapene som er involvert: Et selskap eier flerbrukshallen med garderober og lager, et selskap eier Forus Folkehelsesenter AS som treningsareal og styrketreningsrom, og et tredje selskap eier fellesarealet hvor kafédrift og møtelokaler inngår. Folkehallene har en management-avtale hvor de skal lede utviklingen av organisasjon og drift.

- Mange aktører å forholde seg til?

- Det er kun snakk om en strukturell organisering - for brukerne vil alt oppleves som ett, understreker Torger Været. Han er daglig leder i Rogaland Bedriftsidrettskrets som eier det nye idrettsanlegget på Forus.

- Du kan si vi driver et idrettsanlegg hvor Sandnes, Sola og Stavanger kommune har vært med å tilrettelegge for at det skal realiseres. Vi har et ideelt formål, noe som er sjeldent i denne bransjen, sier Været.

HELSE OG TRIVSEL

Bedriftsidretten jobber for aktivitetsglede,

FORUS SPORTSSENTER

- » Etablert: 2012
- » Eiere: Bedriftsidretten i Rogaland
- » Senterleder: Anne Tomasgaard
- » Forretningsområde: Idrettsanlegg
- » Lokalisering: Forus
- » Antall ansatte: 16, samt innleide på timebasis
- » Omsetning: N/A
- » Internett: www.forussportsenter.no

helse og trivsel under visjonen: "Et sprekere Rogaland".

- Hva er formålet med Forus Sportssenter?

- Vi har som mål å bedre folkehelsen.

Det er spesielt gode priser for alle som er medlem i idrettslag og bedriftsidrettslag, forteller Tomasgaard.

- Bedriftsidretten jobber for aktivitet, glede og trivsel i arbeidslivet. Vi er en frivillig ideell organisasjon og en del av norsk idrett. Sammen med bedriftsidrettens tilbud danner Forus Sportssenter en komplett aktivitetsmeny for bedrifter og arbeidskolleger, legger Været til.

FELLESKAP OG AKTIVITETSGLEDE

- Vi har en klar tanke om å skille oss fra andre idrettsanlegg, og fra de ordinære A4-treningssentre, sier Været.

- Ja, begrepet sport er sentralt, og en tenker kanskje at treningssenter er det samme som sportssenter, men det er det

ikke. Idrett og sport er det du vil kjenne igjen i senteret. Vi har et ønske om å være et sted hvor du kan videreutvikle deg individuelt eller i grupper, understreker Tomasgaard.

- Vi er opptatt av å legge til rette for klubbhusfølelse. Det er godt for både kropp og sjel å være sammen i aktiviteter med folk en liker, sier Været.

Han synes det er en sørgelig trend at det noen steder fokuseres mest på utseende. Tomasgaard påpeker at det har en verdi å glede seg mens en trener, ikke bare trene for å få god samvittighet etterpå.

- Vi er opptatt av at det skal være folkelig, og lav terskel for å komme inn. Vi har et gammelt slagord om at det er bedre å være i form enn å være velformet. Selvsagt skal vi ikke gjøre det traust og kjedelig, men vi skal tilrettelegge for at det sosiale aspektet kan dyrkes best mulig.

De legger til at de går andre veier i forhold til prising. Det skal være så enkelt som mulig, og med god tilgjengelighet.

FOKUS PÅ KOMPETANSE

"Fellesskap, trygghet og kompetanse" er verdiene til Forus Sportssenter.

- Hva legger dere i begrepet kompetanse?

- Vi kommer til å tilby ulike kurs, komme-i-gang, lavterskel hvor en treffer andre i samme situasjon. Vi er her for å hjelpe folk i gang, svarer Tomasgaard.

Hun forteller at de vil kartlegge behov

hos næringslivet, og tilpasse kurstilbud deretter. Ansatte har idrettsbakgrunn, idrettsutdanning og sertifisering eller erfaring fra gruppetreninger.

- Hvor mange medlemmer eller brukere har dere mål om å få?

- Det er vanskelig å si, men målet er å få fylt opp hallene. Har vi full punch er det snakk om flere tusen. Første året har vi mål om tusen medlemmer, og med vekst de påfølgende årene.

De understreker at de arbeidsgiverne som

greier å skape et genuint engasjement hos sine ansatte, kan oppnå mye. Det er mulig å trene før arbeidsdagen starter, i lunsjen eller etter arbeidstid - alt etter hva det er interesse for.

- Vi har mange møterom hvor bedriftene kan ha aktiviteter for sine ansatte, kunder eller samarbeidspartnere. Det er enorme muligheter for næringslivet, påpeker Tomasgaard.

- Dette er rett og slett et nytt og unikt tilbud for regionen, avslutter Torger Været og Anne Tomasgaard.



Forus Sportssenter er det første i sitt slag i Norge. Dette blir bedriftenes og idrettslagenes boltreplass, med arealer både for lagspill, individuell trening, gruppetrening og squash.

DÅRLIG VÆR? FLOTT, DA BLIR ØLBERGMØTE ENDA BEDRE!

Velkommen til **ØLBERGMØTE**. Til vind som blåser inn klare tanker.
Til åpent landskap som inviterer til nye ideer. Til sjøluft å bli i godt humør av.

Er dere 4? Så hyggelig! Kommer det 150? Så flott. Inspirerende kurs- og konferansefasiliteter skal bli. Og vi lover å ta godt vare på deg. Strandhuset ligger 6 minutter fra flyplassen, 12 minutter fra Forus, 15 minutter fra Sandnes og 20 minutter fra Stavanger. Parkeringsautomat? Glem det!

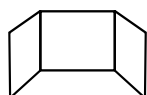
Bestill **ØLBERGMØTE** her: 478 25 000 eller booking@strandhuset.no
strandhuset.no



STRANDHUSET
PÅ ØLBERG

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

DYNAMIK MANAGEMENT AS

Beliggenhet:
Kontaktperson: Werner Bjørk, 99238337,
wb@dynamik.no Web: dynamik.no

DYNAMIK Management utvikler skybaserte løsninger for håndtering og rapportering av verdipapirer, likviditet og risiko. Selskapet leverer også rådgivningstjenester innen regnskap, skatt og virksomhetsstyring. DYNAMIK Insight er løsningen som gir deg og din virksomhet en mer effektiv forvaltning og bedre kontroll på avkastning, regnskap og likviditet.



BGE CONTEMPORARY ART PROJECTS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Brit Christin Anker Paulsen,
hello@bgeart.com
Web: bgeart.com

BGE Contemporary Art Projects specialize in providing contemporary art on commission, with emphasis on site-specific and thematic alteration. BGE Contemporary Art Projects was founded in Stavanger in the spring of 2014. They specialize in providing contemporary art in private, as well as public spaces on commission. Their projects are focused on art as an expression of human creativity, and is consequently a significant factor in our experience of our everyday life.



