

Rosenkilden

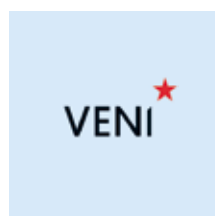


Gir opp å bygge i sentrum

Her på stasjonsområdet ville BaneNor Eiendom bygge 3000 arbeidsplasser. Dersom forslaget til ny sentrumsplan i Stavanger blir vedtatt, dropper selskapet disse planene. Skjer det, blir det svært vanskelig å nå målet om at flere skal arbeide i regionens største bysenter.

Side 8

I Smedvig investerer vi kapital og tilfører kompetanse i prosjekter vi tror på. Felles for dem alle er at noen har sett en mulighet — og satset på den.



Site 4016 Klyngekonseptet som skal samle byggbransjen i Stavanger-regionen. site4016.no

Innovasjonspark Stavanger Et sentrum for menneskelige og teknologiske fremskritt. innovasjonspark.no

Navtor Software som forenkler forvaltning, distribusjon og oppdatering av navigasjonsdata. navtor.com

Veni Den nye ledestjernen innen utvikling og anvendelse av informasjonsteknologi. veni.no

Green Mountain Verdens grønneste datasentre. Kaldt vann fra dype norske fjorder sikrer miljøvennlig og energieffektiv kjøling. greenmountain.no

Create-Solutions Informasjonsdatabaser, porteføljestyling og analyseverktøy gjennom skybaserte abonnementsløsninger. create-solutions.no



Hva blir...

Gjennom fire generasjoner og over 100 år med maritim og industriell erfaring, kjennetegnes vår historie av instinkt og vilje til å fornye oss. Vi vet at verden endrer seg, derfor må vi også gjøre det. Vi ønsker å finne, forvalte og foredle muligheter, slik at vi kan skape lønnsomhet uavhengig av bransje og tidsepoke.

Hva det neste blir, vet vi ennå ikke. Men vi vet at de som skaper det, er de som våger å ta spranget mens andre står stille. I Smedvig er vi stolte over å kunne bidra til at gode idéer og innovative løsninger blir realisert, og til at samfunnet vårt beveger seg videre. Ett steg om gangen.

smedvig.no

det neste?

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

14.08 Arendalsuka: Fornybarfondet
24.08 Treffpunkt Sandnes
27.08 Equinor: Leverandørmøte
30.08 Sommerfest i Dalane
04.09 Trender innen markedsføring
05.09 Treffpunkt Jæren
06.09 Ny og nysgjerrig?
07.09 AGENDA
12.09 Framtidens Forus
12.09 Tungenesmøtet
13.09 Game Changer
13.09 Treffpunkt Rennesøy



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

22.08 New in town?
27.08 Equinor: supplier meeting
05.09 Cultural Heritage tour Randaberg.
06.09 Fishing in fresh water.
12.09 Visit Sølvberget.
13.09 Norwegian Business law



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 og
Henrik Moksnes.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 3. august 2018



MILLIARDPOTENSIALE
I TEKNOLOGI-
OVERFØRING
side 14



EN FRAFALLEN
MORALIST
side 40



INVITERER SKOLE-
JENTER PÅ
TEKNOLOGIFEST
side 66

Innhold

Statsjonsområdet kan bli skrinlagt	8
ONS 2018	14
Næringsforeningen og UiS inngår samarbeidsavtale	30
Spaltisten: Klaus Mohn	32
En av ti ansatte jobber i bygg- og anleggsbransjen	34
Spaltisten: Rune Hersvik	36
Inviterer næringslivet med på verdens største dugnad	38
Profilen: Aslak Sira Myhre	40
Made in Stavanger	44
Lær av de beste: Tostrup AS	48
Bedriften: Smarthotel	50
Nye medlemmer siden sist	54
Styrelederen	58
Energikommentaren	60
LUNCH	62
Stavanger Chamber International	64
Arbeidsliv	66
Nytt om navn	68

Varselskudd

En av Norges største eiendomsutviklere feller i dette nummeret av Rosenkilden en knusende dom over Stavanger kommune. Dersom forslaget til ny sentrumsplan blir vedtatt, skrinlegger Bane Nor Eiendom sine utbyggingsplaner i stasjonsområdet. Tusenvis av mulige sentrumsarbeidsplasser går dermed tapt.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

I den nedbarberte versjonen av sentrumsplanen som nå foreligger er det i hovedsak to sentrumsnære utviklingsområder av en viss betydning som skal bidra til flere arbeidsplasser og flere boliger i sentrum, nemlig Holmen og stasjonsområdet. Av de 20.000 nye arbeidsplassene i sentrum som er kommunens ambisjon, et mål som nå ser ut til å fravikes, kan Bane Nor Eiendom legge til rette for opptil 3000, sentralt plassert midt i fylkets viktigste kollektivknutepunkt. Men etter en runddans med Stavanger kommune, som ifølge Bane Nor Eiendom har pågått i 30 år, og som nå synes å kulminere med en sentrumsplan med for lite bygningsvolum til at investeringer lønner seg, skrinlegges trolig alle planer.

«Vi er avhengige av en administrativ og politisk vilje knyttet til bærekraftig gjennomføring. Det synes nå å ikke være til stede», heter det fra Bane Nor Eiendom. Det er en knusende dom mot kommunen fra en av landets største aktører innenfor eiendomsutvikling, forvaltning og eierskap. Eiendomsporteføljen selskapet forvalter har en anslått verdi på 46 milliarder kroner og omfatter 2850 bygg og 3770 leiekontrakter. I øyeblikket opereres 230 eiendomsutviklingsprosjekter i hele Norge, så vi kan trygt si at selskapet har god erfaring med å få til gode løsninger i samarbeid med kommunene. Det er så vidt vi forstår svært sjelden at selskapet møter kommuner som de rett og slett er nødt til å gi opp. Eller er det Stavanger kommune som i realiteten gir opp Bane Nor Eiendom ved å umuliggjøre en lønnsom utbygging i stasjonsområdet? Og har denne arealknappe byen råd til å la så verdifulle arealer ligge brakk? Svaret sier seg selv.

Just do it

Da kommunens nye byggesakssjef, Kristin Fjeld-Eiken, ble ansatt på forsommeren,

var slagordet hennes «how can we fix it»? Da får vi kvittere med et annet kjent slagord: «Just do it»! Bane Nor Eiendom (tidligere ROM eiendom) har nå levert en meget omfattende mulighetsstudie for stasjonsområdet i forbindelse med sentrumsplanen. I løpet av de siste 20 årene har selskapet gjennomført flere slike, men fortsatt har området stått på stedet hvil etter at jernbanelokket ble bygget på 80-tallet. Også når det gjelder Paradis-utbyggingen

«Bane Nor Eiendoms klare tilbakemelding bør være et meget sterkt signal til politikere som skal forsøke å vedta en fornuftig sentrumsplan.»

Harald Minge

har selskapet uttrykt sterk misnøye med den kommunale behandlingen. Partene har selvsagt sine egne forklaringer på hvorfor vi har endt opp slik, men la oss bare konstatere alvoret i situasjonen og de dramatiske konsekvensene for utviklingen av Stavanger sentrum dersom stasjonsområdet forblir uforløst i nye tiår. Etter så mange års slitasje og oppgitthet er det nemlig en reell mulighet for at Bane Nor Eiendom nå gjør alvor av truslene. I så fall strander hele sentrumsplanen.

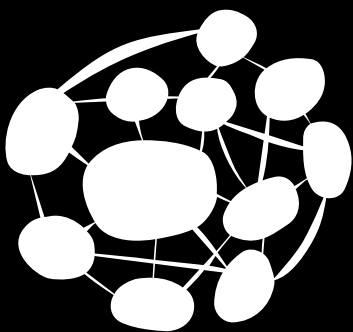
Bane Nor Eiendoms klare tilbakemelding bør være et meget sterkt

signal til politikere som skal forsøke å vedta en fornuftig sentrumsplan og en administrasjon som skal være løsningsorientert og bidra til sentrumsutvikling. Konsekvensene av at en så stor aktør dropper utbygging vil være katastrofale og langt på vei umuliggjøre sentrumsstrategiens målsetting. Flere andre eiendomsutviklere har allerede signalisert at arealpotensialet som foreligger i planutkastet i de andre byområdene er så lavt at investeringer ikke lønner seg. Spørsmålet er hvor mange flere som «gir opp» Stavanger kommune? Sentrumsplanen viser til et arealpotensial på 675.000 kvadratmeter. Det høres imponerende ut, men bare 30 prosent av dette ligger i selve sentrum, mens det øvrige er Østre bydel og Paradis.

Spille på lag

Det er altså ikke hvilken som helst aktør som nå slår alarm. Bane Nor Eiendom driver i prinsippet bærekraftig knutepunkt-, by- og stedsutvikling. I båndbyen mellom Stavanger og Sandnes har en ny analyse presentert i Rosenkildens juni-nummer synliggjort et betydelig utbyggingspotensial langs dobbeltsporet. Det bor 100.000 mennesker i umiddelbar nærhet til stasjonene på strekningen og mulighetsstudien synliggjør utbyggingsmuligheter på totalt to millioner kvadratmeter. Analysen peker også på muligheten av tre nye stasjoner, nemlig Hillevåg, Forus og Luravika. En slik fortetting langs vår viktigste og mest suksessrike kollektivakse vil være et viktig middel for å nå kollektivmål og nullvekst i biltrafikk.

Når byer skal utvikles, handler det ofte om fortetting rundt de store etablerte kollektivknutepunktene. Den viktigste aktøren for å få dette til heter Bane Nor Eiendom. En slik aktør og byutvikler bør Stavanger kommune spille på lag med.



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.

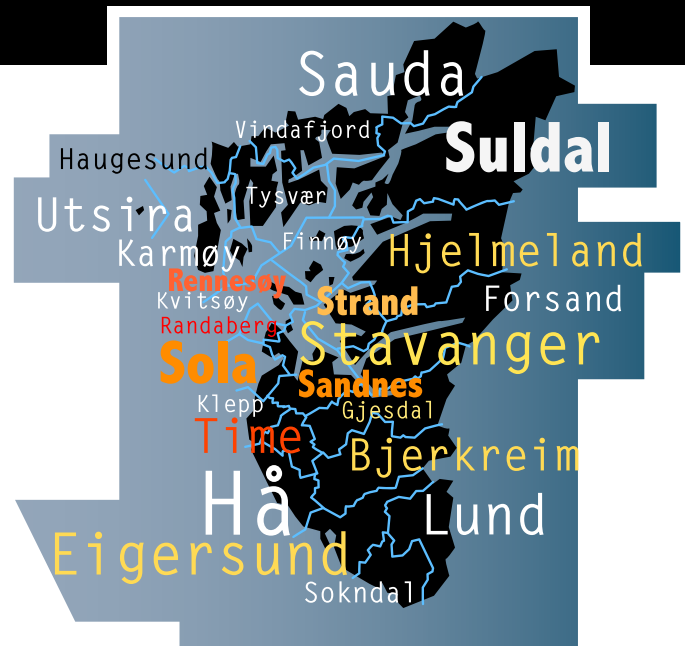
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

OPPLEV FREMtiden I HALL 2.



Velkommen til BMW og Bavaria på stand 2770 i HALL 2 og stand 150 ute.

Bavaria ►

Bavaria Bryne T: 51 77 66 50 Trallfavegen 7, 4344 Bryne

Bavaria Stavanger T: 51 96 50 00 Fabrikkveien 36, 4033 Stavanger www.bavaria.no



Stasjons-området kan bli skrinlagt

BaneNor skrinlegger alle utbyggingsplaner på stasjonsområdet i Stavanger sentrum dersom forslaget til ny sentrumsplan blir vedtatt.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Slik forslaget nå foreligger, vil utbyggingsarealene blir for små, bekrefter Bane NOR overfor Rosenkilden.

Det er til syvende og sist politikerne som skal vedta forslaget til ny sentrumsplan for Stavanger, en sentrumsplan som er kraftig barbert i de mest sentrale utbyggingsområdene i sentrum. Dersom Bane Nor skrinlegger planene om utbygging, vil det være et stort prestisjenederlag både for administrasjon og politikere i kommunen.

– Med utgangspunkt i sentrumsplanens alternativ A for fremtidig utvikling av Stavanger stasjon, blir dette for lite areal til at det vil være hensiktsmessig å starte opp arbeide med en detaljregulering for stasjonsområdet, sier prosjektsjef Ingvald Berntsen i Bane NOR Eiendom Region sør/vest.

Kommunen kan dermed skyte en lang pil etter ønsket i de opprinnelige planene for ny sentrumsplan om å tilrettelegge for 20.000 arbeidsplasser i sentrum. Bane NOR har hele tiden argumentert med at om utbygging på dagens stasjonsområde skal være realistisk, må det plasseres mye bygningsvolum i området der det er mulig å bygge. Det vil i første rekke si på østsiden av stasjonsområdet.

Forslaget som nå foreligger til ny sentrumsplan har barbert utbyggingspotensialet på Stavanger stasjon. Blir forslaget vedtatt, skrinlegger Bane NOR planene for stasjonsområdet.



Slik ser Bane NOR for seg at stasjonsområdet i Stavanger kan utvikles. Nå kan alle planer bli skrinlagt.

Svært viktig

Stavanger stasjon er et viktig utviklingsområde for å nå målene både i sentrumsplanen og Byvekstavtalen. Bane NOR mener derfor at arealene ved stasjonen bør legges til rette for å etablere minst 2500 nye arbeidsplasser, slik at det bygges opp under bruken av kollektivsystemene. I sitt høringsutkast senest i vår, påpekte også selskapet at utbyggingspotensialet i det reviderte forslaget til ny sentrumsplan på stasjonsområdet, er for lite.

Bakgrunnen for det var at utviklingsgrunnlaget må være så stort at økonomien i prosjektene tillater sanering av eksisterende bygningsmasse. Bane Nor sine innspill til administrasjonen og politikerne i prosessen har vært knyttet til både byggefaser, gjennomføringsstrategier og utnyttelsesgrad, og har påpekt at om de fremtidige utbygningsarealene blir plassert over sporområdet, vil dette kunne forsinke oppstarten med cirka 20 år.

Ikke til stede

Første høringsutkast til sentrumsplanen

ville gitt Stavanger stasjon inntil 3000 arbeidsplasser. Dette er nå kraftig redusert, og bane NOR er i ferd med å miste tålmodigheten.

– Vi har de siste 30 årene utarbeidet flere ulike planforslag for stasjonen, men vi er avhengig av en administrativ og politisk vilje knyttet til en bærekraftig gjennomføring. Den synes nå å ikke være til stede. Siste forslag er et resultat av innsigelsen fra Riksantikvaren, som ivaretar siktlinjer og forholdet til eksisterende bebyggelse på Storhaug-siden. Dette er selvfølgelig viktig, men slik det overordnede planforslaget foreligger, stopper dette videre utvikling av stasjonen i denne omgang, sier Berntsen.

Må være realistisk

Bane NOR håper i det lengste at viljen til å satse på kollektivknutepunktet i sentrum av Stavanger er tilstede når den endelige avgjørelsen skal tas. Men per i dag ser det mørkt ut.

– Det er viktig å understreke at det er kommunen som er planmyndighet. Kommunens målsetting er 20.000

arbeidsplasser til sentrum. Sammen kan vi legge til rette for inntil 3000 på stasjonen og opp mot 8000 i Paradis, men da må vi samarbeide og finne fornuftige kompromisser. Vi mener Stavanger stasjon fortjener en god møteplass, som gjør at mennesker oppsøker og gjerne tilbringer noe tid på stasjonen, i tillegg til de nevnte arbeidsplassene som bør etableres her. Hvis regionen skal få sin del av statlige kollektivmidler, må vi kunne vise til realistiske og gjennomførbare arealplaner langs kollektivaksene, sier Berntsen.

Beslutninger

Berntsen viser til at Stavanger stasjons viktigste oppgave er å løse alle trafikale oppgaver. Før eiendomsutviklingen kan starte, må jernbanens fremtidige sporplaner derfor være besluttet. Også Bussveiens og andre bussers arealbehov må være løst på en god måte.

– Etableringen av Espresso House på Stavanger stasjon har tiltrukket seg mye folk, også i helgene. Det har gitt Bane NOR et innblikk i hva man mener det er mulig å få til her, sier Berntsen.

«Det er for lite areal til at det vil være hensiktsmessig å starte opp arbeide med en detaljregulering for stasjonsområdet.»

Ingvald Berntsen, Bane NOR Eiendom

PREMIUM KONTORLOKALER HINNA PARK



LEDIGE KONTORLOKALER - HINNA PARK STADIONBLOKK C - TOPP ETASJE OG 1.ETG.

Området Hinna Park har utviklet seg til å bli en av de meste attraktive lokasjonene i Stavanger regionen - både for å jobbe og bo i. Her finner man en god blanding av boliger og kontorer med et rikt tilbud av servering, shopping, fotball og mer. Området har i tillegg kanskje regionens beste kollektivtilbud med egen togstasjon.

Kontorlokaler til leie:

- 7.etg: 588 m2 - premium standard og fantastisk utsikt
- 1. etg: 424 m2 - meget god standard
- Rikholdig tilbud av fellesfasiliteter og tjenester
- Begge lokalene står ledig fra 01.01.2019
- www.hinna-park.no eller se film ved å laste ned Snapkode ➔



Thomas J. Middelthun
Partner/ Daglig leder
Mob. 901 34 575
thomas.middelthun@colliers.com

Jostein Gjerde
Eiendomsrådgiver
Mob. 950 84 559
jostein.gjerde@colliers.com

Vil få drastiske konsekvenser

Konsekvensene vil være drastiske for sentrumsplanen dersom BaneNor velger å ikke bygge ut stasjonsområdet. Det sier prosjektleder for sentrumsplanen i Stavanger kommune, Ole Martin Lund.

Utvikling og utbygging på stasjonsområdet er et av hovedgrepene i sentrumsplanen.

Utvikling av selve knutepunktet og nærliggende områder er svært viktig for å følge opp nasjonale og regionale mål om bærekraftig byutvikling, understreker Ole Martin Lund.

– Samtidig er det viktig og nødvendig å balansere utbyggingen mot hensyn til kulturhistoriske interesser. Uten en enighet også med disse interessene vil vi ikke få vedtatt en plan. Dersom forslaget har den drastiske konsekvensen at stasjonsområdet ikke blir bygd ut, har BaneNor myndighet til å fremme innsigelse mot planens utbyggingsrammer. Dette kunne de begrunnet i nasjonale mål om knutepunktsutvikling. Vi har ikke mottatt slik innsigelse eller faglig råd i høringen, sier Lund.

– Hvilken kommentar har du til at BaneNor mener at den administrative og politiske viljen knyttet til bærekraftig utvikling ikke synes å være til stede i Stavanger?

– BaneNor sier i sin uttale til planen at de støtter opp om planens mål og hovedgrep. Jeg vil og hevde at kommunen har tatt tak i Stavanger sentrum, nettopp for å legge til rette for en bærekraftig byutvikling. Ambisjonen med kommunedelplanen er å legge til rette for økt aktivitet, mer handel, servering, arbeidsplasser, boliger, gode uterom og fremtidsrettede trafikkløsninger. Kommunen har politisk og administrativt prioritert arbeidet med å få på plass en plan for dette i seks år. Arbeidet har som følge av kompleksiteten dessverre tatt lang tid, men jeg synes likevel det sier mye om kommunens vilje til å prioritere arbeid med bærekraftig byutvikling, sier Lund.

Viktig

– Hvor alvorlig er det at BaneNor mener man må kunne vise til realistiske og gjennomførbare arealplaner langs

kollektivaksene for at regionen skal få sin del av statlige kollektivmidler?

– Det er svært viktig. Kommunen må ha en troverdig oppfølging av forpliktelsene vi har påtatt oss sammen med staten om å få til det. Stavangers kommuneplan har en tydelig byutviklingsstrategi for å følge opp dette, og denne følges opp gjennom reguleringsplaner langs kollektivaksene. Vi erfarer helt klart at dette bringer oss i riktig retning, selv om mange interesser skal avveies mot hverandre underveis.

Han viser blant annet til at Paradisområdet et av de konkrete områdene som nå utvikles, hvor man arbeider med å finne løsninger på BaneNors innsigelser til kommunens forslag til utbygging.

– På Stavanger stasjon sier BaneNor selv at store deler av utbyggingen ikke kan skje før det er etablert flere togspor med økt kapasitet. Dette illustrerer hvor viktig og utfordrende gjennomføringen er, også for BaneNor som må veie utbygging mot jernbaneinteresser.



