

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 05 · 2018 · ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Nå kommer Cruise- turistene

I juli har Tom Cruise og «Mission Impossible 6» filmpremiere og Preikestolen vises fram i all sin prakt over hele verden. Besøket til fjellplatået i vintermånedene har allerede doblet seg og nå mobiliserer reiselivsbransjen for å få maksimal effekt av all gratisreklamen.

Side 8





"An ser så liden
ud, her nerante!"

(...sa brurå)

Bli med oss
på RIB-safari
til Lysefjorden
og sjekk
størrelsen på
an sjøl!

FJORD
events

På tide å lufte seg litt?

Bli med FjordEvents på RIB tur. Vi garanterer frisk luft og moro, ypperlig som teambuilding, firmatur eller kunde-event. Vi syr sammen fullt opplegg med aktiviteter og herlig lunsj eller middag etterpå.

FjordEvents har 12 års erfaring som arrangør av store og små events.

Velkommen ombord!



Mer informasjon og booking:

www.fjordevents.no | post@fjordevents.no | +47 97 94 20 00



**Teambuilding?
Firmatur?
Kick off?
Blåtur?
Utdrikingslag?**



Eventyret starter på www.fjordevents.no eller på +47 97 94 20 00

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

08.05 Leverandørfrokost: SUS2023
09.05 Working in the Stavanger-region
15.05 Gi en ungdom en mulighet
23.05 Fagdag for offentlige anskaffelser 2018
24.05 Prestasjonskonferansen 2018
30.05 Salg for selgere



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

09.05 Working in the Stavanger-region
15.05 The Art of Good Communication
24.05 The importance of an international network
27.05 ACTIVE 2018 - Cycling Hafrsfjord
03.06 ACTIVE 2018 - 7 nutsturen Sandnes



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

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

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson, Henrik

Moksnes og Heidi Rimereit/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 27. april 2018



VIL HA AVFALLSFRIE
BYGGEPLASSER
side 20



NYE KRAFTKREVENDE
MULIGHETER
side 22



NORGES BESTE
ARBEIDSPASS
side 38

Innhold

Cruise kan ta reiselivet til nye høyder	8
Rekordbesøk på LEANDagen	16
Spaltisten: Runar Dahl Fitjar	18
Vil ha avfallsfrie byggeplasser	20
Den nye kraftkrevende industrien	22
Spaltisten: Rørheim og Tveterås	30
Profilen: Roar Børresen	32
Made in Ryfylke	36
Lær av de beste: Sopra Steria	38
Bedriften: RSM Norge AS	42
Nye medlemmer siden sist	46
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
Spaltisten: Ivar Rusdal	54
LUNCH	55
Stavanger Chamber International	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Vi tilrettelegger for en ny milliardindustri



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Næringsforeningen inviterte svensken Matz Engmann til Stavanger for å få han til å fortelle om hvordan han klarte å få Facebook til å etablere et datasenter i Luleå. Det endte med at han ble engasjert av Ryfylke IKS for å få større internasjonale selskaper innen kraftkrevende industri til å etablere seg i regionen. Nå er en helt enestående mulighet i ferd med å åpenbare seg.

Best på pris og rammebetingelser har ikke akkurat alltid vært vårt trumfkortet i arbeidet med å attrahere nye bedrifter til Stavanger-regionen. Det har likevel vært mange gode og naturlige grunner, spesielt for industribedrifter innen olje og gass, til å etablere seg her. Spørsmålet er imidlertid hvilke incentiver som framover blir nødvendige for at vi skal tiltrekke oss kompetansebedrifter og dermed generere nye arbeidsplasser når vi skal ut og selge oss selv i et mildest talt tøft marked. Svaret er enkelt; du kommer ikke utenom pris og øvrige rammebetingelser, men også verdier som bærekraft, demokrati og stabilitet veier tungt. Det spesielle med prosjektet som vi presenterer i dette nummeret av Rosenkilden er at det tar alle disse elementene opp i seg.

Billigst

Å tilrettelegge for kraftkrevende industri i vår region er å utnytte vårt konkurransefortrinn optimalt. Billigst på ren energi, billige og tilrettelagte tomter, midt i et «cabel corner» med fiber- og strømkabler til England og Tyskland og med passelig kjølig klima. Når et større selskap kan spare opptil 100 millioner kroner i året på å etablere seg i Rogaland i stedet for i Storbritannia, snakker vi om en enorm fordel. Spesielt behovet for datasentre i Europa er meget stort, og Green Mountain på Rennesøy er allerede internasjonalt anerkjent og utfordrer med behov for vekst og mer areal. I tillegg er man i gang med å

tilrettelegge en rekke tomter i hele regionen som har den rette lokasjonen i forhold til fiber og krafttilgang. Hele ni steder i fylket legges det til rette for næringstomter.

«Å tilrettelegge for kraftkrevende industri i vår region er å utnytte vårt konkurransefortrinn optimalt.»

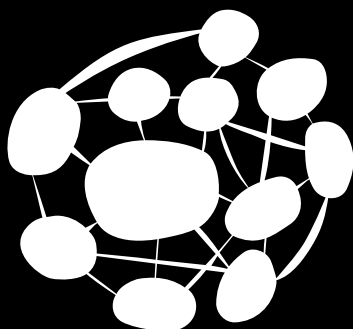
Utgangspunktet er altså at vi i vår region er storeksportør av energi som råstoff i stedet for å foredle denne i produksjon og skape verdier og arbeidsplasser lokalt. Nå jobbes det med en helhetlig strategi som kan endre hele dette bildet. Selv om mye arbeid gjenstår, er det grunn til å merke seg at rammebetingelsene går i rett retning. Elavgiften er fjernet og regjeringen har presentert sin datasenterstrategi hvor det ikke bare er svært høye ambisjoner, men hvor det også følger penger med til fiberinfrastruktur. Men kanskje viktigst av

alt: Næringslivet har for alvor begynt å se næringsens potensial.

Krevende prosess

Framover skal vi gjennom en krevende prosess hvor samspillet mellom kommuner, fylkeskommune og næringslivet blir helt avgjørende. Om det ikke skal tas snarveier i prosessen, så er det i hvert fall helt nødvendig at det lages en «fasttrack-løsning» som sikrer framdrift. Behov for fiber og strøm vil øke dramatisk når noen av de store kundene gjør sitt inntog, og da gjelder det å komme behovene i forkjøpet. Skal vi plukket ut et incentiv som i dag er argumentet mot å flytte fra Manchester til Rennesøy, så er det mangelen på robust fiberkommunikasjon med utlandet. Nettopp derfor er det så viktig å beholde ambisjonen om å få NO-UK-kabelen til England på plass snarest mulig, og i henhold til ambisjonen (2020). Det må dessuten være tallekant på tilgjengelige næringstomter med nødvendig infrastruktur og en friksjonsfri prosess, slik at potensielle kunder raskt kan få etablert seg.

Til slutt: Vi trenger dedikerte ressurser som selger Stavanger-regionen og driver oppsøkende virksomhet mot potensielle bedrifter som ønsker seg hit. Å dra ut i verden med dette prosjektet og disse incentivene i kofferten må være en drøm for et godt salgsteam. Det er for øvrig grunn til å gi uhemmet skryt til de som har dratt lasset til nå og til de som våger å satse. Nå må alle bidra for å få utnyttet potensialet vårt.



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.

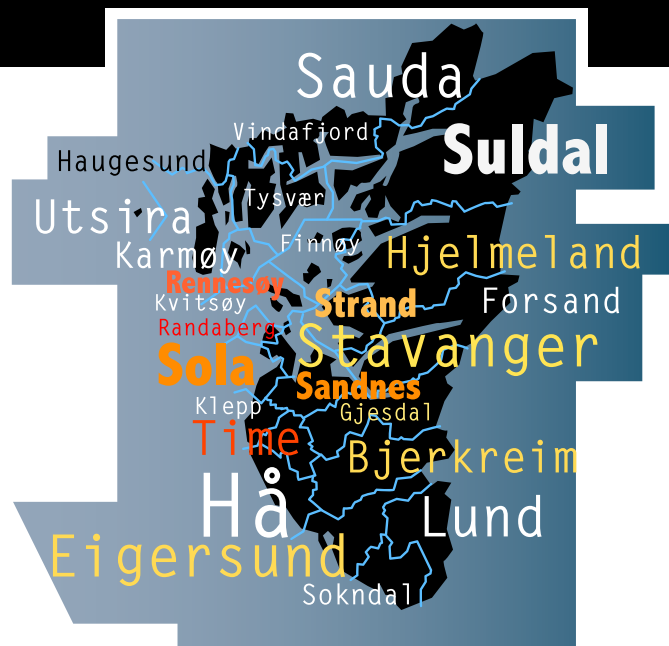
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 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@ryfylkekokken.no



FORUS

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



GJESDAL

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



JÆREN

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



DALANE

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



RYFYLKE

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



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



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



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@byggmestersoren.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 Kverneland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

BYGGING ER
IGANGSATT!

Overlegent?
- Bo på Forus -

KVARTAL
F

kvartal-f.no



DESTINO

Mange flotte og romslige leiligheter igjen!

Størrelser fra 73-126 m² og 2-3 soverom. Priser fra 3.290.000,-
Alle med fast parkering i lukket parkeringsanlegg. Se mer på kvartal-f.no



FLOTTE UTEOMRÅDER



FORUSSTRAEN – CA 500 M



UTSIKT MOT GANDSFJORDEN



BUSS – 50 M / BUSSVEIEN – CA 500 M

UTBYGGERE:

Stavanger Klima as

NØRGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

Geir Helgeland 45 00 77 62 gh@aktiv.no
Trond Kristoffersen 45 00 77 61 tk@aktiv.no



Cruise kan ta reiselivet til nye høyder

Tom Cruise kan ta reiselivet til nye høyder. Fjorårets filmminnspilling på plataet over Lysefjorden kan vise seg å være en ren gavepakke fra Hollywood til reiselivssatsingen i regionen. I løpet av seks vintermånedene gikk dobbelt så mange som før turen opp til plataet, og turister fra over 70 nasjoner ble registrert. Amerikanske reiseoperatører rapporterer om økt interesse, og samtidig er også arbeidet for å frakte flere turister inn til regionen med fly satt i system. For første gang står regionen samlet og bedre rustet til å satse på økt verdiskapning innenfor reiselivet – et reiseliv som også har økt fokus på bærekraft.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Satser på Cruise-effekten

Reiselivet i Rogaland har ingen planer om å la premieren på «Mission Impossible» forbigå i stillhet. En rekke konkrete markeds kampanjer er under planlegging i forbindelse med premieren – både nasjonalt og internasjonalt.

Over et halvt år etter at de spektakulære actionscenene med Tom Cruise ble spilt inn i Lysefjorden, nærmere det seg premiere. Det skal utnyttes for alt det er verd.

Fra før av er det kjent at det planlegges for en storstilt visning av filmen på selve Preikestolen i forbindelse med den nasjonale premieren. Det vil i seg selv kunne gi både nasjonal og internasjonal oppmerksomhet rundt selve ikonet.

– Det hele handler egentlig om hvorvidt vi velger å gjøre noe med dette eller ikke. Vi har valgt det første. Mye er fortsatt i støpeskjeen og noe er fortsatt konfidensielt. Men det jeg kan si er at vi kommer til å vise igjen både i USA og i Norge, sier reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad i Region Stavanger.

USA er et av de markedene som har økt mest i regionen de siste årene, og reiselivet kommer til å benytte anledningen til også å kjøre markeds kampanjer mot ulike reiselivsaktører.

Maksimalt

Det handler egentlig å få maksimalt ut av Cruise-effekten, ikke bare for Preikestolen, men også andre turistattraksjoner både lokalt og nasjonalt.

– Vi planlegger dette i tett samarbeid med internasjonale turoperatører, sier Saupstad.

Scenene fra fjellplatået i Lysefjorden kan med andre ord vise seg å bli en ren gavepakke fra Hollywood til reiselivet i regionen. Film scenene til «Mission Impossible 6» ble spilt inn på

Preikestolen i november og fikk allerede da stor internasjonal oppmerksomhet. Premieredatoen for filmen der Tom Cruise spiller hovedrollen og en rekke andre kjente amerikanske skuespillere deltar, er satt til 26. juli i Storbritannia og 27. juli i USA. I Norge har filmen premiere 3. august.

Traileren til «Mission Impossible 6» ble sluppet helt i begynnelsen av februar. Der er Preikestolen med i flere sekvenser.

Mer oppmerksomhet

– Ryktene vil ha det til at scenene fra Preikestolen i «Mission Impossible 6» med Tom Cruise, blir nøkkelscener i filmen. Hvis det viser seg å stemme – vil vår region unektelig få et handlingsrom hvor innhold herfra vil være mer aktuelt enn vanlig,

Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad og Region Stavanger har planer om en rekke markeds tiltak både i Norge og internasjonalt for å utnytte Cruise-effekten.





Traileren fra «Mission Impossible 6» viser flere scener med Tom Cruise og opptak fra Preikestolen og Lysefjorden.

sier kreatør og daglig leder i Melvær&Co, Andras Melvær.

Han mener for eksempel The New York Times vil være mer tilbøyelige til å publisere en film fra Preikestolen i anledning premieren av «Mission Impossible 6», enn de ville vært på en hvilken som helst annen dag.

– Jeg ville tenkt på dette som en verdensomspennende kampanje som vi kan dra nytte av. Hvor stor effekten faktisk blir er vanskelig å forutsi, men jeg mener uten tvil at artikler, video, bildeserier og annet innhold fra vår region vil være mer

aktuelt for internasjonal presse i ukene etter premieren. De aktørene som klarer å ha relevant innhold klart, og evner å få innholdet publisert på en god måte, vil kunne få mye mer oppmerksomhet enn vanlig.

På agendaen

Nylig ble NTW – Norwegian Travel Workshop – arrangert i Stavanger. I anledning konferansen var en rekke turoperatører fra hele verden på tur til Lysefjorden. Nær 100 gikk også opp til Preikestolen. Tilbakemeldingen, ikke minst fra amerikanske turoperatører,

«Vi kommer til å vise igjen både i USA og i Norge.»

Elisabeth Saupstad

er at filminnspillingen på Preikestolen er veldig på agendaen og at det er stor oppmerksomhet om området som turistmål blant amerikanske turoperatører.

Reiselivet i Rogaland har klare målsetninger om å vokse, både i forhold til antall turister og aktører som vil satse.

– Jeg opplever at det er en interesse rundt reiseliv som det aldri har vært før i regionen. Det omfatter også kommunene, som legger til rette for nærings- og produktutvikling som var helt fraværende før. Reiseliv var før en binæring, men er satt som en prioritert næring av Rogaland fylkeskommune. Det er veldig kjekt, men vi trenger fortsatt å styrke oss med en finansiell muskel. Vi må ha et sterkt destinasjonsapparat som er ute og fronter regionen i større grad enn i dag, og det tror jeg vi skal få til, sier Saupstad.



KPMG med styrket team

Lokal kunnskap i et globalt nettverk!

KPMG, nå med **Sumergo** på laget, er i vekst og får stadig flere kunnskapsrike rådgivere, advokater og revisorer.

Ta kontakt med oss for en uforpliktende prat, vi hjelper deg å finne de beste løsningene på dine problemstillinger og behov.

Kontorer i regionen:

- Stavanger
- Bryne

Trine Sæther Romuld
Partner/Leder SørVest
Trine.Romuld@kpmg.no
T. 991 63 632

Anne Tengs-Pedersen
Advokat/Partner
Anne.Tengs-Pedersen@kpmg.no
T. 406 39 630

kpmg.no

Positive signaler fra Sola

Turisme er et satsningsområde, også for Avinor. Men skal vi kunne ønske flere turister velkommen, må også regionen fylle opp setene i de internasjonale direkterutene som finnes fra Sola, understreker lufthavndirektør Leif A. Lorentzen på Stavanger Lufthavn, Sola.

Utenlandstrafikken fra Sola har tatt seg opp igjen etter flere år med nedgang. Første kvartal 2018 viser en oppgang på seks prosent.

– Det er mye som tyder på at pilene er i ferd med å snu. Men det er viktig at regionen tar i bruk det utenlandstilbudet vi har – og eventuelt får – om dette skal vedvare. Hvis ikke, blir rutene lagt ned. Både næringslivet og innbyggerne i regionen må være bevisst på dette, sier Lorentzen.

For en økning i trafikken innebærer ikke automatisk nye flyruter og at antall destinasjoner til utlandet vil øke. Mål nummer en for Avinor-sjefen er først og fremst å beholde det man har.

– Det viktigste med den økningen vi har hatt i vinter er at vi i større grad klarer å fylle opp flysetene. Stavanger

har hatt en lavere cabinfaktor enn de andre flyplassene, noe som er kompensert gjennom høyere priser. Slik er det ikke lenger. Men klarer vi å fylle opp setene, vil det være mer interessant for flyselskaper å se på muligheten for flere destinasjoner eller større fly i 2019, sier Lorentzen.

Satsningsområder

Avinor leverer ukentlig fra seg dokumentasjon til flyselskaper på status i regionen. En status som innebærer både arbeidsledighetstall, investeringsnivå, satsinger på reiseliv og konferanser.