W-YACHT AS

Beliggenhet: Vestre Åmøy
Kontaktperson: Charlotte Worre, 40004933,
post@w-yacht.no
Web: w-yacht.no

W-Yacht er et norskeid båtfirma som startet i 2007. Hovedkontoret holder til på Vestre Åmøy like utenfor Stavanger. Herfra leverer selskapet båter til hele landet og til Europa. W-Yacht representerer leverandører ledende i hvert sitt markedssegment. Hos W-Yacht får du alt du trenger på et sted. Selskapet bistår med kjøp og salg av båt, båtservice og utstyr. W-Yachts har flere års erfaring med båtsalg og er stolt båtforhandler av flotte båtmerker som AluCraft, Dufour Yachts og Clipper Motor Yachts - til de mer eksklusive og lukseriøse modellene fra Explorer Motor Yachts.



SAFTERIET AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Elin Hafse, 948 72 510,
kontoret@safteriet.no
Web: safteriet.no

Safteriet sin visjon er å lage verdens beste drikke basert på rene råvarer og rene smaker. Økologisk så langt det går. Så kortreist som bare mulig. Det lille safteriet på Ullandhaug i Stavanger leverer drikker til cafeer og restauranter over hele landet.



LA MEXIKANA.NO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktinformasjon: Claudia Margarita Gaona,
info@lamexikana.no
Web: lamexikana.no

Meksikansk produktimport og matopplevelser. La Mexikana importerer og selger meksikansk mat i Stavanger- og Jæren-området. La Mexikana sin misjon er å tilby nye opplevelser ved å lage meksikanske matoppskrifter med autentiske ingredienser og produkter. La Mexikana tilbyr også catering ved alle typer arrangement. Bedriften har også matkurs for deg som ønsker å lære å lage autentisk meksikansk mat.

HØGSKULEN PÅ VESTLANDET

Beliggenhet: Haugesund
Kontaktperson: Jan Roald Jonassen, post@hvl.no
Web: hvl.no

Høgskulen på Vestlandet (HVL) så dagens lys 1. januar 2017, da Høgskolen i Bergen, Høgskulen i Sogn og Fjordane og Høgskolen Stord/Haugesund fusjonerte. HVL er en av de største høgskolene i landet med rundt 16.000 studenter fordelt på fem campuser i Førde, Sogndal, Bergen, Stord og Haugesund. Hos HVL kan du ta alt fra årsstudium til bachelor-, master- eller doktorgrad. HVL har sterke og innovative fagmiljø innen helse- og sosialfag, ingeniør- og maritime fag, lærer- og musikkutdanning, idrett, friluftsliv og folkehelse, natur- og samfunnsfag og økonomi og ledelse. Hvert år uteksaminerer HVL 2700 kandidater som er med på å løse viktige samfunnsoppgaver innenfor disse fagområdene.



FOLKVORD PLANTER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Olav Folkvord, 474 73 199,
epost@folkvord.no
Web: folkvord.no

Som en av Norges største engrosplanteskoler tilbyr Folkvord Planter et stort utvalg planter og trær. Folkvord Planter er først og fremst en totalleverandør av planter til anleggsgartnere, kommuner, entreprenører, hagesentre og andre planteskoler over hele landet. Folkvord Planter leverer alt fra blomsterløk til store trær. Planteskolen disponerer 130 dekar til produksjon, 3500 kvadratmeter veksthus og 5000 kvadratmeter lagerrom, hvorav 2000 kvadratmeter av dette er kjølerom.



JSG CONSULTING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan S. Grimstad, 928 05 890,
jan.grimstad@jsgconsulting.no
Web: jsgconsulting.no

JSG Consulting er et uavhengig norsk konsultentselskap som gjør kundene sine mer konkurransedyktige gjennom god rådgivning og erfaringsoverføring. JSG Consulting sitt utgangspunkt er at informasjonsteknologi i seg selv ikke sikrer økt vekst og lønnsomhet, men at nøkkelen til økt konkurransekraft først og fremst ligger i engasjerte og inkluderte medarbeidere. JSG Consulting er sikre på at de mulighetene som kan gi varige endringer oppstår gjennom en kombinasjon av aktiv deltakelse fra hele organisasjonen og fornuftige teknologivalg. Med JSG Consulting sin kompetanse og erfaring ønsker selskapet å hjelpe kundene til å utvikle en organisasjonskultur som vil bidra positivt til gode, varige omstillinger.



CONSULTING

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

TFT COACHING & HYPNOSE

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Øyvind K. Holter, 917 43 510,
okh@tftcoachinghypnose.no
Web: tftcoachinghypnose.no

Øyvind Holter er en sertifisert hypnoterapeut. Hypnoterapi er en kraftig behandlingsform som henvender seg til ditt ubevisste sinn for å påvirke tankemønstre som skaper problemer for deg. Det er ofte i underbevissthetsproblemer med å få til ønskede endringer ligger. Hypnose er en tilstand hvor det bevisste og ubevisste sinn begynner å arbeide med samme begreper på samme tid uten å være i konflikt. Hypnoterapi og tankfeltterapi eller Nevro Lingvistisk Programmering (NLP) kan sammen eller hver for seg benyttes for å bryte gamle mønstre, fjerne uønskede følelser og tanker.



TFT COACHING & HYPNOSE

ALERIS RØNTGEN STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hilde Klogh, 21017454,
rontgen.post@aleris.no
Web: aleris.no

Aleris er et av Skandinavias ledende private helse- og omsorgsforetak med virksomhet i Sverige, Norge og Danmark. I Norge har Aleris sykehus- og røntgentjenester, tjenester innen psykisk omsorg, barnevern samt tilbud for eldre og funksjonshemmede. Gode helse- og omsorgstjenester har stor betydning for velferden, og behovet øker. Aleris ønsker å bidra til å videreutvikle tjenestene for å møte fremtidens behov. Aleris tilbyr tjenester innen sykehus og medisinske tjenester, plastisk kirurgi, barnevern, psykisk omsorg, BPA hjemmetjenester, sykehjem, omsorgsboliger, seniorboliger og velferdsteknologi.



FLEXLEIE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjarne Kvia Mæland, 481 20 888,
bjarne@flexleie.no
Web: flexleie.no

Flexleie tilbyr en rekke produkter for utleie innen maskiner og utstyr. Flexleie er etablert med tanke på å være et fleksibelt og gunstig alternativ for alle som er opptatt av høy kvalitet og god service - til riktig pris! Hos Flexleie kan du velge mellom korttidsleie, langtidsleie, kjøp eller leiekjøp. Bedriften satser kun på de mest anerkjente og driftssikre maskiner. Flexleie har avdelinger i Bergen, Stord, Stavanger, Lillestrøm og Sandefjord. I maskinparken har selskapet et bredt utvalg i sakse- og bomfliter med arbeidshøyder fra fem til 48 meter. Flexleie har også klatrestillaser, gravemaskiner fra og med størrelse ett tonn til åtte tonn, lastemaskiner, hjullastere, teleskop- og motvektstrucker.