Prosjektleder for sentrumsplanen i Stavanger kommune, Ole Martin Lund.



Samtidig har kommunen påtatt seg forpliktelse sammen med BaneNor om å få på plass konkrete planer for selve jernbaneutbyggingen på Stavanger stasjon. Vi har felles mål om å lykkes med dette, sier Lund.

Viktigste

I tillegg til Holmen-området er stasjonsområdet det desidert største og viktigste utbyggingsområdet for å oppnå målet om flere boliger og arbeidsplasser i Stavanger sentrum. Da forslaget til sentrumsplanen ble lansert første gang i 2014 la både BaneNor Eiendom og Stavanger kommune opp til å bygge opp mot 90.000 kvadratmeter nybygg på Stavanger stasjon. 3000 nye arbeidsplasser ble planlagt på det gamle stasjonsområdet.

I årene som har gått er utbyggingsarealene blitt redusert år for år, først og fremst som følge av innsigelser fra Riksantikvaren. Da det siste forslaget ble lagt ut til høring før påske, ble tre forslag lansert. To av dem opererte med utbygging av 55 000 kvadratmeter, det siste på 45 000 kvadratmeter. Allerede da var det klart at Riksantikvaren ville ha innsigelser mot de to første, men under tvil kunne godta det siste, spesielt dersom det ble ytterligere barbert.

Kritisk

Bakgrunnen for innsigelsen er i første rekke at Riksantikvaren mener at en større utbygging vil ha negative konsekvenser for det historiske landskapsrommet fra Vågen og via Breiavatnet til Hillevågsvatnet.

Målet med den nye sentrumsplanen er å legge til rette for økt handelsaktivitet, flere boliger og arbeidsplasser og



Slik kunne det blitt på stasjonsområdet i følge planene til BaneNor.

attraktive møteplasser for byens befolkning.

En av dem som er svært kritisk til det forslaget som nå foreligger er sivilarkitekt, partner og faglig leder i Lund-Slaatto

Arkitekter, Pål Bjørnstad. Han har vist til at det samlede arealpotensialet nå for sentrumskjernen i Stavanger kun er på 200.000 kvadratmeter. Han mener at den overordnede ambisjonen om vitalisering av sentrum og å

sikre utbyggingskapasitet i sentrumssonen som styrker sentrum, er vesentlig svekket og planen har endt opp med en for ensidig bevaring av bebyggelse med lav verdi og en for glissen ny bebyggelse.

Store nok til å ha tyngde. Små nok til å bry oss.

Trond, Merete og resten av
FSS Revisjon er nå en del av
RSM Norge – et akkurat passe
stort revisjonsselskap i Sandnes.

Velkommen!

rsmnorge.no



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



Milliardpotensiale i teknologioverføring

ONS²⁰¹⁸



Det ligger et milliardpotensiale i teknologioverføring fra olje- og gassindustrien. Men veien fram til å lykkes i et nytt marked er ofte lang og krevende. – Vi er blitt dyktigere til å se mulighetene, men det er fortsatt en lang vei å gå, mener, Thor Ole Gulsrud, forskningssjef ved IRIS og prosjektleder for Pumps & Pipes.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND OG STÅLE FRAFJORD



Med maskiner som i utgangspunktet var kjøpt inn for å kunne levere krevende deler til olje- og gasssektoren, har K. Lerøy Metallindustri AS (KLM) begynt å produsere komponenter til en avansert hjertepumpe. Foto: Norsk olje og gass

«Hvorfor premieres ikke
patenter og
patentsøknader på
samme måte som
publiseringer i
forskningstidskrifter
innenfor universitets-
og høyskolesektoren?»

Thor Ole Gulsrud

Tidewave lager en rotasjonsmodul som hindrer liggesår hos pasienter, basert på automatisk trykkstyringsteknologi fra petroleumsindustrien. Sjøvannrensere Seabox, utviklet til bruk i forbindelse med oljeutvinning, kan også produsere rent drikkevann i varme strøk. Ocean Farming AS, som er et selskap i SalMar-konsernet, utvikler havbasert fiskeoppdrett og kombinerer det beste fra norsk industri innen både fiskeoppdrett og oljeteknologi.

Eksempelene er mange. Potensialet er enda større. Det kommer svært tydelig fram i Norsk olje og gass sin siste rapport om teknologioverføringer fra olje- og gasssektoren. 26 konkrete eksempler vises fram. Og det handler ikke bare om tekniske løsninger. Olje og gass er en milliardindustri som har omfattende erfaring med store, komplekse og kostnadskrevede prosjekter. Derfor benyttes nå totalentreprisekontrakter utviklet på basis av standardkontrakter fra olje og gassindustrien i forbindelse med jernbaneutbygging og byggebransjen adopterer HMS-rutiner og tankegang fra norsk sokkel. Både organisatoriske og teknologiske løsninger fra oljenæringen overføres til produkter og tjenester for smarte byer.

Blant dem som kjenner mange av initiativene godt er Thor Ole Gulsrud. Forskningssjefen fra IRIS (blir en del av NORCE fra 1. september) har selv både en ingeniørgrad og en PhD innen medisinsk bildeprosessering. Som leder av teknologioverføringsprosjektet Pumps & Pipes, har han vært med å løfte fram flere konkrete teknologier som er aktuelle for bruk innen helse og medisin.

– Mye har skjedd siden nedgangen innen olje- og gassindustrien startet i 2014. Pumps & Pipes har fått en veldig positiv mottakelse. Men det er en lang vei å gå for mange selskaper fra det å se mulighetene, til faktisk å ta steget og satse, sier Gulsrud, og fortsetter:



Manuell vending av pasienter med lav eller ingen mobilitet har flere ulemper. Nå kan kompetanseoverføring fra petroleumssektoren bidra til å gjøre arbeidet lettere ved hjelp av rotasjonsmodulen Tidewave. Foto: Norsk olje og gass



– Kanskje må vi gå enda bredere ut og bli en arena for tverrfaglig samarbeid, ikke bare innenfor helse, olje og gass, men for alle som ønsker å se ut over egen bransje og finne nye og bedre måter å gjøre ting på, sier Thor Ole Gulsrud.

– Det har spesielt vært krevende å få de store selskapene med. De synes det er spennende tanker, ikke minst i lys av olje- og gassnedturen. Men virkeligheten er at de fleste selskaper konsoliderer virksomheten i tøffe tider og legger til side det som ikke direkte er knyttet til kjernevirksomheten. Da er det krevende å se nye muligheter, påpeker Gulsrud.

Stor oppside

Hans inntrykk er at flertallet av dem som satser nytt og innenfor nye bransjer, er utbrytere som ønsker å ta steget på egen hånd. Pumps & Pipes har blant annet støttet Tidewaves rotasjonsmodul og en rekke andre forsknings- og utviklingsprosjekter. Et av disse benytter modelleringsverktøy fra oljeindustrien for å undersøke hvordan kreft spres i kroppen. Et annet undersøker hvordan trange blodårer rundt hjertet kan oppdages uten å gå inn i kroppen ved hjelp av strømningsmodeller.



– Det tar litt tid før helsepersonell og ingeniører fra oljebransjen forstår hverandre. De snakker alle om pumper og rør, men det er likevel fundamentale forskjeller på oljereservoar og hjerter, et helt annet trykk og helt andre hastigheter og ikke minst en helt annen terminologi, sier Gulsrud.

Men dersom man lykkes, er oppsiden stor. Ikke minst innenfor helseindustrien, som er en av verdens sterkest voksende.

– Interessen rundt konferansene våre har vært veldig god. Men kanskje må vi gå enda bredere ut og bli en arena for tverrfaglig samarbeid, ikke bare innenfor helse, olje og gass, men for alle som ønsker å se ut over egen bransje og finne nye og bedre måter å gjøre ting på, sier Gulsrud.

Han ser definitivt faren i at ny vekst innen olje og gass, kan føre til at regionens uttalte mål om å få flere ben å stå på, får seg et slag for baugen. Han trekker likevel fram den nye sykehuset og målet om en solid helseklynge på Ullandhaug som en

Arven fra olje og gass

Her er noen av eksemplene på teknologi-overføring som Norsk olje og gass løfter fram i sin siste rapport. Det handler om alt fra oppdrett, havvind og helse til smarte byer og infrastruktur.



Seabox, som nå er en del av National Oilwell Varco (NOV), har utviklet teknologi for rensing av sjøvann direkte på havbunnen for injeksjonsformål. Teknologien kan også benyttes til å produsere drikkevann.



Cyviz startet med 3D-visualisering av seismiske data, hvor geologene analyserte reservoarene ved bruk av 3D-briller. Nå er det møte- og kontrollromsteknologi som er hovedgeskjeften.



Presens AS etablerte seg i 1996 og leverer høynøyaktige sensorer for måling av store trykk i undervannsinstallasjoner. Nå leverer de også sensorer til romfartsindustrien.

langsiktig satsing som vi virkelig begynner å se konturene av.

– I tillegg handler det om tilgang på kapital, det handler om offentlige incentivordninger og det handler om hvordan vi tenker i forhold til innovasjon og utvikling, ikke minst innenfor utdannings- og forskningsinstitusjonene våre. Innovasjon og kommersialisering bør bli en større del av de fleste studier. Og hvorfor premieres ikke patenter og patentsøknader på samme måte som publiseringer i forskningstidskrifter innenfor universitets- og høyskolesektoren? spør Gulsrud.

Utvikler til kommersialisering

Aarbakke Innovation på Bryne er et selskap som til stadighet er på jakt etter nye muligheter og ny teknologi. De startet som en del av Aarbakke-konsernet, men er nå eid av Westco og ansatte i selskapet – i tillegg til Inge Brigte Aarbakke. Selskapet har 17 ansatte, de fleste ingeniører. Hovedfokus er mot olje- og gassindustrien, men de har også med andre prosjekter. Deres måte å jobbe på er typisk å gå inn i utviklingen av nye løsninger og bidra til at disse når markedet. En av de store suksessene er selskapet TechInvent og deres integrerte kjemikalieinjeksjonsløsning. Alf Egil Stensen grunnla TechInvent i 2008. I



– Det er krevende å utvikle nye produkter og løsninger. Gründere sliter ofte i en årrekke. Aarbakke Innovation har et større miljø og dermed større gjennomføringsevne, sier Reid Skjærpe.

2014 fikk han Aarbakke Innovation med seg på laget. To år senere vant de innovasjonsprisen på ONS, de startet kommersiell produksjon og i fjor ble selskapet solgt til japanske Yokogawa.

– Det er krevende å utvikle nye

produkter og løsninger. Gründere sliter ofte i en årrekke. Vi har et større miljø og dermed større gjennomføringsevne. Vi benytter 80 prosent av kapasiteten vår til egne utviklingsprosjekter som vi går inn i, som eksempelet med TechInvent. Vi



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

«Du må ha en løsning som ikke andre lett kan kopiere, og du må ha kunder. Du trenger virkelig sluttkundene med i heilagjengen din.»

Reid Skjærpe

leter etter muligheter med stor oppside for våre aksjonærer, forteller daglig leder Reid Skjærpe.

De har også bidratt i utviklingen av Tidewave og jobber med løsningen Ultra No-Dig, begge deler oljeteknologi som brukes på nye områder. Ultra No-Dig flytter fremdriften fra borestrengen til borekronen og erstatte borestrengen med kveilerør. Dermed kan systemet retningsbore i bakken opptil 30 kilometer, og benyttes til å lage mikrotunneler for fjernvarme, vann, kloakk og elektriske kabler – uten at du trenger grave opp bakken.

Kunder og patenter

– Utfordringen er selvsagt større når du skal inn i et marked du ikke kjenner like godt. Vet du hva kundene har brukt for og hvordan de tenker, har du en stor fordel, påpeker Skjærpe.

Derfor er tydelig på hva som skal til for at Aarbakke Innovation virkelig skal bli interesserte i å bli med på et nytt prosjekt, nemlig patenter og kunder.

– Du må ha en løsning som ikke andre lett kan kopiere, og du må ha kunder. Du trenger virkelig sluttkundene med i heilagjengen din. Det har du ofte innenfor olje- og gass, men er mer krevende i bransjer du ikke er etablert og ikke kjenner til like godt, påpeker Skjærpe.

Han er derfor klar på at dersom vi skal lykkes med å hente ut potensialet som ligger i teknologioverføring, trengs det god kunnskap og god dialog med markedet. Han mener samtidig at store innkjøpere av varer og tjenester har mye å lære av oljeselskapene, som ofte bidrar tungt i utviklingen av ny teknologi som kunder. Ikke minst gjelder det store offentlige aktører, som bør ha betydelig egeninteresse i å kunne bidra til nye og bedre løsninger.

– Gründerne må også være villige til å dele med seg. De trenger investorer og utviklingsmiljøer med på laget – og det får de ikke uten å la dem bli med på eiersiden, påpeker Skjærpe.

Bare på denne siden av nyttår har han vært med å vurdere ni ulike teknologier og selskaper på vegne av Aarbakke Innovation. Så han bør vite hva han snakker om.



Ocean Farming AS har utviklet et slakkforankret halvt nedsenkbart oppdrettsanlegg med fast struktur som flyter stabilt i havnære områder med dyp på 100 til 300 meter. De benytter seg av kunnskap fra oljeindustrien.



Statoils første pilotanlegg for fullskala, flytende havvindmøller skal overvåkes og kontrolleres med godt utprøvde løsninger fra olje- og gassnæringen.



RoomSketcher ble stiftet i 2007, som en spin-off fra Xvision som drev 3D-visualisering innen oljebransjen. Den samme teknologien som ble brukt til å visualisere store oljeplattformer under vann, blir nå brukt til å visualisere boliger i 3D.



Sara Kolberg og **André Jacobsen** i **ScanSense** utvikler og leverer sensorer til internasjonal luftfart ved bruk av teknologi og kunnskap fra olje- og gassindustrien.



Bredt og omfattende program

22.500 kvadratmeter utstillingsareal, 570 foredragsholdere, operatører og aktører fra hele verden og egne arenaer for innovasjon og fornybar energi. ONS 2018 vil definitivt sette sitt preg på regionen.

Stort sett det som kan krype og gå av nasjonale og internasjonale aktører i bransjen kan sees og høres, og en rekke kultur og festivalarrangement vil avholdes i byen under de fire ONS-dagene fra 37. til 30. august.

Programmet for årets ONS har knapt hvert bredere og mer omfattende. På en rekke scener både i og rundt Stavanger Forum og i sentrum vil det pågå arrangementer fra morgen til kveld.

Konferansen

Tema for åpningskonferansen under ONS dreier seg om refleksjoner om

hvordan næringen og samfunnet skal møte fremtidens energiutfordringer. Basert på årets ONS-tema «Innovate», vil man diskutere mulighetene som ligger i teknologiske fremskritt, grunnleggende skifte i forretningsmodeller og ledelse som er rustet til å håndtere storskala transformasjon. Det store spørsmålet vil være: Hva blir fremtiden for energibransjen?

Blant dem som deltar under åpningen er kronprins Haakon, Eldar Sætre (konsernsjef Statoil), Ramez Naam (Singularity University), John Night (leder av ONS sin konferansekomite), Patrick Pouyanné (konsernsjef Total), Lise Kongo (leder FNs

Global Compact) og Fatih Birol (direktør i det internasjonale energibyrået IEA).

Deretter går det slag i slag med fire hovedkonferanser hver dag, og en rekke andre foredrag, debatter og diskusjoner på hele Forum-området.

Centre Cort

På ONS Centre Cort vil seks ulike aktuelle tema tas opp og diskuteres hver dag.

Temaene varierer fra fremtidsrettede og tilpassede energisystemer, transformasjon, innovasjon, nye energiløsninger, olje- og gassindustriens fremtid og entreprenørskap – blant annet.



22.500 kvadratmeter utstillingsareal tas i bruk under årets ONS. Foto: Elisabeth Tønnessen/ONS



Også ONS vil sette sitt preg på sentrum i sommer. Gratiskonserten med artisten Aurora blir årets høydepunkt. Foto: Morten Berentsen/ONS

ONS
2018



ONS har invitert 570 speakers til årets arrangement, og små og store konferanser arrangeres daglig i hele Forum-området. Foto: Morten Berentsen/ONS

I løpet av de fire ONS-dagene er over 60 nasjonale og internasjonale aktører invitert til å komme med innspill og innlegg. Blant dem er energikommentator i Financial Times, Nick Butler, senior energianalytiker i IEA, Toril Bosoni, direktør i Wood Mackenzie, Valentina Kretzschmar, direktør i The International Association of Oil and Gas Producers, Gordon Ballard, sjefsøkonom i DNB Kjersti Haugland, redaktør i Norsk Klimastiftelse, Anders Bjartnes, direktør i Innovasjon Norge, Anita Krohn Traaseth, Jens Ulltveit-Moe i Umoe, Bård Vegard Solhjell fra WWF Norway, Trude Sundset fra Gassnova og Nils A. Røkke fra SINTEF

Utstillingen

Mellom 1400 og 1500 utstillere deltar under årets Exhibition. Det er en av de største noen gang.

ONS Exhibitors Stage er et nytt tiltak på ONS 2018. En scene i utstillingshall 4 er dedikert til bedrifter som vil vise fram og lansere produkter, innovasjoner eller løsninger.

Her får du også mikropresentasjoner om ulike emner. Arenaen er i utstillingshall 4 og disse er åpne for alle besøkende.

Utstillingen er åpen fra klokken 09.30 til 17.30 fra mandag til onsdag og fra 09.30 til 15.00 torsdag.

Torsdag etter lunsj premieres to av utstillerne for beste stands.

Festivalen

Gratiskonserten med Aurora i havnen er hovedattraksjonen under årets ONS. Den 21 år gamle artisten fra Bergen har for lengst slått gjennom internasjonalt og har de siste årene opptrådt både på scener

over hele verden og i store internasjonale TV-show.

Konserten i Stavanger avholdes 29. august. For to år siden trakk Karpe Diem om lag 20.000 mennesker under sin ONS-konsert i Vågen.

Men konsertprogrammet under ONS teller flere enn Aurora. Under åpningskonserten 27. august i Stavanger konserthus står blant andre Highaskite og Dagny på scenen.

Litt tidligere på dagen kan hele familien også delta i «Run for Fun» – et fire kilometer langt løp som startet i Forum-området og som har målgang i sentrum. For to år siden deltok 1700 løpere, og 40 prosent av dem var barn.

Tradisjonen tro avsluttes også årets ONS med et stort fyrverkeri etter Aurora-konserten i Vågen.

– Vi ønsker å bygge broer

– Det å ta et valg før man må, er en betegnelse for å lykkes, sier ONS-general Leif Johan Sevland. Det er en av årsakene til at årets ONS har «Innovate» som bærende tema.

Det er svært lenge siden ONS bare var en oljemesse, selv om mange fortsatt bruker den betegnelsen. Energibransjens store treffpunkt i Stavanger er gradvis blitt noe langt mer, og i år mer enn noen gang. Det handler like mye om innovasjon, ny teknologi, nye forretningsmuligheter, kompetanse og utvikling – og ikke minst nye energiformer.

– I forhold til fornybar energi tok ONS dette valget allerede for ti år siden. Det var ikke like åpenbart den gang. Men vi så kompetansen, teknologien og mulighetene – og ønsket å bygge broer. Mange ser fortsatt på ONS som en oljekonferanse, men ONS er først og fremst en energikonferanse. Derfor er det heller ikke tilfeldig at vi i år arrangerer 120 foredrag bare innenfor ren energi og at FNs

bærekraftsjef er til stede under åpningen, sier Leif Johan Sevland.

I år er to områder avsatt for innovatører og bedrifter med rene energiinitiativer: Innovasjonspark og Clean Energy Park.

Kinderegg

Selv om «Innovate» er det bærende temaet under årets ONS, er programmet som Sevland og hans stab kan presentere mer sammensatt og tettpakket enn noen gang.

Utstilling, konferanse og festival er arrangementets Kinderegg, men ONS er blitt noe langt mer. Her vil du også finne tekniske økter, hvor teknologiske løsninger på bransjens hovedutfordringer blir presentert. ONS arrangerer også i år Ungt – et omfattende program for videregående og videregående

skoleelever, studenter, unge fagfolk og lærere og rådgivere. NORWEP presenterer internasjonale markeder, med fokus på forretningsmuligheter i utlandet for norske selskaper.