– Vi jobber tett sammen med regionen om prioriterte destinasjoner. Den listen baserer seg på tre satsingsområder: Næringsliv, innkommende turisme og arbeidsinnvandring. Rene fritidsreiser ut fra Sola kommer uansett om markedet er der. Dette er et eget marked som egentlig utvikler seg selv. For oss er det

viktig å jobbe for å øke den regionale verdiskapningen. Da vil det også peke seg ut enkelte markeder som er mer interessante enn andre i forhold til å trekke flere turister til regionen. Tyskland og Spania er spesielt interessante i så måte.

Regionalt løft

Avinor er blant dem som har etterlyst et felles regionalt løft i forhold til arbeidet med å få flere utenlandsruter til og fra Sola. Andre regioner både i Norge og i Europa har jobbet for dette målet i felleskap gjennom flere år. Det arbeidet er nå i gang også her i regionen.

Utenlandstrafikken til og fra Sola har økt med seks prosent første kvartal i år. Illustrasjonsfoto: SAS

Vi har fått en trafikkutvikler på plass i Greater Stavanger, og det er bred støtte fra fylkeskommunen og kommunene i regionen om å etablere en slagkraft på dette området. Det at ruteutviklingen har en forankring i regionen er viktig fordi Avinor i utgangspunktet er et verktøy. Vi skal bidra til at regionen lykkes. For å få til et samarbeid som fungerer optimalt, er regionens eierskap helt avgjørende. Det betyr også mye i forhold til omdømme overfor flyselskapene.

Behovet

Målet er i første rekke at tilbudet man har på Sola samsvarer med det behovet regionen har. Det må også innebære en tilstrekkelig konkurranse i rutenettet som gjør at prisene er på et akseptabelt nivå.

– Slik det nå er, med en voksende etterspørsel, er det naturlig å tenke at tilbudet vil bli bredere og mer variert. Men behovet må være reelt. For flyselskap kan det også være et spørsmål om finansiell støtte ved oppstart, og derfor er det også viktig at regionen – på lik linje med andre regioner – er i stand til å gi et slikt tilbud, sier Lorentzen.



Lufthavnsdirektør Leif A. Lorentzen på Stavanger Lufthavn, Sola, ønsker seg flere internasjonale direkteruter og innkommende turister til regionen.

«For oss er det viktig å jobbe for å øke den regionale verdiskapningen.»

Leif A. Lorentzen



– Det handler om å tilrettelegge

Trafikken til og fra Preikestolen ble doblet i vinter. Turister fra 70 nasjoner gikk turen opp til plataet. Hvilken effekt «Mission Impossible» vil ha på turiststrømmen de neste årene er Helge Kjelle vold usikker på, men engstelig er han ikke.

Kjelle vold er daglig leder for Lysefjorden Utvikling AS og Stiftelsen Preikestolen, og gleder seg over den oppmerksomheten turistattraksjonen i Lysefjorden får. I løpet av vinteren har Lysefjorden også fått merket som bærekraftig reisemål. Det betyr at destinasjonen over tid prioriterer målet om økt bærekraft både miljømessig, sosialt og økonomisk. Det innebærer ikke færre turister, men å sikre balansen mellom økende verdiskaping og sysselsetting, samt verdier og kvaliteter knyttet til natur og kultur.

– Dette er ikke et spørsmål om vern. Bærekraftsprinsippene skal sikre at vi utvikler områdene på en god og

riktig måte. Det handler blant annet om tilrettelegging av trafikken, slik at man bevarer naturen rundt på best mulig måte. Eksempelvis at man styrer trafikken, at man har kontroll på avfall langs stien og legger til rette for at folk skal kunne oppleve naturen på en positiv måte, sier Kjelle vold.

Utvikling

Lysefjorden Utvikling AS og Stiftelsen Preikestolen jobber primært med utviklingen av området. Markedsføringsdelen er det Reisemål Ryfylke og Region Stavanger som tar seg av. At Preikestolen ble brukt som

innspillingssted sier noe om hvor kjent og anerkjent området allerede er internasjonalt, mener Kjelle vold.

– Jeg synes det er fantastisk kjekt at det er så stor interesse for området og at Preikestolen ble brukt i filmen, og ser ingen problemer med dette. Vi må likevel ta lærdom av dette prosjektet slik at vi i framtiden tar de rette valgene om nye prosjekter av dette formatet kommer opp. Det vi må være oppmerksom på er hvordan vi takler en eventuell økt trafikk og tilretteleggingen av den. Men det handler like mye om cruisetrafikken og annen turisme som effekten av Tom Cruise, sier Kjelle vold.



Turisttrafikken til Preikestolen doblet seg i vinter. Personer fra 70 nasjoner gikk turen til plataet i de mørkeste og kaldeste månedene.

ryfylke.com

Helge Kjelle vold, daglig leder for Lysefjorden Utvikling AS og Stiftelsen Preikestolen, gleder seg over den oppmerksomheten turistattraksjonen i Lysefjorden får.





Året rundt

Lysefjordområdet er blitt et attraktivt internasjonalt reisemål året rundt. Det er også noe man må ta høyde for.

– Vi ser det ikke minst på vinterdriften i år, hvor vi har hatt en dobling i besøket med besøk fra sytti nasjoner i perioden november til mars. Noe er i ferd med å skje. Det forteller meg at vi over tid vil oppleve enda flere besøkende og enda mer oppmerksomhet i dette området.

Spørsmålet er hvordan denne

destinasjonen skal utvikles og forvaltes inn i fremtiden. Bærekraftsprinsippene er et grunnlag som skal hjelpe i dette arbeidet. I all hovedsak handler det både om å ivareta natur, miljø, kultur, ta vare på lokalsamfunnet og hensyn til økonomi, sier Kjellelvold. Spredning av trafikken til hele året er derfor et viktig arbeid.

Cruisetrafikken

Cruise-effekten på Lysefjorden og Preikestolen som turistattraksjon, har lenge vært et faktum. Men da i form av cruiseturister som har ankret opp i Vågen i Stavanger. Enkelte dager har det vært kø til Preikestolen. Kjellelvold ønsker ikke å begrense den trafikken nå men utelukker ikke at det kan bli aktuelt i framtiden. Et nært samarbeid med blant annet Havnevesenet vil allerede fra i år føre til at cruiseanløpene spres over et større tidsrom og flere dager. Sesongen starter tidligere og avsluttes senere.

– Cruisetrafikken er en viktig del av reiselivet på Vestlandet. Det skapes mye verdier, og å si at den trafikken er noe vi ikke ønsker blir feil. Men også cruisetrafikken vil bli pålagt nye krav og må endre seg i forhold til miljøperspektivet. Preikestolen har noen utfordringer med denne trafikken. Kanskje slipper de for billig til og kanskje bør vi sende guider med dem. Kanskje bør vi stimulere til at flere ser Preikestolen fra fjorden i miljøvennlige

båter, men vi kan ikke nekte dem å dra til Preikestolen/Lysefjorden. Dette er også folk som skal ha en opplevelse, og det er vår jobb å tilrettelegge for dem. Vi må ha fokus på at de, som andre, skal bevege seg i Lysefjordområdet på destinasjonens premisser.



Det er bruk mye tid og penger på å tilrettelegge stien inn til Preikestolen de siste årene.

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

Rekordbesøk på LEANdagen

Aldri har så mange deltatt på den årlige LEANdagen i Stavanger. Stadig flere er opptatt av hvordan bedriften kan jobbe smartere.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Årets konferanse var den tredje i rekken og samlet om lag 270 deltakere. Og allerede fra start satte konferansier Tor Øyvind Skeiseid fra Ryfylke Livsgnist bokstavelig talt tonen med sin syngende introduksjon av blant annet dagens hovedattraksjon, Michael Ballé. Den internasjonalt anerkjente og bestselgende forfatteren, leder-coachen og Lean-forskeren brukte store deler av sin taletid til å vise hvordan og hvorfor Toyota over år har skapt en av verdens mest suksessrike bedrifter.

Tittelen på foredraget var «Using Lean to unleash innovation», og Ballé viste hvordan ledelse – med det japanske konsernet som rød tråd – kan brukes for å skape et godt og kreativt innovasjonsmiljø som tilpasser seg rask endrede omgivelser, kulturer og markeder og hvordan man har lyktes med å engasjere medarbeidere til å drive innovasjon.

Ballé har jobbet med forskning innenfor Lean i over tjue år og var også med å starte The Project Lean Enterprise ved Telecom Paristech.

Viktig

Konferansen er både blitt en viktig

møteplass og en mulighet for å høre både internasjonale, nasjonale og regionale foredragsholdere. I tillegg til Michael Ballé fikk konferansedeltakerne også et bekjentskap med Dr. Daryl J. Powel fra NTNU og Kongsberg Maritime Subsea. Selskapet ble kåret til årets norske Leanvirksomhet i 2017.

Powell underviser ved avdeling for industriell økonomi og teknologi ved NTNU i Trondheim, og har de siste ti årene vært med på å utforme og implementere Lean-programmer i ulike industrier innenfor elektronikk, samt olje og gass. De siste tre årene har han vært aktiv i utformingen av Kongsberg Maritime Subsea sitt globale program.

I tillegg foredro også Karina Birkeland Lome fra finn.no, Trond Dagsland fra EGGS design, Lauritz Løvø fra Malm Orstad og Asbjørn Bjaanes fra Wellbarrier.

Årets tema var LEAN og innovasjon.

Begeistret

Målet med LEANdagen er å fremme forbedringer innen effektiv drift på tvers av bransjer og på tvers av privat og offentlig sektor.

– Dette er tredje året som Næringsforeningen sammen med ressursgruppen for Lean arrangerer LEANdagen. Og kvaliteten, deltagelsen

Michael Ballé brukte store deler av sin taletid til å vise hvordan og hvorfor Toyota over år har skapt en av verdens mest suksessrike bedrifter.

og tilbakemeldingene blir bedre år for år. Vi foretok også i år en undersøkelse etter konferansen, for å se hvordan vi kan bli enda bedre. I tillegg til gode tilbakemeldinger på foredragsholderne og lokalene, så fikk årets konferansier Tor Øyvind Skeiseid topp karakter. Han begeistret deltagerne med sin sceneopptreden, sang og kreative påfunn. Det tar vi med oss i planleggingen av neste års konferanse. Vi vil allerede nå begynne å tenke på hovedtema og foredragsholdere, og er takknemlige for alle som har gitt innspill og tilbakemeldinger til oss om dette, sier prosjektleder Ragne Kristin Farmen i Næringsforeningen.

«Vi vil allerede nå begynne å tenke på hovedtema og foredragsholdere til neste år, og er takknemlige for alle som har gitt innspill og tilbakemeldinger.»

Ragne Kristin Farmen



Om lag 270 personer var påmeldt til årets Lean-konferanse. Det er ny rekord.



AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



FREDHEIMARENA
KONFERANSEENTER

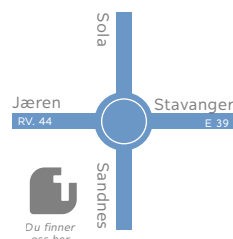
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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



Er innovasjon alltid positivt?

RUNE DAHL FITJAR, Professor i innovasjonsstudier, Handelshøgskolen ved UiS

Innovasjon fremheves stadig oftere som nøkkelen til utvikling. Bedrifter er på jakt etter innovative medarbeidere, og innovasjon blir mer sentralt i både næringspolitikk og i offentlig sektor. Men er mer innovasjon alltid bedre?

Bill Bryson forteller i boka «A short history of nearly everything» om en av de fremste innovatørene i amerikansk historie, Thomas Midgley Jr. I løpet av sin karriere fikk Midgley mer enn 100 patenter, samt en rekke høythengende priser. Han huskes særlig for to av oppfinnelsene sine. I 1921 oppdaget han at problemet med banking i bensinmotorer kunne løses ved å tilsette bly i bensinen. Dette førte til at bly ble brukt som tilsetning i stort sett alle bilmotorer til langt ut på 1980-tallet, da skadevirkningene ble kjent og man begynte å forby blybensin. En gjennomsnittlig amerikaner hadde i 1991 som følge av Midgleys innovasjon mellom 300 og 500 ganger så mye bly i blodet som før den industrielle revolusjonen. Etter at blybensin ble forbudt, har mengden bly i atmosfæren falt med 85 prosent.

Etter suksessen med blybensin gikk Midgley videre til å arbeide med den neste store innovasjonen sin. I 1928 utviklet han et stabilt kuldemedium til bruk i kjøleskap. Det kunne erstatte eksisterende kuldemedier, som var enten giftige eller eksplosive. Kuldemediet var klorfluorkarboner (KFK) og overtok snart som det dominerende kuldemediet i kjøleskap. Det kom også til nytte i spraybokser og andre sammenhenger. På 1970-tallet oppdaget forskere at KFK var den viktigste årsaken til nedbrytingen av ozonlaget, og produksjonen ble forbudt fra 1989. Innen den tid var ozonmengden i stratosfæren redusert med 4 prosent, og med betydelig mer i området rundt polene. Først i 2075 vil ozonmengden være tilbake på det nivået den var før 1980.

Virkninger

Thomas Midgley ville utvilsomt gjort det godt på målinger av innovasjon, enten

vi ser på patenter, verdiskaping eller arbeidsplasser. Like utvilsomt gjorde innovasjonene hans nærmest uopprettelig skade både på mennesker og miljø på jorda. Historien hans understreker at innovasjon i seg selv verken er positivt eller negativt. Det sentrale er hvilke virkninger innovasjonene har – på økonomien, på samfunnet og på naturen.

Uten innovasjon er det ikke mulig å skape utvikling. All utvikling skyldes at vi finner nye og bedre måter å gjøre ting på. Vi trenger også innovasjon for å løse problemer både knyttet til klima og andre store utfordringer som menneskeheten står overfor. Det betyr likevel ikke at all innovasjon skaper utvikling, eller at innovasjon alltid gir utvikling i riktig retning. Vi trenger mekanismer for å fremme innovasjoner som har positive virkninger, men også for å forhindre potensielt skadelige innovasjoner.

Markedet

I næringslivet fungerer markedet som en slik seleksjonsmekanisme. Markedet velger ut gode innovasjoner som får leve videre. Vel så viktig er det at markedet velger bort dårlige innovasjoner. Hvis innovasjonen er uønsket av kundene, blir den også ulønnsom og forsvinner fra markedet. De fleste innovasjoner er alt å dømme dårlige. I dagligvaresektoren er eksempelvis 70 prosent av nye produkter borte fra hyllene etter fire år.

Det gir grunn til å være skeptisk til innovasjoner i sammenhenger hvor det mangler en seleksjonsmekanisme. I offentlig sektor er det for eksempel svært vanskelig å skille mellom gode og dårlige innovasjoner. Det finnes ikke noe marked som sier fra om hva brukerne ønsker. De som gir tilbakemeldinger, er ofte få og lite representative, og har dessuten

ingen direkte makt. Det kan være én årsak til at store offentlige reformer ofte er upopulære. Kanskje er det ikke for lite, men tvert imot for mye innovasjon i offentlig sektor? Det samme problemet gjelder for noen typer innovasjoner i bedrifter, for eksempel knyttet til organisering eller arbeidsprosesser, hvor betydningen for bunnlinja er indirekte og langsiktig.

Markedet er den mest treffsikre seleksjonsmekanismen vi har. Det velger likevel bare bort innovasjoner som ikke er nyttige for kundene. Innovasjoner med negative effekter for eksempelvis miljøet kan likevel overleve, som eksempelet med Midgley viser. Vi trenger derfor også andre mekanismer for å fremme positive virkninger av innovasjon.

Ansvarlig

EU-kommisjonen har lansert begrepet «ansvarlig innovasjon» for å understreke det ansvaret som den enkelte har for virkningene av innovasjonene sine. Norske myndigheter har også begynt å bli opptatt av dette. Ansvarlig innovasjon handler om at innovatører har et ansvar for å forutse mulige virkninger av innovasjonene sine, og for aktivt å involvere de interesser som påvirkes, i selve innovasjonsprosessen. Prosjekter med offentlig støtte vil måtte vise at de følger en ansvarlig innovasjonsprosess. Dette er ingen mirakelkur, siden vår evne til å se inn i fremtiden foreløpig er begrenset. I praksis vil det ofte også være umulig å involvere alle som påvirkes av en innovasjon.

Vi trenger derfor å opprettholde et kritisk blikk på innovasjon. Det handler ikke bare om å skape mest mulig innovasjon. Vi må også ha mekanismer for å velge ut de gode innovasjonene og la de dårlige innovasjonene forsvinne.

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.



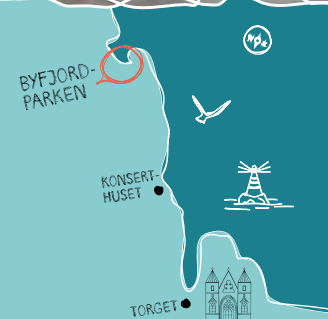
DISSE FLYTTER INN:

- 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



Representanter fra Sandnes og Stavanger kommune planlegger en dialogkonferanse på Vitenfabrikken 8. mai i forbindelse med prosjektet.