FLEXLEIE



KURS
&
KONFERANSE

KRONEN
GRUPPEN

VINTERKAMPANJE
JANUAR OG FEBRUAR

Hos oss kan du velge å bo i landlige omgivelser, 15-25 minutter fra Sola flyplass eller sentralt midt i Sandnes sentrum.

Ved å legge kurs og konferanse hos oss får du flotte omgivelser, overnatting med deilig frokost, lunsj, nystekte vafler, frukt, isvann, kaffe og te under hele oppholdet. Historisk motelokale og AV utstyr og kjøkkensjefens anbefaling, 3-retters middag

Vi skreddersyr alle opphold etter behov

Tlf: 975 89 543 • Mail: sara@kronengruppen.no





Vår grenseløse storbyregion

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Én for alle og alle for én. Stavanger-regionen og storbyområdet på Nord-Jæren er mer avhengige av hverandre enn noen gang – og det er avgjørende at vi samarbeider og drar i samme retning på tvers av kommunegrensene.

Næringsforeningen har i mange år jobbet for at vi skal bli enda mer slagkraftige i konkurranse med de andre storbyregionene i landet. Vi har i den forbindelse funnet det riktig å argumentere for én felles storkommune. Men nå er regjeringens kommunereform gjennomført, med små endringer i vår region. Og det lever vi også godt med! For her er det mange nyanser. Som ordfører Stanley Wirak har påpekt tidligere: Bildet er ikke svart-hvitt. Det hadde vært både fordeler og ulemper med en storbykommune.

Og så må alle som argumenterte for sammenslåing på Nord-Jæren passe seg så man ikke overdriver ulempene med at det ikke ble slik. Jeg driver selv virksomhet både i Klepp, Sandnes og Stavanger – og har i det daglige hatt få utfordringer knyttet til å leve med tre kommuner. For er det en ting som er sikkert, er det at kommunestrukturen kun er et virkemiddel – ikke noe mål i seg selv.

BEST MULIG

Målet er alltid å legge til rette for et best mulig samfunn for innbyggerne i hele regionen – og som en del av det sørge for et mest mulig konkurransedyktig og verdiskapende næringsliv innenfor de rammene politiske myndigheter setter. Det har vi klart tidligere, og det skal vi klare

videre også. Vi har både muligheter og utfordringer i bølter og spann. De kan bare møtes effektivt gjennom godt og tillitsfullt samarbeid på tvers av kommunegrensene.

Det vil kreve politikere og kommuneadministrasjoner som lytter og ikke bare er seg selv nok. Vi må samtidig respektere at noen ganger oppstår det kryssende interesser, men vi må aldri glemme at på Nord-Jæren er det kun ett storbyområde – selv om vi er flere kommuner og to fine byer.

Banksjef for bedriftsmarkedet i Sandnes Sparebank, Normann Oftedal, hadde en presis analyse i desemberutgaven av Rosenkilden: «Jeg tror det er viktig å sette noen felles mål for kommunene, og for hva man ønsker å oppnå sammen. Utgangspunktet er veldig bra i denne regionen, men uten klare felles mål kan det bli utfordrende å oppnå de beste resultatene».

Det som er sagt og skrevet om svekket samarbeidsklima mellom Stavanger og Sandnes må vi ta på alvor, men jeg har ingen tro på at det er snakk om noe som er såpass dyptgående at det vil kunne få langvarige konsekvenser.

UTFORDRINGENE

De største utfordringene våre, og som ingen av kommunene våre er i stand til å løse alene, er at vi er en region som skriker etter en mer samordnet politikk for

areal-, transport- og næringsplaner. Dette handler både om framkommelighet for næringslivet, om klima og miljø og om fleksible rammebetingelser som gir rom for å vokse under de endringene som alltid kommer. Den fastlagte kommunestrukturen gjør dette arbeidet mer krevende, men langt fra umulig med dyktige lokalpolitikere som snakker godt sammen. Interkommunal kommunedelplan for Forus (IKDP Forus) vil i så måte være en god test på hva som er mulig å få til.

Vi må heller ikke glemme at vi er landets tredje største storbyområde med god margin, betydelig større enn Trondheim og befolkningsmessig på nivå med Bergen. Statlige myndigheter bør behandle oss deretter. Det skjer dessverre ikke i dag, og vi kommer til kort for eksempel i kampen om statlige arbeidsplasser og bevilgninger til UiS. Hvis hver kommune snakker bare sin egen sak vil det svekke oss i konkurransen med de andre storbyregionene, men vi kan vinne fram om vi jobber smart og står sammen.

For vi deler samme hjerte og samme puls. Det kan i en rekke situasjoner være en fordel og er kun livsfarlig om vi ikke anerkjenner at det faktisk er slik.

Jeg håper og tror dette er en innfallsvinkel jeg deler med de aller fleste i regionen når vi nå tar fatt på et nytt år med nye muligheter – og med en optimisme i næringslivet vi ikke har sett maken til siden før oljesmellen i 2014.



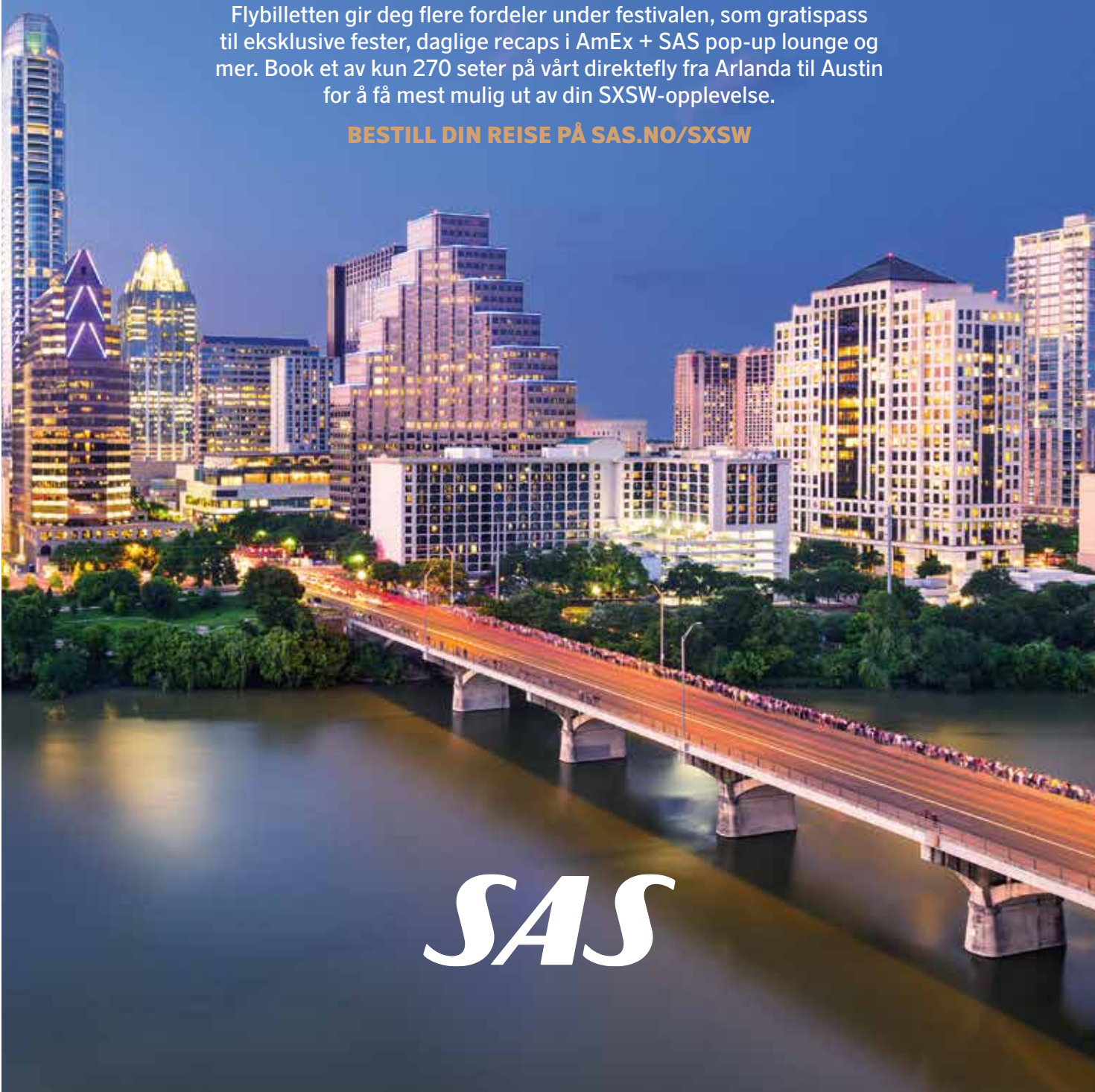
Vi deler samme hjerte og samme puls. Det kan i en rekke situasjoner være en fordel og er kun livsfarlig om vi ikke anerkjenner at det faktisk er slik.