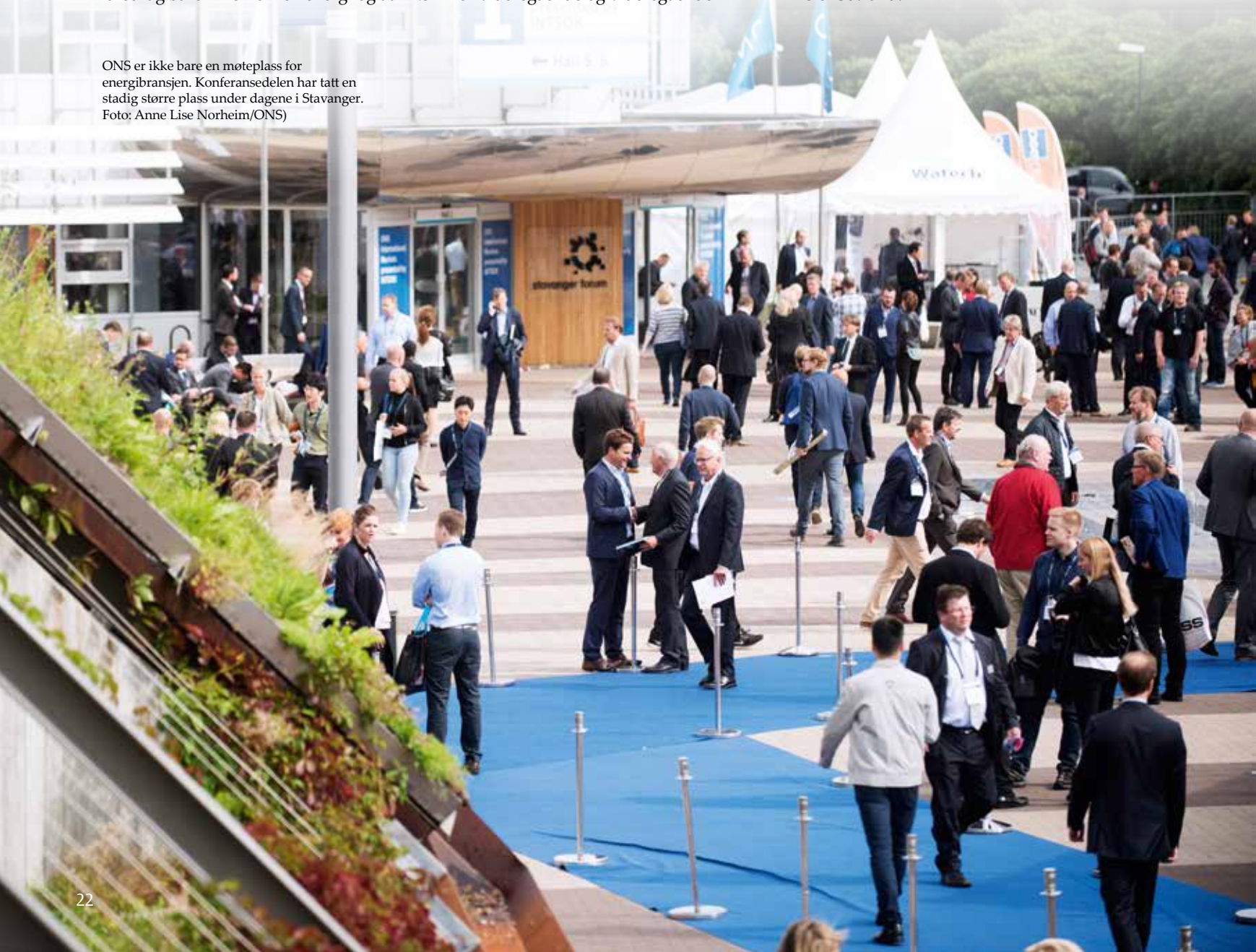
Fornybare markeder har fokus på forretningsmuligheter på fornybarområdet, og

ONS Summit – er et forum for ledende ansatte og statlige ledere som deltar på ONS

Møtested

– ONS er på mange måter et komplett møtested – hvor alt skjer innenfor en relativt liten radius. I år er jeg spesielt veldig stolt av utstillingen. Den holder et svært høyt nivå, og er en levende utstilling, sier Sevland.

ONS er ikke bare en møteplass for energibransjen. Konferansedelen har tatt en stadig større plass under dagene i Stavanger. Foto: Anne Lise Norheim/ONS



Han er opptatt av at ONS ikke er et arrangement som bare handler om energi eller en bransje.

– ONS handler også om teknologi, kompetanseoverføring og hvordan man skal leve i fremtiden. Det dreier seg også om framtidens transportløsninger, utvikling av byer og en lang rekke andre tema. Og man trenger heller ikke å bli invitert med – ONS er åpen for alle, sier Sevland.

Endringer

I 2016 ble det registrert over 65.000 besøkende på ONS fra 99 ulike land. Over 200 journalister fra 14 land var akkreditert. Den største endringen de senere årene har skjedd på innholdssiden. I 2010 ble det avholdt om lag 80 foredrag, i år snakker vi om langt over 500 bare i regi av ONS – på sju ulike konferansearenaer.

– Konferansen er i løpet av få år blitt langt bredere. Det handler ikke bare om energi, men også om ledelse, finans, digitalisering, utvikling, teknologi – og svært mye har allmenn interesse. Målet er også å reise diskusjoner. Derfor henter vi også inn aktører med andre synspunkter. Det gjør at vi får en positiv dynamikk og gode diskusjoner. Vi søker også etter personer som vi vet vil være der i fremtiden. Vi har de fremste energifolkene, men ønsker også at de fremste ledestjernene skal være på ON, sier Sevland.



ONS-general Leif Johan Sevland. Foto: Fredrik Ringe/ONS

«Konferansen er i løpet av få år blitt langt bredere. Det handler ikke bare om energi, men også om ledelse, finans, digitalisering, utvikling, teknologi – og svært mye har allmenn interesse.»

Leif Johan Sevland

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.

A photograph showing the interior of the Business Center Stavanger. It features a modern, bright reception area with white furniture, large windows, and a clean, professional atmosphere.

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

ØGREID
EIENDOM

Vi sender live hver kveld!

Opp av sofaen!



GI DINE KOLLEGAER EN DOSE TEATER!

Teatret er både en sosial samlingsplass og en arena for utfordringer. Det gir deg og dine kollegaer gode opplevelser og etterlengtede pusterom i en krevende hverdag. Teatret åpner nye perspektiver, får dere til å tenke nye tanker, se nye sammenhenger og betrakte verden med nye øyne.

Kjøp et Dramakort til deg og dine medarbeidere og se så mye teater dere vil gjennom en helt år for kun kr 1.100,-. Og husk – det er morsommere å gå på jobb når man har hatt gode opplevelser sammen med kollegaer!

51 91 90 90 – rogaland-teater.no

OBOS

ConocoPhillips

DRAMAKORTET
1.100,-
SE SÅ MYE TEATER
DU VIL I ET HELT ÅR!

ROGALAND

TEATER



Torger Rød og Margaret Øvrum er to nøkkelaktører fra Equinor som orienterer aktivitetsnivået fremover på leverandørmøtet 27. august.

Leverandørmøte med Equinor:

ONS er en selvskreven møteplass

Vil du vite mer om Equinors framtidige innkjøp, anskaffelsesmodeller og konkrete kontrakter som er underveis? Da må du på årets leverandørmøte på ONS.

For andre gang arrangerer Equinor leverandørmøte i Stavanger i samarbeid med Næringsforeningen. Denne gang er ONS naturlig med på laget. Nærmere 400 har i løpet av sommeren allerede meldt seg på – så interessen er stor.

– Målet er vinn-vinn. For oss handler det om å få bedre innsikt og se etter nye muligheter. For leverandørene er det en

god anledning til å få informasjon om våre pågående aktiviteter og kommende anskaffelsesbehov, sier Peggy Krantz-Underland, direktør for anskaffelser i Equinor.

I løpet av 2018 planlegger Equinor leverandørdager på ulike steder i Norge.

– Disse dagene er viktige for stadig å videreutvikle våre relasjoner med leverandørene. Det gir oss muligheten

til å stifte nye spennende bekjentskap og treffe gamle kjente, sier Peggy Krantz-Underland.

Unik mulighet

– Hvis bedriften har som mål å bli en leverandør til Equinor, eller en av deres underleverandører, så er møtet 27. august en selvskreven møteplass for Næringsforeningens medlemmer, sier

strategidirektør i Næringsforeningen, Inger Tone Ødegård.

Hun viser til at møtet er en unik anledning til å høre mer om hvilke utbygginger som skal skje til hvilken tid.

– Men like viktig er gjerne muligheten til å stille mer individuelle spørsmål til Equinor sine representanter i etterkant av møtet, sier Ødegård.

Møteplass

Målet med leverandørmøtet er å skape en møteplass for informasjon, dialog og diskusjon. Her får du høre mer om pågående og fremtidige prosjekter og

aktiviteter fra Equinor, og selskapets syn både på industrien og utviklingen.

– Equinor er landets største innkjøper, og holder leverandørmøter mange steder i Norge for at flest mulig bedrifter skal bli kjent med hvilke utbygginger og behov som kommer i nær fremtid. I Stavanger holdes møtet for andre år på rad, og denne gang som en del av ONS for å nå mange av de tilreisende også, sier Ødegård.

Matnyttig

Programmet er så matnyttig som det kan bli, og Equinor stiller med en rekke sentrale nøkkelpersoner:

Konserndirektør for teknologi, prosjekter og boring, Margaret Øvrum, og ansvarlig for prosjektleder i Equinor, Torger Rød, tar for seg strategisk retning og aktivitetsnivå fremover. Arne Sigve Nylund, konserndirektør for Drift norsk sokkel, snakker om norsk sokkel, status og veien fremover og Peggy Krantz-Underland, ansvarlig for anskaffelser i Equinor, orienterer om forbedring gjennom samhandling og konkurranse.

I tillegg vil Sonja Chirico Indrebø, ta for seg nye energiløsninger, Torbjørn F. Folgerø digitalisering og Geir Tungesvik orienterer om hva som pågår innenfor boring.

Gunstig

Leverandørmøtet finner sted mandag 27. august under ONS – i IMI salen, Stavanger Forum. Møtet starter kl. 13.30, og er gratis, men krever påmelding.

– Det er gunstig at leverandørmøtet går av stabelen allerede første dag av ONS, slik at flere har anledning til å besøke Equinor sin stand de påfølgende dagene for å bli ytterligere kjent med mulighetene som kommer i den neste tiårsperioden, både innen olje og gass og fornybar, sier Ødegård.

«For oss handler det om å få bedre innsikt og se etter nye muligheter. For leverandørene er det en god anledning til å få informasjon om våre pågående aktiviteter.»

Peggy Krantz-Underland



Salen var fullsatt da Equinor i fjor avholdt sitt første leverandørmøte i samarbeid med Næringsforeningen i Stavanger. I år legges leverandørmøtet i forbindelse med ONS.



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

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

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



Besøk Næringsforeningens medlemmer

Her er alle Næringsforeningens medlemsbedrifter som stiller ut på ONS.
Besøk dem gjerne på deres stand.

Aarbakke Innovation AS	Håland Instrumentering AS	Rosenberg WorleyParsons AS
ABB AS	IKM Gruppen AS	Roxel AS
Aibel AS	IK-Group AS	Rystad Energy AS
Aker BP ASA	Innova AS	SAR AS
Aker Solutions AS. Division EGR	Innovar Solutions AS	Schlumberger Information
Asco Norge AS	Innovasjon Norge Rogaland	Solutions AS
Autronica Fire and Security AS	Intelligent Operations AS	Score AS
Avito AS	Interwell Norway AS	Scottish Development
Baker Hughes a GE Company	John Dahle Skipshandel AS	International
(BHGE)	KUFPEC Norway AS	SH Group Norway AS
Bavaria Stavanger AS	Lotos Exploration and Production	Siemens AS
BDO AS	Norge AS	Sintef Raufoss Manufacturing AS
Bilfinger Industrier Norge AS	Lyse AS	Smed T. Kristiansen AS
Bouvet Norge AS	Lyse Fiber AS	Stavanger Oilers AS
Bring Cargo AS	Maersk Oil Norway	Subsea 7 Norway AS
Bureau Veritas Norway AS	Marine Technologies LLC	Sumitomo Corporation Europe
C6 Technologies AS	Mento AS	Ltd Norway Branch
Capgemini Norge AS	MRC Global Norway AS	Suncor Energy Norge AS
Cegal AS	Multiconsult Norge AS	Surplushub International AS
CGI Norge AS	Neptune Energy Norge AS	SVAFAS Stavanger Valve & Fitting
ConocoPhillips Norge AS	Niras Norge AS	AS
DEA Norge AS	Nokas AS	TDW Offshore Services AS
DNB Bank ASA	NORCE (Norwegian Research	TESS Vest AS
DNV GL AS	Centre AS)	TETRA Technologies Norge
Dwellop AS	Norisol Norge AS	Tieto Norway AS, Region Vest
eDrilling AS	Norwegian Technology AS	Stavanger
Eldor AS	Oceaneering AS	Toolserv AS
Eni Norge AS	Odfjell Drilling AS	Total E&P Norge AS
Enwa Water Technology AS	Oljedirektoratet	Universitetet i Stavanger (UiS)
EPIM	OMV Norge AS	Validé AS
Equinor ASA	Operatørenes Forening for	Vestteknikk AS
Ex-tech System AS	Beredskap OFFB	Viking Fotball AS
ExxonMobil Exploration &	OptiLift AS	Visco AS
Production Norway AS	Pentagon Freight Services AS	VNG Norge AS
Falck Nutec AS	Avd. Stavanger	Watech A/S
Faroe Petroleum	Petoro AS	Well Conveyor AS
Fishbones AS	Petrolvalves AS	Willis Towers Watson AS
Greater Stavanger	Point Resources AS	Wintershall Norge ASA
Greencarrier Projects AS	Presight Solutions as	Wood Group Kenny Norge AS
HitecVision AS	Rambøll Norge AS	Xait AS
HydraWell Intervention AS	Repsol Norge AS	Øglænd System AS
Hydroscand AS	Rolf Lycke AS	

* Vi tar forbehold om at det kan ha kommet til flere utstillere etter at listen ble produsert, og/eller at det kan være uoverensstemmelser i databaseoppføringer, som gjør at listen kan være ufullstendig.

Utleie



Forus Arena - Ledige lokaler i nyere bygg



Forus | Kontorveien 12

Bygget ligger svært sentralt på Forus med kort avstand til E39. Med sin unike beliggenhet er det korte kjøreavstander til Stavanger sentrum, Stavanger lufthavn og Sandnes sentrum.

Området har en godt utviklet infrastruktur med etablert næringsvirksomhet og god kollektivtransport like utenfor døren. Den ledige kontorseksjonen ligger i byggets 2. etasje og er ca. 490 m², men leietaker tilbys fleksibilitet i forhold til størrelse og løsning knyttet til lokalene. Til kontorlokalene kan det også tilbys et mindre lager ca. 60 m² i byggets 1. etasje. Både bygg og lokaler holder høy standard. Stor kurs/konferansedel med takterrasse i øverste etasje kan disponeres av leietaker. Leietaker vil også kunne ta del i felles kantine på bygget.

BTA	Ca. 500 m ²
Ref. nr	11180006
Overtakelse	Etter avtale
Parkering	Meget god parkeringsdekning



Kontakt Kristian Ur
Email kristian.ur@dem1.no
Telefon 971 11 162

EiendomsMegler **1**

Næringsforeningen og UiS inngår samarbeidsavtale

Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Universitetet i Stavanger har inngått en forpliktende samarbeidsavtale. Avtalen skal bidra til å styrke regionens konkurransekraft.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Et godt samarbeid mellom akademia, forskning og næringsliv er allerede et konkurransefortrinn for denne regionen. Nå skal vi bli enda bedre. Det er nødvendig fordi vår næringsutvikling i enda sterkere grad vil være kunnskapsbasert framover. Bedre samhandling mellom Næringsforeningens 2002 medlemsbedrifter og Ullandhaugmiljøet, som er motoren for kompetanse og innovasjon, vil være en viktig suksessfaktor. Heldigvis har begge våre organisasjoner denne formen for samarbeid nedfelt i våre strategier, sier direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

– Avtalen med Næringsforeningen er viktig for oss. Innovasjon og samarbeid med arbeidslivet er et satsningsområde for universitetet, sier rektor Marit Boyesen ved UiS.

Hun viser til at med alle medlemsbedriftene til Næringsforeningen, gir avtalen universitetet tilgang på en stor bredde av virksomheter.

– Det er et økende fokus på praksis i studiene våre, og likedan på forskning i samarbeid mellom universitet og arbeidsliv. Gjennom prioritering av noen gode prosjekter i årene fremover, har vi mulighet til å skape noe unikt i vår region, sier Boyesen.

Kompetanse

Tett samarbeid med omgivelsene og inngåelse av partnerskap står sentralt i UiS sin strategi, mens kompetanse er et satsningsområde for Næringsforeningen. Avtalen er en videreutvikling og formalisering av et allerede eksisterende samarbeid.

– Av Næringsforeningens sju viktigste innsatsområder, har styret valgt kompetanse som det viktigste i inneværende periode. Det skal vi levere på, og derfor er vi ekstra glade for avtalen med Universitetet.

Bredt

Næringsforeningen er i dag medlem i Verdiskapingsforum ved UiS og i samhandlingsgruppene tilknyttet forumet. UiS deltar i dag i ressursgrupper i



Rektor ved UiS, Marit Boyesen, og direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, skriver under samarbeidsavtalen.

Næringsforeningen, og foreningen har også en egen gruppe for studenter.

– Avtalen favner bredt. Vi ønsker å bidra til økt forskning og kunnskapsoverføring, både i bedriftene og ved UiS for å styrke regionens nærings- og fagområder. Vi vil se på mulige utdanningstilbud i tråd med næringslivets behov, skape møteplasser mellom fagmiljøer og næringslivet og ikke minst ønsker vi å styrke koblingen mellom studentene og bedriftene. I den

forbindelse vil vi se på mulige trainee-ordninger og formidle temaer for bachelor- og masteroppgaver fra næringslivet, for å nevne noe. I Næringsforeningen har vi allerede en ressursgruppe som består kun av studenter, sier Minge.

Fornuftig

Avtalen innebærer også at Universitetet og Næringsforeningen sammen setter seg helt konkrete og målbare mål.

– Vi har etablert en fornuftig organisering rundt oppfølgingen av avtalen. Vi kommer til å jobbe veldig prosjektbasert. Til enhver tid skal vi levere på fem ulike prosjekter som vi sammen utformer.

Blant de samarbeidsområdene som skal prioriteres er å formidle bachelor- og masteroppgaver både med problemstillinger fra næringslivet og fra studenter til næringslivet, arbeide for praksisplasser for studenter i bedriftene for å styrke studienes relevans og gi studentene relevant arbeidserfaring, arbeide for at bedriftene benytter seg av ordningen med nærings-PhD, samarbeide om etter- og videreutdanningstilbud, innovasjonsprosjekter og trainee-konsepter.

«Det er et økende fokus på praksis i studiene våre, og likedan på forskning i samarbeid mellom universitet og arbeidsliv.»

Marit Boyesen

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.



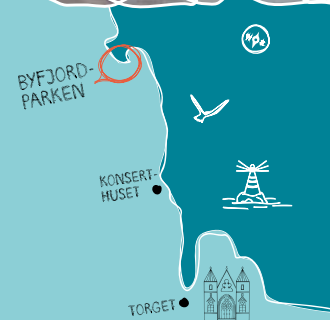
DISSE FLYTTER INN:

- 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





Oljen er arvesylvet

KLAUS MOHN • Professor, Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger

Olje- og gassinntektene skal aldri brukast. Det er rentene me skal leve av.

I fjor på denne tida skapte eg tilløp til furore, då ein analyse eg skreiv for tidsskriftet Samfunnsøkonomen synte at oljeutbygging i Lofoten/Vesterålen/Senja (Lofoten) etter alt å døme vil få lite å seie for handlingsrommet på statsbudsjettet.

Eg hadde lenge stussa over at potensialet for offentlege velferdstenester ofte blei knytt til forventa bruttoinntekter frå olje- og gassverksemd. Ei slik jamføring gjev eit vregjebilete av ressursforvaltninga her til lands.