Unikt pilotprosjekt:

Vil ha avfallsfrie byggeplasser

Sandnes Eiendomsselskap og Stavanger kommune går sammen om å skape avfallsfrie byggeplasser. Pilotprosjektet tar sikte på å kunne utvikle kompetanse, metoder og teknologi som kan gi avfallsfrie byggeplasser innen 2025.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP



Daglig leder i Sandnes Eiendomsselskap KF, Torbjørn Sterri og eiendomssjef i Stavanger kommune, Rune Kommedal, setter sammen i gang et prosjekt for avfallsfrie byggeplasser.

Dialog

I første omgang inviterer kommunene samarbeidspartnerne til en dialogkonferanse på Vitenfabrikken 8. mai. Formålet er å få innspill til hvordan Stavanger og Sandnes kommune kan stille krav til effektiv ressursbruk i produksjon og kraftig avfallsreduksjon i anbudsdokumenter for nybygg og rehabilitering av formålsbygg.

Dialogkonferansen vil fokusere på hvordan dette kan løses og hvilke krav som skal en stille i anbudsdokumentene for å oppnå kraftig avfallsreduksjon.

Det man ser for seg er ikke at byggeplassene blir helt fri for containere, men at man reduserer kraftig på det avfallet som produseres på byggeplassen.

I forkant

– Det betyr blant annet at man i større grad må tenke produksjon i forkant, sier Sterri.

Prosjektleder Ingunn Bjerkelo i Sandnes kommune sier at tema har vært gjenstand for diskusjon i det såkalte storbynettverket. Mange andre byer følger derfor prosjektet med interesse.

– Byggebransjen har vært veldig flinke til å sortere avfall på byggeplassene, men det har kanskje også blitt en sovepute, sier Bjerkelo.

For byggebransjen vil det trolig innebære større grad av prefabrikat, planlegging av produksjonen og tenke løsninger som gir mindre kapp og avfall på selve byggeplassen. Det handler også om mindre overbestilling, større grad av digitalisering og andre og smartere løsninger.

– Byggeplassene må i mindre grad bli et sted der man produserer nytt avfall, sier Sterri.

Anbud

Kommunene ønsker et tett samarbeid med bransjen med fokus på hvordan krav til effektiv ressursbruk i produksjon og kraftig avfallsreduksjon, kan stilles i anbudsdokumentene.

Tanken bak er at bygg ikke skal generere avfall, verken når de bygges, rehabiliteres eller rives. Skal man få til det, må man tenke radikalt nytt både i forhold til å utvikle ny kompetanse, nye forretningsmodeller, nye modeller for innkjøp og ny teknologi. Det vil igjen kunne føre til reduserte kostnader på byggeplassen, styrke konkurransekraften og at lokale bedrifter tar en nasjonal posisjon i forhold til avfallshåndtering.

Miljøaspektet

Byggebransjen står i dag alene for 30 prosent av avfallsmengden i Norge. Miljøaspektet er derfor en viktig drivkraft for pilotprosjektet, det er også effektiv bruk av ressurser og kostnadsreduksjoner. Med prosjektet ønsker også kommunene å bidra til å realisere og innfri FNs klimamål der det heter at «Bærekraftig produksjon innebærer å minske ressursbruk, miljødeleggelse og klimagassutslipp når en lager en vare».

Stavanger og Sandnes kommune sitt mål er, sammen med industrien i regionen, å ta en førende posisjon innen avfallsfrie byggeplasser nasjonalt – og med det også internasjonalt.

– Vi inviterer derfor industrien til å utvikle denne kompetansen sammen med oss, for å ta et tydelig steg i retning av FNs klimamål og for å styrke konkurransekraften til vår byggeindustri gjennom reduserte kostnader i produksjonen, sier Sterri

– I samarbeid med byggebransjen, ønsker vi å få til et nybrottsarbeid på dette området, sier daglig leder i Sandnes Eiendomsselskap KF, Torbjørn Sterri.

To anbudskonferanser vil bli gjennomført i løpet av året – en for rehabilitering og en for nybygg – der kravet er minimum 75 prosent reduksjon av avfall på byggeplassen.

– Dette vil være en vann-vinn situasjon for alle parter; for entreprenøren, for oss og ikke minst for miljøet. Norge og vår region er verken verre eller bedre i dag enn andre på dette området, men vi kan ikke fortsette med den avfallsproduksjonen som finner sted. Regionen har vist mange ganger at vi er innovative, og vi har stor tro på at vi skal klare å få dette til, sier Sterri.

Den nye kraftkrevende industrien





Vi har et enormt potensial innenfor ny kraftkrevende industri. Datasenter, hydrogenproduksjon, batteriproduksjon og fiskeoppdrett på land basert på helgrønn og rimelig norsk kraft er åpenbare muligheter til å skape en ny storindustri og tiltrekke oss internasjonale kunder og kapital. Og vi bør handle nå, er oppfordringen fra de som sitter på kompetansen.

TEKST: EGIL HOLLUND



Foto: Kristofer Ryde/LYSE

«Det holder ikke å møte kunder med et perspektiv på tre-fire år fra vi inngår en kontrakt til det er mulig å begynne aktiviteten i et nytt anlegg.»

Ketil Barkved

På Randøy i Ryfylke treffer vi Ketil Barkved. Han er prosjektleder i Ryfylke IKS, det interkommunale selskapet som kommunene Forsand, Strand, Hjelmeland, Suldal og Sauda står bak. Han har i flere år jobbet med muligheter knyttet til ny «kraftkrevende industri». Selskapet har blant annet etablert en egen ressursgruppe med tung ekspertise, og de har fått med seg både Rogaland fylkeskommune, de nevnte Ryfylkekommunene, Haugaland Vekst og kommunene Tysvær, Time og Bjerkreim. Og mens resten av landet lurer på hva som skal bli den nye oljen, hva som skal få internasjonale aktører til å investere og etablere seg i Norge i framtiden – mener de svaret er åpenbart: Vi har billig og grønn kraft. Det er et stort konkurransefortrinn vi må kunne utnytte enda mye bedre enn i dag. Kraftkrevende industri er ikke bare smelteverk og aluminiumproduksjon.

For å kort illustrere hva dette handler om. Et datasenter i den store klassen vil kunne spare nærmere 100 millioner kroner i året bare i strøm på å etablere seg i Norge og Rogaland, sammenlignet med for eksempel Storbritannia.

– Det skjer mye positivt nå. Regjeringen har lagt fram sin datasenterstrategi, elavgiften er fjernet og både myndighetene og investorer begynner å se potensialet innenfor dette området, påpeker Barkved.

Det er heller ikke slik at ingen har sett mulighetene tidligere. Smedvig og Green Mountain på Rennesøy har jobbet med datasenter og etablering av dette i snart ti år. Det finnes også en rekke planer for datasenter over hele landet. Men selv om forutsetningene burde vært enda bedre i Norge enn Sverige og Danmark, har våre naboland lykkes langt bedre så langt – enn oss. Bare i Luleå i Sverige, der Facebook har ett av sine store anlegg, har dette skapt over 4000 byggarbeidsplasser siden 2011. I dag jobber direkte og indirekte rundt 1000 personer i datasenterindustrien i Luleå-regionen.

– Vi er fortsatt bare i startgropen. Vi har god tilgang på grønn kraft til svært konkurransedyktige priser, sammenlignet med nær sagt alle andre. Det er ikke sikkert vi vil ha det forspranget for all framtid, etter hvert som teknologien utvikler seg. Men bygger vi industri og kompetanse i årene som kommer, får vi et



– Bygger vi industri og kompetanse i årene som kommer, får vi et forsprang som kan være vanskelig å ta igjen, sier Ketil Barkved i Ryfylke IKS.

forsprang som kan være vanskelig å ta igjen. Derfor har vi et mulighetsrom som vi må benytte oss av, mener Barkved.

Få ut budskapet

En av dem som har deltatt i ressursgruppens arbeid er Matz Engman fra svenske UnitedMinds. Han var sentral i arbeidet med å få Facebook til Luleå. Han viste ikke mye om Ryfylke og Rogaland før han første gang besøkte regionen for noen år siden. Han er blitt veldig entusiastisk og ser store muligheter – dersom regionen er dyktig og gjør de riktige grepene.

– Norge er ikke ute og selger seg i tilstrekkelig grad. Dere må få ut budskapet om hvor grønt, hvor fantastisk alt er, pakke det og treffe kundene. Ta med produktet, test det på en kunde og driv produktutvikling. Ikke funder hjemme på kammerset, oppfordrer han.

Ressursgruppen peker naturlig nok på datasenter som en av de store mulighetene.

– Per i dag kan regionen ikke ta imot de aller største datasentrene. Men det kan endre seg med den planlagte fiberkabelen til Storbritannia. Men allerede er det et potensial for store internasjonale enkeltaktører, co-locationsenter og blockchain-tjenester, mener Engman.

I tillegg til datasenter, mener både han og gruppen at det finnes minst tre store muligheter til.



– Et sekundærområde er kraftkrevende hydrogenproduksjon. Dere har allerede høy kompetanse på energi og etterspørselen etter hydrogen er økende – ikke minst som en konsekvens av satsingen på brenselceller i Asia og Japan.

– Et annet område er batteriproduksjon, som også er energikrevende. Norge er ledende på marinteknologi og bygger allerede elektriske skip. Batterier, gjerne tilpasset skip og marin bruk, er absolutt et framtidig marked.

– Vi har også sett på landbasert oppdrett. Norge har som kjent en verdensledende oppdrettsindustri, men har utfordringer i forhold til å øke volumet. Landbaserte anlegg kan være en løsning, men det krever også betydelig med energi.

Områder klare

For å lykkes, mener ressursgruppen til Ryfylke IKS at det er essensielt å ha områder klare for aktører som vil satse.



Norge har rimelig, regulerbar og grønn energi. Det er et stort konkurransefortrinn innenfor flere sektorer. Her fra Lyses anlegg i Lysebotn. Foto: Lyse

– Det holder ikke å møte kunder med et perspektiv på tre-fire år fra vi inngår en kontrakt til det er mulig å begynne aktiviteten i et nytt anlegg. Gjerne forventer de ett år, kanskje kortere, påpeker Barkved.

Engman oppfordrer til en kartlegging av hvor i regionen hvilke aktiviteter kan plasseres og legge til rette i henhold til det.

– Det må være «site ready». Få med alle stakeholdere, som kraftselskap, kommuner, fibereiere, bygg- og anleggsaktører og eiendomsaktører – og selg inn løsninger der det på forhånd gis svar på alle vesentligheter. Konkurransen er stor, advarer han.

Samtidig er det ikke nødvendig å ha alt klart fra dag én, så lenge det finnes en plan for veien videre.

– Utgangspunktet for én aktør kan være 100.000 kvadrat og fem til ti megawatt. Men de må vite når de kan utvide, hvilken tilgang på areal, energi, fiber som eksisterer om 12 måneder, 18 måneder og 36 måneder, påpeker Engman.

«Norge er ikke ute og selger seg i tilstrekkelig grad. Dere må få ut budskapet om hvor grønt og fantastisk alt er.»

Matz Engman

Barkved i Ryfylke IKS ønsker å få enda flere med på laget, ikke minst her i regionen. Initiativene trenger å løftes enda noen hakk.

– Kanskje er det på tide med en bred stortingsmelding for å løfte fram mulighetene innenfor ny kraftkrevende industri?



– En lokasjon må være «site ready» før dere møter kundene. Få med alle stakeholdere og ha svar på alle vesentlige spørsmål, oppfordrer Matz Engman.

– Vi forventer betydelig vekst

– Vekstpotensialet innenfor datasenterindustrien er stort og vi forventer betydelig vekst fremover, sier administrerende direktør Tor Kristian Gyland i Green Mountain. Samtidig peker han på tre utfordringer som bør løses.

Smedvig-eide Green Mountain er pionerer innen store datasenter i Norge og har bygget opp en betydelig aktivitet med utgangspunkt i det tidligere fjellanlegget til NATO på Rennesøy. Det var også hos dem at regjeringen, med næringsminister Torbjørn Røe Isaksen og samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen i spissen, lanserte strategien «Norge som datasenternasjon» tidligere i år.

– Vi opplever økt interesse fra utenlandske aktører og forventer at fokuset fra myndighetene vil føre til økt vekst innenfor vår bransje. Vi ser allerede at flere aktører innenfor blockchain-teknologien har valgt å legge sine serverparker til Norge. BitFury investerer nå 300 millioner i Mo i Rana, forteller Gyland.

– Den største utfordringen vi har er

muligheten til å bruke den kraften som blir produsert i regionene. Det norske kraftnettet er delt opp i sentralnett, regionalnett og distribusjonsnett. Et datasenter koples normalt til regionalnett eller distribusjonsnett. Her er tilgjengeligheten på strøm mer begrenset og utbygging styres i stor grad av det lokale kraftselskapet. Prosessen med å utvide regionalnett og distribusjonsnettet er underlagt konsesjonsbehandling hos NVE og denne prosessen tar normalt tre til fire år. Vi jobber aktivt med å få innført «fasttrack», slik at behandlingstiden kan tilpasses den tiden det tar å faktisk etablere et datasenter, som vi si rundt ett år, forteller Gyland.

Utfordring nummer to handler om lang behandlingstid i reguleringsaker og manglende forståelse hos det offentlige. Mens internasjonale aktører forventer å



Tor Kristian Gyland i Green Mountain mener lang behandlingstid i reguleringsaker er en hemsko for utviklingen av datasenterindustrien.

kunne etablere seg raskt, gjerne i løpet av et år, kan en krevende reguleringsprosess sette en effektiv stopper for mulighetene.

– Den tredje utfordringen er tilgjengeligheten til fiber og kommunikasjon ut av Norge. Her vil NO-UK-kabelen ha mye å si for å øke attraktiviteten for vår region. Vi ligger i nærheten av et av de største datasentermarkedene, London, og får vi til en bedre kommunikasjonsløsning vil det være mye enklere å flytte en del av de aktørene som i dag er lokalisert i og rundt Storbritannias hovedstad, til vår region, mener Gyland.

Vil bygge fiberkabel til Storbritannia

Byggingen av en ny 722 kilometer lang fiberkabel fra Rennesøy til Storbritannia nærmer seg. Dersom alt faller på plass, kan kabelen være ferdig bygget om et par år.

Da initiativet for å få Statkraft med på å legge en fiberkabel sammen med strømkabelen North Sea Link til Storbritannia ikke ble noe av i 2016, begynte arbeidet med å legge en selvstendig kabel til Storbritannia. Bakgrunnen er at dersom Vestlandet skal konkurrere om de aller største aktørene innenfor datasenter, kreves bedre og høyere fiberkapasitet ut i verden. Med på det såkalte NO-UK Cable Project er både

Lyse, Smedvig, BKK, Haugaland Kraft, Hatteland og initiativtaker Ryfylke IKS.

– Vi jobber nå med å få laget ferdig alle planene for traseen og få på plass alle landingstillatelser. Vi regner med at dette vil være klart i løpet av noen måneder. Før vi kan gå i gang med selve byggingen, må vi selge to par fiber. Det er også mulig at staten, gjennom regjeringens initiativ overfor datasenter, kan bidra til finansieringen for å få realisert prosjektet. Både investorer og

lånefinansiering ut over dette er på plass, forteller Ketil Barkved, prosjektleder i Ryfylke IKS og daglig leder i NO-UK Com.

Selve byggingen av kabelen vil ta rundt 1,5 år. Det betyr at den kan ligge klar til å tas i bruk i 2020.

– Sammen med de fiberforbindelsene som allerede eksisterer fra Rogaland til UK, vil det gi oss et svært robust fibernettnettverk med mørk fiber og høy kapasitet ut i verden, sier Barkved.



– Må bli lønnsomt å investere

– Vi bygger nå ny stasjon i Lysebotn med ny teknologi. Det øker produksjonen med 15 prosent med samme vannmengde som før, forteller Eimund Nygaard i Lyse. Foto: Tommy Ellingsen/LYSE

Administrerende direktør Eimund Nygaard i Lyse mener mer og ny kraftkrevende industri har store muligheter i Norge – og ikke minst i vår region. Potensialet for økt kraftproduksjon er også stort. – Men skattereglene bør endres slik at det blir mer lønnsomt å investere, sier han.

– Vi har et stort kraftoverskudd i Norge og prisene ligger generelt sett lavere enn i Europa. Og ikke minst, vi har 100 prosent grønn energi. Vi er allerede store innenfor tradisjonell kraftkrevende industri, men vi har potensiale for mer, ikke minst i Rogaland, mener Nygaard.

Våre konkurransefortrinn handler delvis om at regionen er en stor kraftprodusent med til dels enda lavere kraftpriser enn resten av landet. Enda viktigere er vår nærhet sørover til Europa og vestover til Storbritannia, og det faktum at vi er et såkalt «cabel corner», et knutepunkt med kraftlinjer sørover til Tyskland og vestover til England – og tilsvarende har vi et godt fibernett mot utlandet og ytterligere kapasitet under planlegging.

– Ikke glem at kraftkablene til Tyskland også kan gi oss billig grønn kraft derfra når det blåser mye og prisene er lave. Den kan vi også nyttiggjøre oss av, mener Nygaard.

Det er dessuten mulig å øke vannkraftproduksjonen i Norge betydelig, uten å bygge en eneste ny demning.

