

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 04 • 2018 • ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Vi betaler milliarder i «bomgebyr»

4,4 milliarder kroner av de pengene vi på Nord-Jæren skal betale i bompenger de neste 15 årene, går til drift og inndriving, bygging av nye bomstasjoner, samt renter og gebyrer. Er det på tide å tenke nytt for å få til en rimeligere og mer rettferdig finansiering?



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 OG 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

10.04 LEANDagen
10.04 Doing business in Norway!
10.04 Kvinneplassen med Elaine Eksvård
12.04 Treffpunkt Jæren: Videomarkedsføring
13.04 Stavanger: Videomarkedsføring
13.04 Working in the Stavanger-region
17.04 Forusmøtet 2018
17.04 Generalforsamling med festmiddag
24.04 Sentrumsplanen for Stavanger
25.04 U37: Få den innflytelsen du trenger
27.04 Lederskolen III
03.05 Styreskolen



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

10.04 Doing business in Norway
12.04 Renting a house in Norway
13.04 Working in the Stavanger-region
15.04 Stained Glass One Day Introduction Class
19.04 Labour Market Update
29.04 ACTIVE 2018 - Geocaching
03.05 CV Registration
06.05 ACTIVE 2018



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson, Henrik Moksnes og Heidi Rimereit/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 23. mars 2018



LITE UTVIKLING
I SENTRUM
side 18



VI KAN LÆRE
AV AUSTIN
side 26



HAN SKAL LØFTE
VIKING
side 30

Innhold

Bompenger ut av vinduet	6
Prestasjonskonferansen	14
Sentrumsplanen	18
Folk 2018: - Det grunnleggende er respekt	22
Velkommen til nyskapende idrettsfest!	24
SXSW	26
Profilen: Bjarne Berntsen	30
Made in Figgjo	34
Lær av de beste: Veni AS	36
Spaltisten: Toril Nag	39
Bedriften: BGE Contemporary Art Projects AS	40
Spaltisten: Christian Rangen	44
Nye medlemmer siden sist	45
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
Spaltisten: Einar Brandsdal	54
LUNCH	55
Stavanger Chamber International	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Smarte bompenger

Bompengeneinnkrevingen på Nord-Jæren blir urettferdig og altfor dyr. Imidlertid kan begge deler løses med enkel teknologi. Smartbyregionen bør derfor løfte fram sitt første virkelig store og hårete pilotprosjekt, og produktet kan vi i første omgang selge til resten av landet.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Hele smartby-ideen handler om å identifisere et problem og finne en løsning! Det skal tas i bruk moderne teknologi, og suksessfaktoren er resultatet av et tett samarbeid mellom kommunene, akademien, forskning og næringslivet. Poenget er å bli smartere sammen. Flere prosjekter er på trappene. Løsninger for søppelhåndtering, helseteknologi og bedre luftkvalitet er noen av dem.

Akkurat nå finnes det imidlertid en utfordring å gyve løs på som setter det meste i skyggen hva samfunnsgevinst angår, og som kan få svært stor betydning for både regionens innbyggere, for næringslivet og for vår posisjon som smartregion. Spørsmålet er om vi ved hjelp av ny teknologi og alternative løsninger kan få til en bompengeneinnkreving på Nord-Jæren som verken er usolidarisk, urettferdig eller altfor dyr? Svaret er ja, så hvorfor ikke bare gå i gang?

4,4 milliarder

Ifølge Næringsforeningens beregninger vil absurde 4,4 milliarder av pengene vi legger igjen på bomstasjonene på Nord-Jæren de neste 15 årene gå til drift av selve innkrevingen. I hele Norge vil denne summen nærme seg 50 milliarder kroner. Når vi vet at det finnes enkle alternativer er dette en provokasjon og et voldsomt offentlig sløseri. For å si det mildt: Du får ganske mye vei for 50 milliarder kroner. I tillegg vet vi at bomringen rammer regionens innbyggere blodig urettferdig. Du betaler ikke for hvor mye du kjører, men for hvor du tilfeldigvis bor og jobber. En sykepleier som bor på feil side av bommen kan ende opp med at ti prosent av nettolønnen plutselig må brukes til å komme seg på jobb, mens direktøren på beste Våland og arbeidsplass i sentrum slipper unna.

Ett av forslagene som blir løftet fram i denne utgaven av Rosenkilden er en høyere veiavgift. Det ville heller ikke vært

gratis, men rundt 500 kroner per måned for en gjennomsnittlig personbil med gjennomsnittlig kjørelengde, hadde trolig holdt for å avskaffe alle bomstasjoner i hele landet. Billigere for samfunnet, billigere for den enkelte og ikke minst mye mer rettferdig. Det finnes selvsagt en rekke flere alternativer når det gjelder selve innkrevingen som for eksempel påslag på bensinavgiften, men ikke minst er det viktig å vurdere mulighetene for en digital veiprising. Bompenger må nemlig også være et trafikkstyringsverktøy for å hindre sammenbrudd i rushet og få folk over på kollektivalternativer.

Innovasjonspartnerskap

Hvordan kan dette løses? Det mest nærliggende synes å være ordningen med såkalt Innovasjonspartnerskap som er ment å legge til rette for produkt- og tjenesteutvikling i en samarbeidsprosess mellom det offentlige og næringslivet. Spesifikke behov i en kommune skal identifiseres og så går man til næringslivet for å be om løsningen. I tillegg til å løse en bestemt utfordring, fører dette til innovasjon og nye produkter som kan selges, og som kan bli et konkurransefortrinn for regionen. Ofte har man målet klart for seg, i dette tilfellet en solidarisk, rettferdig og billigere bompengeneinnkreving. I samarbeid med vårt høyteknologiske næringsliv kommer vi fram til løsningen. Stavanger kommune er alt i gang med et pilotprosjekt når det gjelder innovasjonspartnerskap og har invitert inn bedrifter til workshops for å be om løsninger på bestemte prosjekter. Jeg foreslår at vi snart lanserer et regionalt smartprosjekt for å lage Norges framtidige løsning på bompengeneordningen.

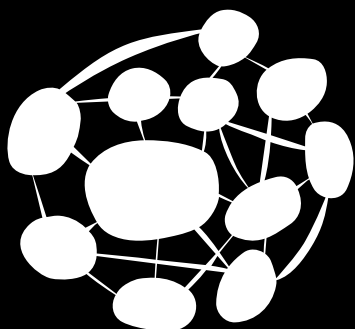
Utgangspunktet er at det trengs investering i infrastruktur, ikke minst i og rundt de store byene. Det handler om unødvendig mye bruk av tid til transport, noe som er kostbart både for næringslivet, den enkelte av oss og for miljøet. Dette

er ikke gratis. Regningen må betales, og historisk ble den betalt med statens skatteinntekter, kombinert med bilavgifter og veiavgifter. Det gjøres fortsatt, og ifølge samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen brukes det nå mer på infrastruktur og veier enn det betales inn i vei- og bilavgifter. Men det er ikke nok, og har ikke vært nok. I løpet av de siste 30 årene har antallet bompengeprosjekter vokst enormt.

Frp har lenge vært kritiske til bompenger, vi har et lokalt bompengeparti og nå har også Ap her i regionen meldt seg på i debatten og er kritiske til mer bompenger. Næringsforeningen ønsker debatten velkommen. Vi har i mange år vært kritiske til bompengenivået, selv om alternativet med null utbygging av ny infrastruktur er enda verre – og ikke minst kostbart.

En forutsetning

Det første bompengeprosjektet i Norge som ligner på dagens form var i forbindelse med byggingen av Vrengen bru mellom Tjøme og Nøtterøy i 1932. Her sto det offentlige bak brobygging og innsamling av bompenger. Vrengen bru sikret helårsforbindelse mellom Tjøme og fastlandet og var et bedre alternativ enn fergeskyss fordi bilistene fikk større fleksibilitet. Siden den gang har bompenger blitt en forutsetning for å bygge infrastruktur i Norge. Ingen av de større prosjektene som nå er under planlegging eller bygging i Stavanger-regionen hadde vært realiserbare uten bompenger. Lengre bak i dette magasinet sier samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen at bomringer er regionenes eget valg, men hva er alternativet? De økte statlige bevilgningene er ikke tilstrekkelige, og derfor stopper dessverre Norge opp uten bompenger. Vi kan ikke late som om det ikke er tilfelle, men heller legge til rette for en smartest mulig innkreivingsmetode og en fornuftig byrdefordeling.



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.

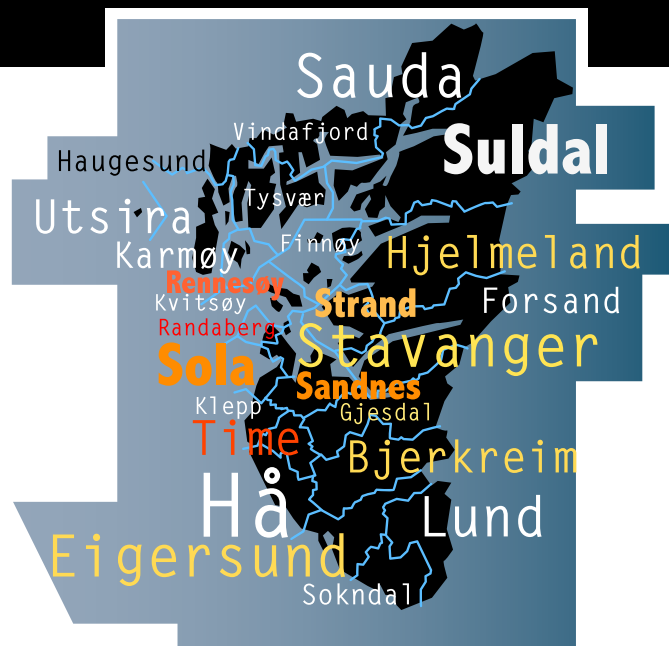
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, attraktivitet, energi, Den grenseløse smartregionen, 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: 938 83 518
kyrre.knudsen@sr-bank.no

FORNYBAR ENERGI

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

BYGG OG ANLEGG

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

MAT

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

STAVANGER SENTRUM

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

SANDNES

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

RISAVIKA

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

FINNØY

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

FORUS

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

GJESDAL

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

JÆREN

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

DALANE

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

RYFYLKE

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

DEN GRØNNE LANDSBYEN

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

TEKNOLOGI

Leder: Silje Eriksen Bølla. Tlf: 928 87 113
silje.eriksen.boella@sr-bank.no

INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

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: Martin Sannes. Tlf: 994 87 813
m94sannes@gmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

ONS²⁰¹⁸**BESTILL**
STAND TIL
ONS 2018
PÅ ONS.NO

88 % mener ONS er en viktig møteplass.

(Vi skulle gjerne visst hvor dere andre 12 % møtes)

Nå skjer det igjen. Den viktigste møteplassen for den internasjonale energisektoren er i Stavanger. Det blir fire dager med spennende innhold, innsikt og innovasjon. Sees i august!

Main theme ONS 2018

INN  VATE

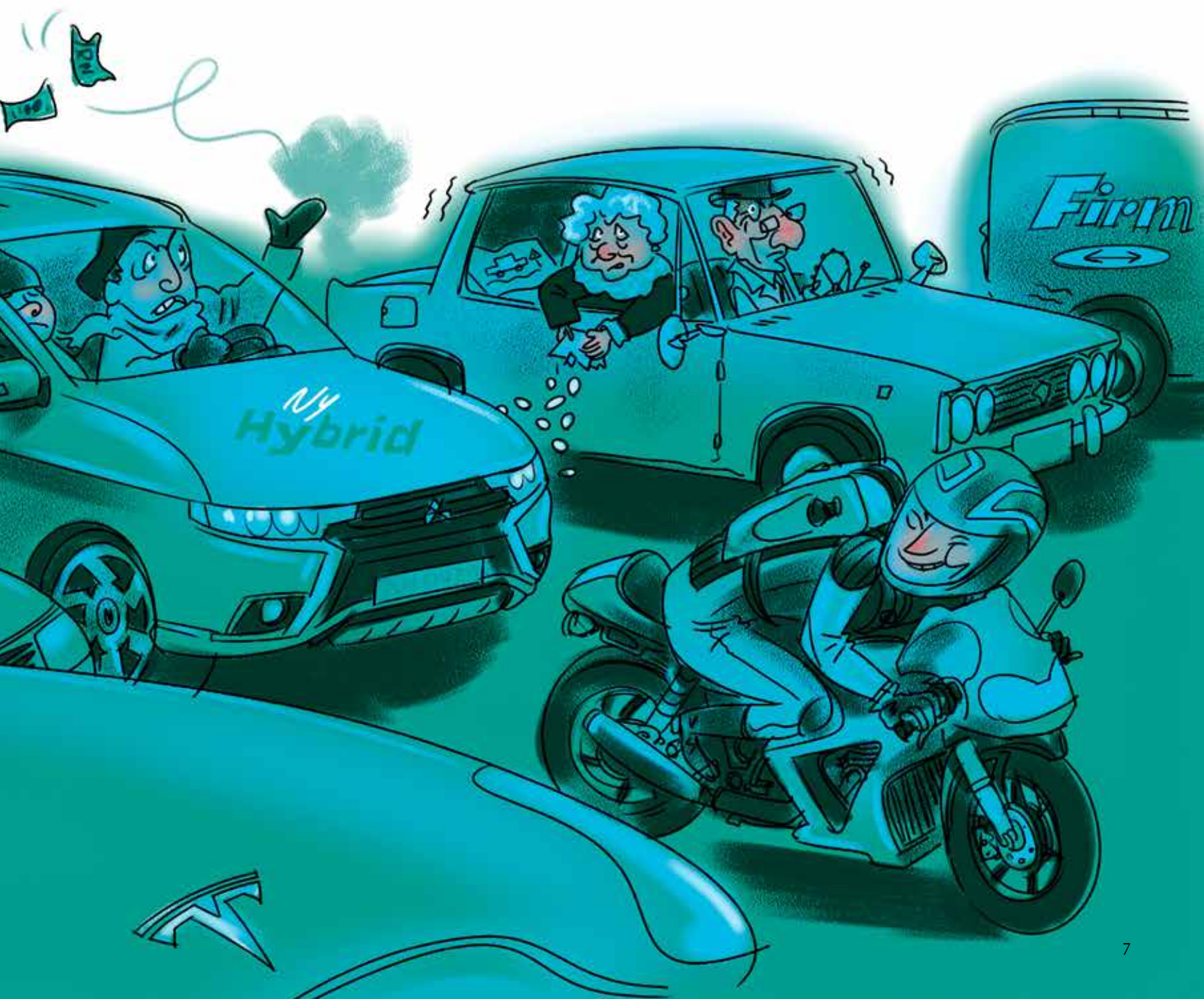
ONS²⁰¹⁸
EXHIBITION
CONFERENCE
FESTIVAL
27 – 30 AUGUST
STAVANGER – NORWAY

Bompenger ut av vinduet



Flere titalls milliarder kroner vil de neste femten årene bli brukt til å administrere bompengoordninger over hele landet. Bare på Nord-Jæren vil 4,4 milliarder av de pengene bilistene legger igjen ved bomstasjonene bli brukt til å betale drift og inndriving, bygging av nye bomstasjoner, samt renter og gebyrer. Driftskostnadene er langt høyere enn alle andre finansieringsmåter for staten, og bompengoordningen er dårlig samfunnsøkonomi, mener samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen. Daglig leder av Bertel O. Sten, Steinar Hellestø, er blant dem som foreslår en billigere og mer rettferdig finansieringsordning og utfordrer Smartbyen Stavanger til å sette seg i førerasetet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



50 milliarder ut bilvinduet

Dagens bompengefinansiering i Norge fører til at flere titalls milliarder legges igjen i veigrøften i løpet av den tiden det tar å nedbetale veiprosjektene.



38 nye bomstasjoner skal i løpet av året stå klar på Nord-Jæren. I løpet av de nærmeste årene vil det bli bygget flere hundre i en rekke norske byer.

I løpet av de neste årene vil utgiftene til bompenger gå i været både på Nord-Jæren og i resten av landet. Milliarder av kroner som skal hentes inn fra bilistene vil bli brukt bare til å administrere bompengepakkene. I tillegg kommer milliardregningen for å bygge flere hundre nye bomstasjoner. Også den sendes til bilistene.

Nord-Jæren er ikke noe unntak. Ifølge tall fra Statens vegvesen er det per mars i år registrert 43 ulike bompengeselskap i Norge. Regnskapene Rosenkilden har gjennomgått viser at disse selskapene i 2016 dro inn nær ti milliarder kroner i bompenger. Om lag ti prosent av disse pengene ble brukt til å drifte selskapene.

Når 38 nye bomstasjoner i forbindelse

med Bypakken Nord-Jæren står klar til å tas i bruk, skal de sørge for inntekter på 1,68 milliarder kroner årlig de neste femten årene. Om lag 75 prosent av disse inntektene går til de investeringene som gjøres i nytt kollektivsystem, veier, sykkelveier, gangstier og andre trafikale løsninger.

I Bypakken for Nord-Jæren er årlige finansieringskostnader alene beregnet til 120 millioner. Utgiftene til innkreving og driftskostnader for bompengeselskapet er satt til 160 millioner kroner pr år. I tillegg kommer investeringene til byggingen av bomstasjonene på minst 150 millioner kroner.

– I Stortingsproposisjonen ligger totale finansieringskostnader på 1,8 milliarder over 15 år, med et maksimum låneopptak på

sju milliarder i 2014-kroner. Vi har bare delt totalsummen over nedbetalingstiden for å få årlig snitt, sier prosjektleder for Bypakken, Stine Haave Åsland.

Småpenger

Det betyr at de totale utgiftene til finansieringskostnader i form av renter, innkreving og drift av bompengeselskapet og bygging av bomstasjoner på Nord-Jæren totalt vil beløpe seg til 4,4 milliarder kroner i løpet av de neste femten årene. 2,5 milliarder går alene til å bygge og drifte bomstasjonene samt å kreve inn pengene.

Det er likevel bare småpenger i forhold til hva man kan forvente i årene fremover i Norge. En rekke større og mindre bypakker over hele landet er under planlegging.



Totalverdien er på cirka 300 milliarder kroner. Prosjektene skal i varierende grad finansieres gjennom bompenge. Totalt vil det trolig dreie seg om mellom 160 til 200 milliarder kroner.

I tillegg kommer en rekke andre veiprosjekter som er vedtatt i Nasjonal Transportplan og i det som er karakterisert som tidenes samferdselsløft. Selv om bompengeandelen er redusert mange steder, vil bompengeinntektene bare på et tyvetalls bypakkeprosjekter alene resultere i minst 12 milliarder kroner årlig i driftsinntekter for bompengeselskapene.

Legger man til grunn at cirka 10 prosent av disse pengene går til innkreving og drift av selskapene, vil det utgjøre minst 1,2 milliarder årlig.



Her kommer de nye bomstasjonene på Nord-Jæren.

50 milliarder

Tar man med både eksisterende bompengeprojekter som ikke avløses av nye pakker, alle planlagte eller prosjekterte veiprosjekter og tunneler som skal finansieres i årene fremover, et tyvetalls bypakker og kostnadene med å bygge flere hundre nye bomstasjoner over hele Norge, vil bompengeordningen i seg selv trolig koste minst 50 milliarder kroner over en 15-årsperiode.

Tallet avhenger av hvor mange prosjekter som blir realisert og hvor høy bompengeandelen blir på de ulike prosjektene. Totalsummen tilsvarer byggingen av åtte topp moderne sykehus i Norge.

I dette tallet er ikke finansieringskostnadene tatt med. Finansieringskostnadene er i all hovedsak renter på lån som tas opp i forbindelse med byggingen av prosjektene. Inndriving av bompengavgiften starter som hovedregel

først når veiprosjektene står ferdig. En finansieringsordning som tar høyde for å starte innkrevingen fra brukerne allerede når prosjektet igangsettes, vil også kunne redusere lånebeløpet og finansieringskostnadene kraftig.

Kutter

Vegdirektoratet foreslo for flere år siden å kutte dramatisk i antall bompengeselskap. I april 2017 varslet regjeringen at man ønsket å slå sammen alle de om lag 60 eksisterende bompengeselskapene til fem regionale bompengeselskap.

Dette arbeidet er godt i gang. Målet er både å forenkle takst- og rabattstrukturen og å kutte kostnadene til drift av bompengennektering, samt at en større andel av pengene går til å nedbetale prosjektet.

I hvilken grad man lykkes med det siste og hvilken betydning det vil få for de totale driftskostnadene er fortsatt usikkert.