Ådne Kverneland

SXSW BY SAS

Hopp på et direktefly og få med deg alt som skjer på South by Southwest – verdens ledende bransjefestival for tech, musikk og mer. Flybilletten gir deg flere fordeler under festivalen, som gratispass til eksklusive fester, daglige recaps i AmEx + SAS pop-up lounge og mer. Book et av kun 270 seter på vårt direktefly fra Arlanda til Austin for å få mest mulig ut av din SXSW-opplevelse.

BESTILL DIN REISE PÅ [SAS.NO/SXSW](https://sas.no/sxsw)



SAS



Vi må opprettholde vår posisjon som teknologileder

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

Jeg var tilstede på OG21-forum i november. Ikke uventet var kostnadsreduksjoner og anvendelse av ny teknologi hovedtema.

Petroleumssektoren er og vil etter all sannsynlighet være hovedinntekten til staten i flere tiår fremover. Eksport av petroleum som produkt representerer nesten 40 prosent av all eksport fra Norge. Vi eksporterte i tillegg teknologi og tjenester tilknyttet petroleumsnæringen i 2016 for 132 milliarder kroner som overgår all sjømateksport. Alle som er sånn noenlunde oppegående forstår at petroleumsvirksomheten er vår klart viktigste industri som har vært og er den viktigste bidragsyter til velstanden vi har i dag. Det er ikke like stor forståelse for den langsiktige betydningen av at norsk industri bevarer og utvikler sin posisjon som teknologisk ledende innenfor samme bransje.

OG21 konkluderer med at utvikling og bruk av ny teknologi er viktig for å oppnå produktivitetsforbedringer og redusere miljøpåvirkning. Det reises i den forbindelse tre dilemma:

1. Nye teknologier har betydelig verdiskapingspotensial, men oppfatningen av risiko og utfordrende prosjektøkonomi fører ofte til konvensjonelle løsninger.
2. Samarbeid og tidlig leverandørvalg fremmer innovasjon, men kan begrense konkurranse og låse ute gode løsninger.
3. Stort potensiale i digitalisering, men full effekt vil kreve omfattende omstilling og kostbar innsats.

IKKE NÅ LENGER

Norge var i sin tid ledende i å ta i bruk ny teknologi. Det er vi dessverre ikke lenger. Vi er fortsatt veldig flinke som teknologiutviklere, men mange bedrifter må ut av landet for at den skal bli tatt i bruk. Det kan være flere årsaker til dette som:

- Manglende konkurranse blant operatører etter at Statoil og Hydros petroleumsaktivitet ble fusjonert og kontrollerer det meste av markedet.
- Ingen store utfordrende prosjekter som bærer kostandene med anvendelse av ny teknologi som for eksempel Troll, Heidrun og Oseberg.
- Operatørene har inngått omfattende samarbeidsavtaler med internasjonale serviceselskaper som stenger for å ta i bruk ny teknologi fra mindre norske teknologileverandører.

Jeg vil gjerne bruke litt tid på den siste. De største internasjonale serviceselskaper har i de senere slått seg sammen for å få større markedsrett og oppnådd nettopp dette. Operatørene lar dem utøve sin markedsrett. Det blir ofte sagt fra operatørhold at veien for mindre norske selskaper til markedet bør gå gjennom de store serviceselskaper som operatørene har samarbeidsavtale med. Slike uttalelser kan i mange tilfeller bare skyldes mangel på forståelse av hvordan markedsrett utnyttes. Hvorfor skal et serviceselskap i posisjon la være å selge

sin egen teknologi selv om de er klar over at det eksisterer noe som er bedre? De vil selvsagt prøve å sperre ute enhver konkurrerende løsning. Blir i dette tilfelle det «lille» norske selskapet en ubehagelig konkurrent, så kjøper de den heller opp. Dermed blir tilgangen til markedet i slike tilfeller sperret inntil gründeren gir opp og selger. Det som kunne blitt en industriutvikling i Norge, ender opp som et produkt i et internasjonalt selskaps portefølje.

DIREKTE UT

For flere norske teknologibedrifter har situasjonen på det norske marked ført til at løsningen er å gå direkte ut. Den gamle frasen om at en først må bli god på hjemmemarkedet gjelder ikke alltid lenger.

Operatørene i Norge kan endre dette bildet om de vil. Norske myndigheter kan sette krav om de vil. Jeg er overbevist om at vi trenger operatører som holder en åpen linje til mindre bedrifter og ikke går av veien for å tvinge sine hovedsamarbeidspartnere til å ta i bruk løsninger fra aktuelle underleverandører. Norsk sokkel har vært et laboratorium for å utvikle å ta i bruk ny teknologi. Dette vi er kjent for. Svekker vi dette omdømmet, svekker vi fremtiden til industrien. Samtidig må også små teknologibedrifter tenke verdensmarked.



Den gamle frasen om at en først må bli god på hjemmemarkedet gjelder ikke alltid lenger.