– Vi bygger nå ny stasjon i Lysebotn med ny teknologi. Det gjør at produksjonen i Lysebotn øker med 15 prosent og effekten, altså mengden kraft vi kan produsere samtidig, dobles – selv om magasinene og vannmengden er den samme, forteller Nygaard.

Det er mange tilsvarende eksempler. Grunnen til at det ikke investeres mer handler om markedsetterspørsmål, men ifølge

kraftbransjen også en kraftig skattlegging som gjør det ulønnsomt.

– Vi betaler grunnrenteskatt, eller såkalt superprofittskatt, på denne typen utbedringer. Dermed er det ikke lønnsomt. Det er synd. Det bør absolutt bli lønnsomt å utbedre de gamle anleggene, mener Nygaard.

Han mener det er et paradoks at staten har stimulert og lagt til rette for vindkraftutbygging, altså ikkeregulerbar grønn energi, samtidig som investering i økt utvinning av regulerbar grønn vannkraft skattlegges ekstra kraftig. Han skryter samtidig av Green Mountain, som i snart ti år har jobbet med datasenter og banet vei for å utnytte mer av potensialet grønn energi gir oss.

24. mai
2018

Prestasjonskonferansen

Sammen om de store prestasjonene

Foto Robert Mood: Torger Haugaard/Forsvaret

BI Stavanger/Rogaland Teater,
24. mai 2018, kl. 08–22

Noen skal vinne en kontrakt. Noen skal vinne OL.
Noen skal fylle en teatersal. Alle skal prestere
i toppen i sin bransje.

Hva kreves for å prestere på høyt nivå?
Hva kan vi lære av hverandre? Hva kan DU lære
andre? Olympiatoppen og Næringsforeningen
inviterer til tidenes samling for ledere som
vil prestere på topp.

Les mer på prestasjonskultur.no

Du møter bl.a.:



Jarle Alex Aambø



Tore Øvrebø



Roger Asakil Joya



Arild Østin
Ommundsen



Sarah Louise Rung



Geir Austgard



Robert Mood



Brede Hangeland



Hans Inge
Skadberg



Morten Warland



Stein Ørn



Camilla Herrem



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen

FOR
- topp
moderne
lokaler

FOR
- mot kysten,
se sjøen

FOR
- Eiganestunnelen
kommer - enklere
tilkomst

MOT
- fare for
å drømme
seg bort

Inntil 7000 m² til leie

Den nye toppetasjen (593 m² + 473 m²) på Tasta Brygge er nå totalrenovert og står i stil med utsikt og beliggenhet kun 3 km nord fra Torget i Stavanger. Lei et helt bygg, en etasje eller en seksjon – vi er svært fleksible på leieavtaler. Tasta Brygge har felles resepsjon, kantine og 200 p-plasser mellom byggene. Les mer på tastabrygge.no.



La oss snakke muligheter

Pål Beck | 928 06 292 | p.al.beck@malling.no

Eirik Bergjord | 958 02 902 | eb@malling.no



MALLING & CO



Grunn til å rope varsko!

AV JOHN ERIK RØRHEIM (PhD stipendiat) og RAGNAR TVETERÅS (professor), UiS

Vi er i en omstillingsprosess hvor regionen må finne flere ben å stå på økonomisk. Godt betalte og høyproduktive arbeidsplasser har forsvunnet og skal erstattes av nye. For å opprettholde verdiskaping og velferd må vi være attraktive for bedrifter og mennesker.

S pørsmålet er om de offentlige planprosessene knyttet til Forus (IKDP Forus), Stavanger sentrum, Regionalplan Jæren 2050, sammen med Bypakke Nord-Jæren, vil styrke eller svekke attraktiviteten til regionen? Det er grunn til å rope varsko!

Den nye store faktoren i planprosessene er at samfunnet må oppfylle klimaforpliktelser gjennom å redusere CO₂-utslippene. Det påvirker en rekke valg knyttet til transportårer, transportmidler, parkering, fortetting av næringsbygg og boliger og så videre. Regionen har en vanskelig balansegang mellom CO₂-utslippsforpliktelser og attraktivitet for næringsliv og husholdninger. Dette handler om å gjøre smarte valg, hvor raskt og i hvilken grad man legger på restriksjoner på parkeringsplasser, bygg med mere.

De nevnte planprosessene er tidkrevende, krevende å forstå effektene av, delvis parallelle, delvis påvirker de samme lokaliteter, men ikke minst har de innflytelse på regionens totale attraktivitet. Sentrumsplanen og IKDP-Forus har pågått en stund, mens prosessen rundt regionalplanen for Jæren starter opp i disse dager. Regionalplanen er for øvrig en større revidering av en plan som ble vedtatt så sent som i 2013. Hvordan planene overlapper og hvilken som får forrang om planene ikke stemmer overens er uklart. I sum kan disse føre til beslutningsvegring for bedrifter som kan tenkes å investere i regionen. Felles for planene er et mål om å styre nye investeringer og etableringer til områder hvor flere kan bruke buss, tog, sykkel og gange i stedet for bil. I praksis innebærer dette at man prøver å få til en styrt fortetting blant annet rundt nye kollektivakser på Forus, hvor de fleste av

regionens høyproduktive arbeidsplasser finnes i dag. Samtidig legger planen for Forus restriksjoner på parkering som gjør at det blir langt færre parkeringsplasser.

Varsomme

Forus rommer mange bedrifter med flere hundre ansatte, noen har flere tusen. Utviklingen har gått raskt, og infrastrukturen har ikke fulgt etter. Rammebetingelsene på Forus gjorde det mulig å etablere store kombinasjonsbygg med lager, industri og kontorer som hadde kort vei fra konsept til produksjon. Forus har fungert som et stort laboratorium, med godt alburom for bedrifter som krever både areal og transport inn og ut og kort avstand til der folk ønsker å bo. I så måte spiller Forus en essensiell rolle i næringsstrukturen i regionen som vi skal svært varsomme med å rukke ved. Forskning på økonomisk geografi og regional utvikling forteller oss at regioner i stor grad tiltrekker seg bedrifter og diversifiserer inn i nye næringer som er relatert til eksisterende næringer i regionen med tanke på teknologi, kunnskap og andre faktorer – såkalt næringsmessig «stihengighet».

Avvik

Det er derfor svært sannsynlig at de bedriftene vi har størst sjans til å tiltrekke oss vil likne en del på de vi har her fra før, men at de forhåpentlig er rettet mot andre markeder enn de petroleumsrelaterte. Fra forskningen vet vi at nye bedrifter som bygger på den kunnskapen som allerede eksisterer har best sjans til å lykkes over tid. Stavanger sentrum fremsnakkes i sentrumsplanen med mål om å gi areal for mange nye arbeidsplasser. Men hvor mange bedrifter med 200 ansatte kan vi

finne arealer til i Stavanger sentrum nå og i den kommende sentrumsplanen? Det er grunn til å spørre om det er avvik mellom de arealer som oppgis å bli tilgjengelige, og de reelle arealene i Stavanger sentrum og på Forus. Avvik mellom nominelle og reelle arealer handler om mer eller mindre synlige restriksjoner for bedriftene på bygg, drift og transport. Disse restriksjonene kan drive lokaliseringsskiftene i været eller på andre måter gjøre at bedriftene ikke kan lage konkurransedyktige løsninger for seg. Da vil ikke bedriftene etablere seg der.

Kritiske spørsmål

Vi mener næringsliv og politikere må se nærmere på følgende: Er det for mye fokus på transport og for lite på næringslivets og husholdningers incentiver og kostnader ved å etablere seg tett på transportårene som skal redusere privatbilisme og utslipp? Blir det for sterke restriksjoner på parkering på Forus? Er det et skjult avvik mellom de nominelle og reelle arealene som blir tilgjengelige for bedrifter med ulike behov i Stavanger sentrum og på Forus?

Vi må slutte å se de ulike lokalitetene internt i regionen som i konkurranse med hverandre i et nullsumspill. De er lokaliteter som utfyller hverandre og i sum gjør regionen mer attraktiv og øker den totale verdiskapingen. Dette gjelder både for bedrifter i konkurranseutsatt sektor som trenger den plassen og friheten Forus og Tananger kan tilby og for deres høykompetente støttefunksjoner som bank og konsulentvirksomhet som kan finne plass i sentrumsområdene. Mer enn noen gang før er det viktig at regionens kloke hoder prøver å forstå konsekvensene av plankomplekset.

«Vi må slutte å se de ulike lokalitetene internt i regionen som i konkurranse med hverandre i et nullsumspill.»

John Erik Rørheim (PhD stipendiat) og Ragnar Tveterås

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



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



Roar Børresen har sluttet med konkurranseritt, men sykler fortsatt daglig til og fra jobb.

På to hjul med Børresen

Roar Børresen foretrekker å bruke gulrot når han forsøker å få flere til å parkere bilen og hente frem sykkelen fra kjelleren eller garasjen. Pisken er det andre som tar seg av.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Som de fleste andre unge gutter med store drømmer, endte heller ikke Roar Børresen (49) som profesjonell fotballspiller i Liverpool. Det han kan skryte av er at Viking i sin tid var villig til å betale bra for den talentfulle Vidar-junioren.

Det han også har grunn til å være stolt av er at arbeidet han har lagt ned i regi av Stavanger kommune de siste årene for å få flere til å sykle til og fra jobb, har gitt resultater. Arbeidet har krevd tålmodighet, men den gradvise økningen kan raskt skyte i været til høsten når de nye bomringene står ferdig til å omkranses bysentrene på Nord-Jæren. Da handler det ikke lenger om gode unnskyldninger i form av bratte bakker, dårlig vær, svette armhuler eller liten tid, men penger og rushtidsavgift.

– 26 prosent sier at de vil begynne å sykle når de nye bompengestasjonene står ferdig til å tas i bruk, sier Børresen – og vet ikke helt om han tror på de oppsiktsvekkende tallene.

Faktum er likevel at det mange ynder å kalle bilregionen fremfor noen, faktisk er bedre enn sitt rykte. Innbyggerne i Stavanger sykler mer enn i mange andre norske storbyer, og antallet stiger fra år til år. Ikke mye, men nok til at syklistene er blitt mer synlige i gatebildet. Også av dem som ikke benytter sykkelbukse, pulsklokke og karbon, men som velger å sykle til og fra skole og jobb i arbeids- og fritidsklær, i behagelig tempo og med vesker og sekker i kurv under sykkelstyret.

Veddemål

Som svært mange andre sykkelforkjempere har også Børresen hatt sin oppvåkning i relativt voksen alder.

– Jeg jobbet i Adecco i 2006 og hadde ikke syklet på mange år. Da selskapet besluttet at ansatte som ønsket å delta

i Birken skulle få kjøpe en flott sykkel til en svært billig penge, slo jeg til. Som oppladning meldte jeg meg på Garborggrittet, og jeg hadde så vondt underveis og etterpå at jeg knapt kunne gå. Men da hadde jeg allerede fått sykkelen og kunne ikke trekke meg fra Birken. Det ville ha betydd at jeg hadde måttet betale full pris for sykkelen.

Frem til da hadde Børresen vært som nordmenn flest: Syklende til skole og trening i ung alder – for Børresen sin del fra Tasta til fotballtrening på Lassa. Men så snart bilsertifikatet var i boks, ble sykkelen parkert.

Det skjedde ikke denne gang. Garborggrittet førte til Nordsjøriddet. En fast gjeng med korpsfedre på Tasta begynte å trene sammen fra Tasta, og et bedre treningsgrunnlag før Birken-debuten ble lagt. Også Børresen ble bitt av basillen.

– I forkant av Birken hadde jeg inngått et veddemål med en som var yngre og sprekere enn meg. Jeg ble slått med 20 sekunder. Da var jeg i gang. Neste år skulle jeg ta ham.

– Du nærmet deg på det tidspunktet 40. Hva var det som trigget deg?

– Det var nok dels ønsket om å komme i bedre form, og dels lagfølelsen. Jeg hadde spilt mye fotball tidligere, og savnet nok også garderobemiljøet.

ROAR BØRRESEN

- » Alder: 49 år
- » Bosted: Tasta
- » Sivil status: Gift, fire barn
- » Aktuell: Ansvar for sykkelstasjon i Stavanger

Tilfeldig

Livet er ofte tilfeldig. Roar Børresen er født i 1969, og var ferdig med videregående da jappetiden på 80-tallet krasjlandet, bedrifter og banker gikk over ende, arbeidsledigheten steg, boligrentene skjøt i været samtidig som egenkapitalen folk hadde opparbeidet seg i boligen nærmest forsvant over natten. Børresen fikk seg jobb i en sportsbutikk i konkurranse med 115 søkere, mest sannsynlig fordi han hadde vært en del av A-lagstroppen i Viking.

Siden skulle det også bli Sandnes Ulf før han begynte i militæret. Etter befalsskole og en avsluttet militær karriere, fikk han jobb i Tybring-Gjedde. Da hadde Børresen allerede giftet seg og blitt far til det første av i alt fire barn.

Deretter gikk veien videre. Først til Dataplan og deretter til Stavanger Energi og det som senere skulle bli Lyse. Her ble han værende – med unntak av et par år i Adecco – frem til han i 2013 ble ansatt i Stavanger kommune for å ta ansvaret som prosjektleder for en gryende sykkelsetning. Den jobben hadde Børresen lagt grunnlaget for gjennom utallige timer på sykkelsetet, engasjementet i sykkelklubben TOSK (Tasta & Omegn Sykkel Klubb), deltakelse en rekke små og store ritt, men også en pedagogisk fortid som instruktør og utdannelse innen personaladministrasjon, IT-systemer og prosjektledelse mens han jobbet i Lyse.



– Jeg tror personlig at andelen sykklister vil øke betraktelig som følge av bomringen, sier Roar Børresen.

Jobbsyklist

– Da jeg begynte som prosjektleder for sykkelsetningen var jeg veldig klar over at det ikke var meg selv og mitt forhold til sykkel jeg skulle tilrettelegge for. For et par år siden sluttet jeg også tvert med treningssyklingen. I dag er jeg 100 prosent jobbsyklist. Det å gå fra å være en treningssyklist til å bli en transportsyklist er

noe vi også har hatt stort fokus på.

– Trening, utstyr og konkurranse er kanskje mer spennende enn å sykle i dårlig vær frem og tilbake til jobb?

– Transportsykling er nok et vanskeligere budskap å selge inn. Men vi tror at det mange av sykkelrittene har bidratt til er at flere begynner å trø. Har man først skaffet seg sykkelutstyret, en mil til jobben og det ikke styrtregner, så er det enkelt å bruke denne tiden som en treningstur. Det å sykle til og fra jobben er egentlig ganske enkelt.

– Kjøper du unnskyldningene våre om hvorfor det er enklere å ta bilen?

– Nei, jeg gjør ikke det. Jeg bruker eksempelet med å velge mellom kakestykket og eplet når man bes i selskap. De fleste går for kakestykket og tenker at eplet kan jeg ta i morgen eller i neste uke. Alle vet at kakestykket er godt og enkelt, men at alternativet egentlig er bedre. Litt forenklet er valget det samme man står overfor når det dreier seg om sykkel eller bil. Alle vet at sykkel er sunnere, bedre for miljøet og rimeligere, men man må ha noen opplevelser før man forstår og erfarer, sier Børresen.

Faktum er at Stavanger i dag har en høyere sykkelandel enn Oslo og Bergen, og andelen har økt jevnt og trutt de siste årene. Når de nye bomstasjonene i Bypakken på Nord-Jæren står klar til å tas i bruk i oktober, og regningen for å kjøre til og fra

STILLING LEDIG I NÆRINGSFORENINGEN

Rådgiver, næringspolitikk

Ønsker du å være med å utvikle næringspolitikken i landets største næringsforening og jobbe i et engasjerende, spennende og utfordrende miljø?

Da kan du være personen Næringsforeningen i Stavanger-regionen er på jakt etter. Vi søker en engasjert rådgiver med god kunnskap om nærings- og samfunnsliv, politikk og offentlig administrasjon og som ønsker å jobbe tett med praktisk næringspolitikk.

ARBEIDSOPPGAVER

- Aktiv bidragsyter i organisasjonens næringspolitiske arbeid, herunder koordinering og utarbeidelse av innspill og høringer i offentlige politiske prosesser.
- Ansvar for gjennomføring av prosjekter.
- Koordinere aktivitet i våre ressursgrupper.
- Delta i planlegging og gjennomføring av medlemsmøter.

KOMPETANSE

- Relevant høyere utdanning.
- Kunnskap om politiske prosesser og arbeid i skillet mellom næringsliv, offentlig saksbehandling og politikk.
- Selvgående og initiativrik.
- Svært gode kommunikasjonsferdigheter.
- Evne til å sette deg raskt inn i saker.

VI KAN TILBY

- En interessant, utfordrende og meningsfylt arbeidshverdag.
- Erfarne og hyggelige kollegaer i regionens største næringslivsnettverk.
- Fast ansettelse i 100 prosent stilling med konkurranse-dyktige betingelser.

For spørsmål vedrørende stillingen, kontakt næringspolitisk leder i Næringsforeningen, Anne Woie (995 12 623, woie@naeringsforeningen.no) eller administrerende direktør Harald Minge (911 98 569, minge@naeringsforeningen.no).