Foreslår alternativ bompengefinansiering

– Usolidarisk, urettferdig og for kostbar, mener daglig leder i Bertel O. Steen, Steinar Hellestø, om den nye bompengeinnkrevingen på Nord-Jæren. Han ber samferdselsministeren vurdere alternative løsninger til bompengefinansiering.

Hellestø foreslår å legge bomavgiften som en del av den årlige Trafikksikringsavgiften og fjerne alle bomstasjoner, og at avgiften baseres på den årlige kjørelengden som allerede er avtalt med forsikringsselskapet.

I forslaget han har oversendt både finansminister Siv Jensen og samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen legges det også opp til at kilometeravgiften differensieres etter størrelsen på bilen, og at innkrevingen skjer gjennom

forsikringsselskapet slik den tidligere vegavgiften nå innbetales.

– Det usolidariske med avgiften slik den foreligger for Bypakken på Nord-Jæren er underlig og slår veldig urettferdig ut. Vi må komme vekk fra det minefeltet hvor det er stedet du bor som bestemmer hva du skal belastes i bomavgifter. Avgiften må baseres på bruken og den slitasjen du samlet påfører i form av kjørte kilometer og vekten på kjøretøyet, sier Hellestø.

For en personbil med en

gjennomsnittlig kjørelengde, ville trolig rundt 500 kroner per måned være nok til å finansiere alle eksisterende bompengeprosjekter og de som er planlagt gjennom NTP de kommende årene, viser en enkel beregning Rosenkilden har foretatt. Den er basert på at alle kjøretøy i landet betaler samme avgift, og at tunge kjøretøy betaler mer enn personbiler.

Rettferdig og forutsigbart

Hellestø mener at en avgift som



Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

differensieres etter kjørelengde og vektklasse vil være mer rettferdig og mer forutsigbart. Forslaget vil spare samfunnet for store utgifter som i dag brukes til bygging av bomstasjoner, inndriving av bomavgift og drift av bompengeselskap.

– Trafikksikringsavgiften ble vedtatt i fjor høst og innført fra 1. januar. Det gikk fort, og det viser at man kan få det til om man bare vil. Innkrevingsmetoden vil være langt mer effektiv og tiden som går med til slutføring av større vegprosjekt vil reduseres, sier Hellestø.

Han mener at forslaget også vil ha positive konsekvenser i forhold til arbeidsmarkedet og valg av jobb, hindre uønsket handelslekkasje og for barnefamilier.

– Når alle bidrar etter bruk, vil det samlet bli billigere for alle som i dag betaler bomavgifter. Ingen bomstasjoner trenger å planlegges, bygges, vedlikeholdes eller administreres.

Differensiering

I forslaget viser han til konkrete eksempler for hvordan dette vil slå ut, basert på den inntekten man trenger for samlet å finansiere prosjektet.

– En småbil kan ha en bomfaktor på 60 øre per mil. Med en årlig kjørelengde på 12.000 km vil det medføre en årlig

avgift på 7200 kroner. En mellomstor bil med bomfaktor 90 øre vil med samme kjørelengde få en avgift på 10.800 kroner, mens en stor personbil eller varebil vil med en bomfaktor på 1,20 kroner få en avgift på 14.400 kroner, sier Hellestø.

Han mener det vil oppleves naturlig å betale for bruk av veg per kilometer – på samme måte som når man betaler for den

«Vi må komme vekk fra det minefeltet hvor det er stedet du bor som bestemmer hva du skal belastes i bomavgifter.»

Steinar Hellestø

strømmengden man bruker. Han viser til at mens man før fikk avlest strømforbruket eller betalte for forventet strømforbruk, får

stadig flere husstander installert digitale strømmålere.

– Teknologien som gjør det mulig å elektronisk overføre korrekt antall kilometer finnes allerede i dag. Avgiften vil kunne endres på kort varsel, både i forhold til biltype, bytte av bil, flytting eller andre forhold som kan påvirke avgiften. Dette er noe Smartbyen Stavanger kunne sett på og utviklet i forhold til bilene og elektronisk innrapportering, sier Hellestø.

Må tenke nytt

Bompenggeordninger har vært en del av finansierungsordningen i flere tiår, både her i regionen og andre steder i landet. Det nye er omfanget, størrelsen, måten den treffer tilfeldig og formen man har valgt. Det betyr at man må tenke nytt og annerledes i forhold til selve finansierungsordningen, mener Hellestø.

– I praksis kan dette bety at man fjerner den nye trafikksikringsavgiften og innfører vegavgift igjen, basert på vegprising per kjørte kilometer per bilklasse. Avgiften kan tas inn gjennom forsikringsselskapene og fastsettes av departementet. I tillegg er det mulig å differensiere avgiftene fra fylke til fylke basert på hva disse har fått godkjent av nye vegprosjekter om man ønsker det. Det vil også ha konsekvenser i form av lavere finansierungskostnader, sier Hellestø.

ØGREID EIENDOM PRESENTERER

BUSINESS CENTER STAVANGER

ALL INCLUSIVE

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

www.business-center.no

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

BUSINESS CENTER
STAVANGER

ØGREID
EIENDOM

– Bompenger er dårlig samfunnsøkonomi

Den mest effektive måten å finansiere vei er å la være å bruke bompenger, og heller bruke de midlene det offentlige har, sier samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen.

Driftskostnadene er langt høyere her enn andre finansieringsmåter for staten. Det enkleste og billigste er å bruke dagens avgiftssystem, mener Solvik-Olsen.

Det er ikke regjeringen eller Stortinget som ber byene sette opp bomringer, det er deres eget valg og henger ofte sammen med at man bevisst ønsker å påføre bilistene en kostnad for å kjøre i et område, i følge Solvik-Olsen.

– Men blir ikke lokale politikere her bondefanget fordi man samtidig får høre fra staten at bompenger og rushtidsavgift for å få ned biltrafikken er en forutsetning for å kunne oppnå belønningsmidler fra staten?

– Bompenger og rushtidsavgift er ikke en forutsetning fra dagens regjering. Vi krever ikke bompenger, sier Solvik-Olsen.

Han oppfatter forslaget fra Hellestø som et ønske om veiprisering fremfor bompenger i håp om at det kan redusere belastningen for bilistene på Nord-Jæren.

– Jeg deler i så fall hans overordnede ønsker, men jeg tror ikke han vil oppnå målet. I bypakkene som er vedtatt, er bompenger ikke bare en finansieringsmekanisme, men minst like mye et aktivt virkemiddel for å redusere bilbruk. Erstatte man bompenger med å loggføre kilometer, vil prissettingen i byområdene settes slik at man uansett rammes.

Lokalt ønske

Solvik-Olsen mener lokale politikere ikke har tatt innover seg hvordan dette vil slå ut for næringsliv og for mange grupper i befolkningen.

– Jeg er glad for alle innspill i debatten som kan finne bedre løsninger for finansiering. Den primære løsningen for meg er å prioritere bedre innenfor offentlige budsjetter fremfor å øke avgiftstrykket. Øvrige bilrelaterte avgifter er redusert, slik at det offentlige nå bruker mer penger på vei enn det bilistene betaler inn i bilrelaterte avgifter og bompenger. For få år siden var bilavgiftene langt høyere og veibevilgningene langt lavere. Da var bilistene en melkeku for staten. Slik er det ikke lenger. Nå går alle pengene tilbake til veiformål.

– Men flere titalls milliarder vil totalt over nedbetalingsperioden brukes bare til å administrere dagens bompenger. Er det god samfunnsøkonomi?

– Jeg mener bompenger er dårlig samfunnsøkonomi. Men for mange er det ikke bare inntektene som betyr noe, men at man faktisk påvirker folks kjørevaner. De vil nok mene det er god samfunnsøkonomi totalt sett, fordi man verdsetter at færre kjører bil.

Sympati

Solvik-Olsen har sympati for en løsning hvor man krever inn bilavgifter basert på kjørelengde, men mener dette allerede skjer gjennom drivstoffavgiften

– Vi utreder en veiprisingsløsning for kommersielle kjøretøy, fordi jeg ønsker å sikre at utenlandske kjøretøy eksponeres for de samme kostnader som norske

transportører. For private biler er jeg derimot redd for at det bare ville blitt en ytterligere måte å skattlegge nødvendig bilbruk, på toppen av alle de avgifter som allerede finnes.

Han mener de politikere som mener bilistene må betale mer, kan øke satsene på disse avgiftene og derved få økte inntekter.



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.



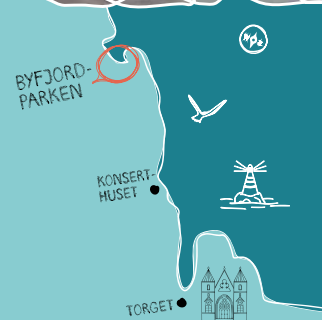
DISSE FLYTTER INN:

- Handelshøyskolen BI
- Stvg. kom. hjemmebaserte tjenester Tasta/Eiganes
- NAV Tasta/Eiganes



Det er fortsatt ledige lokaler 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

Prestasjonskonferansen:

Tidenes treningsleir i Stavanger

Er du blant dem som er opptatt av store prestasjoner? Da bør du ikke gå glipp av vårens prestasjonskonferanse i Stavanger. I samarbeid med Olympiatoppen og flere lokale aktører arrangeres tidenes treningsleir for dem som ønsker å prestere innenfor sin bransje.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det er første gang Prestasjonskonferansen arrangeres i Stavanger. Initiativtaker til konferansen er Olympiatoppens prestasjonsklynge og målet er å utvikle norsk prestasjonskultur, gjennom sterkt samspill mellom prestasjonsmiljøer innen kultur, akademia, det offentlige, næringslivet og toppidretten. Det er de siste årene avholdt flere slike konferanser i Norge.

En rekke nasjonale og regionale navn deltar med sin kompetanse på konferansen i Stavanger. Blant dem er Jarle Aambø, tidligere toppidrettssjef og leder for Olympiatoppens prestasjonsklynge, Tore Øvrebø, toppidrettssjef i Olympiatoppen, Brede Hangeland, tidligere fotballproff og landslagskaptein i fotball, Håvard Myklebust, leder av Skøyteforbundets «Prosjekt Toppfart», Roger Asakil Joya, co-owner og chef i Michelin-restauranten Sabi Omakase, Sarah Louise Rung, svømmeren med en rekke gullmedaljer i både VM og OL, Arild Østin Ommundsen, regissør

og Stein Ørn, trener, lege og stefar til Alexander Kristoff – bare for å nevne noen.

Mål

Målene er mange: Noen skal vinne en kontrakt, andre et mesterskap. Alle vil prestere best mulig, uavhengig av bransje, alder og kjønn. Men hvordan gjør man det? Hva skiller dem som lykkes og hvilke

likhetstrekk har dem som når toppen? Det er bakgrunnen for Prestasjonskonferansen.

Konferansen er en møteplass og treningsarena for utvikling av prestasjonskultur. Du får møte mennesker fra idrett, kultur og næringsliv. På Prestasjonskonferansen deles praksis og refleksjoner – og det legges til rette for utviklende dialog på tvers av sektorer, fagdisipliner, roller og ansvar, utøvere og ledere.

Sentrale spørsmål: Hva kreves for å prestere på høyt nivå innen ulike samfunnsområder? Hva er fellesnevnerne? Hva kan vi lære av hverandre? Hva kan du lære andre?

Samarbeid

Sentral i etableringen av konferansen er toppidrettssjef Jarle Aambø. Det startet med et samarbeid med Operaen i Oslo for å etablere en møteplass om prestasjonskultur, et samarbeid som etter hvert resulterte i den første Prestasjonskonferansen i 2012. De senere årene har egne konferanser også vært avholdt i Tromsø og Bergen. Nå er det Stavanger sin tur.



Sarah Louise Rung – svømmer.



Tore Øvrebø – toppidrettssjef i Olympiatoppen.



Arild Østin Ommundsen – regissør.



Brede Hangeland – tidligere fotballproff og landslagskaptein i fotball.



Stein Ørn – trener og lege.



Jarle Aambø – leder for Olympiatoppens prestasjonsklynge.

«Jeg er overbevist om at det er viktig for toppmiljøer innen ulike samfunnsområder å skape en sterk, verdibasert og bærekraftig prestasjonskultur.»

Jarle Aambø

Olympiatoppens Prestasjonsklynge legger til grunn at all utvikling av ekstraordinære prestasjoner krever trening på det man ønsker å utvikle og bli best på. Forut for trening ligger erkjennelsen og beslutningen om at man har funnet noe som er verdt å trene på, noe som tar en videre.

Gi næring

– For oss i toppidretten er det svært nyttig å

lære om hvordan man utvikler prestasjoner innenfor andre samfunnsområder, og hvordan man kan gi næring til prestasjonsmiljøer. Jeg er overbevist om at det er viktig for toppmiljøer innen ulike samfunnsområder å skape en sterk, verdibasert og bærekraftig prestasjonskultur. Gjennom dette styrkes legitimiteten for å tilrettelegge for at mennesker som ønsker det, kan utvikle sitt

potensiale så langt det er mulig, sier Jarle Aambø.

Konferansen i Stavanger arrangeres 24. mai. Samarbeidspartnere er BI Stavanger, SSO, Rogaland Teater, Innovation Dock, BITMAP og Tou Scene, og konferansen blir en god miks av innledere, dialog og enkle oppgaver i gruppe.

Sett av dagen og bli med på tidenes treningsleir – uten å måtte svette!

Vi utvikler nye næringslokaler på Holmen i Stavanger sentrum


DSD
FRONT



KONTAKTPERSON

Erlend Aanestad, tlf: 400 77 625



Herfo Finans AS

www.herfofinans.no



▲ PowerOffice oppleves som enkelt, rent og funksjonelt – Tor Wick i Tell AS

Lekkert, funksjonelt og brukervennlig:

– Endelig et regnskapsprogram verdig vår tid

Dette sier daglig leder Tore Wick i den rendyrkede Apple-butikken Tell. Han er av den oppfatning at man i det skybaserte systemet PowerOffice Go omsider har fått et fullverdig digitalt redskap som kan utnytte mulighetene dagens tilgjengelige teknologi åpner for. I tillegg er det en fryd å bruke.

Som butikk har Tell holdt det gående helt siden den gang man fortsatt kunne kjøpe en Apple-aksje for under dollaren. Nærmere bestemt 1998. Wick begynte imidlertid ikke før i 2007. Året før den første iPhone ble sluppet.

– Mye har skjedd siden jeg startet. Med butikken og omsetningen selvfølgelig, men mest av alt med teknologien vi selger. Hadde du sagt til meg for ti år siden at vi i 2018 ville ha stemmestyrte, høykapasitets computere med 250 gigabyte harddisker, superkappe nettverksforbindelse og 4G kamera i baklomma, ville jeg neppe trodd deg. Det som har skjedd har vært uvirkelig og til tider absurd. Samtidig er det et ubestridelig faktum at dette teknologiske spranget har forandret oss som mennesker, sier daglig leder Wick, som per i dag har 15 ansatte og i fjor omsatte for drøyt 44 millioner kroner.

Økt popularitet ga tøffere konkurranse

Selv om Tell har nytt godt av et stadig økende publikum med Apple-preferanser og en lang liste

faste kunder med røtter tilbake til oppstarten, har ikke produsentenes diversifisering av sortimentet og eksploderende popularitet, vært udelt positiv.

– Samtidig som produktene har hatt en formidabel økning i salgsvolum, har konkurransen vokst vel så mye.

Da jeg begynte hadde vi tilnærmet monopol i Rogaland. I dag kan du kjøpe en mac, ipad eller iphone i enhver elektro-butikk. Og da gjerne til en langt billigere penge. I og med at det er svært lite å hente i inn-prisene fra Apple, er vi helt avhengig av å ha et skarpt og vedvarende fokus på kostnadssiden og tyne marginene til vår fordel der vi kan. Å ha et moderne, presist og effektivt regnskapssystem er i så måte gull, sier Wick.

Automatisert, delikat og lystbetont

En av de tingene Wick setter størst pris på er den effektive arbeidsflyten. Ikke bare er det veldig lett å finne bilag og sjekke om kundene har

gjort opp regningene, det har også blitt helt slutt på papirbaserte bilag. Før de gikk over til PowerOffice Go brukte de flere timer i uka på å skanne bilag fra salgssystemet sammen med de respektive fakturaene og laste de opp via en ftp-server. Problemet var ikke først fremst tiden det tok, men at føringen ikke ble gjort fortløpende. Bilag og fakturaer hopet seg opp og jobben ble gjort unna i skipptak på tampen av uka.

– Hver dag har vi et sted mellom ti og tjuelfem inngående fakturaer. Nå registrerer vi alle varene inn i salgssystemet vårt, bruker fakturaene som pakkseddel og godkjenner disse fortløpende i PowerOffice Go. Dette gjør at vi blir ferdige med hele jobben rundt registrering av inngående fakturaer der og da. «Klikk» og det er journalfør en gang for alle. Det ligger ikke lenger en truende bunke papirer og vokser på pulten. Å slippe å ha dette hengende over seg er selvfølgelig behagelig, men langt viktigere er det at små og store feil ikke akkumulerer seg. Når alt skjer fortløpende i sanntid risikerer vi ikke at ti, tjue fakturaer bare går rett i glemmeboka.



“

I Jansson & Larsen Regnskap - og da spesielt Ola Nygaard - har vi fått en meget oppegående saksbehandler og PowerOffice-konsulent.

▲
Ola Nygård fra Jansson & Larsen Regnskap med daglig leder Tore Wick i Tell.

Tryggheten og vissheten dette gir meg er rimelig ubetalelig. Det er jo tross alt pengene våre det er snakk om, sier Wick.

En ny rase regnskapsførere

Wick er også ytterst fornøyd med hvordan PowerOffice Go gjør det enkelt å håndtere alt av timeregistrering, innsendinger til det offentlige, alles reiseregninger og det som måtte eksistere av utlegg. Før kunne det gå mange uker med oppsamling av papirkvitteringer. Kvitteringer som måtte skannes for så å sendes til regnskapsføreren. Med alt en slik fremgangsmåte kostet av tid og mas før pengene var tilbake på konto. Dette skjer nå på et blunk via iPhone's kamera, en hvilken som helst nettverksforbindelse og skybaserte PowerOffice Go. Uten en helt ny type regnskapsførere på laget er Wick imidlertid klar på at det hadde blitt langt mer kronglete å høste de daglige gevinstene.

- I Jansson & Larsen Regnskap - og da spesielt Ola Nygaard - har vi fått en meget oppegående

saksbehandler og PowerOffice-konsulent. På den ene siden er han klassisk nøye og pirkete, men samtidig behersker han programvaren til fingerspissene. Med ham bak spakene føler jeg PowerOffice Go blir utnyttet til sitt fulle potensiale og jeg har aldri vært inne på tanken om å kontakte support. Med Ola får jeg fikset alt på ett sted. De som skal utgjøre ekspertisen innen regnskap i fremtiden må også se og forstå mulighetene den heldigitale arbeidsflyten åpner for. Når verden beveger seg framover må både rollene og menneskene også utvikle seg. Kall det gjerne evolusjon, sier Wick.

Det man vil får man til

Regnskapsfører Ola Nygaard er av den oppfatning at det er viktig å dyrke samspillet med sine kunder. I løpet av de to årene som har gått siden Tell gikk over på PowerOffice Go har de vært gjennom en rekke faser sammen.

- Den type omlegging som Tell har vært igjennom er aldri enkel, men nå er vi på et sted der alt er stabilt og det daglige regnskapsarbeidet går av seg selv i så stor grad som overhodet mulig. Tore er jo en daglig leder som ønsker å ha et nært og kjært forhold til tallene sine. Det er en mentalitet som passer meg bra. Å lykkes med den nye, sømløse

digitale arbeidsflyten handler mye om at kunden - ut fra vilje, evner, tid og ønsker - gjør det han kan. Så kan vi gjøre resten og sørge for at alt blir korrekt ned til den minste detalj til slutt, sier Nygaard.

Et system for fremtiden

Uten et oppegående system i bunnen hadde dette samspillet imidlertid blitt vanskelig. Nygaard er av den oppfatning at PowerOffice Go er det klart enkleste, reneste og mest funksjonelle regnskapssystemet som per i dag eksisterer.

- Menneskene bak systemet har vel kort og godt truffet den perfekte balansen mellom funksjonalitet, brukervennlighet og eleganse. Ikke så ulikt Apple, avslutter Nygaard.

Jansson & Larsen Regnskap As

51 84 66 80 | kim@jlr.no

– Få utviklingsmuligheter i sentrumskjernen

Kristin Gustavsen er daglig leder i Stavanger Sentrum AS.