Håkon Skretting

*Simonsen Vogt Wiig er stolt sponsor
av Magnus Carlsen*

simonsen
vogt wiig

Skal man nå toppen må man først til bunns i **utfordringene**

Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig har kontor i Hinna Park i Stavanger og dekker alle aspekter ved forretningsjuridisk bistand med spesialkompetanse, lokale kunnskaper og nettverk særlig innen olje- og gassindustrien og regionens næringsliv.

Etter 4 år som Stortingsrepresentant er Iselin Nybø tilbake og vil særlig bistå våre klienter innen Offentlig sektor, Klima og fornybar energi og Corporate M&A.

Som et ledende forretningsjuridisk advokatfirma med kontor i de største byene i Norge samt Singapore, bistår våre 180 advokater alle sentrale bransjer og bygger varige relasjoner med klienter ved å kombinere inngående forretningsforståelse og juridisk spisskompetanse i rådgivningen.

Ta gjerne kontakt med en av våre advokater:



Arne Oftedal
Partner
aof@svw.no



**Ellen Fjælberg
Håland**
Advokat
efh@svw.no



Gunnar Espeland
Partner
ges@svw.no



Karl B. Myhre
Senioradvokat
kbm@svw.no



Iselin Nybø
Advokat
iny@svw.no



Trym Landa
Partner
tl@svw.no



**Kristian A.
Hammervik,**
Advokat
kah@svw.no



Nikolai Brøvig
Advokat
nbr@svw.no



Tor Olaf Espeland
Assosiert Partner
toe@svw.no



Marit Hembre
Advokatfullmektig
mah@svw.no



Når arrogansen tar overhånd

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

At et studium av arroganse er viktig i dag, minner Donald Trump oss om. Denne vår nærmeste allierte president, står etter å ha lest Ari Turunens bok ikke tilbake fra arrogansen til historiske skikkelser som kun huskes for krig og elendighet.

Julen er tiden da det pakkes opp små rektangulære pakker som innfrir ønsket om at de inneholder bøker. En bok ble åpnet litt før den ble lagt under treet, fordi temaet var verd å skrive om i Rosenkilden. Det er finnen Ari Turunens bestselger: Vet du ikke hvem jeg er? Her tar han for seg keisere, hærførere, bedriftsledere og politikere som var så høye på seg selv at de kjørte alt fra Romerriket, Nokia, Lehman Brothers, Enron og Island ut i fortapelsen.

ARROGANSE TAR FLERE FORMER

En grunn til at jeg ble interessert i arroganse som fenomen, var å se advokat Dag Steinfelds møte med pressen i forbindelse med Christine Meyers avgang i Statistisk sentralbyrå. Her utfoldet god gammeldags bergensk hovenhet seg. Det tjente neppe Meyers sak, og blir sikkert en bekreftelse på at hovmod står for fall. Enda friskere i minnet er Kåre Willochs retorisk blendende foredrag på Næringsforeningens julemøte. Mannen er befriende småarrogant. Så lenge det ikke går ut over en selv, er det en nytelse å høre på. Tilbake til de problematiske arrogante: Dette er mennesker som er overlegne og nedlatende på samme tid. De overdriver sin egen verdi, opptrer som formyndere og blander seg inn, istedenfor å delegere. De er avhengige av ros, og de tar æren for andres prestasjoner, men slår ned på deres feil. De er overdrevent opptatt av publisitet og er glade i materielle ting som signaliserer suksess og status. Over tid tilegner de seg en kroppsholdning med stiv nakke, nesen i været og en trumpete munn. De verste av slaget legger seg til et ganglag der det ser ut som de er på vei til toalettet i ytterste nød. Blant ledere er det mange av slaget. Det skyldes at viljen til å lede andre er en nødvendig egenskap for å fylle en lederrolle. Denne viljen må bare ikke brikke over i egoisme, selvbeundring og nedlatenhet. En meget dyktig leder i et stort oljeselskap var på grensen til det. Han startet sine møter klokke åtte; møtte selv et minutt før, mønstret sine undersåtter og startet møtet på sekundet klokken hel. Slik var det gang etter gang etter gang. Men en dag kom han ikke presis. Klokken ble ett

over, den ble fire over - og fem over. Da ansteg direktøren. Satte seg som vanlig, mønstret forsamlingen og konstaterte at laget var oppdrettet. Da kunne ikke en møtedeltaker dy seg, og bemerket at i dag var sjefen litt sein. Direktøren så da megetsigende på avbryteren og sa: «Nei, jeg er ikke sen, klokken er alltid åtte når jeg kommer». Viljen til å styre det ustyrlige er vanlig hos de riktig arrogante. Turunen nevner i sin bok keisere og andre diktatorer som mente å kontrollere både sol, regn og andre naturfenomener.

ARROGANSE SOM ØDELEGGES BEDRIFTER

I forretning og politikk bør man høre de svake signalene i omgivelsene. Det er ikke alle gitt å oppdage slike signaler. Den arrogante har få eller ingen inngående



Nå har Rogaland, på litt arrogant vis, valgt å stå på egne bein. Fylkene nord for oss har på ytterst arrogant vis stjålet navnet Vestlandet.

Einar Brandsdal

kanaler, men oftest mange utgående. Fordi de arrogante lederne er tunghørte og stae, og er uvillige til å samarbeide og til å spørre om råd, vil ikke organisasjonen lære. Den blir kunnskapsløs og råtner på rot som poteter i udrenert jord. En av de mest arrogante som har vist seg på skjermen i 2017, skipsreder Herbjørn Hansson, som raste mot Aftenposten og skatteparadispapirene, sa det slik: «Når de kunnskapsløse går i gang blir det som når de blinde sloss».

Det gikk ikke helt på skinner for Blidensol sykehjem i Stavanger i 2017. Organisasjonen ble offer for arroganse. En

liten hijab førte til at likestillingsombudet ble engasjert, Stavanger kommune overtok driften og Arbeidstilsynet banket på!

STAVANGER-ARROGANSE?

Stavanger har, og har hatt mange arrogante menn opp gjennom historien. Blidensols talsperson, Thomas Middelthon, har nok en framtrædende plass blant dem. Men eksisterer det en Stavanger-arroganse? Blant opinionsskapere utenfor Stavanger, både i de nærliggende kommunene og i Viken fylke, inkludert Oslo, hører vi at noen opplever det slik. Til det motsatte er bevist, er det så sterke indisier at det, i alle fall i dagens medieverden, kan kalles alternative fakta. Professor Torger Reve ved BI advarte Næringsforeningen på et møte i slutten av oktober 2015 om at han fra Oslo hadde sett tendenser til Stavanger-arroganse. Ifølge Aftenbladet sa han:

- Jeg hører en del retorikk fra Stavanger som jeg mener dere må legge bort. Stavanger er ikke storesjef på alt og bør ha en mer ydmyk holdning, og Stavanger-regionen må ikke være så opptatt av å konkurrere med Bergen. Stavanger må skjøne at hele Vestlandet er i samme båt». Det går et år og regionreformen dukker opp. Det gjør også følgende overskrift i Aftenbladet:

«Næringsstopp Harald Minge vil slå sammen Rogaland og Hordaland og ta navnet "Vestlandet." — Veldig arrogant, svarer NHO Sogn og Fjordane».