Søknad sendes Anne Woie i Næringsforeningen (woie@naeringsforeningen.no).

Søknadsfrist: 14. mai.



NÆRINGSFORENINGEN
Gir kraft til vekst

jobb i rushtiden vil øke kraftig for mange, kan det gi store utslag på statistikken.

Gulrot

– Jeg tror personlig at andelen syklistere vil øke betraktelig som følge av bomringen, sier Børresen.

– Så pisk fungerer?

– Selv er jeg tilhenger av gulrot i forhold til målet om å få flere til å sykle. Gjør vi jobben godt nok, synliggjør gevinsten og rutene og prioritere plass til syklistene på veiene, da tror jeg vi vil øke andelen syklistere kraftig uten pisk.

– Hva er hovedmålet med sykkelsatsingen?

– Det er å øke sykkelandelen med en prosent i året.

– Hvor mye betyr tilretteleggingen i form av bedre sykkelveier og andre tiltak for syklistere?

– Veldig mye. Når man tilrettelegger, blir det også brukt. På Gandsfjordruten er antall syklistere doblet etter at vi fikk fast dekke hele veien. Men når man først har tilrettelagt en trasé er bare halve jobben gjort. Man må også vise de som sitter i bilkøen at den traséen er et alternativ. Når man sitter i en bilkø er ofte ikke sykkeltraséen synlig, og da er det vanskeligere å ta spranget.

– Prioriterer politikerne sykkelsatsingen i høy nok grad?

– Ja, jeg mener at Stavanger har Norges beste sykkelpolitikere. Men en ting er å

«Selv er jeg tilhenger av gulrot i forhold til målet om å få flere til å sykle.»

Roar Børresen

tildele midler, en annen er å prioritere sykkel. Skal man flytte en person fra a til b hvor det egentlig ikke er plass til ham eller henne på den beinte veien, er det da smartest at man må sykle rundt Stokkavatnet for å komme dit man skal, eller bør det være bilen som må kjøre rundt? Der har andre regioner vært flinkere. Da snakker vi om sykkelprioritering. Det går fremover hos oss også, men her er vi ikke helt i mål.

Hjemmekjær

Roar Børresen har aldri hatt den store utfartstrangen. Han er født på Tasta og bor på Tasta – i besteforeldrenes hus. Jobben har med ett unntak alltid ligget i Stavanger. Unntaket var Sandnes. Selv militærtjenesten foregikk på Harald Hårfagre og Madla.

– Jeg så på militæret som en mulighet for å få jobb, satset på en befalsutdanning og var på kontrakt. Men overføringssystemet i

forsvaret var ikke spesielt attraktivt, og for å stige i gradene måtte jeg ha krigsskolen. Det ville medføre flytting, og det var ikke aktuelt.

I dag jobber han i enden av Løkkeveien, noen få minutters sykkel tur fra bostedet.

På Tasta har han også vært aktiv i Tasta skolekorps og brassmiljøet. Det har også de fire barna. Selv spiller Børresen kornett – som sin far og de to yngste barna.

– Hvordan klarer man å få alle fire barna inn i skolekorps?

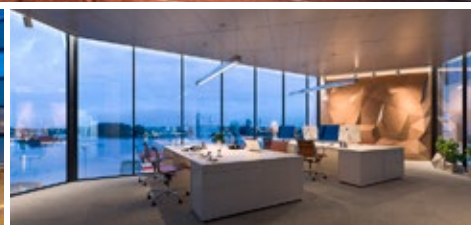
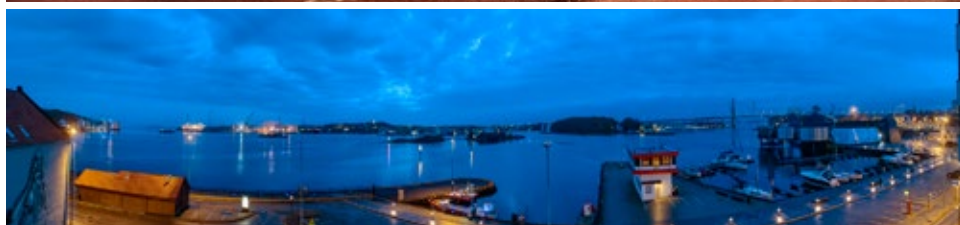
– Stort sett med gulrot. Det er kanskje ikke like kult mot slutten av ungdomsskolen, men jo eldre de blir jo kjekkere blir det. Og de er veldig flinke i Tasta.

Kontoret til Børresen kan lett forveksles med et sykkelverksted. Langs veggen står tre ulike sykler plassert – i ulike kategorier. Men de brukes i dag som transportmiddel. Trenings- og konkurranseinstinktet som Børresen i mange år praktiserte fra sykkelsetet, er nå i høy grad erstattet av jaktinteressen han hadde før han begynte å sykle.

– Men det dreier seg i første rekke om å trene hund og å delta i konkurranser. Jeg er lidenskapelig opptatt av hund, og var i Sverige og hentet en jaktlabrador for snart halvannet år siden. Interessen lå nede da jeg syklet som mest. Det er når jeg har begynt igjen jeg har gjenoppdaget hvor kjekt det egentlig er.

Vi utvikler nye næringslokaler på Holmen i Stavanger sentrum

DSD
FRONT



KONTAKTPERSON

Erlend Aanestad, tlf: 400 77 625



Herfo Finans AS

www.herfofinans.no

WESTCONTROLS DIGITALE VANNMÅLER

Denne digitale vannmåleren, basert på IoT-teknologi, produseres av Westcontrol på Tau. Selskapet har lang erfaring med elektronikkbaserte løsninger. I dag er bedriften et systemhus som kan designe, utvikle og produsere til de fleste bransjer. Nå lanserer selskapet for første gang et produkt på eget initiativ, med ambisjoner om å løse offentlige vannleverandørers store utfordringer med høyt vannforbruk og store vannlekkasjer i rørnett.

Westcontrols nye løsning er universell og kan lese av alle vannmålere automatisk. I tillegg kan den monteres på steder hvor sensorer vanligvis ikke virker, som i en kum eller brønn. Resultatet er full oversikt over rørnett. På denne måten kan lekkasjer oppdages hurtig og store utbygninger utsettes, samtidig som innbyggerne får fakturaer basert på faktisk forbruk.

Prosjektet er et samarbeid mellom Westcontrol, Telia Norge og IVAR med støtte fra Innovasjon Norge via Miljøteknologiordningen. Løsningen er testet på husstander i Hjelmeland siden desember i fjor.





Den aller beste arbeidsplassen

Mange mener de har landets beste arbeidsplass. De ansatte hos konsultentselskapet Sopra Steria kan slå i bordet med å ha gått til topps i kåringen «Norges beste arbeidsplass» to ganger – når de hevder det samme. – Vi har en unik delingskultur, sier Ellen Fjeld, når hun skal forklare hvorfor de ansatte trives så godt i selskapet.

TEKST: EGIL HOLLUND FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Fjeld leder avdelingen for «Business Consulting» ved Stavanger-kontoret til Sopra Steria i Jättåvågen. I likhet med de fleste ansatte i Stavanger, har hun mindre enn to år bak seg i selskapet.

– Vi startet opp i Stavanger med fem ansatte for to år siden, etter at vi fikk flere større kontrakter i regionen. Fra fem ansatte for to år siden, har vi nå vokst til 55, forteller Terje Østvoll, som leder avdelingen for «Applications» i Stavanger.

Med en såpass ekspansiv vekst kommer det vel med at Sopra Steria er en del av et internasjonalt konsultentselskap med 42.000 ansatte i over 20 land, en omsetning på 3,8 milliarder euro og hovedkontor i Paris. I Skandinavia sørger 1850 medarbeidere for en årlig omsetning på 2,5 milliarder kroner.

Selskapet skryter av å ha en av markedets mest omfattende tjenesteporteføljer innen digitalisering. De tilbyr strategiutvikling, IT-rådgivning, infrastruktur- og systemutvikling, digitale løsninger og drift.

– I Norge leverer vi både til det offentlige og til privat næringsliv. Blant våre kunder finner du blant annet Forsvaret, Politiet, Kystverket, helseforetak og selskaper innen bank og finans. Her i Stavanger-regionen er naturlig nok olje- og gassnæringen også viktige for oss, påpeker Østvoll.

Få på kontoret

Det store flertallet av de ansatte i selskapet

er IT-ingeniører eller har tilsvarende høy kompetanse og erfaring innenfor IT-feltet.

– For oss handler det om hvordan teknologi kan hjelpe kundene våre til å levere enda bedre produkter og tjenester. Men det dreier seg ikke bare om IT-kompetanse. Vi har også ansatte som er eksperter på HMS, kvalitetssikring, risikostyring og organisasjonsutvikling, påpeker Ellen Fjeld.

Hun mener en av selskapets styrker er evnen til å forstå kundenes utfordringer og behov.

– Vi legger vekt på å forstå og analysere hvilke utfordringer og krav som bør ligge til grunn. Dette gjør vi i tett dialog med kunden og kundens organisasjon. Når vi så leverer en løsning, kan vi også ta ansvar for å drifte og utvikle det hele videre, forteller Fjeld.

Det fordrer at en stor del av de ansatte i selskapet jobber ute hos kundene i lange

SOPRA STERIA

- » Etablert: 1968
- » Forretningsområde: IT-konsultentselskap
- » Antall ansatte: 42.000 (55 i Stavanger)
- » Omsetning: 3,8 mrd. euro (1,96 mrd. kr. i Norge)
- » Internett: soprasteria.no

Ellen Fjeld og Terje Østvoll er to av 55 ansatte hos Sopra Steria i Stavanger. Avdelingen har vokst fra 5 til 55 ansatte siden starten for to år siden.



perioder om gangen, noe som i store deler av konsulentbransjen er mer regelen enn unntaket. Når de ansatte sjelden er på samme sted, kommer også ekstra utfordringer knyttet til det å bygge en god felles organisasjonskultur med felles identitet – og skape en trivelig arbeidsplass. Nettopp derfor er Sopra Steria, ifølge Fjeld og Østvoll, ekstra bevisste på dette.

Great Place to Work

Det er også derfor Sopra Steria i mer enn ti år har deltatt i Great Place To Works sin konkurranse og kåring av Norges beste arbeidsplass. Great Place to Work er et globalt konsulent- og analyseinstitutt som hjelper organisasjoner med å identifisere, skape og opprettholde et godt arbeidsmiljø og gode arbeidsplasser. I år var det tilbakemeldinger fra over 31.000 medarbeidere fordelt på 201 virksomheter som dannet grunnlaget for kåringen. I år, som i fjor, gikk Sopra Steria til topps i kategorien for selskaper med mer enn 500 ansatte.

– At vi deltar i denne kåringen, handler mest om vårt interne arbeid med å bli best mulig. Vi får en måling, en benchmark, som forteller oss noe om hvor vi står, forteller Østvoll.

– Siden over 90 prosent av de ansatte

deltar og svarer på undersøkelsen, gir det et godt grunnlag til å se hva vi er gode på og hva vi trenger å jobbe videre med, påpeker Fjeld.

Delingskultur

Når Sopra Steria skal forklare hvorfor de har gått til topps i kåringen, fremhever de delingskulturen i selskapet. De kaller det «Power of Sharing». Målet er at kunnskapsdeling skal være en del av alt de fortar seg. Det handler om engasjement og kontinuerlig utvikling.

– I Sopra Steria er folk veldig engasjert på jobb, vi hjelper hverandre, det er en dugnadsånd, et felles gir og et ønske om å få til ting sammen – som jeg mener er ganske unikt, sier Fjeld.

I praksis handler det blant annet om en uformell lederstil med lett tilgang til alle nivåer i organisasjonen – og ikke minst aktiv bruk av delingsverktøy.

– Et eksempel er videostreaming av internmøter, slik at de som ikke har anledning til å være fysisk tilstede kan delta via skjerm – eller se møtene i etterkant når de har tid og anledning, forteller Østvoll.

Sopra Steria scorer også høyt på såkalt «Work-Life Balance», det vil si hvordan det er mulig å balansere jobb, familie og fritid på en god måte.

– Særlig kvinner vektlegger slike kriterier. Innenfor vår bransje har vi også en høy kvinneandel. På landsbasis er det 30 prosent og innenfor noen forretningsområder er det så mye som 50 prosent. Det ser jeg som et bevis på at vi får dette til, sier Fjeld.

Konkurranse om hodene

Det er heller ikke til å legge skjul på at i IT-bransjen er det stor kamp om de gode hodene. Har du den riktige IT-kompetansen, kan du mer eller mindre velge fritt blant de mest attraktive arbeidsgiverne.

– Vi selger kunnskapen til de ansatte, i tillegg til system og metodeverk. Det er mangel på IT-kompetanse og et arbeidstakers marked. Vi ønsker de beste folkene og de beste talentene. Med våre ambisjoner om vekst og utvikling, er det klart at det å ivareta folk på en god måte er noe av det viktigste vi gjør, påpeker Østvoll.

Fjeld legger til:

– Kort fortalt handler det om at et godt arbeidsmiljø og en sterk delingskultur er et stort konkurransefortrinn. Det at en kollega legger til side sitt daglige arbeid, blir engasjert og hjelper til med å løse en utfordring, gjør at vi lykkes på jobb, trives på jobb, løser oppgaver raskere og bedre – noe som til syvende og sist kommer kundene til gode.



– I Sopra Steria er folk veldig engasjert på jobb, vi hjelper hverandre, det er en dugnadsånd, et felles gir og et ønske om å få til ting sammen – som jeg mener er ganske unikt, forteller Ellen Fjeld og Terje Østvoll.

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.



ESCAPE TRAVEL AS / tlf. 24 14 94 00 / post@escape.no

ESCAPE.NO



TIL
SALGS

Stavanger Mariero Langflåtveien 37

Attraktiv eiendom til salgs i etablert handels- og næringsområde. Eiendommen har god beliggenhet langs RV 44, samt umiddelbar nærhet til ny busstrasé mellom Stavanger og Sandnes. Eiendommen selges ved 100% overdragelse av aksjene i selskapet Stavanger Næringsbygg AS.

- Eiendom: 2 500 m2 over to etasjer
- Tomt: 5 302 m2
- Benyttes som salgs-/utstillingslokale/verksted
- Fullt utleid til Biker Street Stavanger AS
- Årlig leieinntekt kr 2 848 912,-
- Årlig festeavgift kr 445 050,-
- Prospekt oversendes på forespørsel
- Prismsvurdering MNOK 23, budfrist: 24/5 kl. 16.00



KONTAKT

Jostein Gjerde, Eiendomsrådgiver
jostein.gjerde@colliers.com, mob. 950 84 559
Thomas J. Middelthun, Partner
thomas.middelthun@colliers.com, mob. 901 34 575

Vil skape gode kundeopplevelser



RSM har som mål å være ledende på revisjon og rådgivning til kjernen av norsk næringsliv, det vil si de mellomstore og små virksomhetene i Norge. Her er Marianne Nesdal (f.v.), partner og statsautorisert revisor i RSM Rogaland, Gunnar Golin Strøm, partner og statsautorisert revisor i RSM Rogaland, Trond Nygård, daglig leder og revisor i RSM Rogaland, og Hans Ragnar Berg, daglig leder og statsautorisert revisor i RSM Norge.

FSS Revisjon har etter 30 års drift tatt steget og blitt en del av RSM Norge for å styrke sin posisjon i Stavanger-regionen.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP



RSM Norge AS er et av Norges ledende revisjons- og rådgivningsselskap for små og mellomstore bedrifter. Selskapet har kontor i Oslo, Hordaland, Agder og Rogaland og er tilsammen 190 ansatte. Ved kontoret på Forus jobber 21 medarbeidere. Mange av dem har nærmere 25 års erfaring i FSS Revisjon AS, som nå er en del av RSM.

God match

FSS Revisjon AS har i den siste tiden vært på jakt etter en samarbeidspartner som kan styrke deres utvikling i regionen. Daglig leder Trond Nygård påpeker at RSM har samme filosofi, måte å drive på og kundefokus som FSS.

– Vi er svært fornøyd med at FSS Revisjon AS i Sandnes nå er en del av RSM, sier Trond Nygård, daglig leder og revisor i RSM Rogaland.

Han legger til at selskapene er en god match med samme verdigrunnlag og god personkjemi. Nygård har solid revisjonskompetanse med 25 år i FSS. Hans kollega Gunnar Strøm har også lang fartstid, og kan skilte med 18 år i firmaet.

– Når mulighetene dukker opp, og vi kan styrke virksomheten med mennesker som deler våre ambisjoner og verdier, så griper vi sjansen, sier Hans Ragnar Berg.

Berg er daglig leder og partner i RSM Norge AS, også han statsautorisert revisor og siviløkonomutdannet.

Kunden i fokus

RSM Rogaland ble allerede i januar del av RSM. Når RSM Rogaland og RSM Norge fusjonerer vil RSM ha en forventet omsetning på 300 millioner kroner.

Kundene vil ikke merke noe i forhold til leveransene, understrekes det rundt bordet. Det er de samme medarbeiderne, og de skal levere minst like god kvalitet på tjenestene i det videre arbeidet.

– Det å ha kunden i fokus er det viktigste, og det skal vi fortsette med. Samtidig skal vi passe på å ha de nødvendige forutsetningene for å følge kundene videre i utviklingen. Da har vi behov for verktøyene, kunnskapen og modellene som RSM besitter, sier Nygård.

RSM NORGE AS

- » Etablert: 1945
- » Daglig leder: Hans Ragnar Berg
- » Eiere: 35 partnere
- » Forretningsområde: revisjon og rådgiving
- » Lokalisering: Oslo/Forus
- » Antall ansatte: 190
- » Omsetning: 300 millioner kroner
- » Internett: www.rsmnorge.no/
www.rsmrogaland.no

«Alt vi gjør i RSM, gjør vi for å skape gode kundeopplevelser»

Trond Nygård



Trond Nygård. Foto: Jo Michael Studio.

De forteller at de ikke har en fastsatt mal på tjenestene, snarere skreddersøm for den enkelte kunde.

– Alt vi gjør, gjør vi for å skape gode kundeopplevelser. Vi tilpasser oss kunden, ikke omvendt. For ingen kunder er like. Alt fra størrelse, utvikling, fremtidsplaner og behov for råd varierer, sier de tre.

Nygård påpeker at utviklingen går fort, og at det er avgjørende å legge gode planer for framtiden.

– Nå er det viktig for oss å sikre arbeidsplasser, sikre gode leveranser for kundene våre, og å ta på oss nye kunder. Da ser vi at det er nødvendig å trekke på et større nettverk av fagkompetanse. Det er viktig å være relevant for kunden og forstå deres behov. Nå er vi bedre posisjonert for framtiden!

Internasjonalt nettverk

RSMs hovedfokus er revisjon, skatt og avgift og transaksjonsstøtte, i tillegg til andre nært tilhørende tjenester. Internasjonalt er de medlem av RSM International, et verdensomspennende nettverk av uavhengige revisjons- og rådgivningsfirmaer med fokus på små og mellomstore virksomheter.

– Til sammen er vi mer enn 43000 kollegaer fordelt på over 800 kontorer i mer enn 120 land. Dette gjør at vi kan trekke på kompetanse over landegrensene når det er nødvendig.

Kåret til Great Place to Work

– Hva er RSMs visjon?

– I selskapets strategi er fire hovedområder definert som viktige for å lykkes: kunder, marked, ansatte og teknologi, svarer Berg.

– Vi skal være tilgjengelige og interesserte i kunden, supplerer Strøm.

De poengterer alle at de er avhengige av å få tak i og utvikle de rette menneskene.

– Evnen til å se enkeltindivider og utvikle disse over tid og gi dem muligheter er helt sentralt.

Berg sier at motivasjonen til å skape gode kundeopplevelser sammen med alle de engasjerte og kompetente kollegaene i RSM er den viktigste motivasjonen hans i det daglige. Nylig ble RSM kåret til en av Norges Beste Arbeidsplasser, og ble også sertifisert av Great Place to Work (GPTW), som hedrer de organisasjoner som lykkes med en bærekraftig organisasjon og utviklingen av en god arbeidsplass.

Dette mener de er en bekreftelse på at det gjøres mye positivt i selskapet. Samtidig inspirerer det dem til å fortsatt gjøre selskapet til en attraktiv arbeidsplass.

Bygger for framtiden

I januar skiftet FSS Revisjon AS navn til RSM Rogaland AS, og ble fra det tidspunktet profilert som en del av RSM. RSM Rogaland AS vil så bli fusjonert inn i RSM Norge AS i løpet av sommeren 2018.

– RSM har en klar strategi om å være tilstede i sentrale forretningsentra i landet, og gjennom FSS Revisjon får vi nå en betydelig tilstedeværelse i en viktig region. Vi styrker med dette vår posisjon som ledende på revisjon og rådgivning til SMB-markedet, både lokalt i Rogaland og nasjonalt, hevder Berg.

Trekløveret påpeker at det er i SMB-markedet de fortsatt vil vokse.

– Vi måler ikke lykke i antall børsnoterte selskap. Vi skal fortsatt betjene våre kunder i SMB-markedet. Vi er store nok til å ha tyngde, og små nok til å bry oss om kundene, påpeker trekløveret.

De mener de har akkurat passe størrelse for å lykkes i den videre satsningen.

– Gløden og lysten til å forene kreftene til å fortsatt være ledende innen rådgiving og revisjon på SMB-markedet opplever jeg som sterk. Vi skal ikke vokse for vekstens skyld, understreker Berg.

– Her skal ansatte trives og kundene være fornøyde. Vi skal bygge for framtiden. Det må vi gjøre nå i gode tider, avslutter trio.

TRAVELERS THINK **PLUS**

Mat og drikke, flere EuroBonus-poeng, ekstra bagasje,
lounge, Fast Track, setevalg og mye mer.

BESTILL PÅ [SAS.NO](https://sas.no)



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

CEALTECH AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stian Anke-Hansen, 469 22 148,
stian.anke-hansen@cealtech.com
Web: cealtech.com

CealTech was established 2012. The company offer graphene research and production. CealTechs priority is to translate their know-how, research, technologies, products and network to help build the products of tomorrow. Graphene, derivatives, and graphene-based products, including, but not limited to: nano intermediates and dispersions. Their goal is to have a positive impact on business, societies and individuals across the globe. In addition to aspiring to produce Graphene at the industrial scale, CealTech is committed to developing and commercializing graphene-enabled products and solutions. In that respect, CealTech's business portfolio encompasses everything from raw (i.e. the graphene itself) and manufactured materials.



HØIEUELAND AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kjell Høie, 91871880,
post@hoieueland.no
Web: hoieueland.no

Helt siden starten i 1990 har Høie Ueland først og fremst handlet om solid håndverk. Om grunnleggende forståelse for materialenes egenskaper og bruksområder. Uansett om det er kjerneved, moderne stål, spon eller varmebehandlede kledninger. Deres mangeårige arbeid med bygg som er fredet eller vernet er kanskje det HøieUeland er mest kjent for. Selv om HøieUeland er opptatt av tradisjoner, er de også genuint interessert i teknologisk smarte løsninger, nye metoder og alternative materialer. HøieUeland er glade i å bygge for folk med helt vanlige lommebøker. For HøieUeland er det aller viktigste at kunden får et resultat som vedkommende er godt fornøyd med, og holdbar kvalitet for pengene.



EIENDOMSUTLEIE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Trond Natskår, 91898800,
trond@natskar.no
Web: eiendoms-utleie.no

Eiendomsutleie utvikler, forvalter og leier ut eiendommer i Stavanger-, Gausel- og Forus-området. Selskapet forvalter eiendommer for Boganestgården AS, Boganeststraen AS, Boganest Eiendom 2 AS, Setter Eiendom AS, Bredevannet AS, Nedre Strandgate 29 AS og Bas AS.

EIENDOMS-
UTLEIE

HEPP AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Grete Renate Asbjørnsen,
97622593, kontakt@hepp-as.no
Web: hepp-as.no

HEPP består av Grethe Røed og Grete Renate H. Asbjørnsen. Selskapet tilbyr konsulenttjenester til enkeltpersoner, grupper og bedrifter som har en utfordring eller som ønsker utvikling. Vi organiserer og gjennomfører workshops på bestilling. Vi tilbyr gratis kartleggingssamtale til bedrifter og kommer gjerne på et møte der du er. Vi tilbyr individuell oppfølging innen mental trening og coaching, samt en rekke kurs, workshops og foredrag til privatpersoner og bedrifter. Gjennom HEPP ønsker vi at folk skal skape bevegelse og utvikling. Kanskje også gjør noen oppdagelser og lære noe nytt.

HEPP
SATS PÅ FOLKAA

THE NORTHMAN AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Thomas Skjørestad, 95035678
Web: team@northmangym.no

Northman tilbyr løsninger for hjemmetrening med personlig oppfølging. NORTHMAN programmet har som mål å ta deg fra utrent til å bli i god form i ditt eget hjem. Programmet er et såkalt progresjonsprogram som vil si at treningene vil bli mer utfordrende og lenger etterhvert som du blir i bedre form.



IDEHJELPEN JOHAN AAKRE

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Johan Aakre, 95777380,
johan.aakre@egersund.org

Idehjelpen kan hjelpe med ideer, som selvstendig diskusjonspartner eller bildeforedrag - basert på omfattende erfaring fra stedsutvikling og attraksjonsbygging.

IVER & EVNE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torill Steinback Hoel, 90099349,
torill@iverogevne.no
Web: iverogevne.no

Iver & Evne jobber for at barn og voksne skal ha lett for å lage mat sammen, selv om hverdagen er travel. Iver & Evne fokuserer på å gjøre matlaging gøy, en hyggelig fellesaktivitet der små og store bidrar sammen. Iver & Evne vil bidra til at kjøkkenet blir et sted der viktig læring for livet starter tidlig i livet! Iver & Evne gir motivasjon, læring og mestring. Selskapet tilbyr et læringsverktøy som skal gjøre det enklere for voksne å involvere barn i matlagingen og som gir barna større eierskap til det som skjer. Iver & Evne har gode matfaglige og pedagogiske ressurser med på laget. Iver & Evne selger matglede på boks! Og da menes ikke brødsriver med smilende agurkfjes i en matboks, men hjemmebakket brød som barna har laget selv!



PERIGON AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Per Arild Årebråt, 916 86 186,
per@perigon.no
Web: perigon.no

Perigon is a company established in 2001 to find solutions to well-known problems within the offshore industry, and to explore ways in improving existing technology.



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.

Ute etter moderne lokaler i Stavanger sentrum?



Vi har ledige lokaler i Smedvigkvartalet

Kontakt Geir Østerhus for mer info: go@smedvig.no eller 900 23 592

Smedvigkvartalet består av fire sammenhengende næringsblokker. Vi har inntil 6000 kvm ledig, så her er det plass til både store og små. Lokalene er fleksible, store og moderne, med godt lysinnfall og nydelig utsikt over vågen. Her kan du sitte i åpent landskap eller i enkle cellekontor. I tillegg har vi felles resepsjon, trimrom, kantine, møteromsavdeling og god parkeringsdekning m.m.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

VILLA SKEIANE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Charles Tjessem, 51671000, post@villaskeiane.no
Web: villaskeiane.no

En herskabelig trevilla oppført i 1911. Det er som å trå inn i en tid som ikke finnes mer, når du gjester Villa Skeiane. En tid hvor man kunne nyte dagene og hverandre i fulle drag. Fri for forstyrrelser, bekymringer og stress som dagene i dag rommer. Villa Skeiane er et sted hvor du kan feire livet, så vel som nye tanker, i en varm og herskabelig atmosfære. Der stjernekokker disker opp de lekreste retter, og sammen med vertskapet forvandler enhver anledning til en funkende opplevelse for alle dine sanser.



NORLED DRIFT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Berit Evensen Grassdal, 51868700, post@norled.no
Web: norled.no

Norled AS er et av landets største ferje og hurtigbåtrederier. Selskapet har 80 fartøy, og driver ferje- og hurtigbåtsamband fra Oslofjorden til Troms. Norled har satset mye på nye fartøystyper og miljøvennlig teknologi, og har tatt frem løsninger som selskapet er alene om i verden. Selskapet har mer enn 1.000 ansatte og omsetter for to milliarder kroner årlig. Selskapet har hovedkontor i Stavanger og kontorer i Bergen og Oslo. Norled AS er et heleid datterselskap av Det Stavangerske Dampskibsselskap AS.



BUHR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørg Ueland, 94161582, bjorg.ueland@buhr.no
Web: buhr.no

BUHR AS startet opp i januar 2018 og leverer skreddersydde HR-tjenester som tilpasses din bedrifts størrelse og behov. Bedriften er bransjeuavhengige og tilbyr sine tjenester i hele Norge. BUHR gjennomfører alle de oppgavene en tradisjonell HR-avdeling har, og sørger for spisskompetanse i alle ledd. Selskapet sin forretningsmodell og konsept er relativt nytt i Norge og er bygget for å holde dine utgifter nede. Du kan blant annet velge en årlig eller månedlig abonnementsavtale, eller ha en rammeavtale som gir deg tilgang til HR-kompetanse. Da har du til enhver tid tilgjengelig de HR-tjenestene du måtte trenge – når du trenger dem.



NAUSTENE PÅ BERSAGEL

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anne Riska, 93200208, post@naustene.no
Web: naustene.no

Naustene er de perfekte rammene for ditt selskap eller arrangement. Lokalet passer for alle som vil komme til dekket bord og ha en hyggelig opplevelse i maritime omgivelser; Konfirmasjon, merkedager, møtevirksomhet, firma på tur med kunder og ansatte, bryllup, eller slektstreff. Naustene har egne menyer som grillmenyer, tapas, koldtbord, supper, evt. etter ønske.



TRENINGSPARK1 AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Lars Morten Toftevåg, 92040120, post@treningspark1.no
Web: treningspark1.no

Treningspark1 ble etablert i September 2015. Treningspark1 AS er eksklusiv forhandler av RVL13 sine skreddersydde produkter. RVL13 designer og produserer både innendørs- og utendørs treningsparker. Alle apparater tilbys både til det kommunale, offentlige, private og bedriftsmarkedet. Treningspark1 er også forhandler av Flexotop gummiunderlag, og har egne sertifiserte montører til dette. Gjennom samarbeidspartnere kan Treningspark1 gi uforpliktende tilbud på det meste av både park og lekeplassutstyr.



TINE SA

Beliggenhet: Røyneberg
Kontaktperson: Kjetil Thu, 90911311, kjetil.thu@tine.no
Web: tine.no

TINE er en ledende, norsk merkevareleverandør som daglig leverer produkter over hele Norge. Rundt 11.000 bønder på 9.000 gårdsbruk er fundamentet for TINEs forretningsdrift. Hver dag lager TINE produkter med lidenskap og kjærlighet til tradisjoner bygget gjennom mange år på en rekke meierier i landet vårt. TINE tar også ansvar for å fremme småskalaproduksjon og mangfold.



Når du trenger de beste
MOSAÏQUE
Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaïque.no

CLOSE
TO everything

FÅ ALT I HAVN!

**Beliggenhet er alltid det viktigste for havner.
Kun 1,5 nautiske mil fra hovedleden ligger Risavika
som det naturlige knutepunktet til og fra Europa.**

Herfra når du raskt rundt 500 000 mennesker
i Norges dominerende energiregion.

Risavika er en av Nordens travleste havner for gods
og base logistikk og leder an i bruken av teknologi.
Og skal du etablere grønnere logistikk-løsninger,
bør du snakke med oss – Risavika er virkelig det
smarte valget.

**risavika.no
stavangerhavn.no**



RISAVIKA MEKJARVIK STAVANGER





Vi trenger en diskusjon om skatter og avgifter

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Ved siste stortingsvalg tapte trolig Ap en mengde stemmer på forslaget om å øke de direkte skattene. Skatt er lett å vurdere. Men de indirekte skattene, avgiftene og gebyrene, blir sjelden eller aldri summert.

Om noen måneder får Stavanger-regionen et lenge varslet bomsjokk. Det kommer på toppen av en stadig voksende bunke avgifter og gebyrer, som tross mange gode og mindre gode argumenter og begrunnelser, rammer de svakeste – både privatpersoner og bedrifter – hardest. Vi trenger en diskusjon om fordelingen mellom direkte og indirekte skatter.

Bompenger, piggedekkgift, parkeringsavgift, flyseteavgift, eiendomsskatt, moms på varer og tjenester – listen er svært lang – og voksende. Lyse melder også om rekordresultater og jeg tillater meg å oppfatte dette som en indirekte beskatning, siden overskuddet går til kommunene. Vi har til og med avgifter som mange partier har uttalt seg kritisk til eller har villet avskaffe, fra tid til annen, men som likevel blir stående under skiftende regjeringer – som den meningsløse dokumentavgiften på kjøp og salg av eiendom. Noen avgifter, som CO₂-avgift og avgift på drikkevareemballasje, kan det være gode miljøargumenter for å beholde. Bompenger gjør det mulig å realisere viktige samferdselssatsinger som vanskelig hadde vært mulig å realisere på annen måte, uten at flertallet på Stortinget hadde endret sitt grunnleggende syn på hvordan veier skal finansieres.

Men summen av skatter, avgifter og gebyrer, både for folk flest og for næringslivet, er det som er interessant for

lommeboken og vår konkurransekraft. Poenget er at til forskjell fra direkte skatt, slår avgifter og gebyrer tilnærmet likt ut enten du tjener mye eller lite – om du er en gründervirksomhet med røde tall eller er veletablert med solid driftsmargin. Og det kamuflerer nivået på det virkelige skattetrykket.

Det går en grense

I utgangspunktet kan vi dele avgifter inn i to kategorier; de som først og fremst skal bidra til å finansiere offentlige oppgaver og tjenester, og de som skal påvirke oss til å ta fornuftige valg. I den første kategorien finner du mange av de brede avgiftene som alle i realiteten må betale jevnt og trutt. En bompengepasstering er like dyr uansett hvor mye du tjener, momsen på én liter melk er nøyaktig lik enten du har millioninntekt eller er arbeidsledig, avgiften på strøm er like høy for nesten alle. Argumentet om at du har valget mellom å kjøre eller ikke, kjøpe eller la være, er i mange tilfeller ikke gyldig – i realiteten. Derfor går det en grense for hvor stor andel av fellesskapet som kan og bør finansieres gjennom avgifter og gebyrer. Jeg mener det er på høy tid å diskutere hvor denne grensen skal gå.