Stavanger Sentrum AS er svært kritisk til store deler av den reviderte sentrumsplanen som berører sentrumskjernen i Stavanger.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Kritikken går på svak kvalitetssikring og gjengivelsen av det reelle utbyggingspotensialet, manglende konsekvensvurdering av planens endringsforslag, og økt kompleksitet og svakere tilgjengelighet i plankart, bestemmelser og beskrivelser.

Slik planen nå fremstår, skaper den forvirring og en skjev offentlig debatt om hvor store utviklingsmulighetene er i Stavanger sentrum, mener Kristin Gustavsen, daglig leder i Stavanger Sentrum AS.

Hun viser til at det planen nå presenterer er det samlede utviklingspotensialet innenfor hele sentrumsplanområdet. Dette er satt til netto 675.000 kvadratmeter, men store deler befinner seg i Stavanger Øst og Paradis. Basert på arealberegninger Lund+Slaatto Arkitekter har foretatt, er selve sentrumskjernen avspist med under 200.000 kvadratmeter.

– Vi finner det både beklagelig og oppsiktsvekkende at denne helt sentrale delen av planen ikke er viet større oppmerksomhet fram mot framleggelsen av planforslaget, sier Gustavsen.

Bygningsstruktur

Et annet viktig moment for Stavanger sentrum er manglende konsekvens av de justeringene som er foretatt i den reviderte planen. Mens det gis utfyllende beskrivelser av hvordan planforslaget har redusert negativ konsekvens for kulturminner, er det nær ingen vurderinger av hvilke konsekvenser endringene har for planens øvrige mål og strategiske grep for å nå disse, mener Gustavsen.

– På Holmen argumenteres viste bygningsstruktur- og typologi med at denne er mer i samsvar med stedlig byggeskikk og at kvartalsstruktur er fremmed. Vist løsning er imidlertid mye lenger unna stedlige bygningstradisjoner i begge de viste alternativene. Den viste løsningen med spredtliggende bebyggelse har hverken en kjent bygningstypologi eller en kjent bystruktur. I tillegg tilfører den kun bygningstørrelser som allerede finnes i sentrum, og har marginalt med arealer som vil gi et nødvendig, bredere sortiment av bygningstyper og grunnareal. Den vil derfor ikke gi sentrum totalt sett, eller Holmen-grepet isolert sett, den effekt som var

tiltenkt og som fortsatt beskrives i planen, mener Gustavsen.

Gater og kulturminner

Planen er tilsvarende betydelig svekket med hensyn til gatestrukturer, mener Gustavsen.

– Det er i de siste tiårene bygget veier og ikke gatestrukturer i sentrum, noe som har redusert gå-vennligheten betydelig. Forrige planforslag vektla sterkt å få tilbake en gatestruktur. Med de justerte grepene i dette planforslaget, vil strekningen fra Holmen til Bækhuskaia fortsatt ligge langs et veianlegg. Holmen-utbyggingen mister kontakten med den øvrige sentrumshalvøya og ringvirkningene av grepet blir kraftig redusert.

Hun mener også det er ureflektert å kun omtale at planen vil føre til et netto tap av kulturminner.

– Dagens situasjon har vist at det går kulturminner tapt på grunn av mangel på en helhetlig strategisk plan. KDP sentrum vil derfor like mye være med på å sikre kulturminner, da den gir tydeligere føringer og gjennomførbare utbyggingsrammer, sier Gustavsen.



For lite

– Skal prosjektet være liv laga, må det plasseres mye bygningsvolum i området der det er mulig å bygge. Det vil i første rekke si på østsiden av stasjonsområdet, sier prosjektsjef Ingvald Berntsen i Bane NOR Eiendom region sør/vest.

Han viser til at Stavanger stasjon er et viktig utviklingsområde for å nå målene



Slik ser Bane NOR for seg hvordan stasjonsområdet kan bli.

i Sentrumsplanen og Byvekstavtalen. Bane NOR mener derfor at arealene ved stasjonen bør legges til rette for å etablere 2500 nye arbeidsplasser, slik at det bygges opp under bruken av kollektivsystemene. Utbyggingspotensialet i det reviderte forslaget til ny sentrumsplan på stasjonsområdet, er for lite.

– Utviklingsgrunnlaget må være så stort at økonomien i prosjektene tillater sanering av eksisterende bygningsmasse. Våre innspill til administrasjonen og politikerne i prosessen har vært knyttet til byggefaser, gjennomføringsstrategier og utnyttelsesgrad. Hvis de fremtidige utbygningsarealene blir plassert over sporområdet, vil dette kunne forsinke oppstarten med cirka 20 år. Første høringsutkast til sentrumsplanen ville gitt Stavanger stasjon inntil 3000 arbeidsplasser. Nå er dette redusert fra 1300 til 1800 i de tre alternativene som foreligger.

Beslutninger

Berntsen viser til at Stavanger stasjons viktigste oppgave er å løse alle trafikale oppgaver. Før eiendomsutviklingen kan starte, må jernbanens fremtidige sporplaner derfor være besluttet. Også Bussveiens og andre bussers arealbehov må være løst på en god måte. Etableringen av Espresso House på Stavanger stasjon har tiltrukket seg mye folk, også i helgene. Det har gitt Bane NOR et innblikk i hva man mener det er mulig å få til.

– Gode møteplasser og aktive 1. etasjer er viktig. I dag ligger den indre sonen i

le for nordvestlig vind. Dette er med på å skape en god møteplass og et godt uterom. I den siste revisjonen av sentrumsplanen er uteområdet på stasjonstomten økt til cirka åtte dekar. Dette tilsvarer det samme som byens forblåste tusenårs plass. Vi mener det blir altfor stort og at vi i tillegg mister flere aktive fasader, sier Berntsen.

– En illusjon

Ambisjonen om å tilrettelegge for flere arbeidsplasser i byens sentrum ivaretas ikke med det planforslaget som nå foreligger, mener administrerende direktør i Smedvig Eiendom, Jostein Kalsheim.

– De fleste erkjenner at denne ambisjonen krever at det bygges nye, noe større og moderne kontorbygg som også er tilpasset mellomstore og større bedrifter. Da kan ikke alle utbyggingsmuligheter være «tilpasset byens skala», sier Kalsheim.

Han sier at om man avveier risiko og gevinstpotensialet ved utvikling av bolig og næring, vil alle vurderinger og erfaringer tilsi at det i vesentlig grad blir bygget boliger.

– Det er derfor svært viktig at sentrumsplanen definerer kvartaler for kontorer og arbeidsplasser, og at man politisk også er usedvanlig påholdende med å akseptere konvertering fra næring til bolig på allerede eksisterende næringsseiendommer i bykjernen. Dette må gjenspeiles i sentrumsplanen. Hvis ikke vil hovedintensjonen om flere arbeidsplasser bli en illusjon, sier Kalsheim.

Hvor tilfreds er
våre kunder?

JANSSON & LARSEN
REGNSKAP

Tlf: 51 84 66 80 | www.jansson-larsen.no

100%

Ansatte hos Jansson & Larsen Regnskap er vennlige og imøtekommende

98%

Samlet sett får jeg en god personlig oppfølging av Jansson & Larsen Regnskap

98%

Ansatte hos Jansson & Larsen Regnskap er kompetente

99%

Det er lett å komme i kontakt med ansatte hos Jansson & Larsen Regnskap

Kundeundersøkelse gjennomført i Q4 2017 av: GRAYSTON AS

– Sentrumskjernen er viktig

Prosjektleder for sentrumsplanen i Stavanger kommune, Tor Brynjar Weland, mener de overordnede målene i forslaget til ny sentrumsplan fortsatt er intakt.

Han bekrefter likevel at et viktig spørsmål vil være om forslaget som nå foreligger gir rom for større næringsbygg som opprinnelig pekt på som et behov i sentrum.

– Jeg tror vi kan få et godt resultat for Holmen og stasjonsområdet, men diskusjonen om man oppnår nok, vil ligge der, sier Weland.

Det er i disse to områdene reduksjonen i utbyggingsvolum er desidert størst i forhold til den opprinnelige sentrumsplanen. Det dreier seg totalt om en reduksjon på mellom 35-40 prosent i de områdene som ligger tettest på bykjernen, og som også defineres som viktigst for bykjernen.

Bakgrunnen for reduksjonen er dels en kraftig konflikt med overordnede myndigheter, politiske styringssignaler om at det er ønskelig med andre og bearbejdede løsninger, og andre synspunkter som har fremkommet i høringsrunden.

– Hva er konsekvensene for bykjernen?
– Det ene er at man ikke får så mye folk inn i områdene, men også at vi antakeligvis

får noen bedre bymessige kvaliteter, sier Weland.

Halvering

På stasjonsområdet anslo det opprinnelige forslaget til ny sentrumsplan rom for om lag 2000 kontorarbeidsplasser. I de siste utkastet er det redusert til cirka 1500, eller en reduksjon på cirka 25 prosent.

På Holmen er en del av bebyggelsesområdet på innsiden av utfyllingsområdet trukket ut av planen. Totalt er det her snakk om en halvering i forhold til det opprinnelige forslaget til utbyggingsvolum. På selve det utfylte arealet er ikke reduksjonen så stor. Her er utbyggingsvolumet redusert fra 45.000 til 37.500 kvadratmeter, altså cirka 15 prosent.

Grovt regnet er dermed utbygningspotensialet nå redusert med en fjerdedel på Stavanger stasjon og til cirka halvparten i Holmen-området. Totalt dreier det seg om en reduksjon på 37,5 prosent i forhold til den opprinnelige planen.

– Det er åpenbart at reduksjonen



Prosjektleder for sentrumsplanen i Stavanger kommune, Tor Brynjar Weland.

har gått ut over disse to områdene i sentrumskjernen. Det er en interessant diskusjon hvilke konsekvenser det har for sentrum, sier Weland.



Stavanger sett fra sjøen mot Holmen-området, slik en illustrasjon i den reviderte Sentrumsplanen skisserer.

«Jeg tror vi kan få et godt resultat for Holmen og stasjonsområdet, men diskusjonen om man oppnår nok, vil ligge der.»

Tor Brynjar Welanders

Sentrumskjernen

Når reduksjonen i antall netto kvadratmeter bare utgjør 10 prosent for sentrumsplanen sett under ett, skyldes det at planen dekker et langt større område enn bare sentrumskjernen.

– De store volumene totalt sett i sentrumsplanen har alltid ligget i Stavanger

Øst og i Paradis. Litt under halvparten av det totale utbyggingsområdet har alltid ligget her. Holmen og stasjonsområdet har vært mer strategisk viktig – kanskje de viktigste områdene for å tilføre noe vesentlig nytt for sentrumskjernen.

– Hva defineres Stavanger øst som?

– Da snakker vi om i fra området forbi Bekhuskaia og utover til Tinnfabrikken og Lervik.

– Så når man i sentrumsplanen snakker om behovet for nye arbeidsplasser og boliger i sentrum, snakker man egentlig like mye om Stavanger øst og Paradis?

– For sentrumsplanens vedkommende så er det riktig.

Betydning

Welanders mener likevel at det er viktigere å diskutere hvilken betydning Holmen og stasjonsområdene kan få enn størrelsen på antall kvadratmeter, og hvilke rammebetingelser disse områdene da må ha.

– Det handler både om

utbyggingskapasitet, hva de tilfører av kvaliteter til byen og hvilke funksjoner de ivaretar.

– Deler du frykten for at reduksjonen det legges opp til i sentrumskjernen vil medføre at utbyggere vil oppleve disse områdene som mindre interessante?

– Det er en del av mitt bilde. Men en annen del av bildet er også forvaltningen av byen som helhet. Det betyr også at vi tar hensyn til hvilket bymiljø vi vil ha og får. Hvordan vi klarer å ivareta kulturminnemiljøet, blant annet. Vi lager planen for at den skal kunne gjennomføres, men en del av gjennomføringen er ikke bare utbyggingsvolum, men også at det planmessig kan gjennomføres og at det gir et godt resultat for byen vår.

– Men det ønsket lå vel også i den opprinnelige planen?

– I en planbehandling er en del av realiteten at det er ulike interesser som skal ha noe å si i denne diskusjonen. Den bearbejdede planen gjenspeiler synspunktene som er kommet fram i prosessen.

– Det grunnleggende er

– Forstår du folkene dine, forstår du organisasjonen din. Forstår du organisasjonen din, kan du klare å optimalisere din organisasjon og perfeksjonere den, sa Montaag-gründer Per Ivar Selvaag på lederkonferansen «Folk».

TEKST: EGIL HOLLUND FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Per Ivar Selvaag er designstjerne i bilindustrien. Han kommer fra Selvåg gård på Fogn i Finnøy kommune og driver Montaag Design med hovedkontor i Berkeley, California og avdelinger i Stavanger øst og Oslo. Montaag jobber med å løse designrelaterte floker for sine klienter. Selvaag mener humanistisk design kan være X-faktoren i positiv utvikling av folk og organisasjoner, så vel som produkter og tjenester.



Det var fullt hus med 275 deltakere på Folk i Sandnes.

Selvaag har oppnådd mye. Han var tidligere sjef for konseptbilledesign i Peugeot, og før det igjen, designer for BMW. Fronten på mange av de nyere BMW-modellene, er det Selvaag som står bak. Men alt har ikke bare gått på skinner for Selvaag og Montaag.

– For to år siden mistet vi to av våre største kunder, samtidig som jeg ble syk. Vi holdt på å gå tom for penger og hadde ikke råd til å betale ut lønn før vi fikk inn nye prosjekter. Jeg gikk til de ansatte og sa at jeg ikke ville at noen skulle miste jobben, men at de måtte jobbe uten lønn. Alle, med unntak av én, ble med videre. Det ble tre måneder uten lønn til noen, fortalte Selvaag på «Folk» i Sandnes.

Når han skal forklare hvorfor de aller fleste valgte å bli med videre, tror han det handler om selskapets flate struktur og fokus på hver enkelt ansatt.

– Hver ny ansatt i en virksomhet er som sukker i teen. Blir det for mye på en gang, smaker det bare sukkervann. Men passer du på litt, lar den ansatte få være seg selv på jobb, setter sammen gode grupper der det er trygt å ta feil, trygt å ta ansvar, blir det ikke bare sjefen på toppen sin feil alene når det blir vanskelig. Ansvaret blir distribuert utover, påpekte Selvaag.

Flat struktur

Den flate strukturen og det Selvaag kaller humanistisk design, tror han har en del med bakgrunnen sin fra Norge og Fogn.

Per Ivar Selvaag setter Folk i sentrum når han driver Montaag Design med hovedkontor i Berkeley, California. Han var en av en rekke foredragsholdere som ga sitt perspektiv på ledelse under Folk i Sandnes. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap



respekt

– Når vi startet Montaag, bestemte jeg meg for å ha en flat struktur. Jeg kaller meg selv for «principal», ikke CEO. Det virker litt feil å ha en CEO i et selskap med 40 ansatte. Vi gir folk oppgaver, ikke en arbeidstid. Vi er realister, med mål om å maksimere det våre folk har av kvaliteter – i stedet for å ta utgangspunkt i en modell. Praktikantens argumenter vinner fram hos oss dersom praktikantens er de beste, på bekostning av senioren, fortalte Selvaag.

Resultatet har ifølge han blitt en organisasjon der hver enkelt tar ansvar, der ingen går tidlig hjem selv om alle kan det, ingen misbruker ressurser og der ingen spør om forfremmelse.

– Det grunnleggende er respekt. Ingen er perfekt, ingen er den perfekte leder. Alle har vi også et høyere potensiale enn det vi klarer å realisere, understreket Selvaag.

Folk – først og sist

Lederkonferansen «Folk» er et samarbeid mellom Næringsforeningen og Sandnes Sparebank, og dro fullt hus med 275 deltakere på Hotell Residence i Sandnes. Deltakerne fikk oppleve en rekke ulike perspektiver på ledelse, fra styreleder Sissel Leire i Kruse Smith, som understreket at du må ta utgangspunkt i deg selv – til Øystein Kjellsen, daglig leder i Varme og bad, som har klart å skape en landsdekkende kjede med en stolthet blant alle ansatte du skal lete lenge etter. Hele dagen ble ledet med kyndig hånd av hele Norges talkshowdronning, Anne Lindmo.

– Næringsliv handler om økonomi, IT, AI og politikk. Men først og sist handler det om folk. Så fett at dere har laget en konferanse som handler om folk, understreker Lindmo.

Etter applausen og stemningen i salen å dømme, ble både temaet, foredragsholderne og konferansen som helhet en stor suksess.



Anne Lindmo ledet konferansen med kyndig hånd.

Hvorfor har du vært med på «Folk 2018»?



Cathrin W. Sæter,
Stavangeradvokatene

– Jeg har vært på «Folk» fordi jeg synes det er utrolig spennende med den emosjonelle revolusjonen, fokuset på hva menneskelige relasjoner har å si for virksomheten og næringslivet generelt.



Katrine S. Andersen,
Stavanger Aftenblad

– Jeg har vært her for å hente inspirasjon. Folk er et veldig viktig tema. Folk er alltid i sentrum, og jeg er kjempefornøyd med dagen.



Cathrine S. Leitos,
Hytech Personell

– Jeg har vært på «Folk» for å treffe folk i næringslivet og knytte kontakter. Jeg har truffet mange og hatt det veldig gøy.



Geir Nordmark,
Stavanger A-Senter

– Det handler om å få input og høre hvordan andre både store og små selskaper driver. Og så er du jo en del humor, og det liker jeg.



Camilla T. Tønne,
Handelshøyskolen BI

– Jeg har vært her for å få litt faglig påfyll, motivasjon og inspirasjon og for å bygge nettverk. Jeg synes det har vært veldig bra, et godt mangfold av foredragsholdere, dyktig konferansier, underholdende, faglig bra og mange spennende folk i salen.

Velkommen til nyskapende

NM-Veka. Du kan like godt bli kjent med begrepet allerede nå. Vi snakker om en heftig idrettsfest og massiv TV-eksponering. Til glede for hele regionen.

TEKST: FRODE BERGE

Hva har Ekstremsportveko, Blinkfestivalen og World Tour i sandvolleyball til felles? Jo, de er alle heftige idrettsarrangementer som har skapt liv og røre der de arrangeres. I tillegg er de gjenstand for omfattende nasjonal TV-dekning, med tilsvarende verdifull eksponering enten vi snakker om Voss, Sandnes eller Stavanger.

For Stavanger-regionens del ser sandvolleyballen ut til å være historie, mens Blinkfestivalen lever i beste velgående. Nå kommer NM-Veka; et nytt, stort og rimelig spektakulært idrettsarrangement som i norsk sammenheng braker løs for første gang i midten av august.

Stor bredde

NM-Veka er basert på den svenske



Prosjektleder Gjert Smith jr. og daglig leder Rune Røksund i Rogaland Idrettskrets ser fram til å ønske et bredt utvalg NM-utøvere velkommen til blant annet svømmekonkurranse i Vågen under NM-Veka i august.

suksesshistorien NM-Vekan. Kjernen i denne er at idrettsforbundet, i tett samarbeid med det nasjonale kringkastingsselskapet, arrangerer et kompakt NM for mange av de mindre eksponerte idrettsgrenene.

I år vil 15 særforbund delta med 28 mesterskap. Vi snakker om alt fra landhockey, El-innebandy og droneflyving, til vannscooter,

undervannsfotografering og motocross.

Det kompakte arrangementet NM-Veka skal i år og neste år gå av stabelen i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg. Konkurransen om å få vertskapsrollen var hard, og prosjektleder Gjert Smith jr. i Rogaland Idrettskrets roser mobiliseringsarbeidet som ble lagt ned av en samlet region.

– Lokale politikere, Region Stavanger, Rogaland Idrettskrets og andre gode krefter la ned en veldig god jobb for å



En rekke ulike idretter blir en del av NM-Veka. Illustrasjonsfoto: Norges Idrettsforbund

idrettsfest!

få NM-Veka hit til regionen. Vi har jo mange fortrinn, blant annet gode anlegg, solid infrastruktur for bredbånd og korte avstander, sier Smith.

Når både Norges Idrettsforbund og NRK satser så stort på NM-Veka, så gir dette et vell av muligheter for oss som arrangørregion. Arrangementet vil bidra til å vitalisere lokale arrangørklubber og styrke rekrutteringen til en del av de «mindre» idrettsgrenene.

– tillegg vil arrangementet bidra til liv og røre rundt omkring i regionen, og i sentrum. Premieutdelinger, «prøve-på-aktiviteter» og ulike typer konkurranser vil prege sentrum på kveldstid. Det skal lages en mobil scene som vil danne grunnlaget for disse sentrumsaktivitetene. Denne vil vi benytte oss av både i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg. Vi har allerede etablert en god dialog med sentrumsforeningene i alle de fire kommunene om dette, forteller prosjektlederen.

Ringvirkninger

NM-Veka vil for øvrig gi positive ringvirkninger utover det som skjer i selve konkurranseuken. Det er planer om å gjennomføre et prosjekt for å

NM-VEKA

NM-Veka arrangeres 15.-19. august i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg. Dette er et kompakt NM for mange av de mindre profilerte idrettsgrenene, og avvikles nå for første gang i Norge.

Følgende NM skal avvikles under NM-Veka 2018:

- Landhockey
- El-innebandy
- Cricket
- Breakdance
- Battle, HipHop
- All Style (dans)
- Undervannsfoto
- Judo
- Droneracing
- F3A kunstflyging modellfly

- Fallskjerm presisjon
- Akrobatikk motorfly
- Paragliding
- Vannscooter
- Speedcross
- X-trail
- Kajakkpolo
- Rugby
- Rullestolrugby
- Sportspistol

- Silhuett
- Baseball
- Styrkeløft
- Open Water svømming
- Beachpolo
- Sandvolleyball
- Game of Skate

utdanne unge ledere, og det er ambisjoner om å gjennomføre idrettspolitiske debatter.

Fem dager med folkeliv, sentrumsaktiviteter, konkurranser, arrangementer og massiv tv-dekning gir også muligheter for næringslivet.

– Jeg håper bedriftene i regionen vil benytte seg av de mulighetene all aktiviteten og eksponeringen gir. Her er det mange potensielle samarbeidspartnere og mange gode profileringsmuligheter, avslutter prosjektleder Gjert Smith jr. i Rogaland Idrettskrets.

ESCAPE TRAVEL

MAT- OG VINTURER

Vi skreddersyr reiser med mat og vin i fokus. Våre primære områder for dette er Frankrike, Italia og Spania.

Vi tilbyr turer for familier, venner og kollegaer som ønsker å gjøre noe kjekt sammen, og skreddersyr mat- og vinturer for små grupper. Vi legger gjerne til et elvecruise, litt shopping eller noen dagers strandferie dersom sesongen tillater det. La smakene og sansene bestemme hvor du ønsker å dra og hva du ønsker å oppleve!

Ønsker du å være aktiv i ferien – og i tillegg nyte god mat og vin?

Vi skreddersyr din aktive ferie på sykkelsetet, til fots eller langs gamle pilegrimsstier i naturskjønne omgivelser i Syd-Europa.



Kontakt Marit Vike
marit@escape.no
telefon 51 52 71 40.

A person is seen from behind, standing in front of a large, vibrant digital display. The display features a prominent hexagonal grid pattern, similar to a honeycomb or molecular structure. Overlaid on this grid are various colorful, abstract patterns, including swirling lines in shades of pink, orange, and green, and some circular motifs. The person's arms are raised, and they appear to be interacting with the display. The overall scene suggests a high-tech, interactive environment, possibly a museum or a research facility.

Helse og innovasjon
– hånd i hånd i Austin



Den store teknologi-, musikk- og filmfestivalen SXSW i Austin trekker flere hundre tusen besøkende hvert år. Teknologi og helse er i ferd med å bli en stadig viktigere del både for SXSW og byen. Nå har også delstatshovedstaden i Texas etablert sin egen medisinerutdanning, tett integrert med innovasjonsmiljøene.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

– Vanskelig å tenke nytt et gammelt sted

- Det hadde vært vanskelig for oss å få til det vi ønsker å gjøre her i Austin, på et veletablert, stort og anerkjent medisinstudium i USA, forteller Maninder Kahlon, som er visedekan ved den nyetablerte medisინutdanningen til The University of Texas.

At det etableres en ny medisინutdanning ved et av de store og anerkjente universitetene i USA (AAU-recognized), skjer ikke ofte. Faktisk må du hele 50 år tilbake i tid for å finne sist gang. Da Austin tok imot sine første 50 studenter i 2016 ved Dell Medical School, i en splitter ny del av universitetet, bygget rett over gaten for deres nye universitetssykehus, fikk de over 5000 søkere. I forbindelse med SXSW 2018 i Austin, en av verdens største konferanser med fokus på teknologi og innovasjon, fikk medisინutdanningen i Austin besøk av en delegasjon fra IRIS, Pumps & Pipes, Validé, Norwegian Smart Care Cluster, Stavanger Universitetssykehus, Greater Stavanger og Næringsforeningen. Målet til delegasjonen var å knytte kontakter og få nyttig informasjon i arbeidet med HelseCampus Ullandhaug og initiativet for å etablere medisინutdanning ved Universitetet i Stavanger.

Noe av det som utdanningen i Austin vektlegger tungt, er betydningen av folkehelse, forebyggende helsetiltak, kombinert med innovasjon, lederskap og forskning. Innovasjon og forretningsutvikling er egne fag for legestudentene.

- Vårt mål er å ikke bare utdanne leger, men medisinske ledere. Vi har også et stort potensial i å drive forebyggende helsearbeid her i landet, undersøke og forsøke å finne løsninger før folk havner på et sykehus, forteller Kahlon.

Hun er selv utdannet hjernekirurg, men har også entreprenørbakgrunn og erfaring fra teknologi-startups i Silicon Valley – og hun sitter i styret til næringsforeningen i Austin (Austin Chamber of Commerce).

- Vi jobber svært aktivt for å få medisinstudentene, forskningsmiljøene og entreprenørmiljøet i Austin til å jobbe sammen for å skape nye og bedre produkter, forteller Kahlon.

Nettverk av spesialister

En av Kahlons kollegaer ved medisinstudiet, Ruben Rathnasingham, har spesifikt ansvar for produktutvikling. Han er ikke legeutdannet selv, men derimot ingeniør og gründer med bakgrunn fra oljeindustrien.

- En av metodene vi benytter er å peke på en konkret utfordring vi har. Denne utfordringen presenterer vi så for det brede forskningsmiljøet ved universitetet. Da er det godt mulig at løsningen kommer fra et helt annet fagområde. Så arbeider vi sammen for å utvikle og teste løsningen, og i neste omgang finne investorer, forteller Rathnasingham.

Skolen har også knyttet til seg et nettverk av spesialister og fagfolk for å diskutere ideer og løsninger på et tidlig stadium, blant annet for å kartlegge om det faktisk er et marked og et behov.

- Altfor mye innenfor medisinsk forskning dreier seg om noe fungerer eller ikke. Altfor ofte blir spørsmålet om noen trenger produktet stilt altfor sent, påpeker Rathnasingham.

Satsingen på medisín og medisინutdanningen i Austin er finansiert via en økning i eiendomsskatten i området, noe det ble gitt tilslutning til gjennom folkeavstemning. Argumentet var at det ville gi et bedre helsetilbud i byen. Allerede kan de vise til en økning i antall praktiserende leger, samt over 100 ideer og



- Altfor mye innenfor medisinsk forskning dreier seg om noe fungerer eller ikke, mener Ruben Rathnasingham fra The University of Texas, her sammen med Anne Hjellev fra SUS, Thor Ole Gulsrud fra IRIS, Arild Kristensen fra Validé og Kristin Hetland fra Greater Stavanger.

- Vi jobber svært aktivt for å få medisinstudentene, forskningsmiljøene og entreprenørmiljøet i Austin til å jobbe sammen, sier Maninder Kahlon ved The University of Texas.

MEDISINUTDANNING I STAVANGER

Medisinutdanning i Stavanger

- Legeforeningen på nasjonalt nivå, samt et bredt politisk flertall i Rogaland, vil ha utredet medisinnutdanning ved UiS.
- Bakgrunnen er at kapasiteten ved de andre utdanningsinstitusjonene i Norge er sprengt. 43 prosent av landets framtidige leger, studerer nå i utlandet.
- Universitetet i Stavanger har allerede etablert et eget fakultet for helsefag med 100 ansatte, over 900 studenter, mastergrader, videreutdanninger og doktorgrad innen helsevitenskap og medisin.
- Universitetssjukehuset i Stavanger bygger nytt sykehus på Ullandhaug og blir naboer med universitetet.



initiativ, som omfatter alt fra program for å bekjempe overvekt hos barn – til apper som gjør det enklere å stille kreftdiagnoser.

Imponert

Anne Hjelle, forskningssjef ved Stavanger Universitetssjukehus, er imponert over hva de har fått til på kort tid i Austin.

- Først og fremst er jeg imponert over at de er så tydelige på at de ikke bare har etablert enda en ny medisinerutdanning, over samme lest som alle andre, men at de skal være nytenkende, fremtidsrettet, teambasert, brukerorientert og i tillegg spille på regionens behov og styrker. I tillegg har de klart å integrere all den teknologiske kompetansen i regionen for å sikre en moderne, fremtidsrettet utdanning og helsetilbud med best tilgjengelig teknologi, sier Hjelle.

Hun peker på at de i de tematiske prioriteringene for studiet i Austin har tatt innover seg den globale utfordringen med populasjonsvekst og eldrebølge, og blant annet definert folkehelse som et av sine spesialområder.

- Jeg tror vi her i Stavanger-regionen kan lære av Austin når det gjelder å tørre å tenke nytt og fremtidsrettet, både i forhold til innhold, organisering og finansiering av medisinerstudiene, sier Hjelle.

Samspill

Arild Kristensen, som leder arbeidet med

«Jeg tror vi her i Stavanger-regionen kan lære av Austin når det gjelder å tørre å tenke nytt og fremtidsrettet.»

Anne Hjelle

helseteknologi i Validé, og samtidig er daglig leder for Norwegian Smart Care Cluster, synes samspillet mellom skole, sykehus, inkubator- og gründermiljøet og samfunnet rundt i Austin er veldig spennende.

- Deres fokus på folkehelse, samt at produktutvikling og kommersialisering av ideer, er en integrert del av studieprogrammet, det er noe vi kan lære av i Norge og Stavanger, mener Kristensen.

Thor Ole Gulsrud, forskningssjef ved IRIS og prosjektleder for Pumps & Pipes, tror at Stavanger og initiativet for å etablere en medisinnutdanning her må, på samme måte som i Austin, tørre å skille seg ut.

- Dell Medical School bruker begrepet



Den nye medisinnutdanningen i Austin har flyttet inn i splitter nye lokaler. De første studentene begynte i 2016.

«Rethink everything» og satser på å være unike. Dette er tiltrekkende både for studenter, flinke fagfolk og næringsliv. I Stavanger kan vi bygge på våre fortrinn, som for eksempel et allerede sterkt fagmiljø innenfor simulering og all den unike kompetansen som er bygget opp rundt olje- og gassvirksomheten. Vi har en verdensledende leverandørindustri og den kompetansen kan benyttes i andre sektorer, som for eksempel helse, mener Gulsrud.

Han legger til at i planleggingen av en ny medisinerutdanning i Norge og Stavanger, må vi evne å tenke langt frem i tid. Hvilken type utdanning vil leger ha behov for om fem, ti og 15 år?

- Digitalisering og innføring av ny teknologi vil kreve en annen type utdanning enn den vi har i dag. Leger må kunne mye mer om teknologi. Da kan vi bruke våre fortrinn innenfor for eksempel simulering og dra nytte av kompetansen fra olje og gass, sier Gulsrud.

Med andre ord, tenke tverrfaglighet og lære av andre.

– Det er godt å være tilbake

Han er en hund etter søtsaker, fordyper seg i krigshistorie og avskyr sosiale medier. Noen pusterom og en og annen last må man ha om målet er å føre byens stolthet tilbake til det gode selskap.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Bjørne Berntsen har passert 61 år. Svært mange av de årene har han tilbrakt i Viking. Som spiller, trener, regningsmann, direktør – og nå som hovedtrener – igjen.

– Det er godt å være tilbake. Jeg trives veldig godt i Viking, sier Berntsen.

At valget falt på Bjarne Berntsen var ikke helt opplagt. Selv hadde han sett for seg et liv utenfor fotballen når han takket av som visepresident i fotballforbundet og styreleder i Norsk Toppfotball. Med 200 reisedøgn i snitt de siste årene, var han klar for litt mer fri.

– Vi diskuterte det nøye, men på hjemmebane fikk jeg egentlig mindre motforestillinger enn det jeg hadde trodd.

– Hvilke alternativ hadde du?

– Jeg hadde allerede hatt noen uformelle samtaler med rekrutteringsbyrå, og jeg vurderte også undervisningsbransjen. Jeg er utdannet pedagog, og kunne godt tenke meg å jobbe innenfor en skole med utvidet idrett og fotball. Trenerjobb i Viking hadde jeg ikke tenkt på.

Det har gått snart seks år siden Berntsen sist forlot Viking og jobben som direktør. Også den gang var de økonomiske utfordringene store. Nå handler det også om veien tilbake på banen.

Endringer

Det har skjedd mye i Viking siden sist. Færre ansatte i administrasjonen, andre type spillere, lavere budsjetter. Noe av det første Berntsen gjorde i samarbeid med direktøren var å snu opp ned på den fysiske kontorplasseringen på Viking stadion.

– Sport er kjerneproduktet i Viking. Da kunne ikke de som jobbet med sport sitte der folk oppholder seg og vandrer hele tiden. Nå har jeg som hovedtrener og sportssjef kort avstand til daglig leder Eirik Henningsen. Vi må jobbe tett sammen. Samtidig har vi byttet garderobe og samlet all virksomhet knyttet til A-laget innerst i garderobedelen på stadion. Det ligger ingen symbolikk i alt dette, men et ønske om så optimale forhold som mulig for selve hovedproduktet i Viking: A-laget.

– Har man i dag forutsetninger

BJARNE BERNTSEN

- » Alder: 61 år
- » Sivil status: Gift, ett barn og ett barnebarn
- » Bosted: Figgjo
- » Aktuell: Ny trener i Viking



Bjarne Berntsen er tilbake i Viking – seks år etter at han forlot direktørjobben i klubben.



som trengs i Viking i forhold til å nå de sportslige målene?

– Sammenlikner vi oss med de fleste andre lagene i Obosligaen, er det ingen grunn til å si at vi ikke har de samme økonomiske musklene til å kjempe om opprykk.

Mer diplomatisk

Bjarne Berntsen spilte selv i Viking fra 1977 til 1982. Han har vært trener i to perioder, og direktør i tre perioder. I en lang fotballkarriere har han også vært trener for kvinnelandslaget, og sittet med verv både i fotballforbundet og Norsk Toppfotball. Lederrollene har vært mange, og forskjellige.

– Hva har du lært?

– At hele maskineriet er mye mer team og lagarbeid enn det jeg trodde i begynnelsen av karrieren, at alle ledd må dra lasset sammen og at alle er like viktige. Og at den som er ansiktet utad må opptre på en måte som inspirerer hele organisasjonen.

– Er du selv blitt mer diplomatisk med årene?

– Ja, det tror jeg. Men dette er en tøff bransje, og det er helt umulig å gjøre alle til lags. Det er ikke spesielt kjekt å måtte gi beskjed til unge spillere om at de heller bør finne seg andre klubber. Men man er nødt for å være ærlig.

Sult og gnist

– Du har ikke vært klubbtrener på heltid på over tjue år. Hva betyr det?

– Det var noe jeg måtte tenke grundig gjennom. Det handler ikke om faglig utrygghet, mer om jeg var klar for det hektiske livet og hadde den sulten og gnisten som må til for å lede en prestasjonsgruppe. Jeg følte den kom veldig fort tilbake da jeg fikk det trenerapparatet rundt meg som jeg ønsket. Jeg overlater all treningsplanlegging til dem, men er selvfølgelig sentral i strukturen for treningsmengde, ukes- og månedsplaner og spillere.

Forventningene om et snarlig opprykk er store. Berntsen vet derfor at oppgaven han har påtatt seg representerer en risiko og kan få konsekvenser.

– Fallhøyden kan være ekstremt stor. Samtidig tror jeg at det er bra for Viking at jeg har vært ute i krigen før. Jeg tåler litt og har vært hengt ut på forsiden tidligere i karrieren min. Kombinasjonen av erfaring, rutine og robusthet tror jeg passer godt inn sammen med de yngre i trenerteamet. Det aller viktigst for meg nå er å rigge Viking til å bli en solid klubb i mange år fremover, en klubb som kan ta nye steg, med høy troverdighet og uten stadig økonomiske utfordringer.

Stort potensiale

Både publikum og sponsorer har gradvis

forlatt Viking de siste årene. Men Berntsen er overbevist om at interessen for Viking fortsatt ligger latent i regionen, og at det er mulig å vekke den til live.

– Får vi et Viking-lag som fungerer og som spiller god fotball, som viser vilje til å vinne og jobber hardt, tror jeg potensialet er stort. Har man et godt produkt og et vinnerlag, så har ikke minst Oilers vist at sponsorer er villige til å bruke penger – selv i økonomiske nedgangstider. Men det store potensialet er avhengig av at Viking kommer tilbake til eliteserien. Vi vet at det blir tøft, men jeg tror vi er gode nok. Ingen skal være i tvil om at når andre lag kommer til Stavanger, skal de møte et Viking-lag som fosser frem når de har muligheten.

Talentene

I så fall skal halvparten av spillerne være lokale talenter i årene fremover. Det er en del av Vikings strategi. Talentutvikling er noe Berntsen er opptatt av og har klare tanker om. Selv var han over 20 år da han valgte å gå fra Figgjo til Viking i 1977.

«Får vi et Viking-lag som fungerer og som spiller god fotball, som viser vilje til å vinne og jobber hardt, tror jeg potensialet er stort.»

Bjarne Berntsen

– Jeg tror det er mulig å oppnå målsetningen om man jobber godt og tett med andre klubber i regionen. Vi må ha et veldig godt tilbud internt i klubben til den som vil mest, men må hele tiden diskutere når det tidspunktet er riktig for en spiller å ta steget videre.

Selv spilte Bjarne Berntsen aldri på noe kretslag. Det vi si – han fikk 15 minutter i en kamp for juniorkretslaget. Der spilte det mange Vikingspillere, som i motsetning til Berntsen, aldri kom på A-laget til klubben.

Ambisiøse

Setter man spilleren i fokus – og ikke foreldrene eller agentenes interesser – har man god anledning til å ta steget videre, mener Berntsen.

– Jeg tror en av de største utfordringene er at det har blitt så mange ambisiøse foreldre og agenter på ungers vegne, at de

pusher dem alt for fort ut av sitt eget miljø. Man må i større grad tenke helhet: Reisetid, hvilket tilbud man har i egen klubb, hvilke ekstra tilbud man kan tilby i egen eller andre klubber, hospiteringsordninger og så videre. Viking trenger på ingen måte å ta imot disse allerede fra 12-13-årsalderen, om man har gode nok tilbud der man er. En god dialog mellom Viking, naboklubber og spillerne selv vil etter min mening være den beste løsningen for å finne det riktige tidspunktet for spillerne å ta nye klubbsteg i sin karriere.

Sosiale medier

Bjarne Berntsen har aldri vært noen god taper. Det han etter hvert har lært seg, er å ikke hisse seg opp over et tap direkte etter kampslutt, men å ta en tenkepause. Han er heller ikke den typen som oppsøker offentlige forum for å få med seg hva andre mener om ham selv eller laget han leder. Sosiale medier er Berntsen ikke en del av, og kommer aldri til å bli det.

– Jeg har et godt nettverk av dem som er viktige for meg. Jeg trenger ikke sosiale medier for å holde meg oppdatert på dem. Når jeg hører om alt det søppelet som finnes der ute, synes jeg det er herlig å ikke være der. Noe av det mest triste jeg registrerer, er hvordan folk opptre på sosiale medier mot andre som de gjerne ikke kjenner engang.

– Hva bruker du tid på utenom Viking?

– Jeg er en «Figgen forever gutt», har alltid bodd der og gjør en del arbeid for klubben på det økonomiske og administrative området. Når jeg skal slappe av, liker jeg meg på hytta utenfor Lyngdal, eller hytta som min ektefelle har overtatt på Gilja.

Godteri

– Og når du er hjemme?

– Jeg må ha med meg nyhetene – også de som omfatter sport. Så leser jeg en del. Den suverent beste romanen jeg har lest de senere årene er om Hillevågsgjengen av Tore Renberg. Men jeg leser også mye krigslitteratur og biografier fra 2. verdenskrig. Det er jeg blitt helt hektet på. Som fotballtrener er det viktig å kunne koble ut med helt andre ting og ha litt andre perspektiver. Hvis ikke spiser man opp seg selv.

– Holder du deg selv i form?

– Ikke nok. I perioder går det bra, men jeg er for udisiplinert i forhold til hva jeg putter i munnen. Jeg er alt for glad i søtsaker; sjokolade, potetgull og is.