Næringslivet i Sogn og Fjordane ble ikke blide: «Jeg syns det er veldig arrogant og en kortsiktig tilnærming til problemstillingene. Kanskje er det ikke uventet, sier regiondirektør Jan Atle Stang i NHO Sogn og Fjordane til Aftenbladet».

Nå har Rogaland, på litt arrogant vis, valgt å stå på egne bein. Fylkene nord for oss har på ytterst arrogant vis stjålet navnet Vestlandet. Kanskje Næringsforeningen i 2018 skal dyrke det motsatte av arroganse: Være lyttende, være ydmyk, og ikke tro man selv blir bedre av å snakke andre ned, jamføre omtalen av det ressursrike fylket Sogn og Fjordane, et fylke vi har mye å lære av.



The Chamber is introducing

Stavanger Chamber is introducing a new and extensive program in English and the name INN will become Stavanger Chamber International.

- As the regions ultimate business network, with over 2000 member companies, it is very important to have a professional English program on offer, says Inger Tone Ødegård, Director of Strategy.



BY:
RANDI MANNSÅKER

Many of our members operate internationally and many with an international work force. The new Stavanger Chamber International program will include networking arenas, a wide range of workshops delivered by industry professionals on subjects from cultural understanding, entrepreneurship, management, work environment, as well as other business-related matters, according to Ødegård.

She continues:

- Facilitating close to 200 meetings and conferences each year, it is natural that the international community have their logical place at these meetings. In an international region, it is natural to incorporate more

years, the program will now be known as Stavanger Chamber International. There are many reasons for the name change.

- Chamber of Commerce is recognised worldwide.
- The region wants to attract global and national talents.
- More Norwegian companies are working towards international markets and require international networks.
- Change of recruitment patterns, temporary contracts, commuter status etc.

With global mobility and international diversity, the program is tailored to meet 2018 needs. - It is imperative that Stavanger Chamber of Commerce has a solid program for employees moving to the region with their families, and for companies expanding



their business abroad. In addition, we must make sure we are relevant for global talents and recruitment to the region. Another reason it is very important to have a professional English program on offer, says Ødegård.

An updated version of our program will always be available on the website stavangerchamber.com. Stavanger Chamber International will also have an active Facebook group.

- We hope that all our current INN members will join us in this new extended program, and actively front the importance of having an international program in the region, says Ødegård.

HIGHLY RELEVANT COURSES

There are a significant number of international business professionals in this region. Wintershall is one of the companies with an international workforce and also one of the active users of Stavanger Chambers program in English.

- As one of Norway's leading oil and gas companies, based largely in Stavanger, we have a cosmopolitan workforce representing 24 different nationalities. More than 10 percent of our employees are expatriated to Norway from different Wintershall locations



We must make sure we are relevant for global talents and recruitment to the region.

Inger Tone Ødegård

relevant meetings in regard to international business, and how to expand your business at home and abroad.

NAME CHANGE

Previously known as INN, and utilized by thousands of expats in the past eleven



- It is imperative that Stavanger Chamber of Commerce has a solid program for employees moving to the region with their families, and for companies expanding their business abroad, says Inger Tone Ødegård.

a revised program in English



Stavanger Chamber is introducing a new and extensive program in English in 2018.

Stavanger Chamber International (SCI) – The Regions largest International Network

- » Regional welcome programme for newcomers
- » Area Orientation courseday
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation Course
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

globally, says Silje Sivertsen, Administrative Coordinator in Wintershall.

She continues:

- Stavanger Chamber International arranges highly relevant courses and conferences that are important for our expatriates. Being a part of a network that offers high quality courses enables our expatriates to develop competencies and to get a deeper understanding of the Norwegian culture. This is beneficial for both the company and for the expatriates, as it gives them a solid foundation during their start-up phase in Norway.

The introduction course arranged by Stavanger Chamber International covers topics that assist the expatriates to get a better understanding about living and working in Norway.

- Wintershall has made this course mandatory for all expatriates. Spouses and families are also welcome to participate. Feedback from our expatriates have been very positive, as the courses helps them understand the dynamics of the Norwegian organizational model as well as cultural norms. Other conferences and courses create an arena for them be part of an international network in the region, Sivertsen.

- What are the benefits for the company?
- The company gains from having a

happy, productive workforce, sure of their surroundings, and confident that their families are looked after.



- Stavanger Chamber International arranges highly relevant courses and conferences that are important for our expatriates, says Silje Sivertsen in Wintershall.

EVENTS IN JANUARY:

- 09.01 ENTREPRENEUR 2017/2018 - Budget and business economy
- 13.01 ACTIVE 2018 Cross Country skiing for beginners - adults!
- 14.01 ACTIVE 2018 Cross Country skiing for beginners - Family!
- 23.01 12 steps to become a great photographer

More events to be confirmed – remember to check the event calendar.

www.stavangerchamber.com

Desember 2017

1684
utlyste jobber



Det ble registrert 1684 ledige stillinger i løpet av desember i Rogaland. Det er en økning på hele 130 prosent sammenlignet med samme måned i fjor, og den beste desember måned på mange år – også bedre enn gullårene 2011, 2012 og 2013. Ledigheten går også nedover, og bruttoledigheten er nå på 4,2 prosent, sammenlignet med 5,7 prosent ved inngangen til 2017.

	des.16	des.17
Ledere	14	26
Ingeniør- og IKT-fag	58	329
Undervisning	38	130
Akademiske yrker	21	64
Helse, pleie og omsorg	185	328
Barne- og ungdomsarbeid	28	37
Meglere og konsulenter	16	124
Kontorarbeid	32	80
Butikk- og salgsarbeid	35	125
Jordbruk, skogbruk og fiske	2	3
Bygg og anlegg	31	149
Industriarbeid	104	159
Reiseliv og transport	32	67
Serviceyrker og annet arbeid	140	67
Uoppgitt	2	6
Totalt	738	1694

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.

Bedre verktøy for

Målet er å gi selgere bedre verktøy for å bli enda tryggere i salgsrollen. Det kommer også kundene til gode.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Over fire samlinger har salg for selgere vært tema på Rosenkildehuset i høst. Det har vært en dunderende suksess. 100 selgere fra ulike bransjer har brukt mange timer på Rosenkildehuset for å lære mer om både booking, kundemøter og closing, med tema som spenner fra planlegging, gjennomføring, behovsavklaring, kundetyper, salgsverktøy og oppfølging. Utgangspunktet har vært at salg er en profesjon hvor personlige egenskaper gjør en stor forskjell. Programmet er gjennomført i samarbeid med Evan-Jones International, og målet har vært at deltakerne skal ha med en "feel good"-følelse av mot og engasjement når de kommer tilbake på kontoret etter samlingene.