Så difor tenkte eg: La oss ta ein kikk på eit bestemt område av norsk sokkel, og undersøkje kva ei utbygging kan få å seie handlingsrommet på Statsbudsjettet. Lofoten peika seg ut, etter som området fortsatt ikkje er utvikla, oljenæringa si interesse er stor og den politiske sensitiviteten er høg.

Nasjonalformuen

Først trakk eg kostnader frå forventa bruttoinntekter, etter som utgifter bør ha utgangspunkt i netto inntekter, og ikkje brutto salsverdiar. Deretter må ein ta høgde for at desse overskotta ligg langt inne i framtida, og difor rekna eg om til pengeverdiar i dag.

Rekneøvinga for Lofoten resulterte i ein netto noverdi for staten på 133 milliardar kroner. Dette var det ingen som krangla på. Men så minna eg om at den norske modellen inneber at desse pengane aldri kan brukast. Aldri. Grunnen er at dei representerer ein del av nasjonalformuen, og om me brukar av nasjonalformuen så blir

me fattigare. Mest som å selje arvesylvet for å ta seg ein fest.

Forventa avkastning

Då ser ein kanskje fornuffen i å sende staten sine oljeinntekter rett på Statens Pensjonsfond – Utland (Oljefondet). Det me skal bruka er forventa avkastning av opphopinga, for tida estimert til tre prosent. Difor peika eg på at 133 milliardar kroner frå Lofoten vil gje staten fire milliardar kroner ekstra å rutte med kvart år, og at dette svarar til 768 kroner per innbyggjar. Då blei det bråk, og eg fekk eit svare strev med å halde unna i avisdebatten – midt i ferien.

Men analysen står seg fortsatt. Det finst faktisk eit par modererande verknadar eg hadde oversett i første omgang. For eg tok ikkje høgde for auken i folkesetnaden på 0,7 prosent i året. Her ryk det eit par hundrelappar per innbyggjar. Jo større folkesetnad, di fleire å dele på.

Trygt plassert

Nøysemda i den norske modellen følger elles det såkalla 'fugl-i-handa'-prinsippet, som inneber at ein ikkje skal bruke ei krone av oljeinntektene før dei faktisk er trygt plassert i Oljefondet. For eventuelle inntekter frå Lofoten vil dette skje langsomt og gradvis, med avleirring på Oljefondet først frå rundt 2040 og utover. Verknadar for velferdstenestene av ei utbygging av Lofoten blir difor små, og vil neppe gjere seg gjeldande før om 25 års tid.

Olje- og gassressursane frå Lofoten representerer sårt tiltrengte opsjonar for oljeselskapa, i ei tid der uvisse rundt

etterspurnad og prisar er på veg opp og tilgangen til nye utbyggingsprosjekt er på veg ned. For staten, samfunnet og nasjonen er oljeutvinning i Lofoten vesentleg mindre viktig, mest uansett korleis ein vrir og vregjer på tala for området.

Villeiande

Fortsatt ser ein stadige døme på at inntekter frå olje- og gassverksemda blir stilt saman med utgifter til utdanning, helse- og omsorgstenester. Slike jamføringar er villeiande, undergrev oppslutninga om den norske modellen for forvaltning av ressursinntekter og forvirrar det offentlege ordskiftet.

Eit suksesskriterium i den norske forvaltningsmodellen er nemleg det skarpe skillet ein har etablert mellom inntektene frå oljeverksemda på den eine sida og bruken av slike inntekter på den andre. Staten sine nettoinntekter frå oljeverksemda går uavkorta inn på Oljefondet. Handlingsregelen for finanspolitikken sikrar deretter at det årlege uttaket frå fondet ikkje overstig forventa avkastning. Resultatet er at fondsverdien er intakt, og kan haldast ved lag gjennom generasjonar.

For kvar hundrelapp me lykkast i å sette til side frå olje- og gassutvinninga, så kan me bruke tre kroner ekstra over statsbudsjettet. Men med 85 milliardar hundrelappar på bok, så blir sjølv tre prosent til store pengar. Resultatet er at oljerikdommen kan vare langt, langt inn i framtida. Men berre så lenge ein ikkje let seg freiste til å bruke pengane etter kvart som dei kjem.

«For kvar hundrelapp me lykkast i å sette til side frå olje- og gassutvinninga, så kan me bruke tre kroner ekstra over statsbudsjettet.»

Klaus Mohn

Innflytting
våren 2019

Overlegent?
- Bo på Forus -

KVARTAL

× F ×

kvartal-f.no



KUN 7 LEILIGHETER IGJEN!

Flotte og romslige leiligheter på Forus, Stavanger!

Store familieleiligheter, størrelser fra 112-126 m² og 2-3 soverom. Priser fra 5.090.000,- + omk
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

NORGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

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

Én av ti ansatte jobber i bygg-

Én av ti ansatte på Nord-Jæren jobber i bygg- og anleggsbransjen og disse virksomhetene omsetter for over 20 milliarder kroner årlig, viser en kartlegging som Næringsforeningen har gjennomført. – Dette viser hvor stor betydning bygg og anlegg har for utviklingen og sysselsettingen i regionen, og hvor viktig det er å ta bransjens utfordringer på alvor, sier Anne Woie, næringspolitisk leder i Næringsforeningen.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Én av ti ansatte på Nord-Jæren jobber i bygg- og anleggsbransjen og disse virksomhetene omsetter for over 20 milliarder kroner årlig, viser en kartlegging som Næringsforeningen har gjennomført. – Dette viser hvor stor betydning bygg og anlegg har for utviklingen og sysselsettingen i regionen, og hvor viktig det er å ta bransjens utfordringer på alvor, sier Anne Woie, næringspolitisk leder i Næringsforeningen.

Bakgrunnen for å gjennomføre kartleggingen var nettopp å dokumentere hvor stor betydning bransjen har for regionen, samt hvilke utfordringer bransjen selv mener de står overfor.

– Vi vet jo selvsagt fra før at bygg- og

anleggsbransjen er én av våre viktigste verdiskapere, men tallene som kommer fram i denne kartleggingen vil nok overraske mange, sier Woie.

Mye av arbeidet med kartleggingen og undersøkelsen er gjennomført av Julia Voster, som er sosiologistudent ved Universitetet i Stavanger. Hun har vært i praksis i Næringsforeningen våren 2018, og har brukt en betydelig del av tiden sin på kartleggingen.

– Bygg- og anleggsbransjen er en næring som dekker et grunnbehov i samfunnet og bidrar betydelig til den totale velferden i vår region. Grunnlaget for bransjens eksistens er store og små prosjekter som er av betydning for både enkeltmennesket og for utviklingen av samfunnet generelt. De som jobber innen

bygg og anlegg, skaper plasser hvor folk bor, studerer, handler og jobber, påpeker Voster, og legger til:

– Jeg tror ikke folk tekner over hvor stor betydning bygg- og anleggsbransjen faktisk har. De aller fleste av oss kjenner nok minst én person som jobber i bransjen.

Lav driftsmargin

Tallenes tale er forteller at 14.855 personer er direkte ansatt i 585 virksomheter innenfor bygg og anlegg i Stavanger-regionen, i denne kartleggingen definert som kommunene Stavanger, Sandnes, Sola, Hå, Randaberg, Klepp, Time og Gjesdal. Dette er 9,4 prosent av det totale antallet sysselsatte i disse kommunene.

I 2016 omsatte disse virksomhetene for rett i overkant av 20 milliarder kroner, og kunne samme år vise til et samlet resultat på 480 millioner kroner.

– Disse tallene viser at bransjen har lav driftsmargin og høy prosjektrisiko i forhold til lønnsomheten i prosjektene, påpeker Woie.

Det er også en bransje med stort behov for fagarbeidere.

– Det er derfor gledelig at over halvparten, 54,2 prosent, tar inn læringer. Tallet kunne selvsagt vært enda høyere, men jeg tror likevel det er få som kan vise til tilsvarende, sier Woie.

Utfordringene

155 bedrifter, det vil si 26,5 prosent, har også svart på en undersøkelse i forbindelse med bransjekartleggingen. Der svarer de på hva de ser på som bransjens største utfordringer. Feil og mangel i planlegging og prosjektering blir dratt fram som den aller største utfordringen. Tre av fire virksomheter vurderer dette som krevende og viktig at det blir gjort noe med. Faktorer som spiller inn her er at lover og regelverk som regulerer bransjens aktiviteter er i konstant utvikling, det kommer stadig flere lover og regler å forholde seg til, kompleksiteten i planleggings- og prosjekteringsfasene øker, krav til dokumentasjon og arbeidsrutiner øker, materialmarkedet oppdateres kontinuerlig, nye produkter og materialer krever opplæring og mangel på felles standarder mellom kommunene fører til ulike tolkninger og ulikhet i retningslinjer og saksbehandlingsprosedyrer. De andre utfordringene som blir trukket fram handler om et svært syklisk marked, behov



Anne Woie og Julia Voster tror mange ikke er klar over hvor stor betydning bygg- og anleggsbransjen har i vår region. Kartleggingen som nå er gjennomført, kan bidra til å endre det.

og anleggsbransjen

for enklere regelverk, kvalitetssikring av gjennomføringsprosesser og et generelt høyt kostnadsnivå.

– Bedriftene er også enige i at forbedret kommunikasjon mellom aktørene i bransjen, og mellom bransjen og myndighetene, i mange tilfeller kan være nøkkelen til bedre kostnadskontroll. Byggeprosessen består av mange store og små aktiviteter hvor aktørene er avhengig av hverandre. Misforståelser, ulikt språk, mangel på motivasjon, dårlige rutiner og så videre gjør at ting stopper opp, skjer saktere og med det tap av tid og penger, sier Voster.

Når en legger til at bransjen selv ofte beskriver seg selv som konservativ, ligger det et betydelig potensiale til bedret lønnsomhet og lavere kostnader i et bedre lovverk, bedre reguleringer og oppfølging fra myndighetene, styrket kommunikasjon, mer standardisering, mer innovasjon og nye smarte løsninger.

– Dagens utfordringer gir utvilsomt gode muligheter for forbedringer på flere områder. Bransjen bør ha som mål å ikke lenger bli oppfattet som konservativ, sier Voster.

Hele rapporten vil bli publisert på naeringsforeningen.no.

Slik rangerer bransjen selv dagens utfordringer:



155 bedrifter, det vil si 26,5 prosent, har svart på undersøkelsen. Feil og mangler i planlegging og prosjektering blir trukket fram som den største utfordringen, etterfulgt av et krevende marked, behov for enklere regelverk og dokumentasjon, dårlig kvalitetssikring av gjennomføringsprosesser og et høyt kostnadsnivå.



STAVANGER SENTRUM

TIL LEIE

REPRESENTATIVE KONTORLOKALER MED PARKERING I U.ETG



Sjelden mulighet "midt i sentrum".
Inntil 18 p-plasser i underetasjen.

Areal: BTA 907 kvm på et plan

Innhold: 20 cellekontor, 4 møterom, kopirom, spiserom/kantine, resepsjon, sosial sone/bibliotek og garderobe. Arkiv i u.etg. Utleier er fleksibel for å innrede arealene etter leietakers behov (også deling av areal).

KONTAKT MEGLER

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

Berglandsgata 13
Finn-kode:
114560295

Multum Næringsmegling tilbyr komplette rådgivnings- og meglertjenester for næringseiendom



Om å brenne lyset i begge ender

RUNE HERSVIK • partner i Norsk Vind Energi AS og leder av «Næringsforeningens ressursgruppe for fornybar energi og energieffektivisering

To eksempler fra det siste året beskriver hvor viktig det er å velge riktig teknologiløsning når store industrikonsern skal levere varene. For begge sluttproduktene er alternativet mer energieffektive og kostnadseffektive lønnsomme teknologiløsninger.

Det ene eksempelet handler om produksjon av energi i form av elektrisitet fra et av vår tids mest omdiskuterte produksjonsanlegg; Gasskraftverket på Kårstø.

En regjering gikk og en regjering kom da teknologivalget i våre to største energiflaggskip; Equinor og Statkraft, med støtte fra Stortinget, landet på bygging av gasskraftverk på Kårstø for å produsere mer elektrisitet og ha tilstrekkelig beredskapskapasitet.

Etter flere års underskudsdrift, tryglet Equinor og Statkraft norske myndigheter om lov til å skrote hele anlegget.

Planen var opprinnelig å kjøpe og mate inntil seks terrawattimer metangass årlig inn i gasskraftverket og få tre terrawattimer elektrisitet ut på nettet.

Klimagassutslippene fra gasskraftverket utgjorde i tillegg én million tonn CO₂ per år ved full produksjon, tilsvarende utslippene til 300.000 biler per år.

Forbikjørt

Jeg var selv en av dem som, som fersk sivilingeniør i Asplan Viak og senere i Statoil/Equinor, hadde oppdrag og inntekt fra arbeidet på Kårstø-anlegget.

Lite visste jeg da om at denne fossile måten å lage strøm på ville bli forbikjørt av fornybarenergi som regner og blåser over landet vårt, og over havområdene våre, og som produserer hele tre terrawattimer strøm per år (like mye som gasskraftverket skulle produsere), uten utslipp, fra de aller siste nye vedtatte og utbygde vann- og vindkraftverkene.

Per i dag er denne «swapen» fra fossil til fornybar elproduksjon i olje og gassfylket Rogaland, Norges største landbaserte klimakuttoperasjon gjennomført uten statsstøtte – kun basert på fornybar og forbrukerbetalt strøm.

Diesel

Lite visste jeg da om at den samme produserte elektrisiteten fra disse fornybare energikildene nå også skal erstatte diesel som har vært anvendt som drivstoff til et av verdens fremste bilkonserns mest kjente bilmerker; Golf diesel.

Volkswagen klarte ikke å levere den dieselteknologien de lovet kundene og helsemyndighetene i henholdsvis Tyskland, USA og verden for øvrig og nå sitter flere VW-toppledere i fengsel.

Teknologijukset er ille i seg selv, men enda mer alarmerende er det at Volkswagen ikke har klart å fikse skaden med ny oppdatert fossilteknologi, til tross for iherdige og kostbare forsøk.

VW måtte kaste kortene. Straffen er i tillegg en bot og et erstatningsbeløp til de berørte bilkjøperne tilsvarende kostnaden for hele Johan Sverdrup-utbyggingen på nærmere 200 milliarder kroner.

På strøm

VW har nå skrotet denne dieselteknologien i Golf. Hundretusenvis av disse bilene er nå parkert ute i den amerikanske ørkenen. De kan ikke selges og står i fare for å ruste bort til ingen nytte.

Inn kommer en storsatsing fra Volkswagen på åtte ulike elbilvarianter til flere hundre milliarder kroner over tid. Disse elbilene, som ikke slipper ut helseskadelig NOx og svovel i storbyene, kan gå på strøm produsert uten grønne sertifikater, fra lønnsomme vann og vindkraftverk, finansiert av lønnsomme norske og internasjonale fond – uten utslipp og uten finansiell risiko fra økende CO₂-avgifter og uforutsette kostnader og bøter.

Energiproduksjonen er i eksempelet endret fra fossil til kortreist fornybar elektrisitet, og bilgiganten Volkswagens løsning i eksempel to har vært å skrote Golf diesel og gå for ny elteknologi.

Feil teknologivalg koster

Manglende lønnsomhet og helsekrav har tvunget eierne i de tre industrikonsernene Equinor, Statkraft og Volkswagen til å ta nye teknologivalg.

Selv om hele det nye lovende Stavanger-baserte fornybarfondets fremtidige mulige kapital på 20 milliarder kroner hadde vært anvendt til å bøte på VWs dieselfadese, ville det bare rekke til å dekke ti prosent av boten og erstatningssummen på 200 milliarder kroner. Det holder ikke lenger å lappe på skadene. Nå kreves handlekraft og innovasjon.

FNs klimapanel og deres teknologiske rådgivere har også lenge hevdet at den finansielle risikoen og totalkostnaden er betydelig større ved å vente med å ta teknologiskiftene, enn å ta de nå før kostnadene blir uhåndterbare.

«Lite visste jeg da om at denne fossile måten å lage strøm på ville bli forbikjørt av fornybarenergi som regner og blåser over landet vårt.»

Rune Hersvik



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen

FOR
- mot kørn,
se sjøen

FOR
- Eiganestunnelen
kommer - enklere
tilkomst

FOR
- topp
moderne
lokaler

MOT
- fare for
å drømme
seg bort



Inntil 7400 m² til leie

Toppetasje og inngangsparti med resepsjon er totalrenovert og står nå i stil med utsikt og beliggenhet kun 3 km fra Torget. Lei en etasje eller en seksjon – vi er svært fleksible på leieavtaler. Felles resepsjon, kantine og 200 p-plasser. Les mer på **tastabrygge.no**.



La oss snakke muligheter

Stian Miljeteig | 971 91 780 | stian.miljeteig@dnb.no

DNB

Næringsmegling

Inviterer næringslivet med på

Årets TV-aksjon går til Kirkens Bymisjon som ønsker å motvirke utenforskap og bedre livskvaliteten til mennesker som står utenfor i Norge. Bidrag fra næringslivet kan føre til en avgjørende forskjell i folks liv.

TEKST: FRODE BERGE

Tradisjonen tro deltar næringslivet i Rogaland i TV-aksjonen.

Dugnadsånden er på topp når næringslivsaktører, ordførere og gode ambassadører samles tirsdag 16. oktober i Stavanger Konserthus, i Sjøfartsdirektoratet i Haugesund og på rådhuset i Egersund for å ringe rundt til sine nettverk for å samle inn penger til årets TV-aksjon.

Nesten 300 ringere er med på næringslivsdugnaden denne dagen. Målet er at alle bedrifter i alle 26 kommuner i Rogaland skal bli oppringt denne dagen.

– En konkret og enkel måte å støtte TV-aksjonen på, er å gi et økonomisk bidrag. Alle bidragene, små og store, vil utgjøre en stor forskjell for mennesker i nød og sårbare situasjoner, sier fylkesaksjonsleder i Rogaland, Ann Sesilie Tekfeldt.

Samfunnsansvar

– Vi setter pris på all den hjelpen vi kan få. TV-aksjonen er en fantastisk dugnad å være med på. TV-aksjonen er en trygg merkevare som veldig mange kan identifisere seg med. Omdømmebygging og synlighet rundt engasjement i TV-aksjonen kan ha en positiv effekt for bedriften og ikke minst virke samlende for de ansatte, sier Tekfeldt.

I fjor ble det samlet inn over 31 millioner kroner fra mer enn 6.200 bedrifter i Norge.

Overalt i Norge samles lokale bedrifter til næringslivsdugnad. Her får næringslivet en mulighet til å mobilisere sine nettverk til å være med og støtte en god sak.

– Dette er en god mulighet for bedriften til å vise fram sitt samfunnsengasjement, men det er også en arena for å møte andre aktører i lokalsamfunnet, sier Tekfeldt.

Mobilisering internt

Mange selskaper mobiliserer internt for

å bidra til TV-aksjonen og engasjerer de ansatte for en viktig sak. Hvert år trengs 100.000 bøssebærere for å få besøkt alle husstander i Norge.

Bedrifter kan oppfordre ansatte til å gå med bøsse på aksjonsdagen som er søndag 21. oktober.

– Dette er også viktig bidrag til TV-aksjonen. Kanskje kan man også organisere dette som en intern konkurranse og se hvilken avdeling som verver flest bøssebærere, oppfordrer Tekfeldt.

Temalunsj i kantinen for ansatte er en måte å gjøre TV-aksjonen synlig på, og en mulighet til å skape større bevissthet rundt årets aksjon og organisasjonen som mottar innsamlede midler.

Noen bedrifter har interne ordninger der ansatte får én eller flere dager i året til frivillig arbeid. Denne dagen kan brukes til TV-aksjonen. Innsamlingsaktiviteter kan brukes til å styrke lagånden og fellesskapsfølelsen i bedriften. Det er

Arbeidsplasser til mennesker som av ulike grunner faller utenfor det ordinære arbeidslivet er viktig. Årets TV-aksjon skal blant annet gå til Kirkens Bymisjons arbeid for å skape nye arbeidsplasser.



verdens største dugnad

samlende å gjøre noe annerledes som kolleger.

Hvordan kan bedrifter bidra?

Mange restauranter og spisesteder «gir så det svir», og lar tips fra kveldens omsetning gå til TV-aksjonen, restauranten matcher eller overgår gjerne beløpet. På treningssentre arrangeres spinning eller annen aktivitet til inntekt for TV-aksjonen, mens butikker lar salg av en bestemt vare eller overskuddet på en bestemt dag eller uke gå til TV-aksjonen.