– Er du blant dem som handler søtsaker når suget melder seg på kveldstid?

– Ja, det var her en kveld jeg dro ned på Jokerbutikken på Figgjo rett før stengetid for å sende noen brev med fakturaer fra fotballgruppen på Figgjo, og kom hjem med to store bokser krokanis på tilbud ...

ÅPENT HUS!

VÅR- OG SOMMERMESSE

18.–19. april 2018 kl. 09–16

Kai Hansen inviterer til åpent hus, hvor årets nyheter, samt gamle klassikere presenteres. Stikk innom for en hyggelig prat, en liten omvisning og litt å bite i.

Vi er en del av New Wave Profile som er Skandinavias største gruppering innen profilering.



**Med
fokus
på
profilering**



BE YOUR BRAND

Mer info på www.kai-hansen.no





FIGGJO BUFFET

Figgjos buffetsortiment er stilrent og helhetlig, og ifølge produsenten det ypperste når det gjelder håndverk og produksjonsteknologi. Det er krevende å få form og funksjon til å fungere på et travelt spisested, derfor lages alle produktene i vitroporselen, et materiale som gir styrke og lang levetid – selv med røff behandling. Med mange dekormuligheter, kan produktene tilpasses ulike konsept, og med over 400 forskjellige produktartikler, kan Figgjo settes sammen for å dekke frokost til 20 eller servere middag for 500 gjester.

Virksomheten ligger på Figgjo utenfor Sandnes og er den eneste gjenlevende storskalaprodusenten av porselen i Norden. Allerede i 1969 vant Figgjo sin første designpris, og opp gjennom årene har selskapet mottatt hele 20 designpriser for sine unike produkter. Figgjos hovedmarked er det profesjonelle kjøkken. Snu tallerkenene på prestisjefylte hoteller, restauranter og kantiner over hele verden og Figgjo er der!

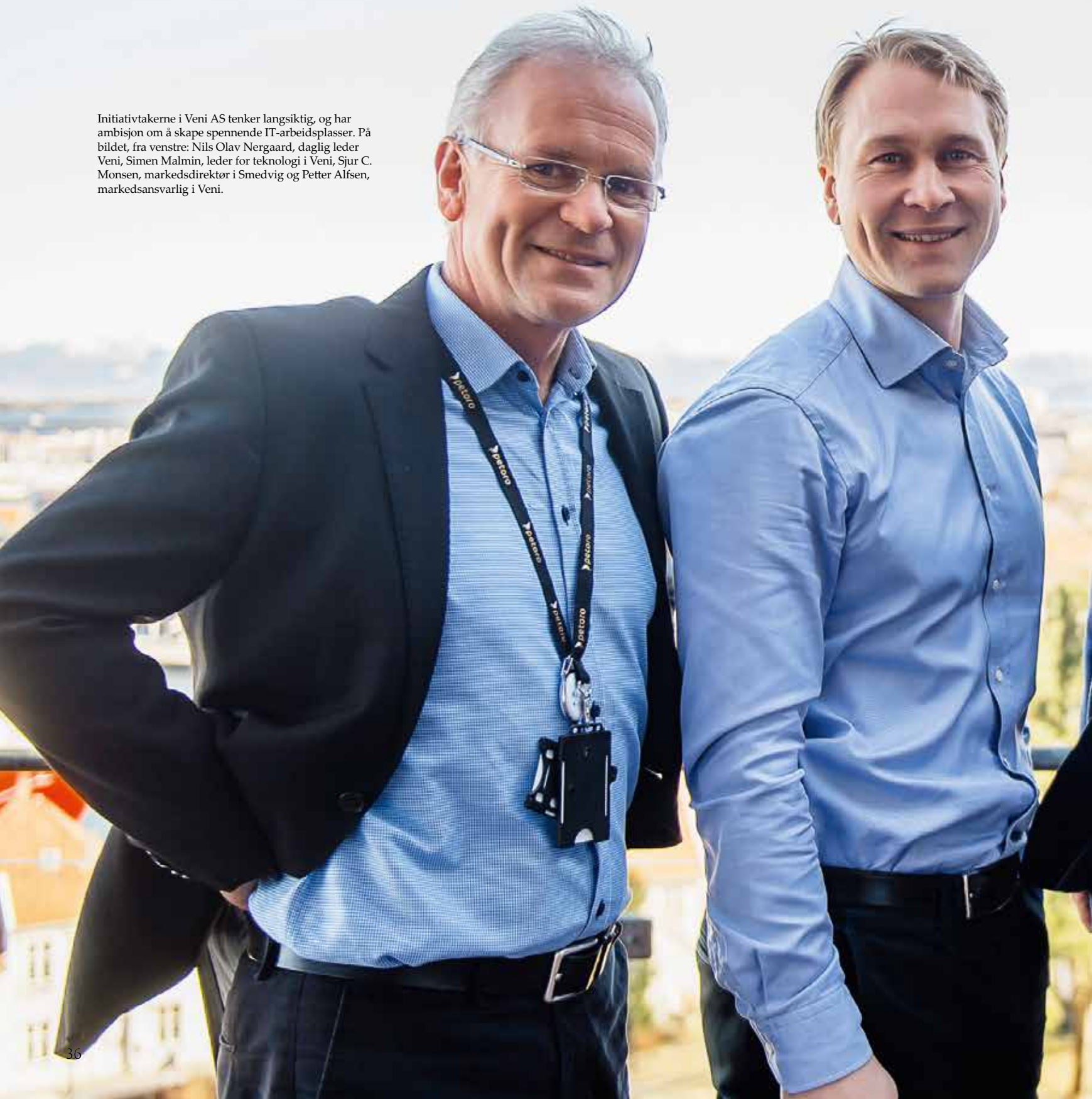


Vil bli digital ledestjerne

– Vi har ambisjon om å bli en teknologisk ledestjerne innen utvikling og bruk av framtidsrettet informasjonsteknologi, sier daglig leder Nils Olav Nergaard i det nystartede Smedvig-eide selskapet, Veni AS.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Initiativtakerne i Veni AS tenker langsiktig, og har ambisjon om å skape spennende IT-arbeidsplasser. På bildet, fra venstre: Nils Olav Nergaard, daglig leder Veni, Simen Malmin, leder for teknologi i Veni, Sjur C. Monsen, markedsdirektør i Smedvig og Petter Alfsen, markedsansvarlig i Veni.





Han vet hva han snakker om, og har lang erfaring i bransjen som konsulent, og med å bygge konsultantselskaper. Han er blant annet en av gründerne av Bouvet. Med seg på laget har han fått dyktige og erfarne folk, som Petter Alfsen og Simen Malmin. Alfsen har 30 års erfaring fra IT-bransjen, de siste 18 år som regiondirektør i IT-selskapet Atea. Malmin er utdannet ved NTNU i Trondheim. Han har jobbet med oppstartsselskaper og som forretningsutvikler i Validé på Ullandhaug.

Framtidsrettet satsing

– Hva er visjonen for Veni, og hvilke mål har dere satt?

– Veni skal bli en sentral aktør innen utvikling og anvendelse av framtidsrettet informasjonsteknologi. Målet er å tilby et bredt spekter av tjenester, egenutviklede produkter og infrastrukturenløsninger. Utvikling av ny IT-teknologi vil skape nye utfordringer og nye muligheter for hele næringslivet. Veni skal bistå i utvikling av denne teknologien, gi råd til virksomhetene og synliggjøre potensialet ny teknologi vil gi dem, forteller Nergaard.

Veni er nå i en oppbyggingsfase, og ansetter flere nye medarbeidere. De tre Veni-lederne som møter Rosenkilden understreker at de besitter solid IT-kompetanse og kunnskap om behovene i de ulike bransjene i regionen og landet for øvrig.

– Vi har også god tilknytning til institusjonene og innovasjons- og forskningsmiljøene i Norge, understreker Malmin.

Kapitalsterke eiere

Med solide eiere i ryggen, ligger det godt til rette for en storsatsing innen et område med store muligheter.

– Hvorfor satser Smedvig på dette?

– Vi ser at informasjonsteknologi og digitalisering blir stadig mer sentralt i våre satsingsområder. Samtidig er det viktig for regionens konkurransekraft å ha et sterkt lokalt teknologimiljø som fokuserer på IT, sier markedsdirektør Sjur C. Monsen i Smedvig Eiendom.

Han forteller at Smedvig ønsker å investere i tre klynger: Bank og finans, bygg og anlegg samt FoU, undervisning og helse.

Med Smedvig på laget vil Veni legge til rette for økt samarbeid mellom regionens teknologibedrifter, institusjoner og innovasjonsmiljøer.

– Vi tenker langsiktig og har som ambisjon å skape varige og spennende IT-arbeidsplasser, sier Nergaard.

IT-klynge

Initiativtakerne ser for seg at IT-klyngen kan bli opp mot 9.000 kvadratmeter. Ipark Eiendom skal bygge Energihuset, et klimanøytralt bygg for klyngen. Energihuset vil bli liggende Innovasjonsparken ved Arkivenes Hus og det nye

universitetssykehuset på Ullandhaug. Energihuset vil etter planen stå klart i 2020.

– Vi skal bli et nytt IT-kraftsenter, tett på Universitetet og Ipark. IT er et av flere viktige bein å stå på i denne regionen. For å lykkes må vi samarbeide med andre. Veni kan ikke gjøre dette alene, men vi ønsker å tilrettelegge for at vi kan samarbeide med andre regioner.

Ambisjonen er å beholde og skape arbeidsplasser innen IT-teknologi her i regionen.

– Digitalisering blir viktigere og viktigere uansett bransje. Verdens største selskaper er IT-selskaper, som Microsoft, Google, Apple og Facebook, påpeker Alfsen.

Massiv rekruttering

Veni har i skrivende stund 14 ansatte bare en måned etter oppstarten. Målet er å komme opp i flere hundre arbeidsplasser innen fem år.

– Først skal vi etablere en solid «grunnmur», og da har vi behov for å komme opp på et 50-talls medarbeidere, sier Nergaard.

Han mener det kortsiktig er et økende behov for arbeidskraft innen IT.

– Vi må få flere kloke hoder tilbake til

«Vi tenker langsiktig, og har ambisjon om å skape spennende IT-arbeidsplasser.»

Nils Olav Nergaard

Stavanger-regionen. Målet er å skape varige arbeidsplasser i regionen.

Suksesskriterier

– Hvilke prinsipper jobber dere ut fra?

– Vi jobber etter et konsept som vi kaller liten og stor. Det går ut på å ta fordelene ved å være liten, og fordelene ved det å være stor, og kombinere dette. Det høres veldig banalt og enkelt ut, men det er ganske komplisert å få til. Men når en lykkes med dette, får en kraften av det store, og smidigheten og intimiteten ved det å være liten, forteller Nergaard.

Initiativtakerne forteller at de har lyst til å hjelpe det offentlige til å bli mer effektive, næringslivet til å bli mer innovative, og bedrifter ut i nye markeder. I tillegg skal de satse innen fornybarmarkedet.

– Veni er hundre prosent kommersielt, men skal også bidra med å få offentlige midler inn til regionen.

– Har dere definert suksesskriterier?

– Ja, det er to ting svarer Nergaard resolutt: Kunnskap og entusiasme. Og en liten dash med galskap, legger han til småhumrende.

– Det å få fornøyde kunder er viktig. Vi må være på alerten og levere med kvalitet, slik at kunder vil komme tilbake, skyter Alfsen inn.

– Det som skiller oss litt ut, er kombinasjonen med den lokale forankringen – de andre store IT-selskapene i regionen har hovedkontorer andre steder – flinke folk og en langsiktig finansiell aktør i ryggen, legger Monsen til.

Regionalt fyrtårn

Veni ønsker å bli en ledestjerne innen utvikling og anvendelse av framtidsrettet informasjonsteknologi. Lederne understreker viktigheten av at også andre selskaper bidrar til å skape flere arbeidsplasser, mens Veni vil være en viktig fasilitator til samarbeidet.

– Noe av grunnen til at vi sitter her i dag, er faktisk takket være Validé. Den første diskusjonen om å skape mer samhandling og utvikle IT som et sentralt fagområde, oppstod i inkubatormiljøet. Nettopp derfor har vi etablert Veni som inkubatorbedrift for å vise den tydelige koblingen som vi ønsker å utvikle gjennom å samarbeide med forskningsinstitusjoner, Universitetet og oppstartsselskaper.

– Vi har ambisjon om å bli et regionalt fyrtårn, sier Nergaard ubeskjedent.

Han sier at vekst i seg selv ikke er noe mål, men når selskapet skal operasjonaliseres, er det viktig å komme opp i kritisk masse.

– Vi må lage en spennende hub som gjør at folk har lyst til å komme hit for å studere og å jobbe. Regionen har en utfordring med å få unge til å etablere seg her. Vi vil være med å snu den trenden, og gjøre en forskjell, medgir Alfsen.

– Vi har tatt mål av oss å bringe en suksess videre, og bruker Smedvig-stjernen i vår firmaplogo. Veni skal være med på å bygge denne klyngen og skape synergier. Sammen er vi mye sterkere enn hvis vi sitter hver for oss på hver vår tue, avslutter de samstemt.

VENI AS

- » Etablert: 2018
- » Daglig leder: Nils Olav Nergaard
- » Eier: Smedvig (67%) og ansatte (33%)
- » Forretningsområde: IT-konsultantselskap
- » Lokalisering: Stavanger sentrum
- » Antall ansatte: 14
- » Internett: www.veni.no



Når rådyra er gode

TORIL NAG • konserndirektør i Lyse og medlem i Digitaliseringsrådet

Har du noen gang vært frustrert over teknologien du bruker? Kan den av dere som tenker «Nei aldri» sende meg en mail så vi kan avtale et møte? Vedkommende er antakelig like sjelden som en blond japaner.

Teknologi er en del av hverdagen for alle i Norge – og den er både herlig og vanvittig irriterende. Og for å dvel litt ved irritasjonen: Frustrasjonen over teknologi kan være både ved bruk, ved kostnadsanalyse og ved risiko. Men teknologi er et verktøy og det må brukes av alle virksomheter.

Så hvordan kan vi som ledere gripe mulighetene teknologien gir - og håndtere utfordringene på best mulig måte?

Bruk av teknologi henger tett sammen med nye måter å jobbe på – og endring er som kjent vanskelig. Men deling av erfaringer hjelper. Dette er en erkennelse ikke minst det offentlige har tatt inn over seg. Fra å tidligere være framhevet som nokså dårlige til å gjennomføre IT-prosjekter, viser en analyse fra det norske forskningssenteret Simula at offentlige IT-prosjekter faktisk lykkes like ofte som de i privat sektor, når det gjelder å komme i mål til avtalt tid og til planlagt kost.

Digitaliseringsrådet

Et virkemiddel staten har tatt i bruk for å støtte virksomheter i deres IT-investeringer, er etableringen av Digitaliseringsrådet. Målet er å hjelpe statlige virksomheter i å lykkes med digitaliseringsprosjekter. Rådet skal blant annet bidra til at statlige etater skal lære av hverandres suksesser og feil. Det er bredt sammensatt, og består av personer som har lang erfaring med tverrfaglig arbeid for å levere digitaliseringsprosjekter.

For å lykkes med et digitaliseringsprosjekt er det mange forhold som må håndteres. Endringer innen teknologi, kultur og organisasjon skal henge sammen. Gjennomføringen er derfor slett ikke bare et teknologiprojekt – men omfatter brukere – ofte i mange

deler av bedriften. Digitaliseringsrådet snakker derfor gjerne med topplederne i virksomheten – til slutt er det de som skal måles på om den nye teknologien leverte det brukerne – kundene eller de ansatte – trengte, og til den kost en hadde sett for seg.

Selv om Digitaliseringsrådet kun rådgir statlige virksomheter, er funnene etter to års arbeid relevante for mange bedrifter. Rådets sekretariat sammenstiller og oppsummerer årlig råd som er gitt basert på de utfordringene virksomhetene tar opp – og de kan være verd å reflektere over for flere som jobber med digitaliseringsarbeid.

Rådene

Å ta i bruk rett teknologi for å forbedre og forandre virksomheten er ikke et teknologiprojekt. Det er de som har virkelig forståelse for driverne i virksomheten som må eie prosjektene, og som må sette målene for hva et vellykket prosjekt skal gi. Det er også brukerne som i forkant må lage – og tro på – en plan for hvordan effektene av ny teknologi skal tas ut – og hvordan. Skal det gi lavere kostnader? I så fall hvordan? Eller er målet å spare tid? I så fall hvor mye, og når? Skal det gi mer fornøyde kunder? Hvordan skal dette i så fall måles?

Unngå gigantomani. Bygg lego, og del opp problemet i mindre deler. Det tar ned risikoen betydelig – og øker sannsynligheten for å treffe med løsningen. IT-prosjekter som klarer å leve med at «alt henger sammen med alt» og likevel få til å løse oppgaven i flere mindre prosjekter med kortere leveringstid – minsker risikoen for en gigantblomme. Ha delmål – og mål dere ble enige om i starten skulle være mål på suksess.

Ikke bruk bakspeilet. Det kan nok høres ut som et dårlig råd for en bilfører – og

for en bedriftsleder. Og visst skal du ha med deg erfaringer fra tidligere, både egne og andres. Men når det gjelder å bruke teknologi for å forbedre virksomheten – er det viktig å se framover. Ikke automatiser gårdsdagens løsning. Se på prosesser og organisasjon på ny – hva er enkleste måte å løse en oppgave hvis du glemmer dagens begrensninger og organisering. Hva er det som skal løses – se oppgaven med friske øyne, fra brukerens ståsted.

Middelet

Digitalisering medfører i de aller fleste tilfeller betydelig organisasjonsutvikling. Ha det med i planene. Ta tid til kompetanseutvikling. Bygg organisasjonens forståelse for digitalisering; hva betyr det, hva er muligheter, hva er fallgruver? Øk toleransen for feil – IT-prosjekter går ikke alltid 100 prosent på skinner fra dag en.

Lær av andre. Det høres åpenbart ut. Men dette er kanskje ett av rådene det syndes mest mot. Fordi alle liker jo sin egen lille vri. Ikke finn opp hjulet på ny. Bruk etablerte standarder, del løsninger, søk råd hos ulike miljøer før du begynner å mekke ting selv. Inviter noen som ikke har en egen agenda til å støtte i vurderingen av kjøpe versus gjøre selv.

Til slutt en refleksjon: IT-prosjekter er sammensatte, dyre, vanskelige og frustrerende. De blir ofte forsinket. Det er likevel en trøst, at en stor undersøkelse av norske IT-prosjekter i både offentlig og privat sektor, viser at prosjektene av prosjekteierne opplever å ha stor grad av vellykkethet. Selv om prosjektet blir forsinket, selv om det ofte blir dyrere enn planlagt – så er det verd blodet, svetten og tårene. Særlig hvis brukerne har vært med på hele reisen.

«Selv om prosjektet blir forsinket, selv om det ofte blir dyrere enn planlagt – så er det verd blodet, svetten og tårene.»

Toril Nag



Eli Lilleeng Ertvaag (til venstre), eier og eiendomsutvikler og Brit Christin Anker Paulsen, director, i BGE Contemporary Art. De vil vise folk det beste av nasjonal og internasjonal samtidskunst.



Moderne kunst til folket

BGE Contemporary Art Projects er Stavangers nye samtidskunstgalleri.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

BGE fokuserer på kunst av høy kvalitet. I tillegg til galleriet er det også en Print lab med salg av grafiske arbeider, samt en bokhandel med kunstbøker. Utenfor galleriet finner vi en vakker liten skulpturpark med skulpturer for salg. Prismessig er det stor variasjon, her kan en kjøpe en bok til 199 kroner, eller en skulptur til 450.000. Alt etter interesse og lommebok.

– Her får du se den samme kunsten som vises i internasjonale kunstbyer, sier eier og gründer Eli Lilleeng Ertvaag.

Åpning i fjor høst

BGE Contemporary Art ble etablert av entreprenør og eiendomsutvikler Eli Lilleeng Ertvaag våren 2014. Hun eier galleriet sammen med Kim Brandstrup og Marit Gillespie, eierne av Galleri Brandstrup i Oslo. BGE er satt sammen av første bokstav i de tre eiernes etternavn. I november 2017 åpnet de dørene til det

BGE CONTEMPORARY ART PROJECTS AS

- » Etablert: 2014
 - » Daglig leder: Brit Christin Anker Paulsen
 - » Eiere: Eli Lilleeng Ertvaag (50%), Kim Brandstrup (25%) og Marit Gillespie (25%)
 - » Forretningsområde: Kunstgalleri
 - » Lokalisering: Stavanger sentrum
 - » Antall ansatte: 3
 - » Internett: www.bgeart.com
-

nyoppførte galleriet i Kannik. Galleriområdet er på over 600 kvadratmeter, fordelt på to etasjer. Det lekre bygget er tegnet av arkitekt Hans-Olav Hansen i RAMP.

Månedlige utstillinger

BGE Contemporary Art jobber på prosjektbasis med en høyt profilert kunstnerisk stall.

– Det vanvittige nettverket til Galleri Brandstrup gir oss tilgang til internasjonale og skandinaviske kunstnere, inkludert en del yngre kunstnere, sier Lilleeng Ertvaag.

Hun understreker at de ikke kunne gjort den store satsingen uten Brandstrup i ryggen, og presiserer at det ikke er de samme utstillingene som vises i Oslo og Stavanger.

– Det er helt nye utstillinger, men BGE kan dra nytte av kompetansen og Brandstrups 30-årige erfaring.

Avdeling for salg av grafiske arbeider.



BGE har seks separatutstillinger i året. I tillegg har de Transit-utstillinger, som er mellomutstillinger. Da vises et utvalg av ulike kunstnere for å synliggjøre bredden i det de holder på med. Det er også en ambisjon at vi skal ha nye ting på veggene når besøkende kommer tilbake. Galleriet åpnet med utstilling av Michael Kvium, en av Danmarks mest profilerte samtidskunstnere, etterfulgt av det norske stjerneskuddet Sverre Bjertnes.

Internasjonalt nettverk

– Takket være samarbeidet med Brandstrup, har gallerieieren tilgang til et stort internasjonalt nettverk. Måten vi kommuniserer på i dag gir oss nye muligheter. Da vi åpnet utstillingen til Michael Kvium, fikk vi umiddelbart henvendelser fra flere steder i Europa. Det gir meg troen på at vi kan sitte her i Kannik og formidle fantastisk kunst!

– 70 prosent av Kvium-salget gikk ut av regionen, legger Brit Christin Anker Paulsen til. Hun er director ved galleriet, og har det daglige ansvaret for driften.

Store kunstnere i kjø

BGE har stor pågang av kjente kunstnere. I april åpner utstilling av Marina Abramović, og måneden etter kommer Christer Glein. Deretter er det attraktive navn som blant

«Visjonen er å være et galleri som viser internasjonal og nasjonal samtidskunst. Vi ønsker å være et bidrag til regionens kunstinteresserte. Vi ønsker også at kunstinteresserte utenfor vår region skal legge turen til Stavanger for å oppleve kunsten i galleriet vårt»

Eli Lilleeng Ertvaag



annet Ola Kolehmainen, Fredrik Raddum, Bjarne Melgaard og Kjell Erik Killi Olsen.

– Dette er en gave til byen. Mange sier de får opplevelsen av å komme til et internasjonalt galleri når de går inn dørene her, sier Paulsen.

Vil vise det beste

– Hvilke mål har dere satt dere?

Vi håper å være med på å øke fokuset på utsmykninger generelt i regionen. Vi vil gjerne være deltakende i prosessen både i

innendørs og utendørs utsmykning. Dette er en spennende region der flotte bygg blir reist, så vi tenker at vi har mye å bidra med, og kan tilby et variert og fantastisk kunstnernettverk, sier Lilleeng Ertvaag.

– I tillegg må vi bare fortsette det gode arbeidet. Vi skal tørre å vise det ypperste. Dette er en corny satsing på hjørnet av Kannik, sier Lilleeng Ertvaag.

Paulsen tilføyer at de to separatutstillingene de har hatt hittil, har blitt meget godt mottatt.

– Vi har ikke hatt en eneste dag uten besøk. Det er både bedrifter og lag, skoleklasser, bedriftskunstforeninger og andre interesserte som kommer på omvisning. Folk i alle aldre er interessert, og det setter vi stor pris på. Den eldste besøkende vi har hatt var 94 år. Alle er velkomne til oss, sier Paulsen.

De forteller at folk kommer innom og sier det er stas med et slikt galleri for byen og for egen interesse. Det synes de er fantastisk og over all forventning. På åpningen kom 530 mennesker, og det ble fullt hus.

– Jeg ble helt overveldet over denne massive interessen, og sto og smågrein litt på lageret. Det er litt sånn granatsjokk ennå for meg at vi bygget og åpnet dette. Nå har vi booket kunstnere ut år 2020, og får henvendelser fra hele verden, sier Eli Lilleeng Ertvaag smilende.



#TGIM™

THANK GOD IT'S MONDAY

Jippi, endelig mandag!

En dag full av muligheter – starten på noe nytt!
Nå er det på med PC'en, og så er det pendling
til kaffemaskinen og prosjektarbeid som teller.
Vi som jobber i Hinna Park gleder oss til hver
mandag.

Få din dose mandagsinspirasjon på:

www.hinna-park.no/tgim



HINNA PARK

THANK GOD IT'S MONDAY



Digital Revolusjon i oppdrett

CHRISTIAN RANGEN • partner i Engage//innovate, serie-gründer, investor, Høyskolelektor BI

Netflix, Amazon, Spotify, Alibaba; alle er de digitale ledere innen sine områder. I dag står verden overfor en ny digital revolusjon; mat.

Viktige områder som «fra land til hav», «matsikkerhet» og «bærekraftig produksjon» møter alle den digitale revolusjon. Kan Vestlandet ta den global lederposisjonen innen den digitale revolusjonen i oppdrett?

Vestlandet har siden tidenes morgen levd av havet. Fiske, sild, foredling til et globalt marked gjennom «tiger brands» og i nyere tid oppdrett og betydelig eksport har lagt grunnlaget for en by og en region med en av verdens beste levestandarder. I over 1000 år har Vestlandet eksportert torsk og sild til våre naboland. Vi var tidlig ute med merkevarebygging som «Crown Brand», «Golden Sky» og «Royal Family Sardines». Ny teknologi og nye arbeidsprosesser ble innført i høyt tempo.

Alle bransjer blir digitale

I dag står verden midt oppi en digital revolusjon. Bransje etter bransje, blir utsatt for de samme strukturelle driverne innen digitalisering.

Verdiskapningen flyttes fra fysiske eiendeler til informasjonsbaserte eiendeler. For etablerte bedrifter virker det ganske ufornuftig å delta i dette skiftet, da de nye modellene som vokser frem «just don't make any sense», sett gjennom tradisjonell strategi.

Noen bedrifter ser da store muligheter, mens mange etablerte aktører går under og forsvinner i dette skiftet. Nye forretningsmodeller vokser frem. Det oppstår nye verdiskapningsmodeller og nye bedrifter som tenker radikalt annerledes kan vokse frem i stor fart med høy impact i bransjen.

Dette skjer nå

Denne endringen skjer nå og den skjer raskt.

Vi finner en rekke «weak signals», som hver for seg ikke har stor betydning, men sett under ett, har alle sporene til et dramatisk digitalt skifte i en av Norges aller viktigste bransjer.

«Kan kunstig intelligens knekke lusa?», skrev Dagens Næringsliv i juni 2017.

Det siste året har det vokst frem en kraftig satsning på Vestlandet, ledet av Seafood Innovation Cluster i Bergen. Et bredt samarbeid på tvers av bransjen, fra Telenor til Marine Harvest, bruker IBM Watson og kunstig intelligens til å kartlegge og predikere lakselus. Nylig viste prosjektleder Björgolfur Hávarðsson betydelig utvikling i prosjektet på bare noen måneder. Aftenposten trekker frem IBM Watson i norske oppdrettsanlegg som et eksempel på digital utvikling i næringen.

Men Watson er bare toppen av det berømte isfjellet. 5G nettverk på 4000 oppdrettsmerder vil gi infrastruktur til bølgen som nå kommer. DNV GL har lenge snakket om betydningen av blockchain inn i verdikjeden for å spore fiskens opprinnelse, fra norske fjorder til asiatiske konsumenter. På Bryne har Molaug-familien samlet 50 års robotikkerfaring i Aqua Robotics og bygger nå nye roboter for oppdrettsbransjen. Fjernstyring fra land, sensorer, big data analyse, autonome systemer og ikke minst en serie oppstartsbidrifter som Fishency Innovation AS driver nå en utvikling i stadig raskere tempo.

Fra Silicon Valley til Vestlandet

Det var mange i Bergen som sperret øynene opp nylig, da oppstartsselskapet Aquabyte annonserte at de hadde hentet 27 millioner kroner, primært fra amerikanske investorer, for å bygge software og løsninger basert på

kunstig intelligens for oppdrettsnæringen i Norge. Serie-gründer, 26 år gamle Bryton Shang, tok med seg tunge investorer, sovepose og lang erfaring innen kunstig intelligens til Bergen og utvikler nå Aquabyte i et rivende tempo.

Shang og miljøet hans er trolig bare starten på en bølge internasjonale oppstartsselskap som vil flokke til Vestlandet for å utvikle fremtidens digitale oppdrett bransje.

Alibaba New Retail

Den store driver, men kanskje ukjent for mange, kommer til å bli Alibaba. Det 19 år gamle kinesiske selskapet er i ferd med å bli verdens mest dominante e-handelselskap, men beveger seg lynraskt over i fysiske butikker, restauranter og tyngre verdikjeder. Under deres nye «New Retail Strategy», utvikler Alibaba fremtidens butikkopplevelse, som kombinerer den digitale informasjonsstrøm med fysiske butikker. Stavanger-selskapet EIR of Norway, jobber nå tett med å integrere seg i Alibabas digitale univers og vil trolig bli en ledestjerne for mange vestlendinger som ønsker å nå verdens største sjømatmarked i fremtiden. Da er 块块 og 块块块块 to strategiske områder man bare må mestre.

Verden beveger seg. Digitalisering skjer i dag innen oppdrettsbransjen. Spørsmålet nå er «vil Vestlandet lede?». Ønsker vi, klarer vi, å samle oss, ta en kraftanstrengelse på en global arena. Klarer vi tiltrekke oss kompetent kapital, internasjonale investeringsfond, de beste teknologene og bygge en bransje for fremtiden? Eller, nøyer vi oss med å si at «det var bra oljeprisen kom tilbake....»?

«I dag står verden midt oppi en digital revolusjon. Bransje etter bransje, blir utsatt for de samme strukturelle driverne innen digitalisering.»

Christian Rangen

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

JOBLEARN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jøran Pedersen, 23897250,
joran.pedersen@joblearn.no
Web: JobLearn.no

JobLearn ønsker å bli en foretrukket partner for alle som vil komme i jobb, bytte jobb, eller bemanne sin bedrift! JobLearn, tidligere Reaktorskolen, ble etablert i 2003. Vi har siden oppstart jobbet på oppdrag hovedsakelig for NAV, med å holde arbeidsrettede kurs og formidle arbeidskraft til bedrifter. JobLearn eies av Intendia Group, et av Skandinavias ledende utdanningskonsern med virksomhet i Sverige og Norge. Konsernet består av 12 sterke og uavhengige merkevarer, og hvert år utdanner og utvikler selskapet over 40 000 studenter og deltakere.



RETAIL STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anne Langeland Espedal, 976 52 884, anne@espedal.as
Web: retailstavanger.no

Retail Stavanger er et samarbeid mellom flere eiendomsaktører i Stavanger sentrum. Dette er et godt sted å begynne hvis du leter etter gode lokaler i byen.



SIXTY NORTH AS

Beliggenhet: Heggedal
Kontaktperson: Austin Bingham, 47624906,
austin@sixty-north.com
sixty-north.com

Sixty North is a software product company, consultancy and training provider based in Norway and operating throughout Europe. Sixty North create novel and interesting online services and mobile products, such as our forthcoming navigation and inspiration service, Open Trails. Sixty North experience specifying, designing and building complex systems for complex scientific and engineering systems in the energy, defence and instrumentation industries uniquely equips them to solve problems using sophisticated software development approaches.



TIL LEIE I STAVANGER

Sentrumsnære og fleksible lokaler med kontor, verksted og lager

DUSAVIKVEIEN 39
3363 KVM

KALHAMMEREN

- Representativ eiendom beliggende langs Dusavikveien ca. 3 km fra både Stavanger sentrum og Dusavikbasen.
- 1527 kvm kontor og 1836 kvm lager/produksjon, hvorav ca. 406 kvm høytlager med 5,5 m takhøyde
- Mulighet for å dele opp arealene
- Flott utsikt over Byfjorden.
- Felles kantine
- God parkeringsdekning
- Lokalene er ledig for overtakelse

DNB NÆRINGSMEGLING AS



STIAN MILJETEIG
971 91 780
stian.miljeteig@dnb.no



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

CATORI AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kaja Lillelien, 99 56 66 67,
post@catori.no
Web: catori.no

Catori tilbyr transformasjon og vekst for mennesker og organisasjoner gjennom bevisstgjøring og aktivisering av naturlig livskraft. Catori people er for privatpersoner som har et ønske om personlig vekst og utvikling. Catori legger til rette for å støtte deg på veien mot å komme i kontakt med din essens, si ja til livet, få kontakt med din indre styrke og leve rett fra hjertet. Catori gjør individuell coaching og har ulike workshops og retreats for grupper som handler om å lære å forstå hvordan vi kan påvirke og endre vår egen bevissthet og adferd mot gode relasjoner, glede, energi, måloppnåelse, økt prestasjon og livskvalitet.



CATORI

ENSIGN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Trude Erstad, 51 86 05 60,
trude@ensign.no
Web: ensign.no

Ensign er et selvstendig og kreativt byrå med fokus på idé, konseptutvikling og design. Som et av regionens mest erfarne byråer, tilbyr selskapet et stort utvalg av tjenester innen trykte medier, digitale- og sosiale medier, nettsider, film, messestands, pakningsdesign, VR og 3D visualisering. Ensign ble etablert i 2001, og gjør det meste "in house". Ensign tilbyr tjenester innen ILogo, visuelle profiler, identitesdesign, strategi, rådgivning og reklamekampanjer i alle medier.

ENSIGN

GRØSFJELD ADVOKATFIRMA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjell Erik Grøsfjeld, 46 43 02 34,
advokat@grosfjeld.com
Web: grosfjeld.com

RØSFJELD Advokatfirma AS ble etablert av advokat Kjell Erik Grøsfjeld og er et «boutique»-firma som bistår med juridisk rådgivning til ulike virksomheter samt privatpersoner innen bestemte fagområder. Firmaet har hovedfokus på bygge- og eiendomsjus. GRØSFJELD Advokatfirma bistår sine klienter med forretningsjuridisk rådgivning innen avtale- og kontraktsrett, arbeidsrett, selskapsrett, pengekravsrett, panterett og forvaltningsrett. I tillegg bistår firmaet med IT- og immaterialrett knyttet til bl.a. IT-kontrakter, varemerke- og markedsrett.

GRØSFJELD
Advokatfirma
9



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

Regnskap i skyen

Effektivt samarbeid med regnskapsfører med automatisert skybasert system. Vi tilrettelegger for optimal systemutnyttelse og arbeidsdeling, og bidrar med relevant og fornuftig rådgivning.

Ta kontakt for et uforpliktende tilbud!

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

VESTKORN MILLING AS

Beliggenhet: Tau
Kontaktperson: Børge Eie, 51740300,
beie@vestkorn.no
Web: vestkorn.com

Vestkorn is the biggest producer in Europe of protein- and starch concentrates from dry processing of pulses. The company is also the only one in Europe running this kind of processing plant on a continuous basis, 24 hours a day. Vestkorn produces and sells ingredients. And that's it! Unlike other suppliers of pea concentrates in Europe, Vestkorn does not produce and sell petfood nor feed. Vestkorn is the biggest exporter of 100% Natural pea protein from Europe to North-America and the only producer of a 100% Natural 65% faba protein concentrate.



TIMECH AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Trine Hølland, 51313440,
trine@timech.no
Web: timech.no

Timetech er en produksjonsbedrift med høye krav til kvalitet og miljø. Timetech har en moderne maskinpark og stor erfaring innen CNC maskinering av ulike materialkvaliteter som vanlig stål, rustfritt/syrefast og høylegert stål som Duplex, SuperDuplex, Inconell og Titan samt ulike plastkvaliteter.

Timetech samarbeider med sine kunder i prototyp- og utviklingsarbeid, samt produksjon av mindre eller større serier for en rekke meget krevende samarbeidspartnere, både innen offshore-, skips- og landbasert industri.



NEMCO AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Sindre Furnes Sola, 971 73 757,
sindre.sola@nemco.no
Web: nemco.no

In today's evolving energy landscape, Norwegian energy equipment manufacturing company (nemco), is in the center of opening new and exciting possibilities within oil and gas well maintenance. With nemco's extensive experience in the techniques of well intervention, they are uniquely equipped to offer the most innovative coiled tubing and drilling/ work over rigs in the industry today. Among NEMCO'S core products are snubbing/work over unit complete with continuous circulation capability and coiled tubing technology, which prolongs fatigue life of coiled tubing and enables slow rotation of the coiled tubing for reduced sliding friction and extended reach capabilities. Located in Bryne, Norway, the company work close with their clients world wide, to offer tailored solutions to specific customer needs.



NYE NÆRINGSLOKALER SENTRALT I HILLEVÅG



FERDIGSTILLES 4. KVARTAL 2018

Fleksible størrelser og løsninger • Elegant Teglstensbygg • Meget god eksponering

MITT
HILLEVÅG

MITTHILLEVÅG.NO

KONTAKT JARLE HOLMEN
481 36 377 - jarle.holmen@em1.no

EiendomsMegler 1

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 2000 bedrifter med 150.000 ansatte i ulike sektorer. Vi jobber på vegne av våre medlemsbedrifter for å fremme næringslivets interesser fra Dalane i sør til Ryfylke i nord.



HENRIETTE HAVN
Tavlemontør, Elcor



EMILIE VOLL
Servitør, Renaa Restauranter



HERBJØRN VESTVIK
Daglig leder, Kallesten
revisjon og regnskap

neste medlem?

Vi har plass til flere

post@naeringsforeningen.no // 51 51 08 80



GUNHILD SEIM
Trompetist, Lifesound



CHRISTIAN ØYE
Gründer, Gosta





Vi må løfte i flokk

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Ingen annen region utenfor Oslo skaper større verdier enn Stavanger-regionen. Det er ingen selvfølge.

I 2016 skapte norske bedrifter verdier for svimlende 1356 milliarder kroner. 14,4 prosent av denne verdiskapningen fant sted i Rogaland, selv om vi bare er 8,9 prosent av landets befolkning. Det skyldes ikke bare regionens posisjon knyttet til produksjon av olje og gass.

Den nye rapporten fra DNB slår fast at det bare er tre fylker som kan vise til større verdiskapning om man kun legger små- og mellomstore bedrifter til grunn for regnskapet. Over 40 prosent av den samlede verdiskapningen i landet skjer i nettopp disse bedriftene.

Dette faktum er det god grunn til å være stolt av!

Ryggraden

Selv om de små- og mellomstore bedriftene i Rogaland representerer en noe mindre andel av verdiskapningen enn det totalen viser, sto disse alene for 52 milliarder i vårt fylke i 2016.

Banksjef i DNB, Terje Roalsvig Fanebust, har helt rett når han sier til Aftenbladet at disse bedriftene utgjør selve ryggraden i samfunnet vårt. Noen av dem er kjente varemerker og har levert resultater både i oppgangs- og nedgangstider i generasjoner. Andre er relativt nystartede bedrifter som vil vokse og i økende grad bidra til å opprettholde nivået på den verdiskapningen fylket representerer.

I vinter fikk vi også presentert tall som gir en oversikt for de ulike fylkenes bidrag til fellesskapet i form av skattekroner. Legger man sammen personskatten, selskapsskatten og arbeidsgiveravgiften utgjorde denne summen i fjor for hele landet 476 milliarder kroner. 104 milliarder, eller nær hver fjerde krone, kommer fra Rogaland. Her troner vi helt på toppen av statistikken.

Igen: Vi er under ti prosent av befolkningen, men står for nesten 25 prosent av skattekrone i landet.

På vakt

Mye av dette skyldes selvfølgelig store internasjonale selskap og særskatten knyttet til utvinning av petroleum. Oljeutvinning

har i en årrekke vært landets desidert største verdiskaper, men dels som følge av lavere oljepris passerte både varehandel, bygg- og anlegg, industri, transport og finans oljenæringen på verdiskapingsstatistikken i fjor.

Regionen har de siste årene vært preget av behovet for omstilling. De siste årene har også vist oss hvor sårbare regionen er for konjunkturedringer når vi har for få ben å stå på. Vi trenger flere, og vi trenger ikke

rammebetingelser og god forutsigbarhet, samt et byråkrati som ser etter muligheter, ikke begrensninger.

Vi har ikke råd til noe annet, enten det er snakk om framkommelighet i og rundt i storbyen, mellom landsdelene, flyrutetilbudet til og fra Sola, digital infrastruktur eller papirmøllen.

Ingen særinteresse

Næringsinteresser er ikke særinteresser, slik noen ofte ønsker å fremstille det. Gode vilkår for å drive næring berører oss alle, enten det dreier seg om bakeren på hjørnet, frisøren i sentrum, sportskjeden på Forus eller et oljeserviceselskap i Tananger.

Det handler ikke om verdiskapning i seg selv, men hvilke muligheter det å skape verdier gir for oss alle: Om arbeidsplasser, om utdanning, om å bidra til fellesskapet, utvikle kompetanse, om oppvekstvilkår, om helse og velferd, om å gi rom og muligheter for kultur og organisasjonsliv – om deg og meg og hvilket samfunn vi ønsker og vil at våre barn skal vokse opp i.

Alle er vi til syvende og sist avhengige av gode rammevilkår og en sunn utvikling innenfor det private næringslivet – også de som jobber i offentlig sektor. Skattekrone som betaler for offentlig sektor oppstår i næringslivet.

Code tegn i tiden

Nylig passerte medlemstallet i Næringsforeningen hele 2000 medlemmer. Stavanger Aftenblad har styrket sin næringslivssatsing kraftig med gruppen Energi-Finans, og SpareBank 1 SR-Banks konjunkturbarometer viser stor optimisme i regionen. Det er med andre ord grunn til å være optimist, og det er grunn til å kunne ferie oss selv. Vi har vist betydelig omstillingskompetanse i tøffe tider og vi kan glede oss over at nå går det bedre igjen. Og kanskje aller viktigst; jeg tror vi har lært at et høyt kostnadsnivå og en for ensidig satsing på én næring, kan være risikofyllt. Vi er ikke nødvendigvis smarte selv om oljeprisen er 120 dollar fatet. Men når den er 30 dollar fatet, må vi være smarte for å klare oss og skape ny vekst. Det har vi altså klart!

«Alle er vi til syvende og sist avhengige av gode rammevilkår og en sunn utvikling innenfor det private næringslivet – også de som jobber i offentlig sektor.»

Ådne Kverneland

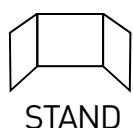
minst å heie på alle dem bruker både tid, kompetanse og kapital til å satse – enten det dreier seg om å starte nye bedrifter, nye produkter og nye arbeidsplasser.

I flokk

Vi trenger aktive investorer som kan bidra med både kunnskap og kapital og som er villig til å ta risiko. Men vi har også behov for en offensiv offentlig sektor – både lokalt, regionalt og nasjonalt, som legger forholdene til rette for utvikling både i eksisterende og ny virksomhet. Vi må satse på å utvikle kompetanse og kunnskap med gode rammebetingelser for våre utdanningsinstitusjoner, og vi trenger å utvikle gode infrastrukturer. Og politikerne våre må sørge for fleksibilitet, romslige

MESSELØSNINGER

En vellykket messe handler om relasjonsbygging og salg, men også om forberedelser, idé, logistikk og deadlines. Det er ingen ulempe å skille seg ut med en funksjonell og god stand. Kanskje til gjenbruk? Kompetansen og løsningen finner du hos oss i Stavanger – enten du skal til Bryne eller Brunei.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no



Har vi mistet Statoil nå?

BJØRN VIDAR LERØYEN • energikommentator, Lerøy Media

I begynnelsen var oljen og staten. Og staten og oljen ble Statoil. Så kom forslaget om navneskifte, og tvilen og spørsmålet: Har vi mistet Statoil nå?

Det hviler noe sakralt over norsk oljehistorie. Følelsene er sterke, særlig knyttet til Statoil. Det er ikke bare et spørsmål om følelser, men enda mer om stolthet. Vil vi føle mindre nærhet og bli mindre stolte når selskapet skifter navn?

Vi har våknet til nyheter om at staten hadde vingeklippet statsoljeselskapet, børsnotert selskapet og gitt grønt lys for fusjon mellom Statoil og olje- og gassdelen av Norsk Hydro. Så kom nyheten om at Statoil ikke lenger skal være Statoil, men Equinor.

Alle disse nyhetene er brudd med det de fleste trodde ville bli den historiske line, men det er det som kalles utvikling, forberedelse til en fremtid som blir annerledes enn fortiden. Statoils første sjef snakket om å innta høydedragene. Statoils andre sjef snakket om paradigmeskifter. Arve Johnsen bygget statsoljeselskapet. Harald Norvik sendte selskapet på børs. Eldar Sætre setter et nytt navn på Norges største og viktigste industriprosjekt. Ingen av konsernsjefene har tilbrakt flere år i selskapet enn Sætre.

Dynamikk

I starten trodde vi at Statoil var kommet for å bli, til evig tid et statsoljeselskap, og at eierskapet aldri kunne endres. Men oljemarkedet endret seg, oljeindustrien endret seg og staten endret sitt syn på marked og statlig eierskap. Den største hemmeligheten bak den suksesshistorien om den norske modellen er dynamikken, evnen og viljen til å gjøre indre endringer i takt med ytre endringer.

Når Sætre nå foreslår å gi Statoil nytt navn, er det ikke mer oppsiktsvekkende eller dramatisk enn da Norvik foreslo børsnotering og Helge Lund foreslo fusjon med Hydro.

Hvor står så den første ansatte og sjef, i denne historiefortellingen? Johnsen foreslo å opprette et integrert og operativt statsoljeselskap. Han bygget selskapet sammen med den generasjon gode medarbeidere som han ansatte. Han inntok høydedragene og gjorde de strategiske beslutninger som selskapet fortsatt nyter godt av. Han hadde frimodighet, ambisjon og vilje til å skaffe seg halvdelen av Statfjord, oljefeltet som skapte oljeselskapet. Han gikk i spissen for de store beslutninger:

Kryssing av den dype Norskerenna, salg av gassen i Statfjord til en pris som sidestilt gass og olje, utbyggingen av Gullfaks, salg av gassen i Troll. Han var grensesprengende stor og ambisiøs på vegne av en liten nasjon som takket være oljen og gassen ble en stormakt i energi. Da Stortinget i 1972 vedtok å opprette Den norske stats oljeselskap AS, sto det klart at navnet måtte gis en forkortelse til dagligtale. Det kunne blitt DNSO, og det var også et reelt forslag. Det kunne kanskje fungert like godt som forkortelsen på Venezuelas statsoljeselskap, PDVSA, som er et innarbeidet begrep i oljens verden, som det iranske statsoljeselskapet NIOC. Andre land valgte navn som Petrobas og Pemex, og selv utenforstående forstår at det her dreie seg om Brasil og Mexico.

Eierskap og om forretning

Arve Johnsen sørget for at det selskapet som han omtaler som sitt fjerde barn, fikk navnet Statoil. Det et navn som fortalte noe om eierskap og om forretning. Det var altså et statsoljeselskap som drev med olje. Jeg velge med omhu fortidsbenevnelsen. Det var. Men verden er i forandring. Staten er ikke lenger eneeier i Statoil og selskapet driver med mer enn olje. Innenfor petroleumssegmentet er Statoil et like betydelig gasselskap som oljeselskap. Statoil utvikler seg dessuten som energiselskap, der fornybarhetssegmentet blir mer og mer tydelig og satsingen betydelig. Vi snakker om vind og sol i tillegg til olje og gass.

Gjennom Norges oljehistorie og utviklingen av den norske oljemodellen har Statoil vært det viktigste prosjekt. Gjennom et halvt århundre har vi utviklet et samfunn som både økonomisk og teknologisk har tatt store sprang fremover i velstand og kunnskap.

Vesentlig forskjellig

Vi har 50 års oljehistorie bak oss og vi har minst 50 års oljehistorie foran oss, men vi gjør klokt i å forstå og ta konsekvensene av at de neste 50 årene blir vesentlig forskjellige fra de første. Det er i dette bilde av skiftende tider vi må se forslaget om å gi Statoil et nytt navn.

Verdens behov for olje vil av mange grunner gradvis avta, men ikke opphøre på lenge. Energibildet tilføres nye elementer,

først og fremst av fornybare kilder. De kloke oljeselskaper omdefinere sin rolle, utvider sine forretningsområder og perspektiver og kaller seg energiselskaper.

Navnet Statoil har gjennom snart 50 år vært et av Norges beste merkevarer. Navnet rekker langt ut over landets grenser og det har skapt og skaper respekt der det nevnes.

Så hvorfor skal man bytte ut en suksess?

Veien videre

Det handler om veien videre, en videreutvikling, en fornyelse og ikke minst handler det om å appellere til nye generasjoner. Statoil har gjennomlevet sine første generasjonsskifter og endringer i eierskap. Fra å være et statsoljeselskap med sine hovedoppgaver knyttet til den norske kontinentalsokkelen, har selskapet utviklet seg til et globalt energiselskap. Rekrutteringen skjer også globalt, slik at selskapet gjennom sine ansatte representerer et nasjonalt og kulturelt mangfold. I en slik sammenheng kan vi forstå og forsvare et nytt navn.

Å finne et navn som bærer er krevende. Det er nok mange som forstår Statoils behov for å endre navn, men som ikke begriper navneforslaget. Det blir et spørsmål om tilvenning og ikke minst om å gi det nye navnet et innhold. Der kan man ta hele Statoils historie, nåtid og fremtid i bruk. Det nye navnet kommer, det vil festne seg til å bli et begrep.

Så sier vi farvel til Statoil som navn, men vi mister ikke alt det som ligger bak navnet, menneskene, ideene, kulturen, teknologien og den fantastiske verdiskapingen.

Equinor har fremtiden på sin side, fordi det bygger på en historie som gir bærekraft. For å si det med Isaac Newton: Standing on the shoulders of giants.

Det handler om respekt for fortiden og åpenhet, ydmykhet og dristighet for fremtiden.

Selskapets egen begrunnelse for det nye navnet er:

Navnet Equinor kombinerer «equi», utgangspunktet for ord som «equal», «equality» og «equilibrium» – likhet, likeverd, likevekt og balanse, og «nor» som signaliserer et selskap som er stolt av sin norske opprinnelse, og ønsker å bruke dette aktivt i sin posisjonering.

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



FREDHEIMARENA
KONFERANSEENTER

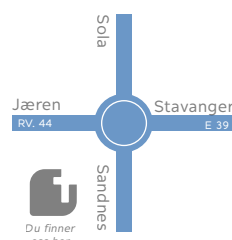
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



51 60 31 70
FREDHEIMARENA.NO
post@fredheimarena.no

På tide å lufte seg litt?



Ta en time-out. Bli med FjordEvents på RIB-tur!

Ypperlig som teambuilding, firmatur eller kunde-event. Vi syr sammen fullt opplegg med aktiviteter og herlig lunsj eller middag etterpå.



Eller bare en kjapp luftetur på en time eller to? Velkommen ombord!

FJORD
events



Mer informasjon og booking: www.fjordevents.no | post@fjordevents.no | +47 97 94 20 00



Lavt og lett – eller surt og høyt?

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

Det litt fornøyelige er at reven i den norske oversettelsen av Æsops fabler ikke jakter på søte druer, men på rognebær. Den norske reven holder seg altså til sannheten.

Ordbilder og ordtak er nyttige for å kommunisere om hva som er bra og mindre bra i organisasjon og ledelse. «Godt begynt er halvt fullendt», «Djevelen sitter i detaljene», «Alt er mulig. Det umulige tar bare litt lenger tid», «Den som ingen ting gjør, gjør aldri feil», er noen av flere hundre eksempler innenfor temaet arbeid. Ordtakene inneholder mye folkevisdom bygget på erfaring, selv om det for de fleste ordtakene finnes det ett som gir det motsatte budskapet, og lyder like fornuftig. Av og til inneholder ordbildene rein vitenskap.

Dårlige vaner fordriver de gode

En vitenskapelig lov som fortsatt lever i beste velgående har fått sitt navn etter Thomas Gresham, som i 1566 grunnla Londons første børs. Loven sier at dårlige penger fordriver de gode. Loven finner sitt bevis i at dersom det finnes mynter i omloop som har samme verdi, men er laget av forskjellig metall, vil den mynten som har høyest metallverdi forsvinne ut av sirkulasjon. Dette er en forbannelse som rammer de fleste samlere. For frimerkesamlere er det vanskelig å oppdrive merker med helt perfekt tagging og har leselig poststempel med stede og dato. Disse står nemlig allerede i noen samleres fineste albumer og kommer sjelden på markedet. Andre eksempler: Kokkene på gourmet-restauranter kjøper sjelden kjøtt og fisk fra ferskvaredisken på supermarkedet. Den ferskeste og mest perfekte fisken eller kjøttstykket er nok plukket ut av de salgsleddene som var før produktet nådde vanlige forbrukere. Gourmetkokkene finner vi derfor på brygga eller i slaktehuset tidlig på morgenen, slik at de får sikret seg den beste kvaliteten. Innenfor organisasjons- og lederutvikling har Greshams lov fått en annen betydning. Den kan uttrykkes slik: «mens trivielle oppgaver blir løst raskt, blir viktige oppgaver aldri løst». Varianter er at «drift vil alltid gå på bekostning av

nyskaping» og «de dårlige vanene er mindre slitomme enn de gode, som dermed fordrives».

Lavthengende frukt

Fra naturen henter vi uttrykket lavthengende frukt. Det betegner at de fleste fruktbærende trær oftest har greiner som er lave nok til at dyr og mennesker kan nå dem uten store anstrengelser. Frukten er nok ikke så moden og attraktiv som frukten på de høyeste greinene. Men det er mye frukt og den er enkel å høste. Derav betegnelsen «lavthengende frukter», som vanligvis betyr å nå de enkleste målene med minst mulig anstrengelse. I forretningsspråket betyr det eksempelvis at man satser på lett tilgjengelige kunder eller produserer med de minst kostbare løsningene før man går løs på de vanskeligere oppgavene. På sydenturer kjenner vi fenomenet turistfeller, som er restauranter og barer som ligger tett opptil de store hotellene. Der er man innom en gang i løpet av ferien og går aldri dit igjen. Men det er mange nok nye turister som dukker opp, så det er alltid fullt på slike steder. Bodene på torget i Stavanger baserer seg også på salg av lavhengende frukt til cruiseturister.

Økologiske kriser har gjerne fulgt i kjølvannet av å høste fra de lavtliggende greinene. Den lettfangede fisken tas fort ut, og den gjenværende bestanden blir knapt bærekraftig, de gode beitene overbeites, regnskogen er lett å hogge; det kortsiktige er lønnsomt for denne generasjonen, men sparer lite til den neste. Men lavthengende frukt har en positiv side i utvikling av organisasjoner. Det ligger utrolig store gevinster i å få vekk heft og småplunder i produksjonen. Kjernen i LEAN-konseptet bygger på at man først høster de mange, men enkle gevinstene, og så tilegner seg kompetanse til å nå de store. Innenfor medisinen venter vi alle på gjennombruddet i forskningen, på at det lages preparater

som tryller vekk alle plager. Sannheten er at det ligger lavthengende frukter rett foran øynene våre, men vi ser dem likevel ikke. All forskning viser at de aller fleste ville fått bedre helse ved å gjøre enkle tiltak som er lett tilgjengelige: Få kontroll på blodsukker, rette opp næringsubalanser, gå trapper og ta noen turer med bikkja eller kjæresten.

Høyt henger de og sure er de

Æsops fabler er for konsulenter innen ledelse og organisasjonsutvikling som Bibelens lignelser er for en prest. Her finnes fortellinger som kan omsettes til evigvarende sannheter i organisasjoners daglige liv. I en fabel rasker reven rundt en vinranke og vil få tak i de høyest voksende og søteste druene. Han hopper og bærer seg, men forgjeves. Da sier han til seg selv: «Høyt henger de og sure er de». Gjennom å snakke ned nederlaget får han utjevnet misforholdet mellom forventning og resultat. Slik er det også i disse dager når årsresultatene presenteres. Går det bra, nyter man de høyt hengende fruktene i sjampanjeform. Går det dårlig, er det mange unnskyldninger som sier at det egentlig ikke var så viktig å nå målet. Man var like god som de fleste konkurrenter, og det er flere parametere som sier at man er på rett vei.

Det er litt fornøytelig at reven i den norske oversettelsen av Æsops fabler ikke jakter på søte druer, men på rognebær. Den norske reven holder seg altså til sannheten. Rognebærene er sure og høyt henger de. Det er tulle å gjøre store anstrengelser for å nå dem. Av og til kan det være riktig å ikke strebe høyere enn man har kompetanse og ferdigheter til. Det blir bedre resultater av å holde seg i flytsonen. Men å trives uten ambisjoner og plukke lavt hengende frukter i all eve, flytter ingen grenser. Likevel kan den norske reven ha rett. Straffen for å vinne Tour de ski kan bli at resten av sesongen blir ødelagt. «Alt med måte»!

«Æsops fabler er for konsulenter innen ledelse og organisasjonsutvikling som Bibelens lignelser er for en prest.»

Einar Brandsdal





Alexandra Morris, Investment Director in Skagen Funds.

Diversity as an Asset

Skagen Fondene, Skagen Funds, in Stavanger employs 132 people from 12 different nations. This diversity represents many opportunities for the company – and for our region.

BY: TRUDE REFVEM HEMBRE

Skagen Funds is a Norwegian fund management company established in 1993. Skagen is part of Storebrand, but remains an independent investment boutique reporting to its own board. Stavanger is home to their head

office, located in the heart of the city. Skagen also has branch offices in Oslo, Trondheim, Ålesund and Bergen, as well as international offices in Stockholm, Copenhagen, London and Amsterdam. The company manages 16 mutual funds and has approximately NOK 73 billion under management.

Advantages of a multicultural environment

Rosenkilden met Alexandra Morris, Investment Director in Skagen. She was born in the US and lived there for 13 years before moving to Norway. She is used to an international environment, having studied in Switzerland and worked in the UK. Morris' background is in international finance. She is one of the speakers at Stavanger Chamber of Commerce's Conference on 10 April.

– The Stavanger-region is home to people from 181 different nations. You employ a great variety of people from different countries. From which countries specifically?

– 69% are Norwegian, 12% come from Sweden, 6% from Denmark and also from Pakistan, Germany The Netherlands, Italy, Singapore, Great Britain, the US, Luxembourg and Iran. Not bad for a company with a total of 132 employees, replies Morris smiling.

Open-minded

– What do you consider to be the advantages of having a multicultural environment?

– By having a diversity of people from many different countries, we build on top talent from wherever we have found it. We can also avoid a homogeneity of thinking. We can learn from each other, and take advantage of best practice from a number of different markets. In turn, we can take what is best of Norway, like equality, transparency and gender diversity, and bring that into the other markets where we have offices or do business.

– What are your main focus areas in Skagen?



Colleagues at Skagen, Midhat Syed from Pakistan and Stein Svalestad from Norway. Photo: Skagen Fondene

– My main focus area within Skagen is to make sure that the portfolio department, the people who make the investments on behalf of our unit holders, works at its optimum. This entails making sure that we have the right type and combination of talent in the group, that we have good processes and enabling tools. This plays into our business vision which states that “Our clients shall experience Skagen Funds as the best market participant. This will be achieved by offering the best risk adjusted return, in addition to providing excellent communication, good service and competent follow up”.

Talent development

– What do you consider key factors for successful integration?

–The key factor to successful integration is that an employee feels that their talent is utilized to its fullest extent and the company also gets to benefit from the full breadth of

the talent, knowledge and experience that a diverse pool of people has to offer.

Make a difference

– Why are your employees satisfied?

– I would refer back to the question above. I think that Skagen historically has been able to offer an arena for employees to utilize their talents in a common pursuit of making a great fund management company focused on the clients. We have a culture of encouraging everyone – regardless of their role – to come forward with their ideas and really take part in making a difference.

Alexandra Morris remarks that it is important to take the time to come together and celebrate the small successes, so that everyone in the company can share in taking the credit for the achievements.

Rosenkilden thinks this is important in any industry and walk of life.