Selvsagt er det også mange enkeltavgifter som det er grunnlag for å diskutere berettigelsen av. Oppnår vi noe annet enn å straffe våre egen turistnæring og vårt eget næringsliv med den særnorske flyseteavgiften? Er det for eksempel

hensiktsmessig å vri turisttrafikken fra turister som ankommer med fly til cruiseturister i forurensende turistskip med medbrakt seng og forpleining? Er bompenger den mest effektive måten å finansiere utbyggingen av infrastruktur?

I det offentlige, som alle andre steder, er det også rom for effektivisering og dermed potensiale for lavere samlet skatte- og avgiftstrykk. Et lavere skattetrykk kan også bidra til høyere aktivitet som igjen kan øke statens skatteinntekter.

Ikke naiv

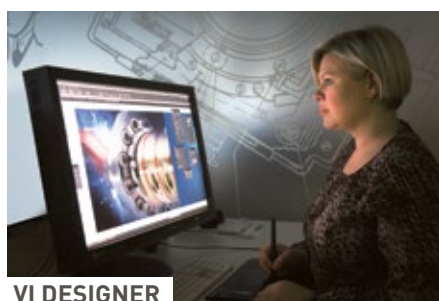
Jeg er imidlertid ikke naiv. Vi trenger en aktiv, regulerende bemidlet offentlig virksomhet. Den norske velferdsstaten, som det er bred oppslutning om på Stortinget, kommer ikke gratis. Men avgiftene slår ut på næringsliv, påvirker fordelingen i samfunnet på en helt ukontrollerbar måte – ikke minst når regelverket i tillegg overfører offentlige kostnader til næringslivet, som eksempelvis sykkelønsordningen. Derfor trenger vi å se på den indirekte beskatningen, som avgifter er, i et større perspektiv. Foran hvert eneste stortingsvalg er det totale skatte- og avgiftsnivået et viktig tema. Men fordelingen mellom de to blir langt sjeldnere diskutert. Det kan også virke som om det politiske flertallet er mye mer tilbøyelig til å innføre en ny avgift, enn til å øke det direkte skattetrykket – selv om dette egentlig er to sider av samme sak. Hvem tør ta den politiske diskusjonen?

«Summen av skatter, avgifter og gebyrer, både for folk flest og for næringslivet, er det som er interessant for lommeboken og vår konkurransekraft.»

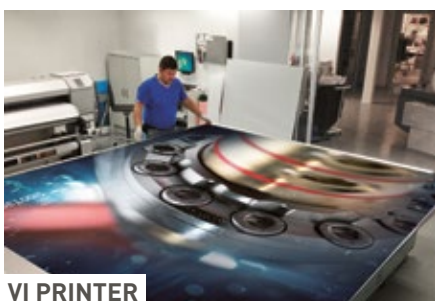
Ådne Kverneland

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.



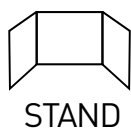
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Ka då – ittepå?

HÅKON SKRETTING • direktør i Norwegian Energy Partners

Innen olje og gass industrien har vi nå bedre tider nå enn vi har hatt på flere år. Oljeprisen som i skrivende stund ligger over 70 dollar per fat har ikke vært høyere siden høsten 2014. Så selv om mange deler av industrien fortsatt sliter, er det mer optimisme enn pessimisme å spore. Bedriftene har lært nøysomhet, men de ansetter og investerer.

Norge er inne i en investeringsbølge vi har hatt flere av i løpet av oljealderen. Johan Sverdrup er som en gave i rett tid. Det som var høy lønnsomhet i utgangspunktet, har blitt enda mer lønnsomt som følge av kostnadseffektive løsninger – samt industrien sin evne til å senke kostnadene. Prosjektet er totalt sett et av de største utbyggingsprosjektene som Norge noen gang har sett, med en total kostnadsramme for fase 1 og fase 2 på størrelsesorden 120 til 135 milliarder kroner. Samtidig har kostnad per utvinnbart oljefat blitt redusert fra rundt 40 til under 25 dollar per fat. Dette er et fantastisk prosjekt. Ikke bare for Statoil, men også for norsk leverandørindustri og for AS Norge.

Samtidig har startskuddet gått for Johan Castberg. Dette er også et stort prosjekt selv om det ikke kommer opp mot Johan Sverdrup. Prosjektet er trimmet ned til en kostnadsramme på cirka 50 milliarder norske kroner. Her har Statoil greid å få kostanden per fat ned mot 30 dollar, som er mer enn halvering av estimatene som lå til grunn i 2014.

Trenger en suksessbrønn

Spørsmålene når en snakker om reduserte kostnader er: Hvor mye av dette er marginer som er tynt ut av leverandørindustrien, og hvor mye er bedre og kostnadseffektive løsninger? Det er bare det at kostnadsgevinsten er her så stor at det er innlysende at det går mer på konsept, brønnbaner og lignende enn det som har vært mulig å presse ut av leverandørindustrien – selv om denne ofte har konkurrert ned mot selvkost.

Men ka då – ittepå? Hva skal industrien ha å bite i fremover. I nord kan det komme et par prosjekter til. Kanskje kan OMV sitt Wisting komme. Med en tro på oljepris på nåværende nivå er ikke det umulig. Men samtidig var Lundin siste avgrensingsbrønn på Alta/Gohta skuffende. Vi trenger en virkelig suksessbrønn og to på Korp fjell i sommer for at troen på Barentshavet skal holdes oppe. En utvidelse av Snøhvit forslår lite.

Lenger sør vil Statoil og AkerBP utrede Krafla/Aska. Det ses også på videreutvikling av Troll og andre feltutvidelser. Men alt dette blir bare etterakst etter de store utbyggingsene.

Ordretrøke

Norsk leverandørindustri innen olje og gass kommer til å oppleve en ordretrøke fra norsk sokkel om noen få år. Det er det ingen tvil om. Det tar for lang tid fra funn til utbygging til at hullene kan fylles. Til det har letingen vært for liten og funnraten for lav. Driftstøtte, modifikasjoner og vedlikehold vil heller ikke fylle opp tomrommet.

Selv om det er og har vært flertall på Stortinget for i første omgang en konsekvensutredning av store deler av områdene utenfor Lofoten og Vesterålen, har både regjeringen og opposisjonen viklet seg inn med støttepartier som låser både regjering og opposisjon. Det kommer nok ikke til å bli boret etter olje i dette området før langt inne på 2020 tallet om det noen gang blir det.

Alle burde bruke et bedre marked til ikke bare å styrke seg finansielt, men også legge en strategi for i bedre grad å tåle en ny periode med ordretrøke på hjemmebane.

Bedrifter som vil vokse må enten ut internasjonalt eller å utvide til andre næringer. Det finnes ingen andre muligheter. Kanskje er offshore vind det mest aktuelle område å differensiere seg mot for store deler av norsk leverandørindustri. Men da skal en være klar over at hele markedet er utenfor Norge. Vi har ikke noe norsk marked innen offshore vind. Vi har en mulig kunde som nå heter Statoil. Men det forandrer lite. Statoil sine vindprospekter er i land som Irland og USA. Industrien må lære seg å konkurrere på det internasjonale marked. Bedriftene må ut å selge. Så får en bare lære seg av med at en må hjem hver helg.

Økte investeringer

Investeringene innen energiprojekter internasjonalt vil øke fremover i takt med det økning i forbruket. Flere og

flere mennesker ute i verden får tilgang på energi, og flere og flere bringes ut av fattigdom. Dette danner igjen et fundament for økte investeringer innen energisektoren. Vi er uten tvil offshore spesialister og konkurrerer godt på dette markedet.

Norwegian Energy Partners har nylig oppdatert en oversikt over mer enn 50 av de større prosjekter innen olje og gass samt 40 prosjekter innen offshore vind. Største hub for prosjektutvikling innen olje og gass heter ikke overraskende Houston. En veldig god nummer to er London.

I Houston har de fleste store internasjonale oljeselskap sine hovedkontorer hvor en ofte må inn for å få kvalifisert sin teknologi eller i det minste bli registrert som en leverandør. I tillegg ledes mange prosjekter utenom USA nettopp ut fra Houston. Bare for å ta noen eksempler: ExxonMobil leder den store Liza utbyggingen i Guyana, og vesentlige deler av Hebron utbyggingen i Canada fra Houston. BHP leder Trion i Mexico. Feltet ligner Johan Castberg, bare på dypere vann. I tillegg har mer ukjente Houston-baserte Fieldwood Energy prosjektet Ichakil-Pokoch i Mexico. Flere selskaper som Shell, Murphy Oil og Statoil, planlegger og vil lede kommende boreaktiviteter i Mexico ut fra Houston kontoret.

Muligheter

Houston sin betydning avtegnes da også tydelig i Greater Stavanger sitt samarbeidsprogram i forbindelse med OTC hvert år. Programmet kalles Norway2OTC hvor over 220 personer deltok dette året. Innovasjon Norge organiserte felles stand for norsk industri hvor mer enn 50 ulike bedrifter deltok. Norwegian Energy Partner hadde flere arrangementer for industrien inkludert en workshop med ExxonMobil med fokus på arktisk teknologi. Dette var et ledd i arbeidet med å kvalifisere norske leverandører for fremtidige prosjekter i værutsatte områder.

Det finnes muligheter. Økende muligheter. Og husk i slutten av august kommer den internasjonale energi industrien til oss. Da er det ONS.



Egen
serviceavdeling
for små
oppdrag

INNOMHUS

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

► **INNOMHUS ROGALAND**
Tlf. 468 38 258
stig.rostad@innomhus.no
www.innomhus.no



ISOLERT LAGERHALL



ANLEGGSHALL / STÅLBYGG



BULKLAGER



IDRETTSHALL



LAGERHALL



HAVNELAGER

O.B.Wiik

PLASTHALLER OG STÅLBYGG

VELG SELV:

- Størrelse
- Farge
- Kjøp
- Leie
- Leasing

ISOLERT/UISOLERT:

- Verkstedshall
- Lagerhall
- Anleggshall
- Havnelager
- Bulklager
- Produksjonshall
- Avfuktet lager



STAVANGER: 907 49 903
kjell.ove.rossehaug@obwiik.no

WWW.OBWIIK.NO



Om å løfte seg selv etter håret

IVAR RUSDAL, styreleder i Nordsjø Media med mangeårig bakgrunn som medieleder

Nok en gang står en liten sykehuspost for fall, og nok en gang er en hel region i opprør. Denne gang er det 2 Øst det gjelder, det store universitetssykehusets lille rehabiliteringspost i Egersund. 2 Øst har 16 senger, og har høy ekspertise innen rehabilitering og oppfølging av kolspasienter, hjertesykdommer og ortopedi.

Dommen skal falle i styremøte i Helse Stavanger HF 9. mai. Utsiktene er ikke gode: En intern prosjektgruppe har kommet frem til at sykehuset kan spare opptil 12 millioner kroner årlig på å legge ned 2 Øst. Rådet er ikke enstemmig. De to medlemmene av prosjektgruppa fra Eigersund og Klepp og de to medlemmene fra 2 Øst hadde et annet syn på hva sykehuset kan spare: De pasientene 2 Øst ivaretar, kommer ikke til å forsvinne, uansett hva styret i Helse Stavanger HF vedtar.

Det er mange gode argumenter for å videreføre og styrke 2 Øst, heller enn å legge posten ned: Posten er effektiv og veldrevet. Den holder et høyt faglig nivå, og den kan vise til en svært lang rekke fornøyde pasienter. Posten er også en viktig praksisarena, både for videregående skole (helsefag) og universitetsnivået (sykepleierutdanning).

Spare til egenkapital

I tillegg kommer ett argument som ikke er så synlig, men kanskje like viktig: 2 Øst gir et synlig nærvær i Egersund av det store sykehuset i Stavanger. Det er i seg selv en trygghets- og tillitsskapende faktor. For selv om 113 og nødetatene er tilgjengelige, gjør 2 Øst at befolkningen kan se at sykehuset vet at Egersund og Dalane finnes, og er nødt til å ta hensyn til det.

En prosesjon av både sentrale og mindre sentrale politikere har valgfartet til 2 Øst for å si seg enig i argumentene ovenfor, og samtidig beklage at de ingenting kan gjøre: Med den rådende styringsmodellen

for sykehusene er det foretaksstyret, og bare det, som bestemmer organiseringen av virksomheten. Heller ikke vår egen helseminister mener han har noe ansvar for dette.

Og det er her hunden ligger begravet. Det underligste argumentet i debatten om 2 Øst kommer fra helseforetaket selv, som stadig gjentar at ikke bare må de spare (som selvsagt hverken er feil eller noe nytt), men de må spare til egenkapital for å bygge det nye sykehuset som skal komme i Stavanger. Stort lenger ut i karikaturen er det neppe mulig å trekke «New Public Management» – den styringsfilosofien som går ut på å late som om offentlige virksomheter er bedrifter som konkurrerer i et marked.

Ikke et marked

En bedrift som lever av å selge sine tjenester må legge seg opp reserver, for å møte svingende markedsforhold og for å makte nye investeringer. Det er elementær kapitalisme. Men et sykehus selger ikke sine tjenester i et marked. Et sykehus er en tjenesteyter som må få sine kostnader dekket over offentlige budsjetter etter politiske prioriteringer – skattepenger, altså – selv om helseforetakene forsøker å late som noe annet. Og når en offentlig tjenesteyter trenger nye fysiske omgivelser (les: nybygg) er det ikke noe annet enn skattepenger og politiske prioriteringer som kan sørge for finansieringen.

Derfor gir det ingen mening å kreve at institusjonen selv skal ta fra sin egen drift – og dermed egentlig betale penger tilbake til fellesskapet – for å kunne realisere en

investering. I en lokal sammenheng er dette det samme som om en kommune skulle si at «vi må dessverre stoppe driften av en barnehage, fordi vi trenger å bygge en ny».

Meningsløst

De fleste vil umiddelbart se det helseforetaket ikke ser: Kravet om «egenfinansiering» er meningsløst, for en offentlig institusjon har ingen egne finansieringskilder. Det blir heller ikke flere ressurser tilgjengelige, totalt sett, om noen av bevilgningene holdes tilbake, for de gruppene pengene var ment for, forsvinner jo ikke.

I striden om 2 Øst betyr dette: Vurder posten ut fra dens egne kvaliteter og innbyggernes behov, både i Egersund og resten av ansvarsområdet til helseforetaket i Stavanger. Undervurder heller ikke sykehusets behov for lojalitet i regionen. Men spar oss for argumentet om at nedlegging av 2 Øst er nødvendig for å bygge det nye sykehuset.

I en av de gamle fortellingene om eventyreren von Münchhausen fortelles det at i en trengt situasjon i krigen ble han sittende fast til hest, dypt i en hengemyr. Men han unnslopp snarrådig fordi han hadde så langt og sterkt hår at han løftet seg selv og hesten etter håret opp av myra.

Styret i Helse Stavanger HF kan derimot ikke løfte seg selv og sykehuset etter håret: Driften av sykehuset må dekke de behovene innbyggerne har – også i Egersund og Dalane. Det finnes ikke noe overskudd å legge til side.

«Stort lenger ut i karikaturen er det neppe mulig å trekke
New Public Management.»

Ivar Rusdal



Employees in North Sea Rigs and Ocean Aquafarms are enthusiastically pursuing business opportunities in China. From left: Steinar Sogge, Nils Norheim, Heidi Baugstø, Anne Karlsen, Heidi Halvorsen, Paul Helge Alme og Njål Nummedal.



Expanding China Connections

Heidi Baugstø sits in the driving seat of North Sea Rigs and Ocean Aquafarms. Both are companies in the process of developing long-term business relationships in China. Highly exciting, and just what both the government and the wider business community want!

BY FRODE BERGE

Everybody can see that China, the second largest economy in the world and growing at a yearly pace of 8-10%, represents massive business opportunities. For an energy, maritime and marine-

oriented industry as the Norwegian, the potential is even bigger.

However, Norwegian-Chinese relations have been anything but simple the last years. Since the Chinese dissident Liu Xiabo

was awarded the Nobel Peace Price in 2010, the bi-lateral relations have been ice cold. This very much to the frustration of business leaders all over Norway.

Paving the way

Based on this background it is both refreshing and motivating to observe those (still far too few) local companies who actually succeed in developing strong long-term relations with Chinese companies and communities.

North Sea Rigs and Ocean Aquafarms are to prominent examples, and Heidi Baugstø serves as Chairman of the Board in both of them.

– Our industrial relationship with China started in 2004 with Offshore Rig Services AS. This marked the start of a partnership involving companies like NOV, Siemens, Kongsberg Maritime, Rolls Royce and Wartsila. The first rigs were contracted with CIMC Yantai Raffles, and they are still our main partner in China. Then, in 2011, North Sea Rigs was established, and signed a contract for building its first rig in Yantai, China in 2012, Baugstø says.



Stavanger Chamber International (SCI) – The Region's 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 MAY

- 03.05: CV Registration.
- 06.05: ACTIVE 2018: Learn how to use a map and compass!
- 09.05: Working in the Stavanger Region.
- 15.05: The Art of Good Communication.
- 24.05: The Importance of an International Business Network.
- 27.05: ACTIVE 2018: Cycling Hafrsfjord.

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

www.stavangerchamber.com

«The fact that I am a female business leader has undoubtedly generated attention in China.»

Heidi Baugstø

More rigs followed, till the oil price nosedived in 2014. What happened next serves as a good illustration of the increasing amount of technology transfer which is taking place between the oil industry and the marine industries like fish farming.

– Like everyone else in the oil industry, we experienced a downturn from 2014. However, our industrial partnership and well-established relations with China formed a solid base for developing new solutions and new technology in growth areas like fish-farming.

Technology transfer

This has resulted in the company Ocean

Aqua Farms, a strategic partnership with CIMC Yantai Raffles, and the concept Hex Box. Hex Box is a concept for establishing fish-farms further away from shore for environmental reasons.

– The first generation of Hex Box is designed for farming salmon. Further on we plan to develop solutions for other fish species globally including China. Fish-farming is a fast growing industry, and the potential for expanding partnerships between Norwegian and Chinese companies is huge.

Heidi Baugstø's engagement in developing Norwegian-Chinese relations also contains strong aspects of voluntarism

and non-profit. Through her relationship with the Mayor of Yantai, China, she has prepared the ground for a formal relationship of co-operation between Stavanger and the City of Yantai. This has been developed together with the Mayor of Stavanger, Christine Sagen Helgø and other local politicians, and an agreement will be signed shortly.

According to her, a more formal relationship between the two cities, can open exciting opportunities in many fields. Maybe even in the area of diversity?

– The fact that I am a female business leader has undoubtedly generated attention in China. Female leaders in China are still quite rare, but it is very encouraging to see that this is slowly changing. It is equally encouraging to hear that other potential female leaders in China regard me as a role model, Heidi Baugstø concludes.

April 2018

3521

utlyste jobber



Det ble registrert 3521 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en økning på 135 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Trenden med et stadig sterkere arbeidsmarked fortsetter dermed, selv om noe av økningen nok skyldes at påsken var i april i fjor. Ledigheten i Rogaland går også nedover. Antall helt ledige er nå 2,9 prosent.

	apr.17	apr.18
Ledere	21	34
Ingeniør- og IKT-fag	98	481
Undervisning	195	358
Akademiske yrker	66	96
Helse, pleie og omsorg	384	489
Barne- og ungdomsarbeid	45	72
Meglere og konsulenter	32	108
Kontorarbeid	62	219
Butikk- og salgsarbeid	124	262
Jordbruk, skogbruk og fiske	11	18
Bygg og anlegg	186	717
Industriarbeid	96	252
Reiseliv og transport	91	146
Serviceyrker og annet arbeid	82	253
Uoppgitt	3	16
Totalt	1496	3521

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.

Flertallet har ikke

Under halvparten av selskapene i vår region har eksterne styremedlemmer, viser en kartlegging gjennomført av Næringsforeningen. Når eksterne styremedlemmer rekrutteres, hentes ni av ti fra eget nettverk. – På denne måten går mange glipp av nyttig kompetanse, påpeker Trond Hess i Næringsforeningens ressursgruppe «50/50».

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Det er ressursgruppen «50/50» som har initiert undersøkelsen, som er gjennomført blant medlemsbedriftene i Næringsforeningen. Målsettingen har vært å kartlegge styrearbeidet i bedriftene i vår region.

– Viktigheten av et velfungerende og verdiskapende styre for en virksomhet er blitt stadig mer åpenbart, sett i relasjon til behovet for forbedret effektivitet, kvalitet og verdiskaping. Dette ble også påpekt i rapporten fra regjeringens produktivitetskomisjon. Dette handler både om relevant faglig bakgrunn, ulik erfaringsbakgrunn, god alderssammensetting og kjønnsbalanse, påpeker Trude Refvem Hembre, som representerer Næringsforeningens administrasjon i ressursgruppen.

Undersøkelsen avslørte, som forventet, at de fleste virksomhetene har eierne representert i sine styre – nærmere bestemt 83 prosent. 24 prosent har dessuten familie og venner med seg. 47 prosent, altså mindre enn halvparten, har eksterne styremedlemmer. Og når disse eksterne styremedlemmene skal rekrutteres, hentes 86,5 prosent gjennom eget nettverk. 52 prosent av virksomhetene har kvinner i styret, men over halvparten av disse igjen har kun én kvinne. Dette stemmer godt med tall fra Brønnøysund, som viser at 19,2 prosent av styremedlemmer i Rogaland er kvinner.

– At såpass mange ikke rekrutterer styremedlemmer eksternt, og når disse rekrutteres, først og fremst leter i eget nettverk, er ikke et sunnhetstegn. Det er også adskillig lavere enn hva som er vanlig internasjonalt, mener Trond Hess, som til daglig jobber med lederrekruttering i Sekse & Hogstad.

Rimelig kompetanse

Undersøkelsen viser at under halvparten gir honorar til sine styreledere, og kun 36 prosent til styremedlemmer.

– Skal du benytte eksterne styremedlemmer, må du gi styrehonorar til disse. Ingen ønsker å jobbe gratis for et selskap. Men normalt sett er honorarene som styremedlemmene krever, langt lavere enn å lønne ansatte. De riktige styremedlemmene kan med andre ord bidra med svært nyttig og rimelig kompetanse, mener Hess.

Det er også kompetanse som i undersøkelsen framheves som det viktigste kriteriet når nye styremedlemmer skal rekrutteres. Særlig etterspør virksomhetene kompetanse innenfor IT, digitalisering, salg og marked. Strategiarbeid er det som vurderes som aller viktigst for styrene.

– For å nå målene sine om økt kompetanse og et godt strategiarbeid, kreves høyere grad av diversitet i styrene enn det som er tilfellet hos mange i vår region. Det er i krysningspunktet mellom meninger det skjer utvikling og innovasjon, mener Hess.

Et kontrollorgan

Noe av forklaringen på at ikke flere henter eksterne styremedlemmer utenfra egen bekjentskapskrets og eget nettverk, handler nok om at det store flertallet i undersøkelsen er fornøyd med eget styre og mener det bidrar til verdiskapingen i virksomheten.

– Generelt sett tror jeg mange bedrifter kunne hatt godt av å profesjonalisere styrene sine og benytte en mindre andel eiere, venner og bekjente for å få inn mer av den kompetansen de selv etterspør, sier Hess.

Han legger til:

– Benytter du gjennomgående eget nettverk til rekruttering, vil mange styre bli satt sammen av menn på 55 år, som kjenner hverandre og tenker likt.

Ifølge Hess er det en kjensgjerning at mange styre først og fremst fungerer som kontrollorgan – mer enn en strategisk partner.

– Er det et kontrollorgan du er ute etter, kan du bruke regnskapsfører og revisor. Da trenger du egentlig ikke et styre, påpeker Hess.

eksterne styremedlemmer



Trond Hess, Trude Refvem Hembre og resten av ressursgruppen «50/50» i Næringsforeningen har gjennomført en kartlegging av bedriftsstyrer i regionen.

«Benytter du gjennomgående eget nettverk til rekruttering, vil mange styrer bli satt sammen av menn på 55 år, som kjenner hverandre og tenker likt.»

Trond Hess

NYTT OM NAVN



DAG ATLE MEINICH-BACHE

Ny daglig leder i Fretex Jobb og Oppfølging

Dag Atle Meinich-Bache startet som daglig leder i Fretex Jobb og Oppfølging AS 1. mars 2018. Fretex Jobb og Oppfølging AS skal bidra til at mennesker med nedsatt arbeidsevne får og beholder jobb. NAV er selskapets største kunde og Dag Atle er ansvarlig for all virksomhet i selskapet i hele landet. Dag Atle kommer fra ulike lederstillinger i Dovre International AS, SR-Bank, Marathon Oil Norge AS, Det Norske Oljeselskap AS og Stamina Helse AS. Han har utdannelse innen økonomi og HR med en master i endringsledelse.



KRISTINE BERGSETEREN

Ny senterleder for MagasinBlaa

Kristine er ansatt som senterleder for MagasinBlaa og markedsadministrator for eiendommene i Tvedt Eiendom AS. Hun kommer fra stillingen som nordisk operations spesialist i Santander Consumer Bank hvor hun har drevet med kanal strategi og prosjektledelse innen IT systemer og prosess optimalisering i Norden. Hun har 13 års erfaring innen bank virksomhet i ulike roller og har solid erfaring innen ledelse, strategi, prosjektledelse, kommunikasjon og service i tillegg til tidligere erfaring innen motebransjen. Kristine har bachelor innen ledelse, markedsføring og økonomi fra UIS.



KRISTIAN ØRLAND

Ny prosjektmedarbeider i Integrate Renewables

Kristian Ørland (34) har bred erfaring fra bygg- og anleggsbransjen, med svennebrev i murerfaget, i tillegg til flere års erfaring som elektriker. Kristian var sentral med prosjektutvikling for Visuray AS der han hadde ansvar for fasiliteter (Workshop/Lab), innkjøp og prosjektering av diverse test-fasiliteter. Ørland har også vært gründer i firmaet Norsk Varmeinnovasjon AS der han ledet bedriften til inkubator bedrift i Ipark (Validé) med prosjektstøtte fra Innovasjon Norge. Han har også salgserfaring fra Norflis AS, og han var sentral i etableringen av Fasadeprodukter AS i Rogaland.



MIKAELA CECILIA

RAMIEREZ-LAKRIMI

Ny commercial community manager i Regus Business Centre Norge

Mikaela har sin bachelorgrad i HR og personalledelse og har flere års erfaring innen kundeservice, operasjonell ledelse og drift av kontorhotell. Stillingen som Commercial Community Manager i Stavanger er nyopprettet, og hun får ansvar for strategi og eventer samt. å skape nye relasjoner lokalt i Stavanger distriktet. Regus er kjent for kvalitet, og ved å ansette Mikaela som ny Commercial Community Manager styrker Regus sitt markedsapparat ytterligere for å sikre god oppfølging og støtte til sine kunder lokalt i Stavanger, samt for å utvide kundebasen. Mikaela er siden Mars godt igang i den nye rollen og er blitt Manager for Regus sine lokasjoner i Stavanger Sentrum og Forus.



CHRISTIN MØLLER SOLAND

Ny rekrutteringsrådgiver i Personalhuset Staffing Group

Christin Møller Soland har veiledet og gitt råd til jobbsøkere for å bistå dem til å kapre den perfekte jobben, nå skal hun bruke sin kunnskap til å bistå næringslivet i å kapre den perfekte kandidaten. Christin er ansatt som ny rådgiver i avdeling Search & Selection i Stavanger. Christin har en allsidig og sterk bakgrunn, både fra rekruttering og omstilling, samt finans og salg fra tidligere jobber. Hun har en utpreget serviceinnstilling og jobber hardt for å levere gode resultater, både for kandidaten og kunden. Personalhuset Staffing Group er et av Nordens største og ledende rekrutterings- og bemanningsselskaper.



RUNE SOLA

Ny rådgiver i Olavstoppen

Rune har mange års erfaring innen design, brukeropplevelse og digital teknologi. Han var med å starte selskapet Apps sitt stavangerkontor i 2011. Som daglig leder og rådgiver i Apps Stavanger har han bidratt til å bygge smarte mobile tjenester for bl.a. Sparebank 1, Altibox, DNV GL, Total og Interwell. Rune synes det er spennende å jobbe metodisk og kreativt sammen med kundene – for å rendyrke mobil strategi og å bygge konsepter som virkelig gir nytteverdi. Han er også opptatt av å utnytte mulighetene ved IoT, sensorer og sky-teknologi for å bygge innovative mobile verktøy i en industriell kontekst. Rune har Bachelor of IT og Master of Design fra Queensland University of Technology.

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



RUDOLF HANSEN

Ny rådgiver i Skape

Rudolf Hansen er siden 13. september 2017 ansatt i Skape. Skape forvalter opplæring og veiledning for gründere i Rogaland. Rudolf har bred erfaring innen økonomi, virksomhetsstyring og logistikk fra blant annet Statoil, Schlumberger og Coop. Han har utdannelse innen økonomi og ledelse fra handelshøyskolen BI og UIS. Rudolf har hatt forskjellige roller i gründermiljøene de siste årene, han var bl.a. ansvarlig for Start-up Weekend høsten 2016. Vi er glade for å ha Rudolf med på laget. Trenger du råd om hvordan du skal start bedrift er det bare å ta kontakt med Skape.



ØYSTEIN HÅLAND

Ny regionsjef i Ramudden

Øystein Håland er ansatt som ny regionsjef i Ramudden AS Sør-Vest. Ramudden AS leverer rådgivning, utleie av produkter og tjenester for midlertidig trafiksikring langs vei, til byggeplasser og arrangementer. Øystein har en bred og variert bakgrunn fra privat og offentlig sektor i ulike posisjoner. De siste 15 år som daglig leder i Hennesy AS. Han arbeider i langsiktig perspektiv med kontinuerlig søking etter mulige løsninger for å sikre verdiskaping og vekst der alliansebygging står sentralt. Øystein er også DISC-sertifisert.



ROBERT HAUGLAND

Ny distriktssjef i Bavaria Firmabil

Robert Haugland kommer nå fra stillingen som salgsansvarlig hos Bavaria Bryne. I den nye rollen skal Robert ivareta næringskundene som velger BMW og MINI fra Bavaria forhandlerne i distriktet. Han har bred erfaring fra både bilbransje og rekrutteringsfirma i distriktet, og vil være et kjent ansikt for mange. Robert gleder seg til å bistå nærlivslivet i regionen med skreddersydde transportløsninger!



KJARTAN VESTVIK

Ny mobilutvikler i Olavstoppen

Kjartan er en erfaren og dyktig mobilutvikler med bred kunnskap om ulike mobilplattformer. I god Olavstoppen-ånd er han opptatt av gode brukeropplevelser, og har et godt øye for design og brukervennlighet. Kjartan har en mastergrad i informatikk fra Universitetet i Oslo. Tidligere har han jobbet i RattleJam og SYNQ, der han blant annet utviklet apper som støtter TV-produksjoner. Med Kjartan på laget styrker Olavstoppen mobilsatsingen ytterligere.

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



TROND MEDHUS

Ny mulighetsutvikler i Greater Stavanger

Trond Medhus er ansatt som prosjektleder for Invest in Stavanger Region og skal lede arbeidet med å tiltrekke bedrifter, folk og kapital til regionen. Trond har økonomiutdannelse og kommer fra forskjellige stillinger i SVAFAS, blant annet teknisk sjef og salgssjef med 17 år i ledergruppen. Han har lang erfaring med strategiarbeid, forretningsutvikling, relasjonsbygging og salg i et krevende marked.



STIG FINNESAND

Ny prosjektleder i Nordic Edge Smart City Innovation Cluster

Stig Finnesand (42) er ansatt som prosjektleder for den nyetablerte smarbyklyngen Nordic Edge Smart City Innovation Cluster. Han tiltrer stillingen 1. juni. Finnesand kommer fra Skagen AS hvor han har vært prosjektleder siste seks år, blant annet med å implementere nye store prosjekter innen forretningsutvikling, utvikling av nye fond, produkter og IT-prosjekter i nye markeder. Finnesand har tidligere jobbet i Aker Solutions i 12 år som business manager og avdelingsleder. Han er utdannet diplomøkonom fra BI og har master i prosjektledelse og bedriftsøkonomisk analyse.



PER RAMSÖ

Ny rådgiver i Inlead

Inlead vokser og har ansatt Per Ramsö som rådgiver i markedsføringsautomasjon. Han kommer fra Motion Story hvor han har jobbet som daglig leder og prosjektleder. - En av grunnene til at jeg ønsket å jobbe for Inlead, var at de er en veldig fremtidsrettet bedrift. Markedsføring, salg og service management vil bli mer AI-drevet i fremtiden, og Inlead jobber med teknologi som legger godt til grunn for den fremtiden, sier Per. Per kommer til å jobbe med markedsføring av Inlead, og med å implementere salgs- og markedsføringsløsninger for kunder ved hjelp av Salesforce.



ALEXANDER MIDDLETON

Ny produktansvarlig i Håland Instrumentering

Alexander Middleton er nyansatt som Produktansvarlig ventiler i Håland Instrumentering AS. Med lang erfaring innen ventiler, nå sist fra Matek-Samson Regulering AS, blir han en del av teamet innen instrumentering, ventiler og brann & gass spesielt rettet mot olje- og gassnæringen hos Håland Instrumentering AS i Dusavik.

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



BILDEKOR

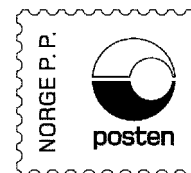
Ta kontakt for et uforpliktende tilbud.



KAI HANSEN
PROFILERING

www.kai-hansen.no
Tlf. 51 90 66 00

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

1884-2018



SAMARBEID

Big Horn Steak House



P&S



SANDNES SENTRUM



REKORDEN SANDNES