FANTASTISK

Ewy Myrhaugen i Evan-Jones International synes det er fantastisk at så mange selgere har vært samlet og motivert for å snakke om og dele erfaringer med salg.

- Magien skjer jo i de gode samtalen. Målet er at selgere skal kjenne at de er enda tryggere både i rollen og på seg selv og få enda bedre verktøy enn det de har hatt.

- Er det noen som bare er født selgere?
- Det er noen som er veldig verbale, entusiastiske og selgende av legning. Men alt kan trenes på. Mye avhenger jo også av produktet. Noen produkter krever stor fagkunnskap, mens andre produkt er avhengig av god kjemi og tillit.

KOMPETANSE

Mette Vadla fra International SOS er en av dem som har deltatt på samlingene i høst.

- Jeg tror kundene mine vil merke at jeg har fulgt disse samlingene, sier Vadla.

For henne handler det både om egen lærdom og kompetanseheving, men også om å bygge nettverk.

- Jeg har lært mye. Salg er jo ferskvare og må forfriskes hele tiden. Jeg har ikke vært borte i Evan-Jones sin metodikk tidligere,



Mette Vadla fra International SOS er en av dem som har deltatt på samlingene i høst. (Foto: Ståle Frafjord)

men har fått innsikt i nye innfallsvinkler, nye metoder og nye måter å gjøre ting på.

ANSTRENGT

Siste samling på Rosenkildehuset før jul handlet om closing.

- Når det gjelder salg har kanskje mange

”

Magien skjer i de gode samtalen.

Ewy Myrhaugen

et litt anstrengt forhold til akkurat det ordet. Hva skal egentlig til for å få til en avtale? Det handler både om selgerens egen forberedelse, hvor godt man kjenner kunden og hvordan man tilpasser sin presentasjon i forhold til det, sier Ewy Myrhaugen i Evan-Jones International.

De samme firmaene har vært representert på alle samlingene i høst.

- Noen bedrifter har valgt ulike representanter på ulike samlinger, men de aller fleste har deltatt på samtlige, sier Myrhaugen.

gode salg



Ewy Myrhaugen i Evan-Jones International snakket om closing på den siste samlingen for selgere i Rosenkildehuset før jul.



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

NYTT OM NAVN



KJETIL MORKEN ROSVOLD
Ny sales manager i Forum Convention

Kjetil Morken Rosvold er 45 år og fra Stavanger. Han har en bachelor grad innen business og mastergrad i marketing fra Skottland. Kjetil har 21 års erfaring med salg fra produksjon, finans og IT.



ARILD SLETTEBØ
Ny leder av Firesafe Entreprenør i Stavanger og Haugesund

Arild Slettebø er ansatt som leder av Firesafe Entreprenør sine avdelinger i Stavanger og Haugesund. Selskapet er totalleverandør innen brannsikring og er størst i Norden med over 500 ansatte i Norge, Sverige og Danmark. Arild er utdannet innen markedsføring og økonomi fra BI og UiS, og kommer fra stillingen som salgs- og markedssjef i Jadarhus hvor han har arbeidet de siste åtte årene. Før det var han daglig leder i Lokomotiv Media, rektor på Norges Kreative Fagskole og salgssjef i Stavanger Aftenblad. En periode var han også leder av Markedsføringsforeningen i Stavanger.



RANDI JOHNSEN
Ny salgskonsulent i Norengros Kjosavik

Randi er ansatt som ny salgskonsulent i Norengros Kjosavik, på helseteamet og skal jobbe mot refusjonsmarkedet. Hun er utdannet sykepleier og har til nå jobbet på observasjonsposten til akuttmottaket på SUS.



MONICA BRITES
Ny salgssingeniør og produktutvikler i Rubberstyle

Monica startet som salgssingeniør/produktutvikler i september 2017 og har flere års erfaring innen salg. Hun er utdannet ingeniør i produktdesign og har tidligere jobbet som prosjektingeniør. Monica er en del av ledergruppen i Rubberstyle AS og jobber med salg, produktutvikling, sosiale medier og utvikling av nettsiden.



JAN-RUNE BROX
Ny rådgiver i Atea

Jan-Rune Brox har en bachelor i økonomi og ledelse, en master i strategisk ledelse, er sertifisert prosjektleder (Prince2, Lean), og har lang erfaring fra risk management, quality management, implementering av internkontroll og arbeid i grenseland mellom IT og forretning i større oljerelaterte selskaper. Jan Rune vil inngå i vårt team av sikkerhetsrådgivere, og vil den kommende perioden ha et spesielt fokus på å bistå kunder med arbeid relatert til EUs nye personvernforordning GDPR.



KRISTINE VASSØY SVABOE
Ny konsulent i Proplan

Kristine er ansatt i Proplan AS. Hun har en bachelor som dataingeniør og master i industriell økonomi. I Proplan vil Kristine jobbe som konsulent med fokus på Visma Business.



KYRRE ENGÅS
Ny konsulent i Proplan

Kyrre skal styrke konsulentteamet i Proplan, og vil jobbe med fokus på logistikk og Visma Business. Han har tidligere og pågående utdanning innen logistikk og organisasjonsarbeid. Han har erfaring i ulike logistikkfunksjoner i Mento og 2TD Drilling. Vi ønsker Kyrre velkommen.

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.





EELCO ØRN-DIJKSTRA
Ny sjefskonsulent i Atea

Eelco kommer til Atea direkte fra Proact og har bakgrunn som IT infrastruktur-spesialist. Han har lang erfaring og solid kompetanse innen lagring (NetApp, PureStorage, DellEMC Isilon m.m.), hyperkonvergente datasenterløsninger som blant annet HPE Simplivity og Nutanix. Eelco vil i tillegg jobbe med skybaserte løsninger fra ulike tilbydere.



HARALD HÅHEIM
Ny daglig leder i Byggvell Sola

Harald er 43 år, og arbeider i dag som avdelingssjef i Certego as, Stavanger hvor han har arbeidet siden 2008. Han har 6 års erfaring fra byggebransjen, da han var avdelingsleder i Øgreid/Monter Stavanger. Harald er samboer, har tre barn i alderen 13- 19 år og er bosatt på Randaberg. På fritiden er han aktiv som ungdomsleder i Stavanger Skytterlag. Harald startet hos oss 2. januar 2018.

Renaa fikk Kompetansedelingsprisen 2017

Renaa Restauranter er tildelt Kompetansedelingsprisen 2017. - Årets vinnere viser en raushet, et engasjement og en deglede langt utover det vanlige. En slik innsats fortjener å bli premiært, påpekte administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, da han leste opp juryens begrunnelse.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Målet med Kompetansedelingsprisen er å stimulere til deling av kompetanse og læring både eksternt og internt i virksomheter i Stavanger-regionen, synliggjøre Næringsforeningens fokus på Stavanger-regionen som en kompetanseregion og belønne personer eller virksomheter som i særlig grad har bidratt til deling.