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

SCI EVENTS IN APRIL

07.04 ACTIVE 2018 - Hike to Bynuten

10.04 Doing business in Norway!

12.04 What you need to know when renting a house in Norway

13.04 Working in the Stavanger-region

15.04 Stained Glass One Day
Introduction Class - Learn an amazing new craft

19.04 Labour Market Update

29.04 ACTIVE 2018 - Geocaching

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

www.stavangerchamber.com



Når du trenger de beste
MOSAÏQUE
Headhunting & Consulting Services

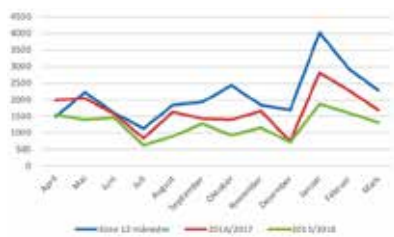
Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaïque.no

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mars 2018

2296

utlyste jobber



Det ble registrert 2296 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er en økning på 35 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Trenden med et stadig sterkere arbeidsmarked fortsetter dermed utover våren. Ledigheten i Rogaland går også nedover. Antall helt ledige er nå 3,1 prosent.

	jan.17	jan.18
Ledere	20	31
Ingeniør- og IKT-fag	139	336
Undervisning	115	175
Akademiske yrker	139	77
Helse, pleie og omsorg	386	446
Barne- og ungdomsarbeid	73	33
Meglere og konsulenter	58	96
Kontorarbeid	73	111
Butikk- og salgsarbeid	91	204
Jordbruk, skogbruk og fiske	25	19
Bygg og anlegg	219	360
Industriarbeid	114	152
Reiseliv og transport	122	139
Serviceyrker og annet arbeid	98	106
Uoppgitt	23	11
Totalt	1695	2296

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.



Vil ha kongressbyen

Stavanger Forum Convention vil ha fart på kongressbyen Stavanger. En av dem som skal sørge for luft under vingene er tidligere sjef i CHC Helikopter Service, Arne Roland. En stor internasjonal luftfartskongress er et av målene Stavanger Forum har satt .

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



opp og fly

Stavanger Forum har lang erfaring i å arrangere kongresser. Hovedmotoren har i mange år vært ONS, og de siste årene har også Nordic Edge truffet planken med Smart-byen.

Da Stavanger kommune og fylkeskommunen gikk inn som eiere av Stavanger Forum, ønsket man et betydelig løft på kongress-satsingen. Det resulterte i at det ble opprettet en Convention satsning, opprettelsen av et fond og oppbygging av et større salgsapparat for Forum-området. Et team på fem personer har nå i oppdrag å skaffe internasjonale og nasjonale store kongresser til Forum-området.

Direktør i Stavanger Forum Convention, Kari Holm, og tidligere sjef i CHC Helikopter Service, Arne Roland håper på en stor internasjonal luftfartskongress i Stavanger innen 2020.

Større innsikt

Stavanger Forum Convention skal arbeide tett sammen med Region Stavanger og byens øvrige næringsliv for å tiltrekke store kongresser og utstillinger til Forum-området.

Stavanger Kommune har alene satt av 30 millioner kroner i fondet som er dedikert til kongress og arrangementer.

- Vi har behov for å styrke kompetansen rundt det internasjonale markedet og har derfor engasjert et selskap som har spesialisert seg på kongress- og konferanse markedet for å lage en salgs- og markedsanalyse for regionen. Målet

er å identifisere markedet og kartlegge hva som er avgjørende for valg av en kongressby. Vi trenger større innsikt i kundenes valg og hvordan de opptrer når dette valget skal tas. Har vi ikke det, vil det være vanskeligere å treffe med en slik metodikk og salgskommunikasjon, sier direktør i Stavanger Forum Convention, Kari Holm.

Luftfartskonferanse

Et av de mest konkrete målene er en internasjonal luftfartskongress til Stavanger innen 2020. For å få til det har Stavanger Forum Convention engasjert tidligere sjef i CHC Helikopter Service, Arne Roland. Han skal frem til sommeren jobbe for å sikre et større luftfartsarrangement til Forum-området.

- Det finnes rundt 200 relevante konferanser og utstillinger innenfor luftfart på verdensbasis, men få av disse holdes i Skandinavia. Samtidig har Rogaland noen unike kompetansemiljøer innen luftfart, ikke minst innenfor helikopter. Det gjør vår møteplass relevant for flere i denne bransjen, sier Roland.

Entusiasme

Det er vanskelig å få en luftfartskongress til Stavanger uten at miljøet selv ønsker det, uten entusiaster og relevans for den internasjonale kongressen, mener Holm.

- Der kommer Arne sterkt inn i bildet. Han besitter et stort nettverk som er helt avgjørende for at vi både skal skape entusiasmen og knytte kontakt med de rette beslutningstakerne som kan sette i gang et så stort prosjekt, sier Holm.

Arne Roland tror arbeidet skal lykkes.

- Først og fremst på grunn av relevansen. Vi har et luftfartsmiljø og en kompetanse på dette området som er i verdensklasse innenfor sine respektive områder – både hver for seg og sammen - blant annet på komplekse operasjoner til havs med helikopter, avansert trening i simulatorer og vedlikehold av fly og helikopter, sier Roland.

Optimist

Så langt har Roland brukt tid på å kartlegge eksisterende konferanser, opprettet kontakt og invitert beslutningstakere til regionen. Man startet med en liste på 200, og jobber nå måltettet med et knippe av disse.

- Målet er minst en konferanse med utstilling innen 2020, som både innebærer flere tusen delegater som også kan gi store ringvirkninger for regionen. Bare gjennom den første fasen er jeg blitt mer overbevist om at dette definitivt er mulig å få til, sier Roland.

- Hvis vi greier å tiltrekke oss kongresser med inntil 5000 besøkende, er det estimert å gi 15 millioner kroner døgnet i ringvirkninger for lokalt næringsliv. I tillegg er det vanlig at kongressdeltakere kommer tilbake som turister for å oppleve alt det andre vår region kan by på, sier Holm.

NYTT OM NAVN



IRIS EILERTSEN VOLD

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Iris har master i endringsledelse og bachelor i barnevern fra universitetet i Stavanger. Hun har jobbet som saksbehandler i barnevernstjenesten en kort periode og flere år som pedagogisk leder i barnehage hvor hun har ervervet bred erfaring med veiledning, tverretattlig samarbeid og relasjonsarbeid. Både hennes utdanning og erfaring har gitt henne god innsikt i ulike sosiale, velferdsmessige, etiske og juridiske hensyn som regulerer norsk arbeidsliv.



PER MAGNE KJØLLEBERG

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Per har lang erfaring fra salg, ledelse, endringsledelse og omstillingsprosesser fra privat næringsliv. Han er utdannet statsautorisert revisor fra Handelshøgskolen i Bergen og har jobbet mange år innen bank, finans og regnskap. De siste årene har Per Magne hatt lederstillinger i internasjonale selskaper og har et utbredt nettverk i regionen. Han er opptatt av et inkluderende arbeidsliv.



ANNETTE NYSTED MONTGOMERY

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Annette har master i ledelse med fordypning i strategisk ledelse, kommunikasjon, og ledelse makt og mening. Hun har vært markedsansvarlig og leder for butikkdrift i interiør- og håndverksbransjen i mange år. Som leder for butikksjefene har hun bred erfaring med å veilede andre mot å nå sine mål, samt inngående bransjeinnsikt innen salg og service. Som personalansvarlig har hun erfaring med kompetansekartlegging, oppfølging, rekruttering og håndtering av personalsaker.



CATHRINE CARR EKROLL

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Cathrine har 3 års erfaring med oppfølging av psykotiske pasienter innlagt på psykiatrisk sykehus, samt flere års erfaring med salg og kundebehandling fra matvarebransjen. Hun har bachelor i arbeids- og organisasjonspsykologi med fokus på menneskene i arbeidslivet og hvordan en kan hjelpe dem å utvikle seg, samt håndtere og forebygge utfordrende situasjoner knyttet til arbeid. Hun har også en master i endringsledelse.



RANDI KARLSEN

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Randi har variert erfaring fra rekruttering og kundebehandling. Hun har også jobbet på Statoils HR servicedesk hvor hun hjalp ansatte med HR relaterte spørsmål og utfordringer. Hun har bachelor i samfunnsfag med personalledelse og tar nå et deltidsstudium i sosial kompetanse på VID vitenskapelige høyskole i Sandnes. Randi bor på Jørpeland og vil jobbe hovedsakelig med kandidater på Strand, Forsand og Hjelmeland.



ROLF ERIK BJØRNEREM

Ny karriereveileder i AS3 Employment

Rolf har bachelor i bedriftsledelse og reiseliv og har tatt videreutdanning innen helse, miljø og sikkerhetsledelse. Rolf Erik er sosionomstudent med særlig fokus på omstillinger i arbeidslivet. Han har lang erfaring med rådgivende kundebehandling og salg fra kjøkken- og interiørbransjen. Rollen som kundebehandler har gitt ham erfaring i individuelle samtaler, kartlegging og rådgivning. Han har også hatt en koordinerende rolle overfor flere aktører.



JARLEIF TVEDT

Ny senterleder for Tvedtsenteret

Jarleif Tvedt er ansatt som senterleder for Tvedtsenteret og Raglamysenteret og som driftssjef for eiendommene i Tvedt Eiendom AS. Han kommer fra stillingen som Operations Manager i FiSK Seafoodbar&Market/FiSK Pte Ltd i Singapore hvor han har jobbet med oppbyggingen av konseptet fra idé til driftsfase, og har før dette arbeidet hos Snorre Food



METTE VANDL

Ny senior rådgiver i Vega Consultants

Mette har erfaring som bland annet teknisk assistent, HR Generalist og HR Associate. Hun har god oversikt over leverandørindustrien i Rogaland. Variert bakgrunn gir henne innsikt om mange ulike posisjoner, og gjør at hun forstår kundenes utfordringer og ønsker når de skal ansette «den rette» - enten det er i en fast stilling eller i et midlertidig oppdrag. Mette er DISC-sertifisert.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



MORTEN RISTESUND-SELE
Ny karriereveileder i AS3 Employment

Morten har mange års erfaring med kommunikasjon, forretningsutvikling og oppsøkende salg. Han har master i internasjonal kommunikasjon og bachelor i markedskommunikasjon. Morten er sterk på relasjonsbygging og nettverksbygging og innehar solid kompetanse innen forhandlinger med leverandører på flere nivå. Han er målbevisst og resultatorientert samtidig som han er opptatt av å gjøre noe som har betydning for andre mennesker.



SYNNØVE SKJELDAL
Ny karriereveileder i AS3 Employment

Synnøve har mange års erfaring med å jobbe med mennesker i ulike livssituasjoner både i forhold til individuell oppfølging og gruppeundervisning. Hun har blant annet jobbet med oppfølging av unge i NAV, drevet med veiledning av utsatte grupper, samt stått ansvarlig for å etablere og drifte flyktningmottak. Hun har utdanning innen offentlig administrasjon, selvhjelpstudie og tverrfaglig veiledning. I tillegg har hun kurs i coaching og hypnoseterapi.



HANNE C. SØRENSEN
Ny karriereveileder i AS3 Employment

Hanne har erfaring med oppfølging av jobbsøkere. Tidligere har hun jobbet flere år innen bemanningsbransjen og salg. Hanne er positiv og tillitsvekkende, nysgjerrig og løsningsorientert. Hun jobber målrettet og markedsfokuseret og kan vise til gode resultater i forhold til arbeidsinkludering og bærekraftige løsninger for tiltaksdeltakere.



GUNNAR VIGESDAL
Ny karriereveileder i AS3 Employment

Gunnar har over 40 års erfaring fra privat næringsliv innen handel, eiendom og finans og høgskoleeksamen i sosialpedagogikk. Han er en forretningsmann med et bredt nettverk innen næringslivet i regionen. Gunnar har også jobbet innen headhunting og rekruttering. Han har kurs i NLP og Transition Coaching og har erfaring med undervisning i personlig utvikling og motivasjon fra NVH konsult/BI. Gunnar er opptatt av menneskers potensiale, er handlingsorientert og brenner for et inkluderende arbeidsliv.

Sandnes Havn utvider

I forbindelse med etableringen på Lura ferdigstiller vi to nye nye bygg i 2018. Dette gir mulighet for å kunne tilby ulike typer lokaler fra produksjonshaller med traverskraner til ute- og innelagring av gods og utstyr. Området ligger nært til Forus og E-39 med god adkomst.

Vi ønsker oss primært kontakt med leietakere som ser fordelene med å være på et havneområde og ha tilgang på kai og kraner m.v. Vi har også selskaper på området som kan tilby ulike tjenester som stuffing/ stripping av containere, transportarbeid, mekanisk/hydraulisk arbeid osv.

Ta kontakt med oss for å gå gjennom dine behov. Alle henvendelser behandles fortrolig.



Kontakt Havnesjef Thor Thingbø:
Tlf.: +47 950 234 85,
e-post: thor.thingbo@sandneshavn.no

 **SANDNES** HAVN

NYTT OM NAVN



OZGE OZ

Ny produktssjef i Dataunitor

Ozge Oz er ny produktssjef i Dataunitor. Hun har utdannelse innen ledelse og har erfaring med markedsføring. Dataunitor er et datateknikk og forskningsselskap med kontorer i Stavanger, Izmir (Tyrkia) og Palo Alto (USA). Dataunitor tilbyr data senter services, server og virtuell maskin plattformer, web portal og hosting services i tillegg til 2D/3D simuleringer til forskjellige hensikter. Som produktssjef vil Ozge være med å strukturere markedsføring og støtte administrasjon i Dataunitor.



FREDRIK GRANUM AASE

Ny oppstartskonsulent i Onix

Fredrik er utdannet markedsfører fra BI og skrev sin bacheloroppgave i internasjonal markedsføring ved Nanyang Business School i Singapore. Som oppstartskonsulent skal Fredrik støtte og hjelpe nye og eksisterende Onix Work kunder, slik at de får glede og nytte av all den smarte og tidsbesparende funksjonaliteten i programmet. Onix Work utvikles og leveres av Onix AS og er vårt hovedsystem.



ANDREAS BLIX

Ny key account manager i Onix

Andreas er en engasjert og utadvendt mann som har god kompetanse innen salg og kunderelasjonsbygging. Han har tidligere bl.a. jobbet som key account manager hos GET|TDC. Med sitt gode kjennskap til kundens måter å tenke på, vil han bidra sterkt til at Onix Work fortsetter å være den foretrukne løsningen innenfor løfteutstørsbransjen og innenfor digitalisering av arbeidsprosesser for leverandører, kontrollører og brukere av arbeidsutstyr.



NICOLAS GRUND KRISTENSEN

Ny leder for Onix People

Onix AS har pr. 5 mars 2018 ansatt Nicolas Grund Kristensen som leder for forretningsområdet Onix People. Onix People er en høyt spesialisert skyløsning for profesjonell håndtering av personell. Løsningen utvikles og leveres av Onix AS. Nicolas har over 13 års erfaring innfor salg og ledelse. I løpet av sin karriere har Nicolas jobbet med både små og store bedrifter, og med denne ansettelsen styrker vi dermed både vår organisasjon og Onix People's tilstedeværelse i markedet.



WHITNEY LOVE BREDLAND

Ny digital markeds koordinatør i Onix

Whitney Love Bredland er ansatt som digital markeds koordinatør hos Onix AS. Whitney er utdannet MBA (Master of Business Administration) fra University of Warwick (England) og har bred erfaring med digitale medier. Onix AS leverer skyløsninger og programvare til løfteutstørsbransjen og tilbyr systemer og kompetanse rundt digitaliseringen av arbeidsprosessene for leverandører, kontrollører og brukere av arbeidsutstyr.



ELISABETH ERIKSSON

Ny advokat i Arntzen de Besche

Elisabeth har bred erfaring innenfor det forretningsjuridiske området, og har særlig spesialisert seg innenfor selskapsrett og arbeidsrett. Utover dette har hun vært compliance-ansvarlig i et verdipapirforetak, og har gjennom dette betydelig erfaring med verdipapirrett. Hun bistår også klienter innenfor relevante compliance-områder. Elisabeth kommer fra stilling som Chief Compliance Officer hos Kraft Finans.



LAURITZ R. AMUNDSEN

Ny bemanningskonsulent i Sense Personell

Lauritz Amundsen er 25 år og kommer fra Sandefjord. Han har sin bakgrunn fra firmaer som Jotun og Komplett Group og har studert HR og personalledelse i Bergen.



FREDRIK SANDSTRÖM

Ny salgskonsulent i Temana Industri

Fredrik startet som salgskonsulent hos oss 1. mars. Han skal ha ansvar for bil-, og transportsektoren. Han har flere års erfaring innen salg mot privat- og butikkmarkedet. Som salgskonsulent får Fredrik brukt sine egenskaper innen salgs veiledning slik at kunden føler seg trygg og ivaretatt.



VIBEKE H. LANDMARK

Ny lønnsmedarbeider i Dataplan Regnskap

Vibeke Haugan Landmark startet som konsulent hos Dataplan Regnskap i august 2017, og ble i februar 2018 fast ansatt som lønnsmedarbeider. Vibeke har tidligere jobbet hos Amesto, Sola Kommune, Hitec og Kjell Haver.



TINA JOHNSEN

Ny regiondirektør Vest i Proplan

Tina Johnsen har 17 års erfaring fra It-bransjen og kommer til Proplan fra en jobb som prosjektleder hos Bouvet. Hun har erfaring fra salg, salgledelse, prosjektledelse og regionsledelse med software, konsulent og salg. I Proplan går hun inn i rollen som regiondirektør, og skal lede region Vest som består av Stavanger, Haugesund og Bergen.

NYTT OM NAVN



SILJE JOHANNESSEN

Ny forretningskonsulent digitalisering i Simplify

Silje vil bistå i digitalisering av dokumentflyt gjennom workshops, kurs, workflow mapping og praktisk implementering av arbeidsflyt prosjekter. Felles for prosjektene er at de tar sikte på å forenkle arbeidsdagen gjennom smart bruk av teknologi. Silje kommer fra Keylane hvor hun tidligere har jobbet med større implementeringsprosjekter. Formell bakgrunn er en mastergrad innen industriell økonomi og teknologiledelse fra NTNU i Trondheim.



OLE HEGGLAND

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Ole Heggland startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS 1.mars 2018. Ole kom fra Azets Allianse AS.



JAKOB JØRGENSEN

Ny forsikringskonsulent i Jæren Forsikring

Jakob Jørgensen er ansatt som forsikringskonsulent hos Jæren Forsikring AS. Jakob er nyutdannet fra BI Stavanger, med en bachelor i økonomi og administrasjon og har med seg erfaring i sikkerhet og trygghet fra PSS Securitas.



ROGER BANG EIE

Ny forsikringskonsulent i Jæren Forsikring

Roger Bang Eie er ansatt som forsikringskonsulent i Jæren Forsikring. Roger har en bred og variert bakgrunn innenfor privat og offentlig sektor. Hans erfaring med løsningsorientert salg basert på kundens behov gir økt trygghet for våre kunder.



HEINE TOPSTAD

Ny systemkonsulent i Dataplan Solutions

Heine startet som systemkonsulent i Dataplan Solutions 1.mars 2018. Topstad har tidligere jobbet i Eye-share AS som prosjektleder/rådgiver.

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.

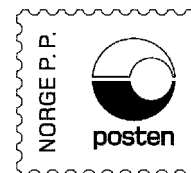
Er dere 4? Så hyggelig! Kommer det 150? Så flott. Inspirerende kurs- og konferansefasiliteter skal bli. Og vi lover å ta godt vare på deg. Strandhuset ligger 6 minutter fra flyplassen, 12 minutter fra Forus, 15 minutter fra Sandnes og 20 minutter fra Stavanger. Parkeringsautomat? Glem det!

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



STRANDHUSET
PÅ ØLBERG

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



Sommerrevyen i Sandnes AS presenterer:

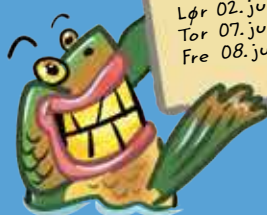
SOMMERREVVYEN 2018 MARITIMT

Regi: Trond Hanssen



Spilleplan (premiere 1. juni)

Fre 01. juni kl 19:30	Lør 09. juni kl 20:00
Lør 02. juni kl 18:30	Fre 15. juni kl 19:30
Tor 07. juni kl 19:30	Lør 16. juni kl 18:30
Fre 08. juni kl 19:30	Fre 22. juni kl 19:30
	Lør 23. juni kl 18:30



ticketmaster®

Telefon 815 33 133 (Billetter kan også kjøpes på Sandnes kulturhus og Stavangeren)



HOVEDSPONSOR



Bordbestilling: www.herefordandfriends.no

SPONSORER

SANDNESPOSTEN

OPTIMERA

Franzefoss

Gjenvinning

LERVIG
AKTIEBYGGERI

FABEL

Sandnes Sparebank



SAMARBEID

Big Horn
Steak House

P&S