Lokale lotterier, seminarer, auksjoner, stafetter er også aktiviteter som mange arrangerer.

– For å engasjere alle bedrifter i Rogaland trenger vi hjelp til å spre informasjon om årets sak, og hvordan man kan bidra, sier Ann Sesilie Tekfeldt i TV-aksjonen.

disse arbeidsplassene har ofte uføretrygd eller annen sosialtønad. De har kapasitet og lyst til å bidra, men kan ikke stå i det ordinære arbeidslivet. Kirkens Bymisjons arbeidstilbud gir struktur og mening i arbeidslivet for mange.

Arbeid er livskvalitet

Kirkens Bymisjon driver arbeidstilbud over hele landet. Mange som kommer til



– For å engasjere alle bedrifter i Rogaland trenger vi hjelp til å spre informasjon om årets sak, og hvordan man kan bidra, sier Ann Sesilie Tekfeldt i TV-aksjonen.

Mange ønsker å jobbe, men kravene i det ordinære arbeidslivet blir for tøffe. For mange mennesker kan det å komme i

arbeid, bety mindre rus, jevnere døgnrytme og bedre livsfellesskap.

Arbeidsplasser til mennesker som av ulike grunner faller utenfor det ordinære arbeidslivet er viktig. Årets TV-aksjon skal blant annet skape nye arbeidsplasser.

Alle mennesker som oppholder seg i byene, skal få dekket sitt basisbehov som mat, en seng å sove i og toaletter. Kirkens Bymisjon skal etablere flere akuttovernattinger med tilbud om et tørt, trygt og varmt sted å sove innendørs. Det skal også etableres enkle matstasjoner som skal servere minst et varmt måltid om dagen til mennesker som ellers har få steder de kan komme innendørs og spise varm mat.

Alle skal få muligheten til å ta del i et inkluderende fellesskap. Kirkens Bymisjon skal skape møter der innvandrere kan ta del i fellesskapet og få være en ressurs i sitt eget nærmiljø. Det skal etableres møter på tvers av generasjoner og møter mellom norske frivillige og innvandrere. Målet er å bli kjent, få et utvidet nettverk, gjøre ting, sammen, praktisere norsk og forstå de norske samfunnskodene. Ett møte kan endre et menneske, flere møter kan endre et helt samfunn.



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

En frafallen moralist

Når Aslak Sira Myhre har eldes nok, skal han bli en gretten gammel gubbe inne i Suldal, snakke minst mulig med folk, surre rundt på husmannsplassen med hammer og sigd og skrive leserinnlegg om språket i NRK. Enn så lenge har han annet på hjertet.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

45-åringen har rukket mye siden han som 8-åring syklet fra Bekkefaret til sin første oljemesse i Stavanger for å hank inn klistermerker og andre godsaker fra datidens goody bags.

Som aktivist, ung RV-leder, debattant, meningsytrer og i ulike roller har han både provosert og engasjert i en årrekke. Det er en av årsakene til at han de siste åtte årene har vært invitert til ONS av sin tidligere meningsmotstander i kommunestyret i Stavanger, Leif Johan Sevland. I år får Sira Myhre endog æren av å ønske velkommen. Fortsatt til glede for mange, og sikkert også ergrelse for andre.

– For to år siden deltok jeg i en debatt om sikkerhetsrisikoen i oljebransjen som følge av oljeprisnedgang og nedbemanning. Den debatten ble ganske heftig, og jeg var så hard og tydelig at jeg ikke trodde jeg ville blitt invitert tilbake. Men det ble jeg. ONS gjør noe som imponerer meg. De forsøker å skape en arena for gode samtaler, og det er det ikke alle som gjør.

Aslak Sira Myhre (45) har fortsatt mye usagt. Langt mer enn det som har vært normalt for en embedsmann med ansvar for å styre nasjonens små og store litterære skatter i Nasjonalbiblioteket. Han leser, skriver, publiserer, debatterer og har sterke meninger om det meste. Oljenæringen har ikke vært noe unntak.

Noen runder

– Ser man på oljeselskap sine merittlister rundt om i verden er det ikke blandahvitt. Jeg har også hatt noen runder med Sevland om min rolle når de har ringt og vil ha meg med. Det handler for meg om at jeg går inn i dette som den jeg er. Men jeg har ikke noe moralsk forhold til oljebransjen. Den oljehistorien jeg kjenner og representerer er arbeiderklassen, fagforeningene, de som

bygget plattformene og jobbet i Nordsjøen. ONS vet hva de får, da klarer jeg også å leve med ambivalensen.

– Med din bakgrunn er det lettere å få kritikk for være kjøpt og betalt?

– Den kommer først og fremst fra miljøbevegelsen, og baserer seg på at jeg og deler av miljøbevegelsen har totalt forskjellig syn på olje- og gassnæringen i forhold til om det er umoralsk i seg selv å drive med olje og gass. For dem er jeg kjøpt og betalt av selve synden. Det er en kritikk som provoserer meg, men som ikke plager meg innvendig. Men når sant skal sies spurte jeg min far i forkant denne gang om hva han syntes.

Pappa Eldar Myhre – markant og mangeårig tillitsvalgt på Rosenberg i Stavanger og konserntillitsvalgt i Aker Kværner og aktiv i ML-bevegelsen på 80-tallet – hadde ingen innsigelser.

– Nei, han spurte bare hvorfor jeg skulle si nei til det..

Applausen

– Men du valgte å spørre i forkant?

– Ja, for i år er det litt annerledes. Det er forskjell på å delta som seg selv og representere sitt syn og det å moderere og ønske velkommen. Men jeg påtar meg jo slike oppdrag i andre sammenhenger også. Jeg håper jo at det gjør en liten forskjell at

ASLAK SIRA MYHRE

- » Alder: 45 år
- » Sivil status: Gift, to jenter på 11 og 13 år
- » Bosted: Oslo
- » Aktuell: Moderator på åpningskonferansen på ONS 2018





- Jeg er embedsmann og skal utøve et mandat. Men jeg har fått frihet på andre områder til å mene og synes som jeg vil, og kunne opptre som en offentlig person, sier Aslak Sira Myhre.

det er en som meg som gjør det, men jeg må jo innrømme at jeg gjør det for min egen del også. Det er en rolle jeg er god på. Jeg liker å stå på scenen, og jeg drives av applaus. Men det handler også om at jeg lærer masse. Det er mye man må sette seg inn i om norsk økonomi og ulike problemstillinger. I det daglige jobber jeg med bibliotek, litteratur og kultur. Jeg elsker det, men jeg har ingen kontakt med økonomi, næringsliv og industri. Det er viktig for meg å vite hva som skjer. Jeg er materialist i god gammel forstand og mener at det er de materielle vilkårene som bestemmer hva vi kan, gjør, vil eller tenker. Om man ikke forstår hva samfunnet lever av, kan man heller ikke forstå samfunnet. Alt for mange har fått det for seg at samfunnet er blitt for avansert til å forstå.

Akkurat det er noe Aslak Sira Myhre er spesielt opptatt av. Han frykter et fremtidig teknokrati, og ser den utviklingen som den fremste trusselen mot demokratiet.

Skuespill

– Det er et samvirke mellom dette og måten politikken utvikler seg på. Politikken blir et skuespill som ikke berører styringen av samfunnet, men også motsatt: Utviklingen er et resultat av at politikken er blitt et skuespill som ikke berører styringen av samfunnet. Dersom man ikke klarer å forstå hvordan økonomien virker, hvordan man produserer, hvordan pengestrømmen går etc, har man heller ingen mulighet for å påvirke de store hjulene – bare de små.

Politikken er i ferd med å fokusere utelukkende på de små, for de er lettere å kontrollere. Da blir eksempelvis identitetspolitikk avgjørende: Hvem er du, hvem føler du deg som, mener Myhre.

– Politikk er blitt mer og mer selvpresentasjon, og Trump er det beste eksempelet. Også i Norge har sentrale politikere sine private hoff, sine private karrierer og sin private agenda. AP var et parti som var samlet under en knytevev. I dag er det et tusenbein. Jeg tror de aller fleste som starter med politikk har et genuint engasjement. Selv på Stortinget er de fleste drevet av det samme engasjementet. Men hvordan det formes og hva det forventes at du skal bli i rikspolitikken, er et annet spørsmål. Du formes inn i dette, i noen partier tidligere enn andre.

Politikken har abdisert i stor grad, først og fremst som følge av store internasjonale avtaler, mener Myhre.

– Man overfører makt over stadig flere beslutninger som angår folk til såkalte overnasjonale organer, reelt sett handelsdomstoler eller juridiske domstoler. Det skaper en enorm motreaksjon, ikke minst i form av høyrepopulisme.

Endringer

– Kunne du selv blitt aktiv politisk igjen?

– På et personlig nivå er jeg sjeleglad for at ungene mine vokser opp uten at jeg er politiker, særlig på grunn av sosiale medier.



Aslak Sira Myhre ble direktør for Nasjonalbiblioteket i 2014, og får æren av å ønske velkommen til årets ONS.

Politisk sett hadde jeg hatt veldig lyst, fordi det er nå det skjer. Jeg tror de store endringene vil komme. Trump er i første rekke et varsel. Brexit det samme. Italia har et teknokrati, ikke en regjering. Dersom Macron ikke leverer – noe han så langt ikke har gjort – hvor lenge vil franskmennene vente? Jeg frykter at venstresiden i Norge, Europa og USA ikke er rustet til å ri den bølgen som allerede ruller og som vil bli sterkere. Venstresiden er blitt så opptatt av de små tannhjulene, identitet og moral og det å være et godt menneske at man har glemt hvor man kom fra. Det er bistanden, humanismen, den kristne og sosialliberale venstresiden som har en bakgrunn i å være et godt menneske. Den venstresiden jeg kommer fra representerte en grunnleggende kamp for egeninteressen og kommer av nød. Man ville ha mer, og for å få det måtte man stå sammen. Med andre ord et felleskapet man trenger som en løsning på et problem, ikke en ideell fordring.

Det handler i bunn og grunn om at både venstresiden og miljøsidene er blitt moralistiske bevegelser, mener Myhre.

– Jeg er blitt allergisk mot moralisme. Jeg klarer det ikke, og jeg vet jeg selv har vært der. I all moralisme ligger det en oppfatning om at jeg er et bedre menneske enn deg og at jeg gjør bedre valg enn deg. Det ligger en selvforherligelse i moralismen, sier Myhre.

Frihet

Aslak Sira Myhre satt som leder av Rød Valgallianse (senere Rødt) i seks år. I deler av den perioden var han også medlem av bystyret i Stavanger. I 2006 ble han leder for Litteraturhuset i Oslo, i 2014 overtok han som direktør for Nasjonalbiblioteket.

– Hvilket handlingsrom har du som offentlig meningsytrer i en embedsmannsrolle?

– Vi diskuterte dette nøye før jeg fikk jobben. For å si det enkelt: Alt som har med kultur – og bibliotekpolitikk har jeg ingen offentlig mening om. Jeg er embedsmann og skal utøve et mandat. Men jeg har fått frihet på andre områder til å mene og synes som jeg vil, og kunne opptre som en offentlig person.

– Er du avhengig av det for å kunne ha et godt liv?

– Jeg er veldig heldig som får brukt meg. Jeg har mer makt og innflytelse i denne jobben enn det jeg hadde som politiker i den forstand at jeg får gjort ting som blir virkelige. Det er ikke nok for meg å mene noe eller være en stemme i offentligheten. Jeg vil skape ting – som betyr noe. Det får jeg lov til i jobben, i tillegg til å kunne uttrykke meg offentlig. Men samtidig blir det også mindre og mindre viktig for meg, og desto viktigere å kunne være i Suldal og familiens gamle husmannsplass å snekre. Det har med tre ting å gjøre: Alder, en drift etter å gjøre noe med hendene og at jeg tidvis også blir lei av meg selv og lei av snakk or ord, debatten om debatten og offentligheten. Når man blir eldre ser man oftere både seg selv og andre gå i sirkler.

Savn

– Savner du Stavanger?

– Jeg savner Ryfylke og Suldal mer enn Stavanger for tiden. Men jeg kjenner litt på nostalgien og barndommens dal, identitet og kultur, men også landskapet; vær, vind, skiftninger, havet. Landskapet har mye å si for meg. Oslo er ikke mitt landskap. En del av det savnet består også i å være et sted der det lages noe. Oslo representerer en kultur for forvaltning, ikke for å skape. Så har jeg nok også et savn etter å omgås folk som forstår hva jeg mener – også når jeg ikke snakker – og hva jeg sier mellom linjene ...

Gaven du blir glad for
— og glad i



La deg inspirere på Facebook og instagram eller
ta kontakt direkte for tilbud på firmagaver:

b2b@brodrenepedersen.no
#brodrenepedersen

BRØDRENE PEDERSEN
firmagaver



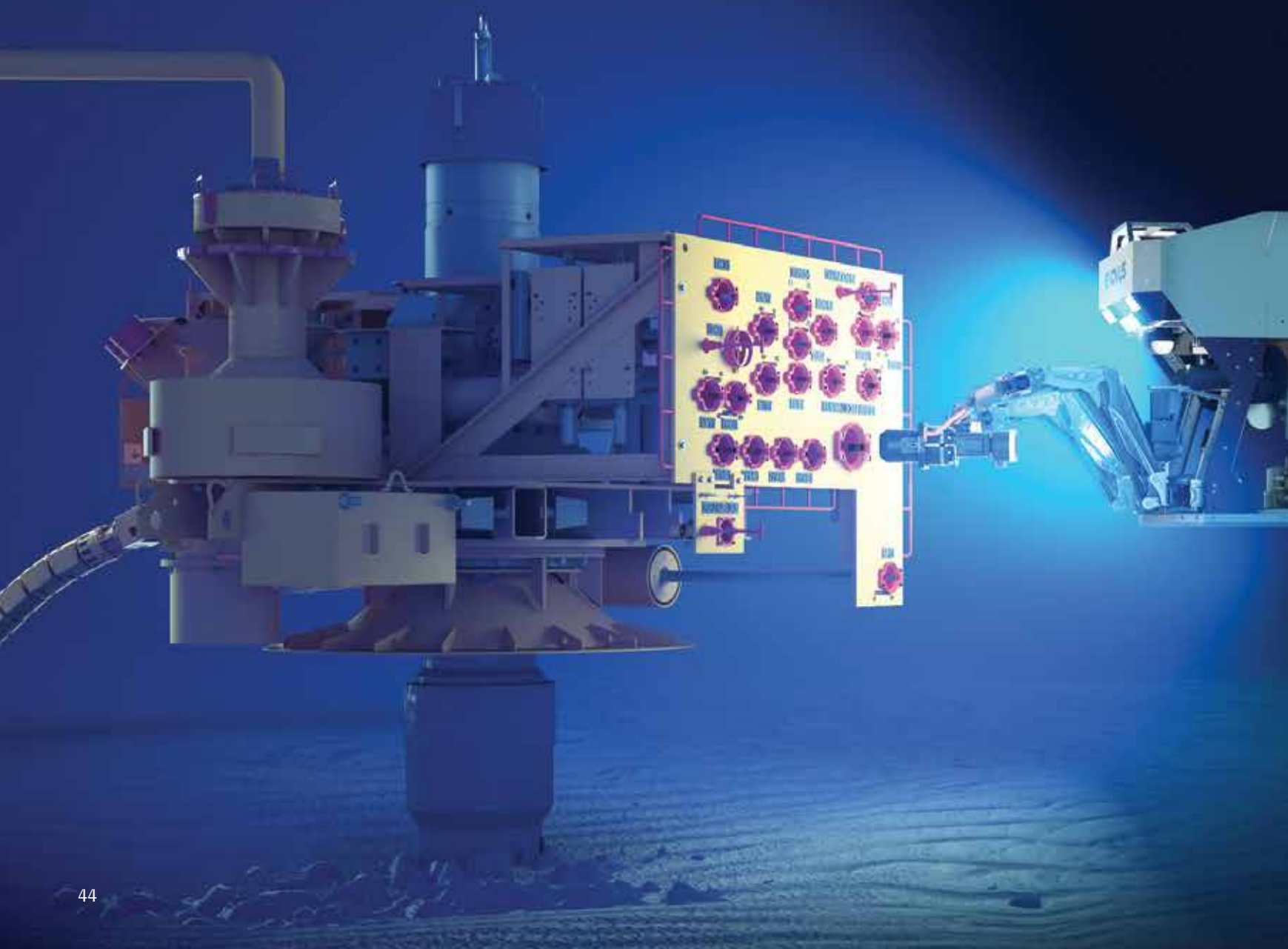
EMPOWERED-ROV SYSTEM

Empowered-ROV System, eller E-ROV, produseres av Oceaneering AS ved deres hovedkontor på Forus i Stavanger. Selskapet har rundt 1000 ansatte i Norge. Det internasjonale hovedkontoret til selskapet er i Houston. Oceaneering utvikler produkter og tjenester til bruk gjennom hele livssyklusen til et offshore oljefelt, fra planlegging til nedleggelse. Firmaet eier og driver verdens største flåte av fjernstyrte undervannsfarkoster, såkalte ROV-er (Remotely operated vehicle).

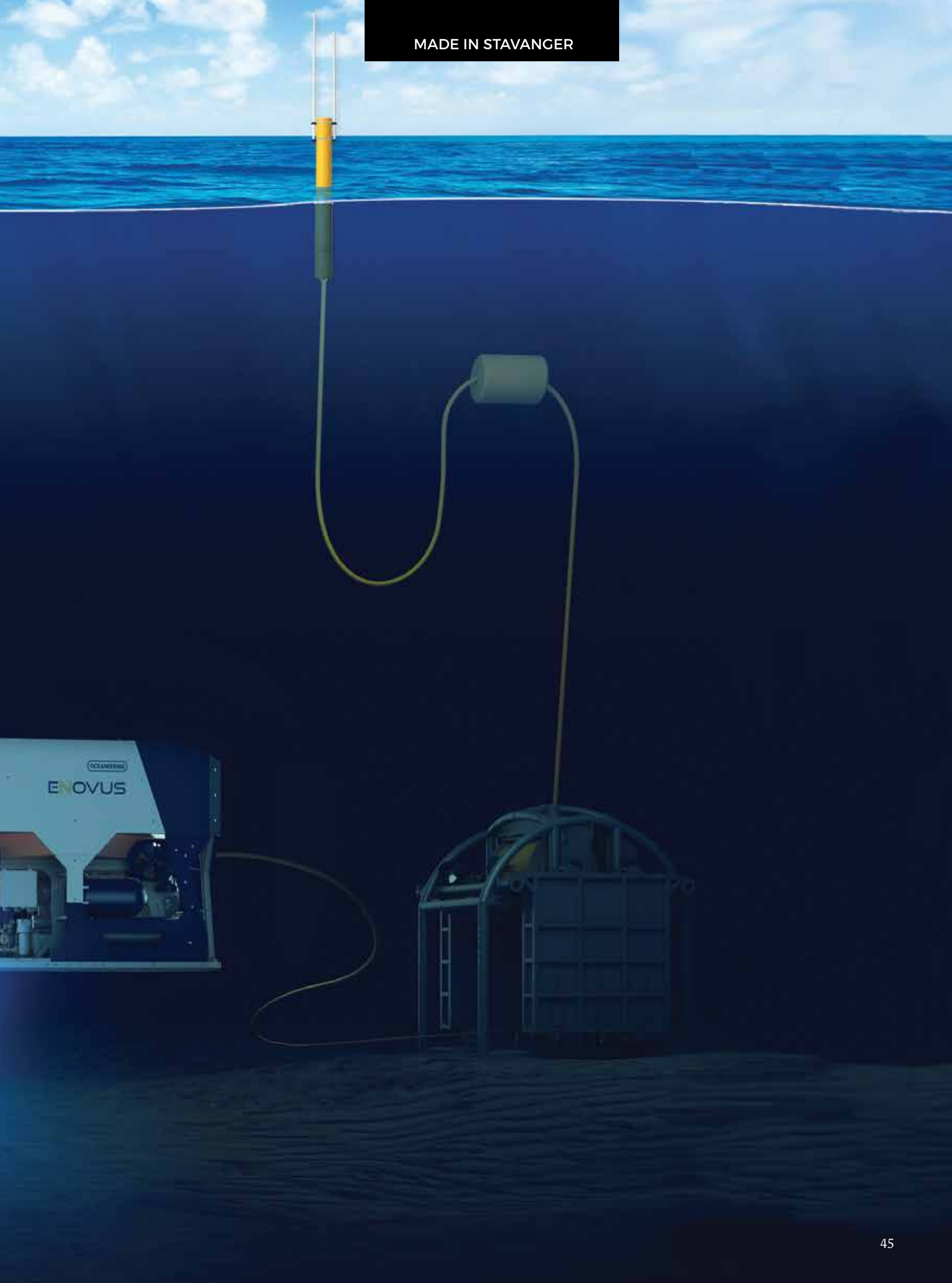
Utviklingen av E-ROV startet i januar 2017, etter at Oceaneering fikk tildelt en kontrakt av Equinor som omfattet utvikling, testing, mobilisering og demobilisering av et Empowered ROV-system. Det batteridrevne E-ROV-systemet utplasseres på havbunnen og blir fjernstyrt via mobilnettverk av ROV-piloter som sitter på et operasjonssenter i land. Teknologien eliminerer

behov for fartøy eller rigg på stedet når undervannsoperasjonen utføres. Forbindelse mellom E-ROV systemet og operasjonssenteret på land skjer via en bøyse plassert på vannoverflaten. E-ROV ble tatt i bruk første gang i juni 2017 på Troll-feltet i Nordsjøen.

E-ROV gjør det mulig å utføre undervannsoperasjoner til vesentlig lavere kostnader. I tillegg gir systemet miljøgevinster og reduserer HMS-risiko. Teknologien er også aktuell for akvakultur, miljøovervåking og fornybar industri. Oceaneering ser et økende potensiale for E-ROV-operasjoner i tiden fremover, både i lokale og globale markeder. Systemet har vunnet World Oil sin New horizons Idea Award, Underwater Technology Foundation sin Subsea Award og Spotlight on New Technology Award under OTC.



MADE IN STAVANGER



Nye tanker på historisk grunn

Målet var å skape noe nytt og annerledes på tvers av gamle skillelinjer. Med base i Hermetikken, har noen av byens mest profilerte jurister bygget det advokathuset de drømte om.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Odd Rune Torstrup og Kristoffer Lerum flyttet inn i Hermetikken sammen med sine kollegaer i advokathuset Torstrup for halvannet år siden.



Bare i løpet av de siste par-tre årene har advokatfirmaet Torstrup AS nær firedoblet antallet ansatte.

Fra 3. etasje – og med utsikt til kongens offisielle residens på Ledaal i Stavanger – har advokatene samlet årelang praksis og kunnskap innenfor en rekke felt på et og samme tregulv: Strafferett, familierett, eiendomsrett og forretningsjuss, med kunder i alle livets faser og fasetter.

Torstrup AS er det advokatfirmaet i regionen som vokser raskest – og vil fortsette å vokse.

Her jobber noen av de mest erfarne advokatene i byen sammen og trekker veksler på hverandre – selv om de hver for seg representerer svært ulike felt innenfor jussen.

– Å få til en god samhandling, å utnytte ressursene best mulig slik at vi også kan være så tilgjengelig som vi ønsker, har hele tiden vært målet, sier Odd Rune Torstrup.

Ideen

Selv er han partner og styreleder i selskapet som i dag teller tjue ansatte. Blant dem er også Anne Kroken, Kjersti Gjellesvik, Ørjan Eskeland, Magnus Grøsfjeld, Knut Lerum, Andreas Erdal og Kristoffer Lerum. Sistnevnte er, i tillegg til å være advokat og partner, også daglig leder og en av initiativtakerne til selskapet.

Ideen oppsto for noen år siden under ankebehandlingen av den såkalte Acta-saken. Odd Rune Torstrup hadde fått med seg Kristoffer Lerum som medforsvarer for sin klient, og under den flere uker lange rettsaken begynte de to å legge planer for et annerledes advokatfirma. Lerum hadde noen år bak seg i både Kluge og Schjødt, Torstrup hadde i flere år ledet advokatfelleskapet Torstrup, Lerum & Eskeland i St. Olav.

Bygge et hus

– I forbindelse med rettsaken begynte vi å snakke om veien videre. Tanken ble til etter som vi begge ønsket å bygge et hus med de beste advokatene fra de fleste rettsområdene – ikke i form av et kontorfellesskap, men et firma, sier Torstrup.

– Det er ikke så mange andre advokatfirma som kombinerte straff, familie og forretning. For meg var det en besnærende tanke å kunne gi bistand både til de tyngste forretningsklientene og til

«For meg var det en besnærende tanke å kunne gi bistand både til de tyngste forretningsklientene og til dem som trenger det aller mest.»

Kristoffer Lerum

dem som trenger det aller mest. Det å jobbe i et selskap som både ivaretar de svakeste og dem som defineres som de sterkeste, er givende, sier Lerum.

– Innebærer også det en slags ideologisk tilnærming til selve forretningsmodellen?

– Det overordnede målet er å hjelpe folk. Økonomisk er det mer penger å hente om man bare jobber i det sivile markedet, men det er kjekkere for meg å jobbe i et selskap som også hjelper dem som virkelig trenger det, sier Lerum.

Spennende

– Lykkes man med å bygge et strømlinjeformet advokatfirma med et høyt nivå som samtidig også kan bruke kompetansen på de svakeste av de svake, er det ikke bare givende, men også spennende. Det er veldig kjekt å få dette til, sier Torstrup.

Ulike spesialfelt, kompetanse og erfaringsbakgrunn setter også sitt preg på kontorfellesskapet.

– Kommer man hit som fullmektig, tror jeg det vil oppleves som mer krevende enn i et stort firma fordi man vil jobbe med flere fagfelt og mer selvstendig. Diskusjonene rundt lunsjbordet – i alle fall for oss som ikke driver så mye med strafferett – blir også mer interessante, sier Lerum.

Kombinasjon

– Tanken var å bygge et hus med mange spesialiteter og å få til samhandling og overføring av kunnskap dem imellom. Det å kombinere tung strafferettslig erfaring med sivile saker, er det ikke så mange som gjør. Den rettslige erfaringen har vi ekstrem nytte av også i arbeidet med sivile saker. Vi har også en egen familieavdeling, men bedriftsmarkedet utgjør nok om lag 70 prosent av sakene vi har, sier Torstrup.

– Trenger vi spesialkompetanse på et fagfelt vi selv ikke har, henter vi det fra samarbeidspartnere. Uansett hva som er bakgrunnen for at folk tar kontakt med oss, skal vi kunne yte dem hjelp, sier Lerum.

Selskapet ble formelt startet 1. januar 2016. Advokatfirmaet har i dag åtte partnere og teller totalt tjue ansatte i alderen 24 til 59 år. Kvinneandelen er cirka 60 prosent. Til tross for flere nyansettelser bare i år, vil omsetningen passere 40 millioner kroner i 2018.

– Tanken har hele tiden vært er at vi skal være nær klienten, tilgjengelig og rask

å få tak i, og ikke minst at det skal være et faglig toppnivå på det vi holder på med, sier Torstrup.

Kompetansemiljø

Advokatfirmaet var blant de aller første som tegnet leiekontrakt da Base Property kjøpte og pusset opp den gamle hermetikklaboratoriebygningen på Eiganes. I dag huser bygget flere ulike bedrifter og i 1. etasje har Matmagasinet etablert seg med både restaurant, catering og uteservering.

Advokatfirmaet Torstrup flyttet inn i Hermetikken for halvannet år siden. Da talte det nyetablerte selskapet seks ansatte.

– Jeg bisto Base Property da de kjøpte Hermetikken, og allerede på det tidspunktet tenkte jeg at vi også skulle flytte hit. Vi trengte nye lokaler, og beliggenheten er fantastisk. Samtidig finnes det også andre leietakere på huset – eiendomsめklere, arkitekter og eiendomsutviklere – som driver litt i samme segment som det vi gjør. Det er et kompetansemiljø i Hermetikken som er til fordel for alle parter, sier Lerum.

– Blir det et annet felleskap gjennom en slik løsning?

– Ja, jeg synes det. Og mange kunder synes det er fantastisk bare å komme hit fordi bygningen i seg selv er så flott, sier Torstrup.

Voksende

Firmaet har bare det siste halve året ansatt flere nye advokatfullmektiger. Tre av dem kommer rett fra skolebenken.

– Hvilke tanker gjør firmaet seg rundt selve rekrutteringsprosessen?

– Man skal ha gode karakterer og faglig styrke. Rekrutteringen ellers avhenger av det behovet vi har på de ulike saksfeltene.

– Er det et mål i seg selv å vokse mest mulig?

– Størrelse er nødvendig i dag for å sikre høy kompetanse. Vi har for mye å gjøre, og er nødt for å vokse og å ha flere ansatte for å ta unna for oppdragsmengden. Det er en konstant utfordring, og medfører også at man jobber ekstra mye. Men jeg tenker at skal man ha noe gjort, skal man alltid gå til dem som har det travelt. Vi kommer til å vokse videre, sier Torstrup.

– Også utenfor Stavanger?

– Vi har diskutert tanken om et kontor i Bergen, først og fremst fordi vi allerede i dag har mye virksomhet og oppdrag der. Men det er ikke helt avgjort, sier Torstrup.

TORSTRUP AS

» Etablert: 2016

» Forretningsområde: Advokatvirksomhet innenfor strafferett, familierett, eiendomsrett og forretningsjuss.

» Antall ansatte: 20

» Omsetning: Om lag 40 millioner kroner i 2018

» Internett: torstrup.no



På samme lag langs kysten

Widerøe flyr langs hele Norskekysten og over Nordsjøen, og som flyselskap er målet vårt å være en initiativrik og lydhør partner for næringslivet.

Med 84 års erfaring, 450 daglige avganger og 46 destinasjoner i inn- og utland er Widerøe et flyselskap med betydelig fartstid – og med tett kontakt med næringslivet.

Det ligger mange viktige knutepunkter for oljebransjen langs kysten, og flere av disse er små steder som kun Widerøe flyr til. Vi kjenner både kysten og bransjen – og har skreddersydd flere av rutene for å dekke behovet for effektive og smidige reiser.

Som flyselskap ble også Widerøe rammet av lavkonjunkturen i oljebransjen. Men vi stod sammen med bransjen, og ga ikke opp. Nå som utviklingen igjen er positiv, er vi godt rigget for høyere aktivitet, som logistikkpartner for oljeindustrien og annet næringsliv.

I vår ble selskapets tre første jetfly innlemmet i flåten. E2 er en helt ny type jetfly med mer komfort og mindre miljøbelastning. Flyet er med sine 114 seter spesielt godt egnet for regionale ruter, og den første jeten går nå mellom Vestlandet og Nord-Norge. Med både enklere reisevei og kortere reisetid, knytter vi de to landsdelene sammen – til beste for næringsliv så vel som reiseliv.

Vi knytter folk og steder sammen.

wideroe.no



– Høyest på ønskelisten nå er et hotell i Trondheim, et hotell nummer to i Oslo, et eget i Bergen og ikke minst et i Stavanger sentrum, sier kjededirektør Ørjan Kjørstad i Smarthotel.

Smartest med hovedkontor i Stavanger

De lover å være best på pris i sitt segment, gi deg den beste frokosten, de beste sengene og best service i forhold til det du betaler. Smarthotel fra Stavanger er samtidig den eneste hotellkjeden i landet med hovedkontor utenfor Oslo. – Pris er viktig for oss, men det er også kvalitet, påpeker kjededirektør Ørjan Kjærstad.

TEKST: EGIL HOLLUND FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Dere mangler fortsatt hotell i den byen kjedens hovedkontor har sin besøksadresse?

– Ja, men vi jobber med saken. Vårt mål er å være til stede i sentrum av alle de store norske byene, forteller Kjærstad.

Hotellplanene i Stavanger kommer vi tilbake til. For selv om Smarthotel mangler et hotell i sentrum av Stavanger, startet det hele på Forus, et steinkast fra Kvadrat, tilbake i 2003. Da åpnet det aller første hotellet til kjeden.

– Ideen den gang var å bygge arealeffektivt tilpasset forretningsreisende. Det skulle også driftes effektivt og gjestene skulle ordne det meste selv, forteller Kjærstad.

Det var Rune Glasø, Helmer Steinsvåg, Kjell Apeland og Karton Nilsen som i sin tid fikk ideen til Smarthotel. Da hotellet åpnet ble det omtalt som et automathotell med selvbetjent innsjekking. Det ble lagt mye ressurser ned i å utvikle automatisk innsjekking. Automatene er fortsatt med, men det er ikke de som har hovedfokus.

– Det er viktig for oss å avlive myten om at vi er et automathotell. Vi har dedikerte verter til stede på hotellene våre 24 timer i døgnet, med full fokus på å levere den samme service som du er vant med fra dyre fullservicehoteller, påpeker Kjærstad.

Kvalitet til en god pris

Smarthotel handler altså om kvalitet til en god pris. De legger vekt på det de mener er aller viktigst for kundene. Og det kanskje aller viktigste for kundene på et hotell; en god seng.

– Vi benytter kvalitetssenger fra den svenske produsenten Dux. For noen år tilbake testet vi ulike alternativer overfor utvalgte gjester, men fikk entydige tilbakemeldinger om ikke å bytte til noe annet, forteller Kjærstad.

Han trekker også fram en skikkelig god hotellfrokost, høy luftkvalitet og god personlig service som viktige satsingsområder. Og så skal de være best på pris i sitt segment.

– Vi har også priser som justeres etter etterspørselen. Men det typiske er at vi gjerne ligger på halvparten av de store hotellkjedene i de store byene. I Oslo må du gjerne ut med rundt 2500 kroner natten hos de store kjedene når etterspørselen er høy, mens hos oss koster det halvparten – inkludert frokost, påpeker Kjærstad.

For å holde prisene nede, handler det om å være arealeffektive. Du finner heller ikke tilbud som treningsstudio, egen spaavdeling med svømmebasseng, skybar og flere restauranter på et Smarthotel.

– Vi vil eksempelvis få plass til 250

rom der de fleste andre presser inn 200. De gjestene som ønsker treningsstudio og et bredt restauranttilbud, vil normalt finne alt det i nærheten av hotellet, siden våre hoteller alltid ligger sentralt, sier Kjærstad.

Den typiske kunden er prisbevisste forretningsreisende og privatpersoner som er opptatt av et godt overnattingstilbud til en fornuftig pris.

– Vi har avtaler med mange små og mellomstore selskaper som har ansatte som reiser mye. Vi merker det også ekstra godt når det er store arrangementer i byene, som arenakonsserter i Oslo, forteller Kjærstad.

SMARTHOTEL

- » Etablert: 2003
- » Daglig leder: Ørjan Kjærstad
- » Eiere: Rolf Smedvig Hodne og Arne Incoronato
- » Forretningsområde: Hotellkjede
- » Lokalisering: Stavanger (hoteller i Oslo, Tromsø, Hammerfest, Bergen og Forus)
- » Antall ansatte: 100 (kjede)
- » Omsetning: 140 millioner kroner (kjede, 2017)
- » Internett: smarthotel.no

Tanken var en kjede

Helt siden starten i 2003 var tanken at Smarthotel skulle bli en hotellkjede. Men det tok noen år før hotell nummer to så dagens lys. Faktisk ti år.

– Det er kapitalkrevende å bygge nye hotell. Derfor tok det tid. I 2006 kom Rolf Smedvig Hodne og Arne Incoronato inn på eiersiden, og etter hvert overtok de 100 prosent av selskapet med målsetting om å satse videre på konseptet, forteller Kjærstad.

Nesten parallelt ble det jobbet med tomtealternativer i Oslo og Tromsø. Valgene falt på Vestregata i Tromsø og St. Olavs gate ved Slottsparken i Oslo, begge deler tett på sentrum. I 2013 åpnet begge de nye



hotellene. To år senere åpnet kjedens fjerde hotell i Hammerfest. Tidligere i år inngikk kjeden også en såkalt partneravtale med Bergen Harbour Hotel og innlemmet dem i familien. Så per dags dato teller kjeden fem hotell, inkludert partnerhotellet i Bergen.

– Målet er at vi om tre til fem år er tilstede i alle de store byene. Det skal være sentrumshoteller. Høyest på ønskelisten nå er et hotell i Trondheim, et hotell nummer to i Oslo, et eget i Bergen og ikke minst et i Stavanger sentrum, sier Kjærstad.

Det er ikke mindre enn seks år siden Smarthotel gikk offentlig ut med planene om å bygge et nytt hotell i Skansenkvartalet, overfor Tollboden ved siden av Victoria hotell, i kombinasjon med næringsarealer, butikk- og restaurantlokaler. Etter den tid er det jobbet iherdig med planene, som har fått både ja og nei – og som etter siste behandling i 2017 sendte prosjektet tilbake til tegnebrettet. Kjærstad legger ikke skjul på at det er frustrerende, ikke minst når politikerne endrer standpunkt under veis.

– Nå håper vi at vi kan få hull på byllen, slik at vi kan starte byggingen i løpet av et par år. Det bør være et tankekors at en endret sammensetning av politikere i bystyre og kommunalstyret for byutvikling skal føre til stadige endringer av prosjektet.

«Målet er at vi om tre til fem år er tilstede i alle de store byene. Det skal være sentrumshoteller.»

Ørjan Kjærstad



Gatekunstnerne Renate Hermansen og Naeem Searle har dekorert Smarthotel Forus. Det har utvilsomt gjort hotellet til et av de her i regionen med høyest kulhetsfaktor.

handlekraft og ansvar slik at det nå kan settes punktum, sier Kjærstad.

Eneste i Norge

Så langt er Smarthotel den eneste landsdekkende hotellkjeden i sitt segment her i landet. Profilen og navnet er utvilsomt tydelig og klar.

– Internasjonalt finner du en rekke lignende kjeder som oss. Blant de mest kjente er tyske Motel One og nederlandske CitizenM, som begge er til stede i mange land. Mange nordmenn på reise i utlandet har funnet ut at du kan få et godt overnattingstilbud til konkurransedyktige priser hos disse kjedene, forteller Kjærstad.

– Med et merkenavn som er tydelig og forståelig, også internasjonalt, vurderer dere å ta satsingen ut av landet?

– Vi har vurdert prosjekter i Stockholm og København. Men så langt har vi valgt å konsentrere oss om Norge. Men vi utelukker ingenting om den riktige muligheten byr seg, sier Kjærstad.

Det høres ut som en smart strategi ...

Stavanger

til

Aerdeen | Bangkok

Nice | Houston

Amsterdam | Dubai

Fly fra Stavanger til 1074 destinasjoner med KLM og partnere. Fem avganger hver dag - **klm.no**

Royal Dutch Airlines



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SWEET MUSIC AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Håvard Rosenberg, 92067025
Web: sweet-music.no

Sweet Music is a recording / production studio located in Stavanger, Norway. Since it was established in 2007 Sweet Music has been Håvard Rosenberg's occupation, passion and source of joy. Sweet Music is equipped to handle just about any required service within sound production.



BEYONDER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Svein Kvernstuen, 415 11 511,
post@beyond.no
Web: beyond.no

Beyond is a highly innovative company focused on producing, designing and implementing new battery solutions for a wide range of sectors. Beyond is involved in energy storage solutions for powering, transportation and infrastructure both onshore and offshore. Beyond is dedicated to be best in test, while remaining focused on efficient real life execution.

MYHATT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Pia Bergum, pia@myhatt.com
Web: myhatt.com

myhatt er din hjelpende hånd gjennom eventplanleggingen. Søk etter leverandører og inspirasjon, send forespørsler og bestillinger, og organiser ditt event, alt på samme sted. Enten du trenger én eller flere leverandører, skal ha et stort eller lite event, eller rett og slett bare trenger litt inspirasjon. Markedsplatsen til myhatt vil gjøre det enkelt å kontakte alle typer leverandører, holde orden på bestillinger, og ikke minst hva som må gjøres.



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.



GERT GILL

ALLE TYPER BYGGEPROSJEKT

Vi tilbyr et bredt spekter av tjenester innen prosjektadministrasjon, bygningsmessige- og tekniske tjenester etter kundens behov, uavhengig av oppdragets størrelse.



HELSEHUSET: Vi har bidratt med komplett ombygging, design og leveranse av spesialinnredning i Helsehuset for Stavanger kommune.

DET FINNES IKKE PROBLEMER BARE LØSNINGER

Referansene våre er mange og varierte. Vi utvikler og gjennomfører alle typer byggeprosjekt fra idé til drift. Vi utarbeider den komplette løsningen.

gertgill.as

skarp.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

INNOSOLUTIONS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Anita Gjerde Sandnes, 97198389,
anita@innosolutions.no
Web: innosolutions.no

Innosolutions ble etablert i 2016 for å bistå selskaper i prosessen med softfunding. Innosolutions tilrettelegger for finansiering i alle faser av anvendt forskning, teknologi og innovasjon ved å bistå bedrifter med å søke midler fra det offentlige virkemiddelapparatet. Innosolutions bistår fra begynnelsen av prosjektet slik at alt ligger til rette for en god prosjektplan og tilhørende kostnadsestimat. Selskapet har lang erfaring med virkemiddelapparatet og bred kompetanse på produktutvikling. Innosolutions ønsker å hjelpe både store og små selskaper i å lykkes med finansiering og kommersialisering av sine prosjekter.



ISS FACILITY SERVICES AS

avd. Catering Rogaland
Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Rudi Årbø,
94821477, rudi.aarbo@no.issworld.com
Web: iss.no

ISS startet som et vaktelskap i København i 1901 og har utviklet seg til et av verdens ledende serviceselskaper. ISS har en halv million ansatte i over 50 land. ISS er en ledende tilbyder av Facility Services, og tilbyr tjenester basert på internasjonal kunnskap og erfaring. ISS tar totalansvar for drift av alle tjenester som ikke faller inn under kundens kjernevirksomhet. ISS leverer tjenester enkeltvis eller samlet i en Facility Management-løsning. For kunden innebærer det en rekke stordriftsfordeler, samt enklere kontraktsforhold med én leverandør og én kontraktssjef i ISS å forholde seg til.



PERETO EIENDOMSINVEST NORDIC AS

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Johan Anker-Rash, 22 87 87 00,
johan.anker-rasch@pareto.no
Web: paretoai.no

The closed-end property fund Pareto Eiendomsinvest Nordic AS was established in 2006 primarily to offer private investors a broad exposure to commercial real estate in the Nordics. The fund is currently exercising its realization strategy in accordance with the fund's mandate to be liquified by 2019. Pareto Eiendomsinvest Nordic AS is part of the Pareto Group, which is a leading and independent operator of financial services in the Nordics.



NÆRINGSLOKALER MIDT I HILLEVÅG



KONTAKT OSS FOR BEFARING I BYGGET

Fleksible størrelser og løsninger • Elegant Teglstensbygg • Meget god eksponering • Ferdigstilles 4. kvartal 2018

MITT
HILLEVÅG

MITTHILLEVÅG.NO

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

EiendomsMegler 1

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

COLLECTOR BANK

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Pål Fredrik Mitsem,
975 20 611, pal.mitsem@collectorbank.no
Web: collector.no

Collector Bank er en nordisk, digital bank med fokus på å levere skreddersydd finansiering for næringslivet. De leverer også inkassotjenester og innovative betalingsløsninger for netthandel. Deres produkter er tilpasset den enkelte bedrift og deres behov, og de legger vekt på å se muligheter og løse utfordringer i samarbeid med sine kunder. Bankens kjerneprodukter er fakturakjøp og factoring – fleksible verktøy som frigjør kapital og styrker likviditeten i bedriften. Banken leverer også mer tradisjonelle finansieringsløsninger i form av lån og kreditter. Collector Bank er klare for å hjelpe din bedrift med å nå sine mål.

collector bank

EWORK GROUP NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Suzette Imrie, 41617227,
suzette.imrie@eworkgroup.com
Web: eworkgroup.com

Bli en del av det største konsulentnettverket i Europa. Ework Group tilbyr deg de mest attraktive oppdragene, det beste nettverket og verdifulle tjenester. Ework Group er din salgskanal! Selskapet har rundt 160 nasjonale og internasjonale selskaper, myndigheter og organisasjoner blant sine kunder. Ework Group håndterer administrasjonen knyttet til ditt oppdrag. Du sparer tid og reduserer risikoen for feilfakturerings.



GRETE ROEDE AS

Beliggenhet: Sandefjord
Kontaktperson: Vibeke Fritzton, 93068196,
vibeke.fritzton@greteroede.no
Web: greteroede.no

Grete Roede tilbyr kurs og programmer i livsstilsendring og vektreduksjon. Grete Roede fremmer matglede gjennom mat som gir god helse, overskudd, energi og smaker godt – selve fundamentet for et godt liv. Kursene holdes av sertifiserte Roede-kursledere som leder kursdeltakerne gjennom åtte kursuker med fokus på endring av mat- og treningsvaner, mental styrketrening og motivasjonsteknikker.



Til deg med store visjoner

I Collector Bank tror vi på kraften i gode idéer – både våre egne og andres. Derfor tilbyr vi løsninger som skaper muligheter for din virksomhet til å vokse og utvikles, for eksempel i form av å finansiere driftskapital.

Besøk collectorbank.no for å lese mer om våre finansieringsløsninger, og om verktøy som frigjør kapital og bedrer likviditet.

Vil du vite mer? Ta kontakt med:
Pål Fredrik Mitsem • Client Executive – Stavanger Branch
+47 975 20 611 • pal.mitsem@collectorbank.no

collector bank

Believe in the idea

SIZE MATTERS

Vi printer til messe, dekor, innen- og utendørsreklame – i alle formater og på mange spennende materialer.



BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Den store vanntesten kommer nå

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Høyere oljepris, høyere aktivitet i olje- gassindustrien og fallende ledighet. Det blir vanntesten på om vår region fortsatt klarer å jobbe med samme styrke for å få flere ben å stå på. Samtidig blir det testen på om olje- og gassindustrien klarer å fortsatt holde kostnadene nede og opprettholde den konkurransefordelen lavere kostnader har ført til.

Selskapet Roxel gikk fra å ha 80 prosent av aktiviteten innenfor olje- og gass til ti prosent, samtidig som de vokste. De er på mange måter blitt selve symbolet på den nødvendige omstillingen Stavanger-regionen måtte sette i gang med da kostnadsgaloppen løp løpsk og oljeprisen raste i 2014, og de ble til og med brukt som eksempel til etterfølgelse i statsminister Erna Solbergs nyttårstale. Men eksemplene er mange; NorthSea Group har satset innen vind, Statoil har redefinert seg som et energiselskap og satser milliarder innen fornybare energikilder – og har på toppen av det hele byttet navn til energinøytrale Equinor.

Antallet nyetableringer har også vært høyt og antall virksomheter i Rogaland har aldri vært høyere enn etter at oljedturen startet i 2013 – 46.632 ved inngangen til 2018 – for å være nøyaktig. Det har også vært en massiv satsing på gründerskap både fra det offentlige og det private. Flere alternative klynge-satsinger har sett dagens lys. Ikke alt er like vellykket. Det sier seg selv. Men vi har utvilsomt fått flere bein å stå på. Og vi er utvilsomt blitt ekstremt mye mer konkurransedyktige, både innenfor og utenfor petroleumsbransjen. I utbyggingsplanen for det gigantiske Johan Sverdrup-feltet i 2015 oppga Equinor at første fase av utbyggingen var lønnsom ved en oljepris på 32 dollar fatet. To år senere var dette redusert til under 20 dollar fatet, og nå er de fleste utbygginger på norsk sokkel lønnsomme på 30 dollar fatet, ifølge Equinor. Ikke rart at oljebransjen vokser igjen. Boligprisene er heller ikke blant de høyeste i landet – og det er faktisk mulig å få ansatt en ingeniør, selv om du ikke befinner deg på toppen av næringskjeden i olje- og gassindustrien.

Hva blir konsekvensene?

Men hva er nå i ferd med å skje når oljeprisen har stabilisert seg på rundt 70 dollar fatet? Arbeidsledigheten er i alle fall

på full fart nedover. Bare for å illustrere hva vi snakker om: I januar 2017 var 4,9 prosent av arbeidsstyrken helt ledige i Rogaland, ifølge NAV. Nå er dette nesten halvert, til 2,6 prosent. I rene tall har vi gått fra 12.779 helt ledige til 6.593. Det totale antallet sysselsatte er også på vei oppover igjen, ifølge SSBs siste telling fra 4. kvartal 2017. Dette er selvsagt fantastisk. Men hovedårsaken er at vår desidert viktigste næring, altså olje- og gassindustrien, er i ferd med å få fart på hjulene igjen. Det er strålende, men det kan gi oss en ny kraftig bakrus om vi ikke passer oss for å gjøre de samme feilene en gang til. Det handler

der – kort fortalt legger vi alle våre egg i den samme kurven.

Et bredere perspektiv

Den oljedrevne oppgangen som regionen enda en gang står foran, og som vil komme alle bransjer til gode, kan igjen forsterke avhengigheten til denne høyst sykliske bransjen. Vi må for all del fortsette å satse på gründerskap, nye næringsklynger og ikke minst må viljen til innovasjon og jakten på nye markeder fortsette i det etablerte næringslivet. Vi må fortsette å satse på kunnskap, forskning – og da i særdeleshet Universitetet i Stavanger.

Jeg har et lite håp om at historien ikke gjentar seg selv denne gangen. Oljebransjen selv betyr at kostnadsfokus skal fortsette med uforminsket styrke, til tross for bedre tider. Den generelle oppfatningen virker også å være at olje- og gassindustrien ikke vil være alfa og omega i vår region i uoverskuelig framtid. Hvor lenge og hvor stor den vil være de neste tiårene er det svært delte meninger om, men at den dominerende posisjonen vil reduseres, det virker de fleste å være enige om. Det tydeligste signalet er Statoils navnebytte til Equinor og uttalte strategi om å bli et bredt energiselskap.

Rett før sommerferien hadde Næringsforeningen et medlemsmøte der planene til statens fornybarfond, Nysnø Klimainvesteringer, som nå ledes av Siri Kalvig, ble lagt fram. Da var interessen fra investeringsmiljøene i regionen upåklagelig. Det viser at noe av mentaliteten er i ferd med å endres.

Samlet gjør dette at jeg er optimist vedrørende hvordan vi skal og må takle denne vekstperioden i vår desidert største næring denne gangen; litt mer måtehold, litt mer sunn skepsis – og ikke minst et bredere verdensbilde og lengre perspektiver enn neste regnskap, neste treårsplan og neste valgperiode. La oss alle gjøre vårt for å bidra til det.

«Jeg har et lite håp om at historien ikke gjentar seg selv denne gangen.»

Ådne Kverneland

selvsagt om den mulige kostnadsøkningen innad i næringen, som da igjen vil føre til manglende lønnsomhet når oljeprisen igjen faller. For det vil den gjøre, slik den alltid har gjort. I tillegg har vi nå det grønne skiftet, som vi alle heier på, mens som også kan få konsekvenser for pris, lønnsomhet og sysselsetting i en oljeavhengig region som vår. Nå håper vi alle at oljebransjen vil klare å holde kostnadsnivået i sjakk, til tross for økt inntjening. For en raus pengebruk påvirker ikke bare bransjen selv, men hele næringslivet rundt. Når alle tjener dobbelt så mye innenfor olje- og gass, søker alle jobb der, alle selskaper leter etter kunder

Hør verdens fremste snakke om energi, teknologi og bærekraft.

Stavanger 27.-30. august

**KJØP
KONFERANSE-
BILLETT
PÅ ONS.NO**

Noen av verdens ledende eksperter innen sine fagfelt kommer for å diskutere løsninger knyttet til fremtidens energimiks, digital transformasjon, og nye forretningsmodeller. Velkommen til Stavanger og fire dager med innsikt, innovasjon og nettverksbygging.

Opening by:



**HRH CROWN
PRINCE HAAKON**
Crown Prince
of Norway



ELDAR SÆTRE
CEO, Equinor

**NOEN AV DE
567 FOREDRAGS-
HOLDERNE:**



**PATRICK
POUYANNÉ**
Chairman and CEO,
Total



LISE KINGO
CEO and Executive
Director, UN Global
Compact



DR. FATIH BIROL
Executive Director,
International
Energy Agency



MARIO MEHREN
CEO, Wintershall



RAMEEZ NAAM
Co-Chair for
Energy and
Environment,
Singularity
University

**FREMTIDENS
ENERGISYSTEM**



JARAND RYSTAD
CEO, Rystad
Energy



**ANDREW
BROWN**
Upstream Director,
Shell



SILVIJA SERES
Board Member
and Investor



**SHAIKH NAWAF
S. AL-SABAH**
CEO, KUPPEC
International



AMRITA SEN
Chief Oil Analyst,
Energy Aspects



HELIMA CROFT
Managing Director
and Global Head
of Commodity
Strategy, RBC
Capital Markets



**LORENZO
SIMONELLI**
Chairman & CEO,
Baker Hughes,
a GE company



LUIS ARAUJO
CEO, Aker Solution

**FINANS OG
DIGITALISERING**



ADNAN AMIN
Director General,
IRENA



SIRI KALVIG
CEO, Fornybar



**JOSEPHINE
GOUBE**
CEO, TechFugees



**ELISABETH
TØRSTAD**
CEO, DNV GL
Digitalization
University



**NARENDRA
TANEJA**
Chairman,
Independent
Energy Policy
Institute (IEPI)



**CHRISTOPH
LOCH**
Dean, Judge
Business School,
Cambridge
University



**KARL JOHNNY
HERSVIK**
CEO, Aker BP



SIGVE BREKKE
President and CEO,
Telenor Group



**ULRICH
SPIESSHOFER**
President and CEO,
ABB



RUNE BJERKE
Group Chief
Executive, DNB



**JEREMY
THIGPEN**
President and CEO,
Transocean

MAIN THEME ONS 2018

INNOVATE

ONS 2018
EXHIBITION
CONFERENCE
FESTIVAL
27 – 30 AUGUST
STAVANGER – NORWAY



Trenger industrien et etisk løft?

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

21. juni i år falt det en dom i Oslo tingrett hvor Equinor ble dømt til å betale Neodrill 40 millioner kroner for å ha brutt markedsføringsloven, samt delvis kopiert CAN-teknologien (Conductor Anchor Node) som hele Neodrill sin eksistens er basert på. Equinor sin løsning er kalt CAP-X.

Jeg har lest den 103 sider lange dommen. Det er vanskelig å fullt ut følge saksgangen, men det er ingen tvil om at Equinor i store trekk har vært bevisst på hva de har gjort underveis.

Equinor (Statoil) har kjøpt seg inn i Neodrill, sittet i styret, har kjøpt studier av Neodrill – samtidig som de har begynt å utvikle sin egen løsning (CAP-X) som på mange måter tilsvarer CAN-teknologien.

Det er sterkt når det på side 94 står, sitat: «Tingretten har kommet til at Statoil gjennom utviklingen av CAP-X har brutt markedsføringsloven § 25 i tillegg til § 28. Statoils fremferd overfor Neodrill må karakteriseres som både tarvelig og lumpen».

Alt dette er vel dekket av media, og det er ingen grunn til å gjenta for mange detaljer. Det er viktig å legge til at Equinor i skrivende stund fortsatt kan anke dommen. Men med den knusende dommen som de har fått mot seg, kan det være en kraftig oppoverbakke. En ankesak kan dra ut i tid og eksponere Equinor for enda høyere erstatning dersom de i mellomtiden skulle bruke sin egen CAP-X løsning på flere brønner. Å måtte la være å bruke den best tilgjengelige teknologi har også en pris. Samtidig er det vel tvilsomt om Equinor sine lisenspartnere vil akseptere å være med å ta slik risiko med dommen som bakteppe. OMV har med suksess brukt CAN-teknologien på Wisting-feltet i Barentshavet, hvor de har maktet å gå inn i horisontal sesjon på mindre enn 300 meter dybde målt fra havbunnen. I tillegg har flere operatører brukt CAN-teknologien både i Norge og internasjonalt. Det kan derfor ikke være tvil om at CAN-teknologien holder mål. La oss håpe Equinor heller velger å sette seg til forhandlingsbordet med Neodrill for å kjøpe teknologien i fremtiden.

Vanskelig å forstå

Jeg under meg over at Equinor har satt seg selv i denne situasjonen. Ledelsen i selskapet må ha som overordnet mål å øke den totale verdien av selskapet.

Da kan det vel ikke være fornuftig å investere i et selskap, samtidig som en bruker verdifull ingeniørtid til å utvikle et konkurranseforhold til det aktuelle selskapet en har eierinteresser i? Equinor har en stolt historie av å være fødselshjelper for banebrytende teknologi. Mange ganger har de sammen med industrielle aktører løftet frem ny teknologi og deretter opptrådt som kunde og bruker. Equinor har deltatt både som medeiere, sponsorer og kunde. Leverandørene har i neste omgang vunnet et internasjonalt marked og etablert mange verdifulle norske arbeidsplasser – basert på den aktuelle teknologien. Mye av vår subsea-teknologi, boreteknologi og fjernstyring, er utviklet med sterk støtte fra Equinor. Equinor har i betydelig grad æren av at norsk leverandørindustri er blant de ledende i verden. Det var vel blant annet også det som var meningen når våre myndigheter etablerte og forfordelte et statlig oljeselskap.

Vi får satse på at Equinor fortsatt vil være et selskap som støtter opp om norsk leverandørindustri, både nasjonalt og internasjonalt.

I konkurranse

På generell basis kan en stille spørsmålet: Hvorfor vil et operatørselskap gå i konkurranse med en leverandør? Koster det ikke mer å ha en ingeniørstab i arbeid for å utvikle egen teknologi i konkurranse med profesjonelle leverandører, enn en kan spare på selve produksjonen av produktet med å konkurranseutsette dette? Er det ikke viktigere for en operatør at leverandørene konkurrerer om å komme med de beste løsningene, enn at operatørene skal ha løsningene for bare å konkurranseutsette fabrikkasjonen? En profesjonell leverandør vil ved hjelp av å levere til flere ulike og krevende kunder, stadig forbedre teknologien. En operatør vil bare ha seg selv som kunde. Det finnes mange eksempler i verden på at et begrenset internt marked ikke er det som gir best grobunn for å følge med i utviklingen.

Et interessant spørsmål er også: Er det en ledelsestrategi å utvikle teknologi i konkurranse med leverandørindustrien, eller blir ledelsen «fanget» av en intern ingeniørstab som ønsker å vise at de har sin berettigelse? Kan det også være slik at miljøer som ikke har store nok motkrefter, utvikler sin egen tolkning av hva som er akseptabel fremferd?

Maktdemonstrasjon og lavmål

Mange leverandører har erfart at de blir bedt om å komme med forslag til løsninger, inklusive budsjettpriser. Så følger gjerne møter og gjennomgang av løsninger med krav om flere detaljer. I neste fase går potensiell kunde ut til flere og ber om pris på fabrikkasjon. Kort fortalt; teknologileverandøren må konkurrere på egen løsning som de ofte gratis har gitt fra seg til den potensielle kunde. Jeg hører oftest dette fra små og mellomstore leverandørselskaper som føler seg maktesløse overfor store potensielle kunder. Samtidig vegrer leverandøren seg for å komme i konflikt med eksisterende eller potensiell kunde. Uansett, dette er ofte maktdemonstrasjon og lavmål når det gjelder etisk forretningsdrift.

Vi står foran en betydelig utvikling innen digitalisering. Digitalisering er ikke et mål i seg selv, men et middel for å senke kostnadene. Da kommer også deling av informasjon opp som et spørsmål. Hvor mye er operatørene villig til å dele? AkerBP har vel gått lengst når de sier de ikke skal eie teknologirettigheter, men være mest mulig åpne mot industrien for å få de beste løsningene, for så å skape verdier ved stadig å kunne ta i bruk de beste løsningene som tilbys.

Å være en leverandør som konkurrerer på å komme opp med stadig bedre løsninger krever uten tvil mer av lederne og av styret enn det gjorde bare for få år siden. Det krever ikke bare at en kan komme opp med de beste løsningene, men at en også kan forsvare eierrettighetene til disse. Dette gjelder både i Norge og internasjonalt.

GJØR DET USTABILE NETTET AT HELE BEDRIFTEN VAKLER? – PÅ TIDE MED FIBER

Fiberbredbånd med unik stabilitet

Ønsker du tilbud på
fiber til din bedrift?
Kontakt oss på
bedriftfiber@lyse.no

altibox
• • • • BEDRIFT

LEVERES AV  Lyse



Ilmari, 1 av 85 stemmer. Og utallige stemninger.

Hva er en stemme? Rent fysisk, viser den hvem vi er. Og hvordan vi har det, der og da. Stemmen er en emosjonell palett, i likhet med musikken. Vår palett teller 85 orkesterstemmer – denne sesongen supplert av ulike vokale uttrykk. Kort sagt: Gled deg!

Utvid repertoaret – kjøp abonnement* i dag!
ssso.no

*Velg mellom:

Hovedserien: 16 konserter med hele spekteret av ny og gammel orkestermusikk (fra 2150,-).

Klassikerserien: 6 konserter med de absolutte høydepunktene (fra 1050,-).


**STAVANGER
SYMFONIORKESTER**

Scottish industry preparing

Scottish businesses are preparing for life outside the EU. With the support of Scottish Development International, they are planning for growth in the Stavanger Region.

TEXT: FRODE BERGE

PHOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Bruce Tocher has an exciting job. Amid all the turmoil surrounding Brexit, his task is to open doors for Scottish businesses seeking opportunities in Norway and the Stavanger Region. He also provides advice and guidance for Norwegian firms planning to establish themselves in Scotland.

His job is anything but boring. Last month both the Foreign Secretary Boris Johnson and the Brexit Secretary David Davies resigned due to the Cabinet's «soft» Brexit-strategy. The resignations came as a shock, causing political upheaval in Westminster and putting Prime Minister Theresa May political future in jeopardy. Brexit was never going to be easy...

The Scottish Response

However, Brexit is going to happen, one way or the other, and Scottish businesses have to be prepared. This brings us to the core motivation behind the establishment of the Scottish Development International (SDI) office in Stavanger, and for Bruce Tocher's presence in our region.

– I started in this job in November 2017. My focus area is Energy (particularly oil & gas, and renewables) and my main task is to help and advise Scottish companies pursuing business opportunities in Norway. My remit also covers assisting Norwegian companies looking for opportunities in Scotland, and establishing technology development links between Norway and Scotland, Tocher says.

Well suited

Bruce Tocher should be well suited for the job. He has spent more than 20 years in Norway, working for industrial heavyweights like Sintef and Statoil.

SDI is the international arm of Scotland's main economic development agency, and is a non-departmental public



Scottish industry is preparing for life post-Brexit in the Stavanger Region they will receive valuable advice from Bruce Tocher and Scottish Development International, working from his base at Ipark, Ullandhaug.

body of the Scottish Government. SDI can offer significant financial incentives and other assistance to help establish and grow business in Scotland, including support to identify and secure necessary skills and talent, finance capital investment, innovation and research & development, and provide assistance to locate suitable premises.

Scotland is a top European location for global companies and attracts more international investors than any UK region outside London. Over 5,100 overseas companies are already located here, including Aker Solutions and Equinor. In addition, Scotland was recently ranked (for the 3rd year running) as the number one

location in the UK for FDI (Foreign Direct Investment) R&D projects.

New opportunities

Based on his deep knowledge of the Norwegian industry in general, and of our energy sector in particular, Bruce Tocher is convinced there are plenty of exciting opportunities for Scottish companies in the Stavanger Region.

– The last four years have been tough, particularly for the oil industry, but in my opinion, the Norwegian authorities and the industry have handled this situation well and have put in place measures which allow for sustainable growth, as well as mitigating against the impact of future oil price

for life post-Brexit



fluctuations. In addition, opportunities for diversification of the supply chain and the development of new technologies are being actively encouraged.

The SDI representative is encouraged by the development in all parts of the energy sector.

– In the area of oil and gas, costs are down, giant fields like Johan Sverdrup and Johan Castberg are being developed and major contracts are being awarded. This provides opportunities for Scottish firms in all parts of the supply chain, in particular areas of high competence such as Subsea, but also new digital solutions.

The developments within renewable energy are equally encouraging, and we

see that investments in wind energy are increasing substantially. This is a sector where Scottish companies have a lot to offer, particularly in the area of offshore wind.

Looking forward to ONS

No arena is more suitable for identifying business opportunities and expanding networks than ONS, and this year, the Scottish business community is well prepared.

– More than thirty Scottish companies have signed up for the Scottish pavilion, and many more are represented at the event. These companies represent the entire value chain of the industry. We are also arranging joint events with a number of Scottish and

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

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

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

SCI EVENTS IN MAY

- 22 August: New in town?
- 27 August: Equinor – supplier meeting at ONS.
- 5 September: Cultural Heritage tour Randaberg.
- 6 September: Fishing in fresh water.
- 12 September: Visit Sølvsberg.
- 13 September: Norwegian Business law in a nutshell: Personal Liability.

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

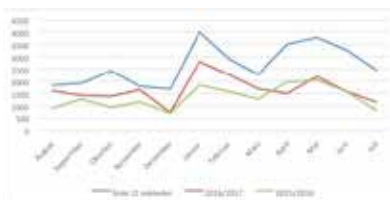
www.stavangerchamber.com

UK agencies in order to facilitate additional networking opportunities. ONS is one of the most important showcases for the Energy Industry and is a very important meeting place. We are looking forward to it, and extend a warm welcome to the Scottish Pavilion to all ONS delegates, Bruce Tocher concludes.

Juli 2018

2499

utlyste jobber



Det ble registrert 2499 ledige stillinger i løpet av juli i Rogaland. Det er en økning på nesten 120 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Økningen er størst innen ingeniør- og IKT-fag, samt bygg og anlegg, så det er tydelig at oppgangen innen oljebransjen merkes. Antall helt ledige er nå 3 prosent, mot 2,5 prosent på landsbasis.

	Jul-17	Jul-18
Ledere	9	28
Ingeniør- og IKT-fag	65	468
Undervisning	71	84
Akademiske yrker	162	56
Helse, pleie og omsorg	290	378
Barne- og ungdomsarbeid	24	24
Meglere og konsulenter	32	101
Kontorarbeid	55	109
Butikk- og salgsarbeid	84	217
Jordbruk, skogbruk og fiske	7	7
Bygg og anlegg	133	522
Industriarbeid	89	238
Reiseliv og transport	62	137
Serviceyrker og annet arbeid	53	120
Uoppgitt	4	10
Totalt	1140	2499

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.

Inviterer skolejenter på teknologifest

Sølvberget Bibliotek og Kulturhus inviterer for tredje år på rad 200 skolejenter i 4. og 5. klasse til «Girl Tech Fest». – Dette er gøy og spennende, samtidig som vi tror det kan vekke en interesse hos jentene som senere kan føre til at de velger en yrkesvei innenfor tekniske fag, sier prosjektleder og formidler Rebekka Hennum.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Det er organisasjonen Jenter Koder som står bak «Girl Tech Fest», som første gang ble arrangert i Oslo i samarbeid med Deichmanske Bibliotek i 2015. Jenter Koder er et frivillig initiativ med mål om å øke andelen jenter som tar datateknologi og realfag etter fullført videregående. Stavanger Bibliotek hev seg på i 2016. Årets arrangement går av stabelen 25. september.

– Barn og unge et satsingsområde for Sølvberget, i tillegg til teknologi og teknologiforståelse. Samtidig er det et overordnet mål å få flere jenter og damer til å velge en teknologisk utdanning og yrke. Vi tror at dersom interessen vekkes allerede før jentene er ti år og at det gjøres på deres premisser, er det høyere sannsynlighet for at de velger en teknologisk retning senere i livet. Derfor har vi engasjert oss i dette, forteller Hennum.

Med seg på laget har Sølvberget blant annet DEA Norge, Norsk olje og gass, Tekna, Nasjonalt senter for realfagsrekruttering og Equinor.

Og det er altså et arrangement kun for jenter i 4. og 5. klasse.

– Hvorfor holdes guttene utenfor?
– Erfaringsmessig tar guttene veldig stor plass når det kommer til teknologi. Derfor er denne dagen forbeholdt jentene. Selv om vi ser at stadig flere jenter søker seg til teknologifagene, virker det som om gutter får flere muligheter til å leke seg med teknologi som barn. Vi ønsker å være en motvekt til at teknologi skal være forbeholdt guttene, forklarer Hennum.

Workshops og goody bags

«Girl Tech Fest» drar i gang arrangementet fra morgenen av den 25. september, og holder det gående hele dagen med ulike workshops og stands. Blant dem som skal inspirere jentene er teknolog og UX Designer hos No Isolation, Kristin Brænden. No Isolation er oppstartsselskapet bak klasseromsroboten AV1. Denne roboten er barnets øyne, ører og stemme i klasserommet og gjør det mulig for barn og unge med langtidssykdom å delta i undervisningen gjennom en app på telefonen eller nettbrettet sitt. Både Statens kartverk, Equinor, NorOff og Oljedirektoratet vil være til stede med stands.

– Jentene vil også få et lite innblikk i programmering og få med seg hjem en liten goody bag som blant annet inneholder en Micro:bit. En Micro:bit er en liten datamaskin som er laget for å lære barn å programmere, forteller Hennum og fortsetter:

– I år er arrangementet også delvis åpent for publikum. Alle som har lyst til det kan besøke våre stands og få prøve seg litt på spennende aktiviteter.

Hele året

Og vekkes interessen for teknologi og koding, har Sølvberget nå et tilbud hele året. De har åpnet sin egen teknolab eller Makerspace, der de også har sin egen kodeklubb for både gutter og jenter.

«Erfaringsmessig tar guttene veldig stor plass når det kommer til teknologi. Derfor er denne dagen forbeholdt jentene.»

Rebekka Hennum



– Vi tror at dersom interessen vekkes allerede før jentene er ti år og at det gjøres på deres premisser, er det høyere sannsynlighet for at de velger en teknologisk retning senere i livet, sier Rebekka Hennum på Sølvberget.

– Makerspace er et eget rom for kurs og arrangementer, i tillegg til at det skal være et verksted tilgjengelig for publikum én kveld i uken. Da kan hvem som vil få prøve seg på de ulike verktøyene vi har, som blant annet Micro:bits, 3D-printere og utstyr for redesign. Vi har også CNC-fres, forskjellig

verktøy for tre og loddestasjon. På kurs utover høsten vil man kunne lære å bruke utstyret på Sølvberget Makerspace, forteller Hennum.

Invitasjonen til å delta på «Girl Tech Fest» 25. september går ut til skolene i regionen rett etter skoleferien. Da er det

første mann til mølla, eller skal vi heller si første kvinne?

– En av skoleklassene som deltar, vinner også en dag på Nordic Edge Expo for hele klassen – også guttene. Så det er bare å melde sin interesse så raskt som mulig, oppfordrer Rebekka Hennum.

NYTT OM NAVN



DIAR TEKLEAB LEAKE

Ny sveiser og produksjonsmedarbeider i Rampline

Dirar har lang erfaring som sveiser og kom til Norge fra Eritrea for snart tre år siden. Etter språk- og arbeidspraksis blant annet hos Rampline har han nå blitt ansatt fra 1. juni 2018. I Rampline jobber skal han jobbe som sveiser i tillegg til til ordning og pakking av utsendelser.



MARIANN SORTLAND

Ny bemanningsrådgiver i Personallhuset Staffing Group

Mariann Sortland har jobbet med salg av rådgivning, markedsplaner, hjemmesider, sosiale medier og grafiske tjenester tidligere i karrieren. Nå tar hun fatt på salg og leveranse av bemanningstjenester til våre kunder innenfor service og logistikk segmentet. Mariann har en god salgs- og leveranse profil, er iherdig og gir seg ikke før kundene får den løsningen de etterspør. Hun har en utpreget serviceinnstilling og jobber hardt for å levere gode resultater, både for kandidaten og kunden. Hun har nå fått en fast plass på teamet vårt innenfor service og logistikk. Personallhuset Staffing Group er et av Nordens største og ledende rekrutterings- og bemanningsselskap.



GLENN ANDRE HANDEGÅRD

Ny Key account manager i IKM Consultants

Glenn Andre kommer til IKM Consultants AS fra Randstad, hvor han hadde rollen som Account Manager Business Development. I IKM Consultants AS har Glenn Andre ansvar for kundeoppfølging og rekruttering til flere av våre nøkkelt kunder som vi har rammeavtaler med.

På tide å lufte seg litt?



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

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



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

FJORD
events



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

NYTT OM NAVN



HELENE OLSEN-BECK

Ny salgs- og markedssjef i Jadarhus

Helene Olsen-Beck er ansatt som salgs- og markedssjef i Jadarhus AS. Helene er ansatt som salgs- og markedssjef i Jadarhus AS, hvor hun leder salgsavdelingen for alle egenregiprojekter. I tillegg er hun konsernmarkedssjef for Jadarhus Gruppen AS. Hun har arbeidet som eiendomsmegler, og kommer nå fra stillingen som salgsleder i Selvaag Bolig Rogaland AS.



LILLIAN RIVELAND

Ny project recruiter & sales coordinator i IKM Consultans

Lillian har tidligere hatt salgsrelaterte posisjoner i olje- og gassnæringen, sist som salgsingeniør i vårt søsterselskap IKM Testing AS. Lillian ansvar for prosjektrekruttering, samt oppgaver relatert til prosjektjenester, som boligjenester, kurstjenester, visums- og oppholdstillatelser, PPE og øvrige destinasjonstjenester.



PER IVAR ANDERSEN

Ny key account manager i IKM Consultans

Per Ivar kom til IKM Consultans fra posisjon som lærer i elektrofag i den videregående skolen. Han har utdannelse som elektroingeniør, og har tidligere arbeidet som elektroingeniør blant annet i vårt søsterselskap, IKM Operations, samt som konsulent hos en av våre nøkkelt kunder, som han i dag har ansvar for oppfølging og rekruttering av sammen med flere andre av våre nøkkelt kunder.



JOHN-ARNE SÆTHRE

Ny key account manager i IKM Consultans

John-Arne kom til IKM Consultans fra rollen som Key Account Manager i MDE. John-Arne har mange års erfaring med kunde- og personalhåndtering i olje- og gassindustrien, samt mange års erfaring fra flybransjen. I IKM Consultans har John-Arne ansvaret for kundeoppfølging og rekruttering til flere av IKM Consultans nøkkelt kunder.

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



FREDHEIMARENA

KONFERANSESENTER

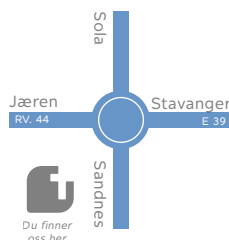
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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

NYTT OM NAVN



TORILL DOLVE

Ny contracts coordinator i IKM Consultans

Torill kom til IKM Consultans fra vårt søsterselskap, IKM Operations hvor hun hadde rollen som LCI/DCC ansvarlig. Torill har mange års erfaring fra olje- og gassnæringen, blant annet i rolle som Document Center ansvarlig i Bjørge. I IKM Consultans har Torill ansvar for all kontraktskoordinering.



JAKOB HART

Ny kaffebrenner i Rogaland kaffehus

Rogaland Kaffehus er en lokal bedrift som leverer alt innen kaffe- og espressomaskiner, vannkølere, tilbehør i tillegg til utmerket service og oppfølging til sine kunder. Siste tilskudd inn i familien er at vi har utvidet med vårt eget kaffebrenneri, som gjør at vi nå stolt kan kalle oss et fullverdig kaffehus. Jakob vil i tiden fremover jobbe med å utvikle forskjellige blandinger av spesielt utvalgte kaffebønner.



MAGNUS WOLD

Ny salgsleder i Rogaland Kaffehus

Magnus Wold startet i januar som markedssjef i Rogaland Kaffehus. Han har lang erfaring fra salg, og hans siste jobb var Key account manager hos TESS. I Rogaland Kaffehus vil Magnus blant annet jobbe tett med salgsteamet, med fokus på nye og eksisterende kunder samt bidra med å utvikle merkevaren Gullkant Kaffe, og husets eget kaffebrenneri. Rogaland Kaffehus holder hus på Engøy, der de har et komplett showroom med maskiner til alle bransjer, kaffe og tilbehør i tillegg til sitt eget kaffebrenneri.



LARS A. KVERNELAND

Ny leder for olje og gass i Norge i Bureau Veritas Norge

Lars A. Kverneland er ansatt som ny leder for olje- og gasstjenester i Norge for Bureau Veritas. Bureau Veritas er en av verdens største aktører innen testing, inspeksjon og sertifisering (TIC). Selskapet har 1.400 kontorer, er representert i 140 land og har over 75.000 ansatte. Kverneland tiltrådte stillingen 16 april i år. Han har over 28 års erfaring fra olje- og gassbransjen – hvor brotparten er ervervet fra flere lederstillinger i DNV GL. Han er utdannet maskiningeniør og har også videreutdanning innen prosjektadministrasjon.



JAN OLAV OLSSON

Ny daglig leder i Stiftelsen Ullandhaug økologiske gård

Stiftelsen Ullandhaug økologiske gård gleder seg over å ha fått Jan Olav Olsson som ny daglig leder. Han begynte i jobben 1. juni og overtar etter Anita Middelthun, som går av med pensjon 1. september. Jan Olav er utdannet pedagog fra Steinerskolen, har fotografutdanning, har gått i smedlære og blant annet jobbet som spesialpedagog og miljørådgiver innen rus og psykisk helse. Hans interesser og kunnskaper spenner over et vidt felt, fra musikk, håndverk og kunst, til ølbrygging, jakt, matlaging og hønsehold. Jan Olav kom nå fra jobb i AS3 Employment, et firma som samarbeider med NAV og hjelper arbeidsledige ut i arbeid.



LILLY HANSEN

Ny business consulting manager i Sopra Steria

Lilly har tidligere vært politietterforsker, prosjektleder og forretningsrådgiver med lang erfaring fra olje- og gassbransjen. Lilly valgte Sopra Steria blant annet for fokus på kunnskapsdeling og faglig utvikling samt en spennende mulighet til å være med å bygge opp kontoret i Stavanger.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



STEVEN VIDDAL

Ny business consulting senior manager i Sopria Steria

Steven har lang erfaring som konsulent og prosjektleder i tillegg til engineering og utbyggingsprosjekter offshore. Han har jobbet mye med HMS og risikoleidelse i offshoreprosjekter og har i det siste fokusert på digitalisering i oljebransjen. Steven blir sentral i å videreutvikle Governance, Risk & Compliance miljøet hos Sopra Steria



JOSTEIN ALDEN

Ny prosjektleder i Sopra Steria

Jostein Alden er ny prosjektleder hos Sopra Steria. Han har bred erfaring, både teknisk og innen Service Management, Data Management og prosjektledelse. Han kommer til oss etter 17 år i Evry hvor han har hatt forskjellige roller og oppdrag, hovedsakelig innen olje og gass sektoren. Siste oppdrag var som team lead i Equinor, hvor teamet hans utviklet og implementerte en ny Master Data løsning for brønn data. Jostein er sertifisert innen ITIL og Prince2 og tok sin IT utdanning ved DPH.



PETER JOHANSSON

Ny IT arkitekt i Sopra Steria

Peter er IT arkitekt og starter som operator analyt. Han har 9 års erfaring 1-3 linje og Prosjektledning, Stavanger kommune IT avdeling, Atea AS, Cegal AS.

DÅRLIG VÆR? FLOTT, DA BLIR ØLBERGMØTE ENDA BEDRE!

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

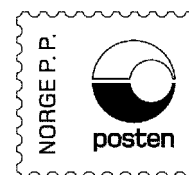
Er dere 4? Så hyggelig! Kommer det 150? Så flott. Inspirerende kurs- og konferansefasiliteter skal bli. Og vi lover å ta godt vare på deg. Strandhuset ligger 6 minutter fra flyplassen, 12 minutter fra Forus, 15 minutter fra Sandnes og 20 minutter fra Stavanger. Parkeringsautomat? Glem det!

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



STRANDHUSET
PÅ ØLBERG

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



DSD Front - Nytt praktbygg i Stavanger

En av de flotteste beliggenheter i Stavanger sentrum, ytterst på Holmen. Med moderne arkitektur og høy materialkvalitet vil bygget fremstå som et landemerke i byen. Fantastisk utsikt, meget god profilering og nærhet til byens fasiliteter. Vi tilbyr kontorarealer for leie; 480 m² i 1. etg og 760 m² i 4. etg. I tillegg er det mulighet for arealer i oppgradert opprinnelig bygg. Byggestart høst 2018. Innflytting tidlig vår 2020.

Kontakt megler for flere detaljer/prospekt, eller besøk www.herfofinans.no for å lese mer om eiendommen.

Et prosjekt fra:

 Herfo Finans AS



Thomas J. Middelthon
Partner / Daglig leder
Mob. 901 34 575
thomas.middelthon@colliers.com

Jostein Gjerde
Eiendomsrådgiver
Mob. 950 84 559
jostein.gjerde@colliers.com