Prisen skal gå til en kandidat som i særlig grad skal ha bidratt til kompetansedeling eller erfaringsoverføring innen en bedrift eller organisasjon, eller i en næringsklynge, gjennom enkelttiltak eller ved å ta initiativ. Også denne gang ble prisen delt ut i forbindelse med Næringsforeningens julemøte i Rogaland Teater i desember.

- Årets vinnerbedrift drives av et driftig ektepar. Sammen står de bak tre spisesteder med ulike konsepter i Stavanger sentrum. Virksomheten har totalt 67 ansatte, hvorav ti er lærlinger. De jobber hardt og systematisk med kvalitet, kompetanseheving og kunnskapsdeling, og de leverer på et ekstremt høyt nivå i alle ledd, sa Minge.

I juryens begrunnelse ble det



Juryleder Kristin Gustavsen (t.v.) og Harald Minge (t.h.), sammen med prisvinnerne Torill og Sven Erik Renaa fra Renaa Restauranter.

framhevet at en av restaurantene til Renaa var den første i Norge, utenfor hovedstaden, som ble tildelt den prestisjetunge Michelin-stjernen, at vinneren framsnakker og profilerer Rogaland som matfylke generelt og de lokale produsentene spesielt, at de er en stor lærebedrift som ivrer for de ansattes egenutvikling og at de har ansatte som jevnlig deltar i konkurranser på ulike nivåer. I samarbeid med det regionale kompetansesenteret Sesam deltar de i

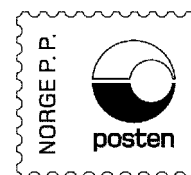
demensforskning, de deltar nasjonalt gjennom sitt arbeid på kokkelandslaget og styreverv i Bocuse D'Or. I dette inngår opplæring av unge kokker som kontinuerlig presterer bra i internasjonale konkurranser. Siste eksempel er Christopher William Davidsen som tok sølvmedaljen i Bocuse D'Or 2016. Det ble også framhevet av juryen at selskapet har ti lærlinger fordelt på syv kokker og tre servitører. Hvert år tar de inn minimum fire nye førsteårslærlinger.

- Tusen takk for dette store komplimentet. Det er veldig kjekt for oss. Vi tror alltid at vi er en liten bedrift, men faktum er at vi har fire konsept og 67 ansatte og denne prisen deles med alle disse som jobber med oss. Vi har utrolig mange flinke og dedikerte medarbeidere, sa Torill Renaa, som mottok prisen sammen med ektemannen Sven Erik Renaa.

Hun benyttet også anledningen til å fortelle litt hvordan de tenker rundt bærekraft, helse, at maten har en historie og ikke minst samfunnsansvar.

Årets jury for Kompetansedelingsprisen har vært ledet av Kristin Gustavsen, nestleder i Næringsforeningens styre. Den har for øvrig bestått av Bjørge Kaspersen, initiativtaker til prisen, fjorårets prisvinner Christian Rangen og administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger
Postboks 182
4001 Stavanger



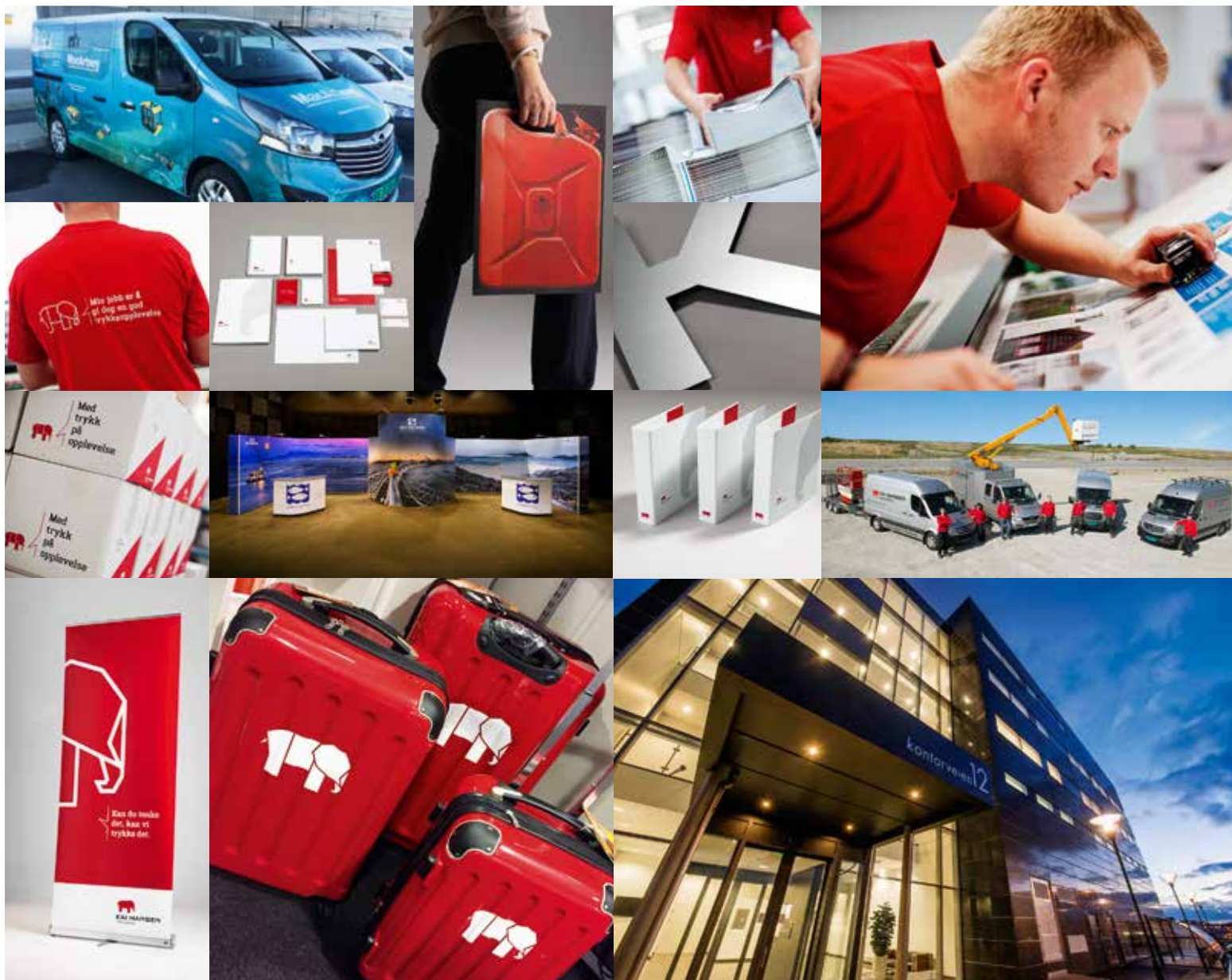
OFFSETTRYKK
DIGITALPRINT
PROFILERINGSPRODUKTER
UTSMYKNING
SKILT
DEKOR
STORFORMAT
MONTASJE

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

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

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

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



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI