

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 08 · 2018 · ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Milliardparker vil strupe Forus

Side 6-18



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

11.09 Bedriftsbesøk hos Cargill	Dialogmøte
12.09 Framtidens Forus	27.09 STUDENT event
12.09 Tungenesmøtet 2018	03.10 Treffpunkt Stavanger
13.09 Game Changer	03.10 Styreskolen
18.09 Salg for selgere	04.10 Ryfylke-
19.09 Optimal styring i en digital hverdag	konferansen 2018
20.09 Dalanebørsen 2018	04.10 Global Talents
21.09 Lederskolen	04.10 Styrekandidatene
26.09 Tekniske planer:	2019
	05.10 Agenda



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

12.09: Visit Sølvyberget!
13.09: Norwegian business law in a nutshell: Personal liability
14.09: Working in the Stavanger Region
16.09: Become a musician for a day
20.09: CV registration
22.09: Curious about research?
25.09: Researchers Grand Prix
28.09: StartUp weekend in Stavanger



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: 30. august 2018



TIDENES NEST
STØRSTE ONS

side 20



HUN ER NY
NHO-SJEF

side 32



DE VISER VEI PÅ
VERDENS HAV

side 42

Innhold

Planen som kan strupe Forus	6
ONS 2018	20
Hagetreff for hjelparbeid	24
Satte fornybarfondet på agendaen i Arendal	26
Spaltisten: Sissel Leire	28
Full strid om kommuneplan	30
Profilen: Tone Grindland	32
Made in Dalane	36
Lær av de beste: Stavanger Oilers	38
Bedriften: Navtor	42
Nye medlemmer siden sist	46
Energikommentaren	48
LUNCH	49
Spaltisten: Andreas Melvær	50
Stavanger Chamber International	52
Arbeidsliv	54
Nytt om navn	56

Tilbake til start

Det er fremlagt en ny plan for regulering av hele Forus, for første gang på tvers av kommunegrensene. Den må forkastes i sin helhet. Regionen har ikke råd til noe annet. Ideen var god: Forus skulle bli «en drivkraft for framtidens næringsliv i regionen og landet». Det motsatte vil skje med denne planen.



ÅDNE KVERNELAND · Styreleder i Næringsforeningen

Utgangspunktet for planen inkluderte boligbygging, for å skape et reelt by- eller nærområde i sentrum av regionen. Underveis forkastet styringsgruppen planene om boliger og besluttet at «hovedformålet med planen er næringsutvikling».

Det må ha gått planleggerne hus forbi. De har intervjuet barn og unge, naboer, lag og foreninger, og ønsker derfra er blitt sterkt vektlagt i det forslaget som nå er på høring: «Ting å gjøre, liv etter klokken 16.00, et sted å gå på søndager, flere spisesteder, små parker, grønne områder lett tilgjengelig for beboere, flere aktiviteter på Forus-området på kveldstid og i helgene».

Planleggerne foreslår med utgangspunkt i dette grep som om Forus skal bli et bolig- og urbant bysentrum – uten at det er dette styringsgruppen har bedt om.

Tre hovedankepunkt

Næringslivet, derimot, er blitt «informert» og næringsutvikling er erstattet med næringsbegrensning. Og når utgangspunktet er galest, blir titt resultatet originalest. Jeg skal ikke forsøke å oppsummere hundrevis av sider i en kronikk, men oppfordrer alle til å lese den selv og sende inn høringssvar før 15. september! Men her er mine tre hovedankepunkt:

1. Planfremlegget har som uttalt hensikt å bremse utviklingen på Forus. Den sier at «utbyggingspotensialet på Forus er svært stort sammenlignet med ønsket og realistisk utbygging fram til 2040». Dette resulterer i endringer som reduserer bruttoarealet på Forus med en million kvadratmeter. At planen i tillegg åpner for en lavere utnyttelsesgrad er av det gode, siden det muliggjør en variert utbygging for mange typer bedrifter, men den totale reduksjonen i utbyggbart areal er et skudd i den ene foten til næringsområdet.

2. Planen har også som uttalt hensikt å redusere framkommeligheten til og innen Forus. Veier skal stenges, parkering på egen tomt begrenses til 0,3 plasser per 100 kvadratmeter, som betyr ingen ansattparkering overhodet, bakkeparkeringen skal bort og pålagt fortetting vil fjerne eksisterende parkeringsplasser. Det virker som om Forus alene skal bære hele nullvekstmålet i regionen – ikke minst fordi vi har bygget og bygger flere veier for eksempel til Randaberg, Tananger, Ålgård, utover Jæren, til Ryfylke med mer. Men ikke til Forus, som skulle være selve hjertet i regionen. Planleggerne sier de tilrettelegger for næringstransport, men de avgrenser dette til varetransport. Ansatte som skal hjem eller i møter har ingen muligheter, og deres komfort og reisetid – også i arbeidstiden – er overhodet ikke omtalt. Planforslaget skriver om betydningen av å tiltrekke seg firma som like gjerne kan etablere seg i utlandet eller andre norske regioner, men den legger opp til transportforhold som vil ha direkte motsatt effekt. Dette er et skudd i den andre foten, og etter disse to grepene ligger Forus nede.

3. Det tredje hovedelementet er en helt uforstandig utbygging av blågrønne elementer som rekkefølgekrav i all fremtidig utbygging. Noe direkte, noe gjennom hensynssoner. Dette skal fordeles på fremtidige prosjekter. Disse er blitt kostnadsberegnet til mellom 2,5 og 3 milliarder kroner. Ja, milliarder. Resultatet blir en leiepris på Forus som tilsier at ingen bedrifter vil være i stand til å etablere seg i Forus-området. Allerede i dag søker mange industribedrifter og kombinertbedrifter seg til andre kommuner fordi de ikke har råd til å være i hjertet av regionen; Forus må stort sett pæles – og det er dyrt å bygge.

Planforslaget sier faktisk at planen

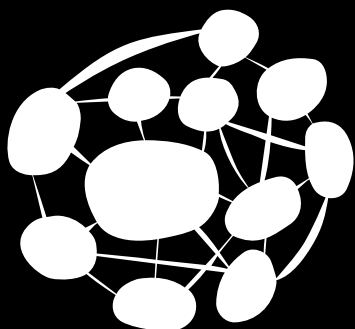
«tilrettelegger for gründervirksomheter» innenfor de planlagte kjerneområdene ved at den «åpner for gjenbruk av eksisterende bygningsmasse, noe som ofte er en stimulans for gründervirksomheter som trenger billige lokaler».

De blågrønne områdene skal ifølge planforslaget brukes til «rekreasjon og opphold, sosiale møteplasser, attraktive steder der ansatte i virksomhetene kan møtes», i parker, ved nye vann og kanaler. Dette skal være en næringsutviklingsplan, og den reflekterer overhodet ikke arbeidslivet slik jeg kjenner det. Disse rekkefølgekravene er et hodeskudd for Forus. Det blir ingen videre utbygging, fordi ingen bedrifter vil ha råd til å lokalisere seg her.

Katastrofal for Stavanger

Selv er jeg lokalisert i Sandnes, en kommune med store planer for å bygge ut andre områder. Det samme har alle de omliggende kommunene. Men ser vi dette i et Stavanger-perspektiv, er planen katastrofal. Stavanger har noen få mindre ledige næringsområder, men Forus er det eneste store området hvor kommunen kan vokse med nye store norske og internasjonale etableringer med mange ansatte. Denne planen smeller bremsen i gulvet for hele utviklingen. Det bør Stavanger merke seg.

Planforslaget fremstår som en administrasjonsstyrt, kjekt-å-ha og helt virkelighetsfjern papirovelse. Her må politikerne ta styringen. Planen må som et absolutt minimum legges på is til den nye Regionalplan Jæren 2050 er ferdigstilt, slik at man kan ta diskusjonen om hvor de fremtidige næringsområdene skal ligge på et overordnet nivå. Egentlig bør hele planen forkastes direkte. Ellers kan dette ende opp som en ny bompengesak når man – for sent – innser at Forus er nedlagt.



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.

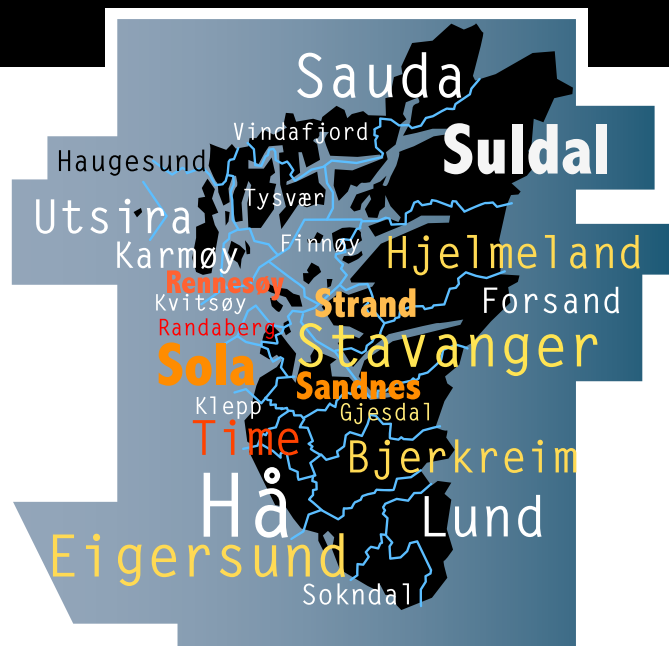
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 ols01@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 Kvernland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

Sentrumsnære næringslokaler med utsikt over Byfjorden

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



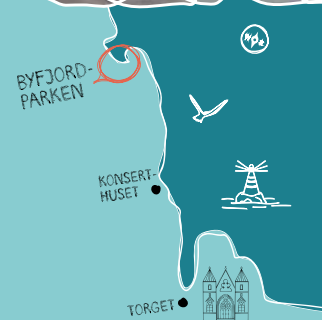
DISSE FLYTTER INN:

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



Det er fortsatt ledige lokaler klare for innflytting høsten 2018. Vi kan også tilpasse et helt bygg til en leietakers spesielle behov.

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



1,7 KM. TIL TORGET

3 minutter / 8 minutter / 7 minutter / ca. 15 minutter

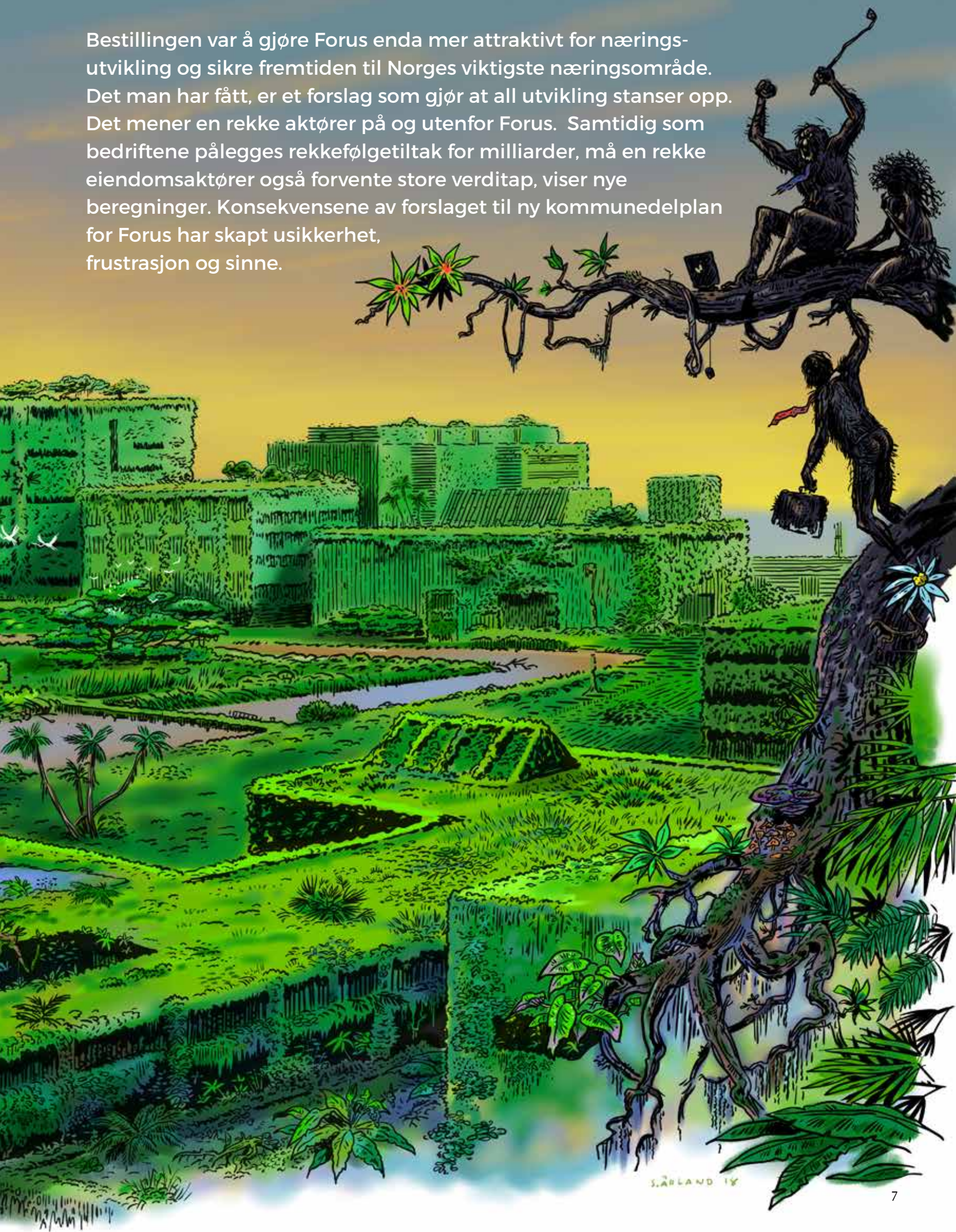
byfjordparken.no

Planen som kan strupe Forus

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND
FOTO: MARKUS JOHANSSON



Bestillingen var å gjøre Forus enda mer attraktivt for næringsutvikling og sikre fremtiden til Norges viktigste næringsområde. Det man har fått, er et forslag som gjør at all utvikling stanser opp. Det mener en rekke aktører på og utenfor Forus. Samtidig som bedriftene pålegges rekkefølgetiltak for milliarder, må en rekke eiendomsaktører også forvente store verditap, viser nye beregninger. Konsekvensene av forslaget til ny kommunedelplan for Forus har skapt usikkerhet, frustrasjon og sinne.



Milliarder i rekkefølgetiltak

Bare i form av rekkefølgetiltak vil det koste opp mot to milliarder kroner å få på plass vannkanaler, parker, grøntanlegg og andre blågrønne tiltak på Forus. Regningen sendes rett til næringslivet.

I tillegg vil man måtte innløse tomter til en verdi av om lag en milliard kroner. Prosjektleder for IKDP Forus, Marit Sletteberg Storli, innrømmer at planleggerne aldri har regnet på hva alle tiltakene som foreslås på Forus i forslaget til ny regionalplan for området vil koste.

Et av tiltakene som foreslås er en 600 meter lang vannkanal langs Forusbeen. Den er av konsulentgruppen COWI alene beregnet til å koste minst 225 millioner kroner.

I IKDP Forus foreslås det bygging av flere naturlige vannmiljø gjennom å fjerne eksisterende kanaler og erstatte dem med en åpen og naturlig kanal.

I dag er kanalene bygget med betongelementer utformet som skrog som «flyter» på kvikkleire. Det man vil gjøre er å fjerne betongelementene og ha en naturlig bunn med mudder og planter for å få et biologisk mangfold. Kanalen skal utvides til minst 30 meter. Det innebærer at man må gå inn i hele den 30 meter brede traseen og injisere kalk i kvikkleiren. Nye bruer over kanalen må pæles 40-50 meter ned i bakken. I tillegg er det i dag grøntstrukturer langs kanalene med infrastruktur i form av vann, avløp, fiber, gass og fjernvarme. Alt dette må flyttes.

Et av flere

Dette er bare et av flere tiltak som foreslås og som vil innebære store kostnader. Totalt dreier det seg om cirka to milliarder kroner i rekkefølgetiltak. Alle grunneierne som i dag er etablert eller har eiendom i delområdet der tiltakene er planlagt, vil bli berørt. De må betale regningen.

– I realiteten innebærer dette at den som ønsker å endre eller bygge noe som krever søknad i henhold til plan- og bygningsloven, må gjennomføre eller sikre gjennomføringen av rekkefølgetiltakene planen forutsetter. Planområdet har ikke bæreevne til å ta slike kostnader. Forslaget vil i praksis fungere som et byggeforbud, sier direktør i Forus Næringspark, Stein Racin Grødem.

Innløsning

For å gi plass til alle de tiltakene som

planleggerne mener vil gjøre Forus mer attraktivt, må man også ta i bruk eksisterende arealer. Arealer som i dag brukes som uteområder, parkeringsplasser og lagringsplasser i forbindelse med den næringen man driver. I forslaget til ny regionalplan foreslår man store og sammenhengende grøntstrukturer gjennom området. Disse eiendommene må nødvendigvis løses inn.

– Det vil også være et rekkefølgetiltak, sier Grødem.

Det dreier seg i all hovedsak om prosjekter knyttet til vannmiljø, grøntområder, parker, sykkel og gangstier. En av de eiendommene som er tenkt brukt som park eller grøntområde, er en eiendom Forus Næringspark selv eier i dag.

Overflaten

– Vår prisforlangende for tomten er alene 50 millioner kroner. Totalt vil klargjøring og tomteinnløsning for disse grøntprosjektene alene dreie seg om 1,2 milliarder kroner, viser våre beregninger. Vi har kun skrappt litt i overflaten for å forsøke finne nivået på kostnadene. Dette burde man ha gjort før man la planen frem. Man vet at det vil bli dyrt, men man har valgt å ikke synliggjøre dette, sier Grødem.

Ifølge plan og bygningslovens refusjonsbestemmelser skal grunneier ha en nytte eller en verdiøkning av de rekkefølgetiltakene som man pålegges. Grødem stiller spørsmål ved hvilken nytte eller verdiøkning de grønne tiltakene planen legger opp til for Forus vil innebære for grunneierne.

– Et nytt kanalmiljø vil ikke gi bedre avrenning enn de kanalene vi har i dag, sier Grødem.

Urealistisk

Kostbare rekkefølgetiltak er ikke det eneste han reagerer på i forslaget for Forus. De nye byggebestemmelsene som er foreslått utenfor kjerneområdene innebærer at nye kontorbygg må inneholde minst 30 prosent industri i hvert bygg. Det er helt urealistisk, mener Grødem.

– Også forslaget til ny parkeringsnorm på 0,3 parkeringsplasser på 100



kvadratmeter bruksareal, representerer i realiteten en stopp i all bygging av nye kontorbygg i området, men også for ny næringsbebyggelse.

Grødem mener man i stedet må tenke nye og kreative løsninger for å oppnå målet om nullvekst i biltrafikken på Forus både i forhold til nullutslippskjøretøy, regulering av kjørmengde, prissetting, behovsprøving og så videre.

Hensynssoner

I planen har man også definert det man karakteriserer som hensynssoner – i realiteten er det park og grøntstruktur. Det betyr at man ikke har lov til å bygge noe som er i strid med hensynssonen, men grunneier kan heller ikke med loven i hånd kreve tomten innløst.

En av hensynssonene i det nye plankartet er lagt på deler av den eiendommen Equinor eier og har hatt planer om å bygge to nye bygg.



Stein Racin Grødem mener forslaget om at bedriftene må betale milliarder i rekkefølgetiltak, blant annet for å få bygget nye vannkanaler på Forus, i realiteten innebærer en byggestopp.

Utbyggingsplanene ligger foreløpig på is. I planen er det innført en hensynssone på den delen av tomten hvor man tidligere

vurderte et av tre nybygg.

Equinor har i dag en avtale i sitt eksisterende bygg som løper i tretten år

til. Rosenkilden har ikke lyktes å få en kommentar fra Equinor knyttet til de konsekvensene forslaget har for selskapet.



Når du trenger de beste
MOSAIQUE
 Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaicque.no

– Forus skal være vår felles

– Det ligger i bestillingen at Forus skal være en felles drivkraft for regionen. Vi tror at den pakken som er sydd sammen i denne planen kan være et svar som gir rammer for et vellykket og moderne næringsområde, sier prosjektleder for IKDP Forus, Marit Sletteberg Storli.

Hun oppfordrer flest mulig til å benytte seg av muligheten for å komme med innspill i høringsprosessen fram til 15. september.

– Kanskje dukker det opp andre svar og nye innfallsvinkler i høringen. Planforslaget skal være utgangspunkt for diskusjonen, sier Storli.

Et av de viktigste grepene i forslaget er å etablere fire attraktive kjerneområder som samler brukere og virksomheter med like behov. Utenfor kjerneområdene blir det god plass til kombibedrifter som har både kontor og industri. Storli mener Forus i dag bærer preg av manglende sorteringsstruktur.

– Forus skal være til for mange typer virksomheter, men vi ønsker å planlegge og legge til rette for at virksomheter plasserer seg der de naturlig hører hjemme. Da ser vi mest på virksomhetenes behov for næringstransport og persontransport.

Planen foreslår blant annet en rekke tiltak i form av parker, kanaler og sykkel- og gangstier langs smale parkdrag. Dette skal bidra til at flere velger å gå eller sykle til jobb, og at det blir attraktivt å bo på eller nær Forus. Det vil koste næringslivet store beløp i form av rekkefølgekrav som betingelse for utbygging. Storli innrømmer at planleggerne ikke selv har regnet på kostnadene, men sier at det er noe man vil se nærmere på.

Dialog

– Vi ønsker i prosessen fremover en tettere dialog med blant annet Forus Næringspark for å få oversikt over kostnader. Det er ikke slik at det ikke vil være muligheter for justeringer. Vi skal undersøke det som omhandler kostnadsberegninger og flere ting



rundt dette med rekkefølgetiltak, både i forhold til prioriteringer og om det er riktig sortert i forhold til belastninger. Industriområdene i ytterkantene bør eksempelvis ha langt lavere belastning enn kontorvirksomhet i kjerneområdene. Men det er ikke uvanlig at kostnadsberegninger ikke utføres i planprosessen. I denne planen var det viktig å holde en god framdrift fram til høring, og vi valgte derfor å jobbe videre med kostnadsberegning og belastningsgrad før sluttbehandling, sier Storli.

Hun viser til at selv om målet er å lage en plan for å lykkes med en framtidsrettet utvikling av Forus, er det samtidig viktig å ikke legge ambisjonsnivået så høyt at planen ikke vil fungere.

– Det nivået må vi kvalitetssikre og

sørge for blir avpasset internt på Forus. Ambisjonsnivået må ligge så høyt at vi lykkes med å skape et attraktivt område med gode kvaliteter, men samtidig bør ikke ambisjonene for kvalitetene være så høye at vi ikke er i stand til å realisere dem.

Parkering

– Hvorfor har dere landet på 0,3 parkeringsplasser for hver 100 kvadratmeter bruksareal?

– Det har vært vanskelig utfordrende å jobbe med parkering på Forus. En av årsakene er at det i dag er mye parkering på bakkenivå som er svært ulikt fordelt. Mange områder benyttes ikke fullt ut, og det er en overkapasitet. Vi ønsker at den eksisterende kapasiteten tas i bruk

drivkraft



– Skal vi lykkes med kjerneområder og en restrukturering for området som vi mener også tjener næringslivet, må kommunene i fellesskap ta et grep. Det kan skape frustrasjon blant noen, sier prosjektleder for IKDP Forus, Marit Sletteberg Storli.

på en annen og bedriftsøkonomisk mer effektiv måte. Samfunnet stiller i dag også andre parkeringskrav, samtidig som bildeling og førerløse kjøretøy trolig blir en del av fremtiden. Nullvekstmålet for personbiltransporten legger til grunn hensyn til klima og arealbruk. Vi skal redusere privatbilbruksandelen, både på Forus og i resten av regionen. Men samtidig er det foreslått å kunne gjøre unntak for virksomheter som har en stor logistikkfunksjon og der parkeringsnormen ikke passer for deres funksjon.

Varehandel

IKDP for Forus skal ikke omfatte varehandel. Der varehandel likevel er omtalt, videreformidles det som allerede

er nedfelt i eksisterende planer, mener Storli.

– Vi har valgt å videreformidle det som ligger i kommuneplanen for Stavanger, og det som omfatter Tvedtsenteret og Ikea. Det som er nytt er at planen tilbyr en arealramme til handel og service innenfor de fire kjerneområdene som skal betjene beboere og arbeidstakere i nærområdet.

– I sommer opphevet regjeringen den nasjonale kjøpesenterstoppen. Vil det få konsekvenser for varehandelen på Forus?

– Ikke i denne omgang. Den overordnede regionalplanen revideres nå og skal ta det generelle og overordnede blikket på handel. De konklusjonene som tas der, skal gjelde for hele regionen enten det dreier seg om sentrumsområder eller Forus. Derfor er det også naturlig at varehandelen ikke har

«Det er ikke slik at det ikke vil være muligheter for justeringer.»

Marit Sletteberg Storli

en plass i regionalplanen for IKDP Forus. Handel handler om prioritering på tvers av ulike områder og må vurderes helhetlig i en regional sammenheng. Foretar man konklusjoner og vurderinger for handel innenfor et område, vil det automatisk redusere konkurransekraften i andre områder.

Arealer

Ifølge Forus Næringspark innebærer planforslaget et bortfall av store utbyggingsarealer. Det bestrider Storli.

– Arealer som endres fra byggeformål til grøntareal og gang- og sykkelveier er 337 dekar, noe som er lite i dette store næringsområdet. Beregninger av utbyggingspotensialet viser en liten økning i totalt bruksareal til utbygging, sammenlignet med gjeldende reguleringsplaner. Hun mener utbyggingskapasiteten på Forus uansett er formidabel.

– Når man har et så stort utbyggingspotensial må man velge å ta noen grep for å oppnå noen kvaliteter. Det er ikke mangel på utbyggingskapasitet og areal som er fremtidens utfordring på Forus. Vi omdisponerer ikke arealene til boligformål.

– Men verdier forsvinner når utbyggingsarealer omdisponeres?

– Nye funksjoner påvirker eiendomsverdi både med pluss og minus, det er en konsekvens av å planlegge, og det er vanlig i arealplanlegging. Enkeltinteresser avveies mot fellesskapets interesser, og mål for utviklingen. Jeg representerer i denne sammenheng administrasjonen i tre kommuner som ønsker å ta et ansvar for en organisert og helhetlig utvikling av Forus. Hun viser til at kommunene og private aktører har ulike roller, og at man som kommune må tenke mer langsiktig og ta vare på interessene til både grunneiere, næringsliv og naboer som bor på og rundt Forus.

– I tillegg må man forholde seg til føringer fra overordnede myndigheter for at planen kan bli godkjent. Skal vi lykkes med kjerneområder og en restrukturering for området som vi mener også tjener næringslivet, må kommunene i fellesskap ta et grep. Det kan skape frustrasjon blant noen, men et større fellesskap kan vil ofte være i stand til å forstå det. Det handler også om rolleforståelse, og som kommune må man tenke langsiktig.

– Varehandelen begrenses

Hans Inge Skadberg og Arild Tvedt representerer to bedrifter som i mange år har drevet varehandel på Forus. Tvedt med ansvar for Tvedsenteret, Skadberg på Ikea. Begge er sterkt kritiske til forslaget til ny kommunedelplan for Forus.

Jeg håper at politikerne i regionen setter seg ned, leser og setter seg inn i dette forslaget og ser hvor urimelig det er, sier Arild Tvedt.

Begge har vært delaktig i prosessen underveis, og blant annet deltatt på workshops og i samarbeidsfora som representanter for næringslivet – med økende grad av uro.

– Jeg følte på slutten at jeg nesten ble sittende som et slags gissel, og mistet etter hvert lysten på å være med. Hvor er linken til visjonen om å være et ledene næringsområde i regionen, ja endog i landet! Denne planen peker bakover i tid. Utnyttelsesgraden går dramatisk ned, man opererer med rekkefølgekrav som er helt hinsides med tanke på nye etableringer, og man legger ikke til rette for de ukjente fremtidige behov. Utgangspunktet burde være et ønske om å skaffe flere arbeidsplasser til regionen, men det er det ikke i dette forslaget, sier Skadberg.

– Jeg opplever at vi har lagt godviljen

til og tenkt at her må vi spille på lag med myndighetene og strekke oss så langt vi kan. Men her føler vi at vi har strukket oss lengre enn skinnen rekker og synes ikke dette ser godt ut, sier Tvedt.

Regulert bort

I dag har man lov til å drive handel med plasskrevende varer noen steder på Forus, i første rekke relatert til biler og motorkjøretøy, båter og trelast. I den nye planen går arealsformålet forretning ut av planen. Det får ikke konsekvenser for den varehandelen som allerede er etablert på Forus i dag.

IKDP Forus skal egentlig ikke handle om varehandel. Den delen skal tas i den overordnede regionalplanen for Nord-Jæren. Arealbruksformålet forretning er likevel regulert bort. På de områdene man driver varehandel i dag legges det også begrensninger i hvor stort areal som kan brukes til varehandel.

På Tvedtsenteret blir dette arealet satt til 15.000 kvadratmeter. I dag er arealet 47.000

kvadratmeter. Når IKEA flytter, får man heller ikke lov til å bruke dagens IKEA-bygg til varehandel. Alt dette beskrives i detaljer i planen, selv om den ikke skal handle om handel.

Dramatisk

Skadberg viser til en varehandel i dramatisk endring, noe planen burde tatt inn over seg.

– Med tanke på fremtidens handel burde man i det minste lagt til rette for logistikk-løsninger med Forus som knutepunkt. Men det åpnes ikke for noe. Tvert om, det begrenses. Vi snakker ikke for vår syke mor her. Skal næringslivet vokste, må vi ville ha næringer hit som genererer arbeidsplasser og som våre barnebarn kan leve av. Penger kommer ikke fra himmelen. Bare på Ikea Forus arbeider det i dag 330 mennesker. Det er en ganske stor arbeidsplass som genererer mye penger til regionen – ikke minst i form av skatter og avgifter, sier Skadberg.

– Vi har allerede strukket oss lenger enn skinnen rekker, sier Arild Tvedt i Tvedtsenteret.



Handel er en av de største næringene i Norge. Det at man i utgangspunktet besluttet å ikke skal ta stilling til handel i planen for Norges største og viktigste næringsområde, opplever Arild Tvedt som helt urimelig og uklokt.

– Vi ser allerede konsekvensene av dette ved at storhandel flytter til Ålgård, Klepp og Bryne.

Han mener måten handelen er håndtert på i planen ikke er redelig. På den ene siden skal planen ikke omfatte handel. Likevel blir det gjort.

Passivitet

– Publikum har valgt å dra til Forus i mange år for å handle. Det å ligge så sentralt rent geografisk som Forus gjør, er noe som vil vedvare og ha betydning også i fremtiden. Dersom vi ikke får jobbe med handel og utvikle arealene på en god måte, må vi bare sitte stille og holde på med det vi gjør i dag så lenge det går. Vi ønsker å være med å utvikle et urbant område, og det ligger en del ting i planen som vil bidra til det. Men dette fordrer jo at folk kommer og kan ta områdene i bruk.

I dag utgjør Tvedtkartalet 47.000 kvadratmeter handelsareal. I planen forurettes det at arealrammen skal være 15.000 kvadratmeter. Dersom ingenting skjer på senteret, vil man kunne drive som i dag også i fremtiden.

– Men før eller siden vil det være behov for å gjøre ting med eiendommer.



– Planen peker bakover i tid, mener Hans Inge Skadberg i IKEA.

Da kan disse reglene iverksettes. En liten utbygging eller endring av en fasade kan være nok til at bestemmelsene settes i kraft med de konsekvenser det vil få.

Feil

Arild Tvedt driver både på Forus og i Stavanger sentrum. Han mener det blir feil å sette de to områdene opp mot hverandre.

– Sentrum har problemer med kapasitet i dag, og sentrumsplanen ser ut til å gi liten

«Skal næringslivet vokste, må vi ville ha næringer hit som genererer arbeidsplasser og som våre barnebarn kan leve av.»

Hans Inge Skadberg

åpning for ekspansjon i det jeg definerer som sentrum. De virksomhetene som prioriterer Forus, vil ikke kunne være i sentrum. Vi kan ikke politisk bestemme hvordan Biltema skal bygge butikkene sine. Aktørene velger å utvikle noen konsepter basert på analyser som viser hva som oppleves som attraktivt for kundene. Sentrum har sine sider og attraksjoner som Forus aldri vil få, og omvendt. Denne gruppen burde hatt et fokus for øye: Hva kan vi gjøre på Forus som maksimerer og optimaliserer verdiene? Så fikk et heller være opp til eksterne høringsinstanser å lage restriksjoner. Men her ligger restriksjonene inne i selve arbeidet. Det betyr egentlig at en ikke jobber for bestillingen, sier Tvedt.

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**



– Man er i ferd med å lage et reguleringsregime som er like restriktivt som ikoniske storbyer i verden, mener professor Ragnar Tveterås ved UiS.

– Kan være kroken på døra

Forus er unikt som næringsområde. Det må man sørge for å bevare, mener professor Ragnar Tveterås ved Universitetet i Stavanger og PhD-stipendiat John Erik-Rørheim.

Jeg tror dette forslaget kan bli så komplisert og vanskelig for mange på Forus at man vil vurdere å flytte vekk fra området. Det man er i ferd med å gjøre er å lage et reguleringsregime som

er like restriktivt som ikoniske storbyer i verden. Men Stavanger er ikke London og San Francisco, ikke engang Oslo. Ser man på den totale summen av alt det planleggingsarbeidet og reguleringene

som finner sted i regionen, lurar jeg veldig på hva vi egentlig holder på med. Vårt fundamentale problem er at vi er en nokså perifer region med relativt få mennesker. Vi må gjøre noe med CO2-

«I beste fall kan man få en relokalisering innad i regionen om konkurransefortrinnet endres, i verste fall velger bedriftene å flytte eller etablere seg i Oslo, Bergen, Trondheim.»

Ragnar Tveterås

etablere seg i Oslo, Bergen, Trondheim eller andre steder. Det er ikke slik at om man bremser utviklingen på Forus, så flytter bedrifter til Stavanger eller Sandnes sentrum. Sentrumsområdene konkurrerer også med områder lengre sør i regionen vår. Flytter bedrifter sørover, øker det kjørelengde og utslipp, sier Rørheim.

Ingen alternativ

Tveterås har i mange år vært opptatt av Forus som en kilde til velstand i regionen, og mener Forus har noen unike kvaliteter

– Dersom det fantes perfekte substitutter for Forus rundt omkring i regionen, ville det ikke vært noe problem om man laget en masse reguleringer. Men det har man ikke. Dels handler det om beliggenhet. Forus ligger sentralt i forhold til reiseavstand, har nærhet til flyplassen og et uutnyttet potensial i forhold til å reise kollektivt. Samtidig har Forus også vært et sted hvor man kunne møte behovet for kapasitetsoppbygging i næringslivet – raskt og billig. Den fordelene må man ikke undervurdere. Vi er skeptisk til sentrumsområdene som et konkurransedyktig alternativ til svært mange typer bedrifter, ikke bare innenfor industri, men også kontorvirksomhet og en del varehandel, sier Tveterås.

Kompleks

De to forskerne vil spille inn et eget høringsnotat i forbindelse med forslaget til kommunedelplan for Forus.

– Dette er en kompleks sak som krever både juridisk, økonomisk, ingeniørfaglig og plan- og arkitektonisk kompetanse. Vår strategi er å innhente ulike typer kunnskap fra de med kompetanse, og å lage estimater på noen viktige størrelser, sier Tveterås.

Så langt har de en rekke motforestillinger til det forslaget som nå foreligger, og som de tror kan få store konsekvenser for regionen om det blir vedtatt.

Varehandel

– Man regulerer ikke for vanlig detaljhandel for småvarer og ikke for vekst for større varer. I praksis vil det gå ned. Selv om varehandel ikke skal være en del av IKDP Forus, er den i høyeste grad det, mener de to.

– Man rasjonerer jo ut varehandelen.



Det man må spørre seg om dersom man er en bedrift som driver varehandel, er om denne planen har noen konsekvenser. Det har den. Det er bare plasskrevende varer man kan holde på med, og om man ønsker å gjøre noen grep, så kan man ikke det. Da må man igjen spørre seg: Er det noen andre gode alternativ? De finnes nok, men er ikke optimalt plassert i forhold til hvordan befolkningen er fordelt geografisk, sier Tveterås.

Nytteverdi

De stiller også spørsmål ved om etablering av rene kontorvirksomheter vil være konkurransedyktige. Man regulerer primært for å ha industri, eller kombinasjonsbygg med kontor og industri og legger næringsmessig opp til et industriområde.

– Paradokset er at man samtidig legger opp til en investering i blågrønne områder i milliardklassen som vil drive kostnadene per kvadratmeter opp på et nivå som gjør at det ikke er konkurransedyktig. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv ville det være en rekke steder i Stavanger-regionen hvor blågrønne investeringsprosjekter hadde gitt en større nytteverdi og som kanskje også hadde vært samfunnsøkonomisk regningssvarende. Investeringene gir ikke en merverdi som tilsier at bedriftene skal betale for dette. Det blir heller en skatt, sier Tveterås.

Dette har også med verdier å gjøre, mener Tveterås og Rørheim.

– Man legger opp til både restriksjoner og endringer knyttet til utnyttelse og utnyttelsesgrad av eiendommer som vil ha store konsekvenser for verdien av tomter, sier Rørheim.

utslipp, men jeg er redd for at det vi nå gjør er vesentlig å svekke attraktiviteten og konkurranseevnen, sier Ragnar Tveterås.

Rørheim og Tveterås er blant dem som har lest forslaget til interkommunal kommunedelplan på Forus med interesse – og gradvis økende bekymring.

De frykter konsekvensene forslaget har for regionens konkurranseevne.

– Dette er langt mer alvorlig enn en viss svekking av konkurransefortrinn. Dette kan være kroken på døren for Forus, mener Tveterås.

– Det er viktig å være klar over at Forus konkurrerer på et nasjonalt nivå. I beste fall kan man få en relokalisering innad i regionen om konkurransefortrinnet endres, i verste fall velger bedriftene å flytte eller

– Store verdier vil forsvinne

– Dersom motivet for politikerne i regionen er å få Forus til å stagnere, er dette sikkert en fin plan, sier styreleder i Seabrokersgruppen, Ragnvald Albretsen.

Seabrokers er en av regionens største eiendomsutviklere, og etablerte seg på Forus i 1982. Selskapet har bygget 210.000 kvadratmeter de siste femten årene på Forus og besitter tomtearealer på cirka 250.000 kvadratmeter. Om lag 150.000 kvadratmeter kan bygges ut i forhold til eksisterende planer.

– Reiser man rundt på våre bygg har vi anlagt både hager og parker. En av dem skal man nå ødelegge på grunn av den nye bussveien. Det er ingen på Forus som har

laget så mye grøntområder som det vi har gjort, til og med et lite miniarboret, sier Ragnvald Albretsen.

Forus Næringspark har fortatt en gjennomgang av de utbyggingsarealene som foreligger i forslaget til IKDP-Forus sammenliknet med det som ligger i allerede eksisterende planer. Konklusjonen, ifølge disse beregningene, er et dramatisk bortfall av bruksareal, og verdier for milliarder. Mange besitter i dag tomter der man har hatt planer for

fremtidig utbygging. For noen vil disse arealene forsvinne, og verdiene forvitte.

Det er ikke den eneste årsaken til at ledelsen i Seabrokers, sammen med andre sentrale Forus-aktører, har bedt om et møte med ordførerne i Stavanger, Sandnes og Sola i september.

– Vi vil at hele planen skal skrinlegges. Jeg nekter å tro at politikerne har satt seg inn i konsekvensene av dette forslaget. Planen bærer preg av å være laget av drømmere, sier Ragnvald Albretsen. >>>



Frøde Albretsen, Rolf Aarhun og Ragnvald Albretsen på en av Seabrokers eiendommer der man har opparbeidet store grøntområder. (Foto: Ståle Frafjord)



HINNA PARK

/de beste ideene / KOMMER OFTE FRA GODE ARBEIDSSTEDER

Foto: Associated Press

Fjord og fjell, frisk luft og et spennende cluster-miljø.

Da kommer de gode ideene lettere, mener vi.

Troll A står på lista over Norges viktigste innovasjoner - klekket ut og bygget i Hinna Park. En plattformkonstruksjon høyere enn selveste Eiffeltårnet, og med en teknikk som har stått for en femtedel av gassproduksjonen på norsk sokkel.

I Service Centeret vårt i Troll-bygget får du alt av informasjon for å kunne gjøre Hinna Park til DITT arbeidssted.



Se våre ledige kontorlokaler på www.hinnapark.no

Milliarder

Han er overbevist om at det ikke vil bli bygget noe mer på Forus om planen blir vedtatt slik den nå foreligger.

– Det aller verste er planene om å åpne disse kanalene og snevre inn på byggearealene.

Også konserndirektør Frode Albretsen er krystallklar:

– Man snakker her om 2,5 milliarder kroner bare i redusert verdi på tomtene. Planen sier at du øker utnyttelsen med 130.000 kvadratmeter, men man tar jo vekk 500.000 kvadratmeter med bebygget areal og tilsvarende mye med grøntdrag som i dag er regulert til næring, sier Frode Albretsen.

– De kostbare tiltakene kunne vært fornuftige dersom de tilfører verdier til

området. Dersom det var snakk om økt tilgang på nye tomteområder, kunne disse infrastrukturtiltakene kanskje hatt en misjon. Men slik er det jo ikke. Det som foreslås er både en innskrenking av verdien på området, samtidig som man legger på masse kostnader, sier salgs- og kontraktsansvarlig i selskapet, Rolf Aarthun.

Store konsekvenser

– Det nye planforslaget vil slå kraftig ut for vår del. Vi har en tomt som ikke kan bebygges i det hele tatt på grunn av et foreslått grøntdrag bak Aibel-bygget. Der kan vi i utgangspunktet bygge 27.000 kvadratmeter til. I praksis kan denne tomta skrives ned fra nær 50 millioner til null med de planene som nå lanseres, sier Frode Albretsen.

– Hva kan dere gjøre med det?

– Det er egentlig ganske enkelt. Da må kommunene kjøpe denne – og det er bare et enkelt tilfelle.

– En annen tomt ligger innenfor et av de såkalte kjerneområdene. Men den får vi ikke bygge på før Forusbeen er stengt, står det i planen. Det er et tiltak vi overhode ikke har kontroll på, det vil koste mye tid og penger. Vi vil i mellomtiden ha et forbud mot å utvikle tomta. Dette er en tomt vi har vært nær ved å bygge på, sier Aarthun.

Markedet

Det som har vært bra med Forus de siste 40 årene, er at markedet har utviklet området. La Forus få være i fred. Da vil området utvikle seg, mener Ragnvald Albretsen.

– I stor grad konkurrerer ikke Forus med sentrumsområdene i kommunene, men med Fornebu, Sandslia, Aberdeen og andre storbyområder. Om Forus nå svekkes, taper vi den konkurransen. Det vil heller ikke sentrum tjene på, sier Aarthun.

– En tomt i Stavanger eller Sandnes sentrum skal som regel være dyrere enn på Forus. Det er markedet som bestemmer hvor man vil etablere seg. Det må ikke være politikerne, sier Frode Albretsen.

«I stor grad konkurrerer ikke Forus med sentrumsområdene i kommunene, men med Fornebu, Sandslia og Aberdeen.»

Rolf Aarthun

94% av våre samarbeidspartnere anbefaler å bli en del av Oilers-nettverket!

Vil du bli med?

Lars-Peder Nagel
Markedssjef

lpn@oilers.no
957 51 800

Terje Haukali
Salgssjef

terje@oilers.no
932 56 677

Siri Forgaard
Prosjektleder - marked

siri@oilers.no
452 57 951

Besøk oilers.no

Matglede, vakre fjordopplevelser, muntre historier, latter & fellesskap



Foto: Bitmap

Vi er stolte over å presentere Dronningturene; et nytt og unikt konsept for inspirerende møter og kjekke arrangementer. Basert på ingrediensene fjord, mat og kultur, inviterer vi dere ombord i Rødnes aller nyeste båt; Rygerdronningen, som er innredet til møterom og festlokale.

Dronningturene

I høst kan du og dine ansatte bli med på fire unike Dronningturer til ulike steder i Ryfylke. Stedene vi passerer, maten som serveres og alle historiene som fortelles henger fint sammen.

Vi tilbyr også skreddersøm for større og mindre grupper

Naturen og lyset på fjorden danner en spektakulær ramme rundt ethvert arrangement, hele året. Seile kort eller langt? Underholde mye eller lite? Spise ute eller inne? Vi lager et opplegg i tråd med deres ønsker.

Les mer på rodne.no. Kontakt oss på mail@rodne.no eller på telefon 51 89 52 70.



68.174 besøkte ONS 2018

ONS 2018

ONS 2018 ble det nest største noen sinne med 68.174 besøkende, og hadde med det flere gjester enn OTC i Houston i år. – Jeg er godt fornøyd med det, og ikke minst antallet relevante gjester, sier ONS- general Leif Johan Sevland.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

ONS hadde som ambisjon å gjøre 2018-arrangementet til en arena for diskusjoner rundt temaet energi, bærekraft, sikkerhet og teknologi, og fasilitere samarbeid på tvers av industrier og akademiske disipliner. Det overordnede temaet for 2018 var «Innovate».

– Jeg synes vi lykkes med vår ambisjon og at vi er ett skritt nærmere å finne mer bærekraftige løsninger for fremtiden, sier Sevland.

620 foredragsholdere, 3625 konferansedeltakere, 6187 tilhørere på ONS sin Centre Court, 1124 utstillere fra 37 ulike nasjoner og altså 68.174 besøkende totalt fra 98 ulike land er fasiten når en av verdens aller største energikonferanser og utstillinger oppsummerer for denne gang.

Fikk innovasjonspris

En rekke ulike priser og utmerkelser deles ut under ONS. Blant disse er den prestisjetunge innovasjonsprisen som Stavanger-selskapet Interwell stakk av med i år, takket være sin nye og grensesprengende metode for permanent nedstenging av brønner.

– Vår løsning kan redusere kostandene

med opptil 70 prosent, sier innovasjons- og utviklingssjef i Interwell, Michael Skjold.

Interwell er spesialister på nedihullsløsninger for å optimalisere og stimulere brønner til økt produksjon. Selskapet har i underkant av 400 ansatte, godt over halvparten av disse i Norge. Hovedkontoret til selskapet ligger i Kvernevik, mens utviklingsavdelingen ligger i Trondheim.

– Dagens løsninger for permanent å stenge ned en brønn er både tidkrevende og kostnadskrevende. Offshore må du ha en rigg, betydelig med mannskaper og det benyttes sement for å forsegle en brønn for godt, forklarer Skjold.

Interwell har derimot utviklet et system som skaper en kjemisk eksotermisk reaksjon i brønnen. For å få til en slik reaksjon benytter de seg av termitt, en blanding av aluminium og jernoksyd. Termitten antennes ved hjelp av en wireline, og det igjen fører til en temperaturutvikling på opptil 3000 grader.

– Når dette så avkjøles, skaper det en krystalliseringsseffekt som reetablerer bergarten og forseglar brønnen. På mange måter kan du si at vi tilbakefører grunnen



til sin naturlige tilstand, sier Skjold.

– Løsningen kan benyttes både onshore og offshore, trolig i hele verden. Potensialet vi hører er vanskelige å forholde seg til, sier Skjold.

Gründerbedriften Typhonix fra Jæren, med sine sju ansatte, vant ONS sin innovasjonspris i kategorien for små og mellomstore bedrifter. Det gjorde de med sin såkalte lavskjærsventil. Teknologien gjør at du kan holde lengre liv i modne brønner med høy vannproduksjon og nye anlegg kan bygges 20-30 prosent mindre.

Den beste standen

Det var altså over 1100 utstillere på årets ONS. En jury kåret Wintershall sin til den aller beste.

– Det er veldig hyggelig å få en slik utmerkelse, forteller kommunikasjonsrådgiver May Britt Tvergrov i Wintershall.

Hun og hennes kollegaer har jobbet i lang tid med å planlegge og bygge standen – og ikke minst finne fram til profil og budskap. Og det er ikke enkelt å bli lagt merke til på ONS, som tradisjonen tro bugner av kreative ideer og spennende utstillinger som selskapene har lagt betydelig tid og ressurser i å få til å stemme med deres profil.

Wintershall konstruerte sin stand rundt ideen guidede turer.



Med stigende oljepris etter fire magre år preget av omstilling, var det mye optimisme å spore på årets ONS.



1124 utstillere fra 37 ulike nasjoner og altså 68.174 besøkende totalt fra 98 ulike land er fasiten når en av verdens aller største energikonferanser og utstillinger er over for denne gang.



May Britt Tvergrov, Martin Albers og Jonas Illing tok imot besøkende hos Wintershall, og tok dem med rundt på guidede turer til standene til samarbeidspartnere.



Michael Skjold i Interwell er svært godt fornøyd med å ha vunnet innovasjonsprisen, i sterk konkurranse med et titall andre finalister.

– Vi ønsket ganske enkelt å invitere gjestene våre med oss rundt på ONS og besøke standene til våre samarbeidspartnere. Slik ville vi vise fram en større del av verdikjeden og hvordan vi må jobbe sammen for å få til et prosjekt, forteller Tvergrov.

Totalt 23 guidede turer gjennomførte Wintershall og deres guider i løpet av fire ONS-dager. Turene markedsførte de også gjennom sosiale medier.

– Det ble veldig godt mottatt. Jeg tror våre besøkende har opplevd det som en ny måte å få med seg vårt budskap, sier Tvergrov.

Selve standen laget de åpen og inviterende, som en mix av business and pleasure – en grønn oase med parkbenker, planter og ikke minst med Renaas issykkel på plass hele uken. Det var nettopp også kombinasjonen av en grønn, åpen og inviterende stand – og ikke minst

guidekonseptet – som imponerte juryen, og som gjorde at de gikk av med seieren.

Det var det tyske arkitektkontoret Benz & Ziegler som hjalp Wintershall med å lage standen, sammen med kommunikasjonsbyrået Melvær&Co i Stavanger.

I kategorien «beste stand under 50 kvadratmeter» var det selskapet Igus som gikk til topps.

600 på leverandørkonferanse under ONS

– Nå er olje- og gassindustrien på vei opp. Nå må vi ikke bli selvtilfredse og stoppe den forbedringsreisen som startet i 2014, advarte Margareth Øvrum, konserndirektør for teknologi, prosjekter og boring, da Equinor og Næringsforeningen samlet over 600 deltakere til leverandørmøte under ONS.

Over 600 deltakere, dobbelt så mange som i 2017, er ganske betegnende på stemningen på årets leverandørmøte. Selv om ONS må ta noe av æren for interessen, ser leverandørindustrien nå virkelig tegn til oppgang. Bare timer før administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen ønsket velkommen fra scenen, leverte Equinor planen for andre fase av utbygging av Johan Sverdrup-feltet til Olje- og energidepartementet. 41 nye milliarder skal investeres i det som er den største utbyggingen på norsk sokkel siden 1980-tallet.

– Det er to ting som nå holder meg våken om natten. For det første er det frykten for en hendelse i forbindelse

med noen av våre aktiviteter. Vi vil ha alle som jobber hos oss og for oss trygt hjem. For det andre handler det om vår konkurransekraft. Vi må ikke hvile på våre laurbær, sa Øvrum.

Hun tenker selvsagt på den enorme effektiviseringen og kostnadsreduksjonen som norsk olje- og gassindustri har vært gjennom siden oljenedturen startet i 2014. Den gangen gikk grensen for lønnsomhet i Equinors prosjektportefølje på rundt 70 dollar fatet. I dag er dette redusert til vel 20 dollar fatet. Det betyr at lønnsomheten, blant annet for Johan Sverdrup-feltet, har blitt betydelig styrket. Samtidig holder Equinor CO₂-utslippene fra sin produksjon av olje- og gass på rundt halvparten av verdensgjennomsnittet. Og på Johan

Sverdrup-feltet vil produksjonen slippe ut 0,5 kilo CO₂ per fat. Verdenssnittet er 17 kilo per fat.

– Det er ikke tilfeldig at mer enn 70 prosent av kontraktene på Johan Sverdrup har gått til norsk industri. Men konkurransekraft er ferskvare, advarte Øvrum.

Digitalisering

Helt sentralt i effektiviseringsarbeidet står digitalisering.

– Vi digitaliserer ikke for å være digitale, men for å øke sikkerheten, redusere kostandene og begrense vårt CO₂-avtrykk, sa Øvrum.

Kjetil Hove, direktør for driftsteknologi på norsk sokkel, fulgte opp Øvrums

Margareth Øvrum i Equinor innledet på leverandørkonferansen.

Midstream and marketing
Secure premium market access and
grow value creation through cycles

«Vi digitaliserer ikke for å være digitale, men for å øke sikkerheten, redusere kostandene og begrense vårt CO2-avtrykk.»

Margareth Øvrum

budskap om at en økende oljepris, ikke må føre til økte kostander.

– Vi har en fantastisk portefølje på norsk sokkel som vi vil utvikle videre i mange tiår framover. Og mens andre operatører og andre områder i verden mer eller mindre har stoppet opp siden 2014, har vi sanksjonert 19 prosjekter siden den gang, sa Hove.

Han har stor tro på at utviklingen kan fortsette. Det er samtidig en kjensgjerning at til tross for en aktiv letevirsomhet, er de nye funnene mindre og mindre. Dermed må bransjen tenke nytt, også i framtiden, om det ikke skal bli en betydelig aktivitetsnedgang ut på 2020-tallet.

– I dag er et stand alone-prosjekt lønnsomt på rundt 300 millioner fat. I



Harald Minge i Næringsforeningen ønsket velkommen.

framtiden må vi klare å få det til på 100 millioner fat, sa Hove.

Positivt ubehag

Peggy Krantz-Underland, ansvarlig for anskaffelser i Equinor, sa det på denne måten:

– Vi må fortsette å kjenne på det positive ubehaget. Klarer vi det, er det fullt

mulig å operere økonomisk, sikkert og økonomisk bærekraftig også framover.

Det var rundt 600 deltakere i salen som var mer enn klar til å bidra.

– Nettopp derfor er også et leverandørmøte som i dag såpass viktig for oss. Her møter vi både nåværende og framtidige samarbeidspartnere, påpekte Krantz-Underland.

**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.



AHLSSELL: Vi har bidratt med detaljplanlegging, søknadsprosess og prosjektledelse for en komplett ombygging av de nye lokalene med bl.a. ny hovedinngang og nytt varemottak.

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



Hagetreff for hjelpearbeid

Over to hundre deltakere på hagefest bidro med sitt nærvær til Abri Aid og hjelpearbeidet Alfred Ydstebø og hans folk utfører i Libanon.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Hagefesten som Næringsforeningen arrangerte i Ledaalparken i samarbeid med Base Gruppen og EiendomsMegler 1 i slutten av august, samlet 215 deltakere – hovedsakelig fra byggebransjen og finansbransjen.

Komiker Rune Bjerga loste gjestene gjennom kvelden, mens Espen Hana sang

noen av sine beste viser og deltakerne fikk servert gryterett fra Matmagasinet på Hermetikken.

Overskuddet fra hagefesten går uavkortet til Abri Aid og hjelpearbeidet i Libanon.

Abri Aid er en ideell organisasjon grunnlagt og finansiert av selskapet Base

Gruppen. Konsernsjef, grunnlegger og eier av Base Gruppen, Alfred Ydstebø, er personlig engasjert i prosjektet og har besøkt flere flyktningeleirer i Libanon en rekke ganger.

Betydelige midler er brukt for å hjelpe barn og unge med operasjoner og medisinsk behandling, og også med telt og varme.



Bomringene kommer. Målet er bedre framkommelighet for alle.



1. oktober åpner 38 nye bomstasjoner på Nord-Jæren. Rushtidsavgift og økte bomsatser innføres. Hvorfor?

Trafikktettheten på Nord-Jæren øker. Vi må ta grep. Flere må la bilen stå og velge alternative reiseformer. Lykkes vi, blir det bedre framkommelighet. Ikke minst for dem som faktisk må kjøre bil – som for eksempel varetransport. Resultatet blir mindre kaos og en enklere hverdag.

Bymiljøpakken er over 30 milliarder kroner til bedre framkommelighet

Pengene går blant annet til: tungbilfelt fra Sola til Risavika og Sundekrossen, firefeltsvei E39 fra Tasta til Harestad og fra Hove til Ålgård, Bussveien og Sykkeltamvegen.

Finansiering

Bompenger utgjør den største delen. Staten går inn med cirka 10,5 milliarder kroner. I tillegg gir Rogaland fylkeskommune ca. 1,5 milliarder kroner i momsrefusjon.



Bymiljøpakken

Sjekk hva bomringene betyr for deg og din hverdag på bymiljopakken.no

Satte fornybarfondet på

Næringsforeningen og Nysnø Klimainvesteringer satte fornybarfondet på dagsorden under Arendalsuka – Norges største og viktigste politiske møteplass. – Vi skal bidra til å endre energilandskapet for framtiden, fastslo administrerende direktør Siri Kalvig i Nysnø på arrangementet. Det var unison enighet i en fullsatt sal i Arendal gamle rådhus om at regjeringen nå må følge opp lovnadene og bygge opp fondets forvaltningskapital.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Over statsbudsjettet er det åpnet for at Nysnø kan investere for inntil 400 millioner kroner i 2018. Det er milelangt fra de 20 statlige milliardene i forvaltningskapital som var målet da Stortinget ga grønt lys til etableringen og lokaliserte fondet til Stavanger-regionen i fjor vår. Det tok over ett år fra vedtaket til administrerende direktør ble ansatt. Men nå er Siri Kalvig på plass, og det samme er hennes første medarbeidere.

– Vi har dårlig tid. Det har gått lang tid fra stortingsvedtaket. Jeg håper politikerne fyller raskt opp. Det handler selvsagt om å redde kloden, men også omstille norsk næringsliv. Toget går nå, påpekte fagansvarlig for finans i miljøstiftelsen Zero, Per Kristian Sbertoli, på arrangementet som Næringsforeningen og Nysnø Klimainvesteringer inviterte til i Arendal gamle rådhus.

Peter FUSDahl, daglig leder i Sb

Advisory, var også klar på at de 200 millionene som regjeringen har åpnet opp for i første omgang, med mulighet for å øke dette til 400 millioner i løpet av året, ikke er mye å skryte av for et investeringsfond av denne typen.

– 200 millioner kroner synes nesten ikke i denne sammenhengen. Men et sted må man starte, og for å lykkes må fondet bli en suksess helt fra begynnelsen, sa FUSDahl.

Han advarte mot at Nysnø må bruke mye av tiden sin på fundraising, det vil si en årlig kamp opp mot regjeringen og Stortinget for å få tilført nødvendig forvaltningskapital.

– Nysnø er avhengig av en riktig kultur internt, de riktige folkene og et godt håndverk over tid. De må forholde seg til mange ulike interessenter og mange meninger. Det er mange som vil påvirke deres suksess og vekst. Det kommer til å

Siri Kalvig er ny administrerende direktør i Nysnø. Hun har store forventninger til hva fondet kan få til.

bli travelt og da trenger fondet forutsigbare rammer, påpekte FUSDahl.

– Ikke bekymret

Siri Kalvig var klar på at Nysnø har en stor jobb foran seg og at de ikke har alle svarene allerede nå.

– Jeg er ikke så bekymret over forvaltningskapitalen. Det vil tilføres mer enn de første 200 pluss 200 millionene. Samtidig er ingen tjent med at det kastes penger etter oss. Det er viktig å bygge sten på sten, understreket hun.

For de som måtte være usikre, Nysnø Klimainvesteringer er et investeringsfond som skal tjene penger. De skal gjøre investeringer som direkte eller indirekte bidrar til å redusere klimagassutslipp. De skal investere i norske selskaper eller selskaper med aktivitet i Norge. De skal ikke gå inn med mer enn 49 prosent av kapitalen. I tillegg til avkastning, vil de bli målt på sitt bidrag til reduserte utslipp, samt deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping.

– Norge har et fantastisk utgangspunkt med våre naturgitte forutsetninger, men vi må omdefinere oss fra en oljenasjon til et energilaboratorium. Gjør vi ting riktig, kan



Harald Minge ledet paneldebatten i Arendal gamle rådhus.

agendaen i Arendal



ARENDALSUKA OG FORNYBARFONDET

- Arendalsuka er en norsk politisk festival som arrangeres i Arendal hver sommer i august.
- Arendalsuka ble etablert i 2012 etter inspirasjon fra Almedalsuken i Sverige.
- I 2018 var det totalt 1067 arrangement under Arendalsuka og rundt 90.000 besøkende.
- Næringsforeningen arrangerte i år en konferanse under Arendalsuka i Arendal gamle rådhus, der fornybarfondet Nysnø Klimainvesteringer var tema.
- Nysnø Klimainvesteringer er et investeringsfond opprettet av Stortinget med hovedkontor i Stavanger-regionen. Fondet skal gjøre investeringer i Norge som direkte eller indirekte bidrar til å redusere klimagassutslipp. De skal ikke gå inn med mer enn 49 prosent av kapitalen i virksomhetene de investerer i. I tillegg til avkastning, vil de bli målt på sitt bidrag til reduserte utslipp, samt deres bidrag til sysselsetting og verdiskaping.

vi både få til gode forretninger og bidra til å få kontroll med klimaproblemene, sa Kalvig.

Allerede har hun registrert at Nysnø har bidratt til å endre tankesettet blant norske investorer.

– Det etableres andre fond som direkte speiler vårt mandat, og andre investorer ser Nysnø som en potensiell investor og exit-mulighet noen år fram i tid.

Time to fly

– Det er ingen grunn til å vente. Gi gass. Nå er det time to fly. Alt er på plass for å lykkes og jeg gleder meg å se hvordan de finner sin plass, ikke minst internasjonalt, sa Peter Fusdahl.

Det er utvilsomt mange som deler Fusdahls engasjement for Nysnø.

– Både Stavanger-regionen og Norge har store muligheter. Vi har allerede en energimiks med 70 prosent fornybar energi og vi har en leverandørbransje som kan levere nesten hva som helst. Men mange selskaper trenger et løft for å vokse, ikke minst internasjonalt. Det er her Nysnø kommer inn, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Han ledet debatten på konferansen i Arendal. Han var godt fornøyd både med full sal og god interesse, men ikke minst med konferansens bidrag til å løfte fram fornybarfondet og mulighetene på den nasjonale arenaen.

– Nå er vi spente på om regjeringen

følger opp og leverer, slik at Nysnø har mulighet til å bygge seg opp mot den forvaltningskapitalen som var intensjonen fra starten av, sier Minge.

Alle i Arendal gamle rådhus syntes å dele hans spenning og entusiasme.



Næringsforeningen arrangerte i år en konferanse under Arendalsuka i Arendal gamle rådhus, der fornybarfondet Nysnø Klimainvesteringer var tema.



Å stå i veien for seg selv

AV SISSEL LEIRE • styreleder i Kruse Smith

Det er ikke sjelden jeg opplever at jeg selv står i veien for gode innspill, kloke beslutninger og beste vei mot målet. Min egen stolthet – min forventning, kontroll og plan på hva som skal komme eller hvordan det skal gjøres.

Jeg klarer ikke lytte eller justere meg. Som en stor støysky står egoet mitt der og skriker mot meg. Jeg har ingen sjanse til hverken å motivere andre – lytte – eller få til et godt arbeidsmiljø.

Jeg lever utfra den troen at jeg ikke kan endre andre, men ved å endre meg selv og ta vare på meg selv kan jeg slippe andre til og jeg kan få et rikere beslutningsgrunnlag. Jeg har respekt for og grunnleggende tro på, at jeg bare har råderett over mitt liv – du i ditt og universet tar seg av alt innimellom.

Roller

Jeg har i dag tre hovedroller i næringslivet; styreleder i Kruse Smith, styreleder i Bygg21 og byggherre for landets første bærekraftige bofellesskap Vindmøllebakken. Felles for å lykkes for meg i disse rollene er at min rolle blir styrket og best om jeg klarer å slippe andre til, å ikke ta meg selv så høytidelig, å ikke være redd for å vise mine svakheter. Det hjelper å ha en overbevisning om at disse rollene ikke har noe med min verdi som menneske å gjøre. Det handler om å stå i dem uten frykt og med en forståelse av at jeg gjerne ikke har de rollene i morgen.

Å være tilstede er ikke en enkel sak du bare kan bestemme deg for. Det krever trening og aktivt arbeid – innover i deg selv. Tilstedeværelse er ikke noe vi oppnår ved å følge en enkel instruks. I vår travle digitale ytre verden tenker jeg tilstedeværelse er best å kjenne igjen ved å finne ut hva som står i veien.

Mindfulness

Bare i 2016 kom det nærmere 700 nye studier som handlet om mindfulness på et eller annet vis. I mai 2018

ble det publisert funn fra en norsk studie; «Studenter mestrer bedre med mindfulness». Studien er publisert i tidsskriftet PLOS One, og ble gjennomført av forskere ved Folkehelseinstituttet (FHI), Universitetssykehuset Nord-Norge og universiteter i Oslo, Tromsø og Salt Lake City. Nesten 300 medisin- og psykologistudenter fra Oslo og Tromsø deltok i studien. Studentene som fikk mindfulness-trening i starten på studiet presterte bedre, opplevde mindre stress og mer glede. Denne effekten er bevist i flere andre studier også. Det ble også påvist en langtidseffekt – seks år etter kurset var effekten fremdeles påvist til å være stor.

Mindfulness, eller oppmerksomt nærvær, har sin opprinnelse i buddhistisk filosofi. Frikoblet fra religionen er det blitt en metode som mange har omfavnet. Mindfulness innebærer å aktivt regulere oppmerksomheten mot noe som skjer i øyeblikket. Det kan være å fokusere på noe så spesifikt som sin egen pust, eller det kan være å bli til stede i omgivelsene. I tillegg er det essensielt at oppmerksomheten skal være observerende og ikkedømmende.

Utfordrende

Det er spesielt utfordrende å ha en ikkedømmende holdning – når bomringdiskusjoner raser i avisene, sosiale medier ruller døgnet rundt med mer eller mindre aktuelle oppdateringer, jobben står i full omstilling og minstemann i flokken har gått inn for å lure mest mulig skjermtid inn i hverdagen – uten oppdagelse fra en voksen.

Det er lett å tenke at jeg må ha en holdning og en mening om alt dette – jeg må være med å drive dette prosjektet videre i

riktig retning. Jeg tenker at meninger er som tanker – flyktige og uten verdi som sannhet. For meg gir oppmerksomt nærvær styrke til å akseptere og stå i stormene. Det gjør meg fri til å se personen eller situasjonen du står i akkurat nå i et friskt lys. Da får jeg stor fart og energi til å bidra der jeg er – uten behov for å holde andre nede eller dømme historien for der vi nå står.

Daglig trening på vennlighet, eller aksept, av hva du har opplevd og hvilke følelser du har overfor andre mennesker, er som en muskel som trenes opp. Jo mer du trener, jo lettere går det og du kan raskere skåne deg selv for negative indre dialog og stress. Det er den gjentakende aktiviteten som lærer hjernen og kroppen din til å ikke samle opp følelser og opplevelser slik at de sitter fast i kroppen. Aksepter og ta i mot følelsene og tankene dine – takk dem – og la dem gå videre. Slik at du er fri – fri til å stå i de nye øyeblikkene som kommer og fri til å få fart på de gjøremålene som er viktigst for deg.

Står bedre

Med dette har jeg ikke løst bompengeproblematikken eller lillebror sitt ønske om å snike seg til ekstra skjermtid. Men jeg står bedre i situasjonen, jeg slipper unna det verste stresset og jeg klarer å agere ut i fra vennlighet istedenfor stress og negative tanker.

Det er ingen andres oppgave å gjøre deg tilfreds eller lykkelig – det kan du bare gjøre selv. Se inn. Aksepter. Gi deg selv en klapp på skulderen og legg inn jevnlig mentale treningstider. Og – ja – det vil innebære at du aksepterer noe «nedetid» fra å være digitalt pålogget. Pust inn og pust ut – så lett og så vanskelig.

«Det er spesielt utfordrende å ha en ikkedømmende holdning – når bomringdiskusjoner raser i avisene og sosiale medier ruller døgnet rundt med mer eller mindre aktuelle oppdateringer.»

Sissel Leire

CLOSE
To everything



Mekjarvik offshore-terminal får snart hele 500 meter dypvannskai!

Vi forlenger kaien med 100 meter for å møte etterspørselen i området. 1. januar 2019 kan vi by på hele 500 meter sammenhengende dypvannskai.

Offshoreterminalen byr på kaidybder på 15 og 20 meter, 200 t pullerter, roro-rampe, kran, vann, strøm og LNG-fylling, i tillegg til flere etablerte maritime serviceaktører i området.

For kaibestilling: 51 50 12 01 / havnevakt@stavanger.havn.no

Deepwater and Offshore Terminal Mekjarvik



stavangerhavn.no

RISAVIKA

MEKJARVIK

STAVANGER



Full strid om kommunedelplan

Det er full strid om deler av kommunedelplanen for Sandnes – både innad i kommunen, mellom fylke og kommune, og mellom partier på kommune- og fylkesnivå.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Høringsfristen er nå ute, men fylket har vedtatt å fremme en rekke innsigelser både til plankart og bestemmelser. Innsigelsene går i første rekke på at deler av planen er i strid med regionalplanen både når det gjelder reduksjon i transport og arealbruk til bolig, men også til jordvern, grøntareal, friluftsliv og handelsetablering – blant annet.

Det politiske flertallet i Sandnes ønsker å åpne for boliger også utenfor kollektivakser og sentrumssoner – stikk i strid med overordnede arealplaner. Også Senterpartiet er med på kommunelaget. Men da planen ble behandlet i fylkesutvalget i slutten av august, stemte både Arbeiderpartiet og Senterpartiet for å fremme innsigelser mot det partikollegaene i Sandnes har vedtatt.

Lokalsentra

Leder for plankomiteen i Sandnes kommune, Martin Håland (Sp), sier at deler av årsaken er at politikerne i Sandnes ikke kan glemme lokalsentrene i en kommune som over flere tiår har vært gjennom flere kommunesammenslåinger.

Bystyreflertallets ønske om å bygge boliger utenfor sentrumsområdene – og også på andre områder enn forslaget til kommunedelplan legger opp til – omfatter stedene Stokkeland, Brattebø, Auestadmyra, Austrått og Hana-Vatne. Til sammen kan det dreie seg om 2900 boliger.

Godkjent

Det finnes i dag godkjente reguleringsplaner som kan gi 6000 nye boliger i Sandnes i løpet av de neste 22 årene. Det er allerede frigitt utbyggingsområder som kan gi

5100 nye boliger. Selv om Sandnes frem til nå har tatt en høy andel av bolig- og befolkningsveksten i regionen de siste årene, mener administrasjonen at det som allerede er avsatt og regulert vil dekke behovet.

Likevel ønsker politikerne å åpne for nye og andre områder som ligger langt utenfor både sentrum og planlagte kollektivakser i form av bussvei og jernbane.

Lang tid

Martin S. Håland sier dette om hvorfor politikerne ønsker å legge til rette for 2900 nye boliger i fremtiden i de foreslåtte områdene.

– Det tar lang tid å gjøre i stand areal. Dersom vi har en utbyggingstakt på cirka 700 boliger hvert år, vil vi bygge 7000 boliger i løpet av ti år. Erfaringene tilsier at alt som har med kulturminner,

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

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

Velkommen!

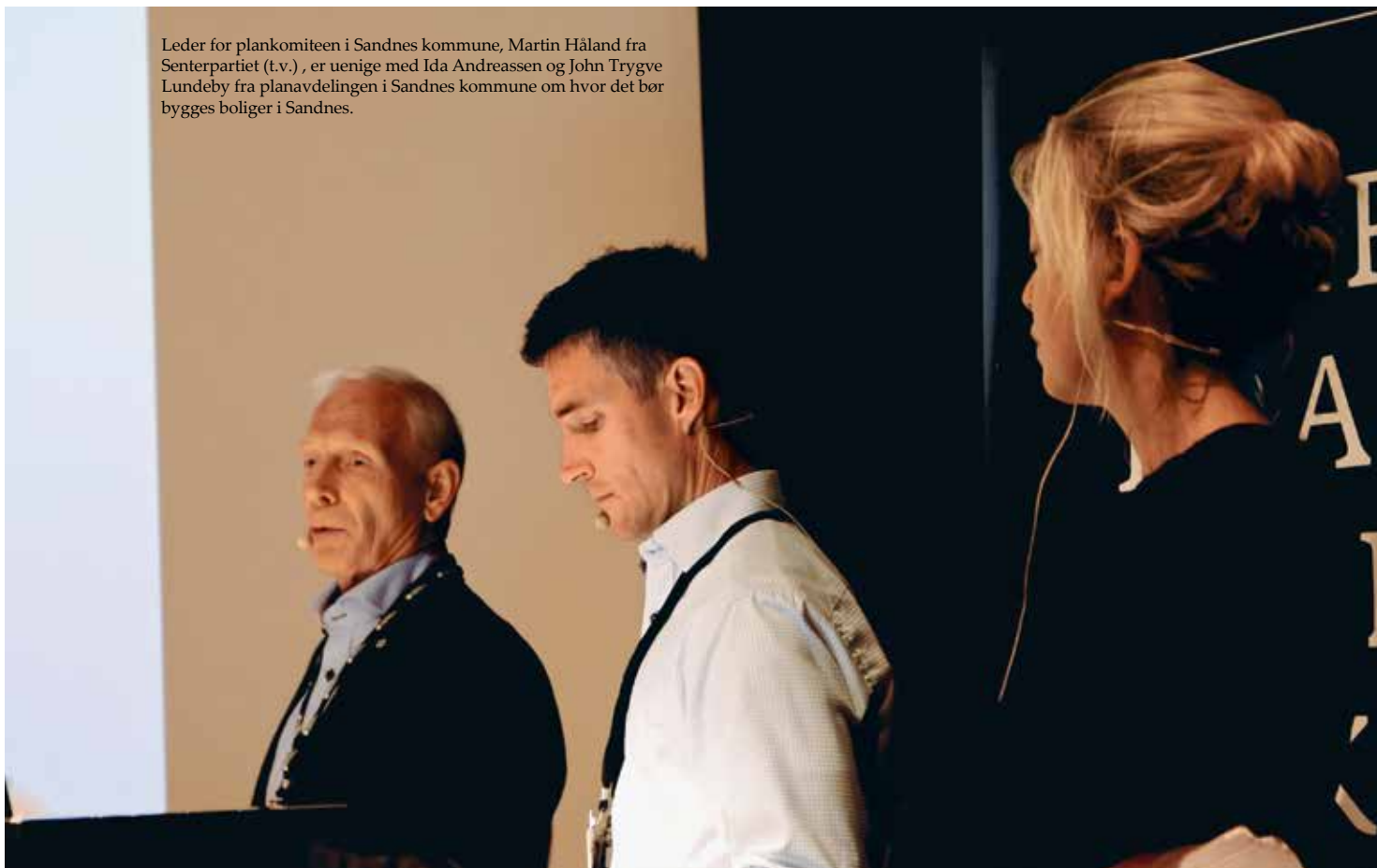
rsmnorge.no



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM

Leder for plankomiteen i Sandnes kommune, Martin Håland fra Senterpartiet (t.v.), er uenige med Ida Andreassen og John Trygve Lundeby fra planavdelingen i Sandnes kommune om hvor det bør bygges boliger i Sandnes.



grøntområder, økologisk mangfold og så videre blir stadig mer utfordrende i forhold til de arealplanene som er tilgjengelige. Derfor tar det lang tid før man får ferdig et område. Dette – sammen med at vi ikke tar for gitt at det er mulig å benytte den boligreserven som ligger i forslaget til kommunedelplan – gjør at politikerne føler et behov for å legge ut nye områder.

Leve videre

Håland viser også til at Sandnes over flere tiår har bygget i, og fra, det som har vært flere kommuner til det som i dag er en samlet kommune.

Alle de tidligere kommunene hadde sine lokalsenter der mennesker både bor, arbeider og handler. Disse lokalsentrene er flertallet i bystyret i Sandnes opptatt av skal leve videre og utvikle seg.

– Da må vi også tilrettelegge for en moderat utvikling i disse ytre bydelene for å kunne ta vare på både den sosiale og tekniske infrastrukturen, sier Håland.

Innsats mot byområdene

Ida Andreassen og John Trygve Lundeby fra planavdelingen i Sandnes kommune redegjorde under Treffpunkt Sandnes i august for forslaget til ny kommuneplan for Sandnes.

– Rådmannen har foreslått å avvente med å legge ut nye områder utenfor byutviklingsaksen fordi vi allerede har 7000 i boligreserve. Vi har ønsket å rette innsatsen mer inn mot de sentrale byområdene, sa Ida Andreassen på møtet.

Intensjonen er å få mer folk til å bo i og nær sentrum. Jo flere man får til å bo i sentrum, jo mer liv og aktivitet genereres i sentrum, fremholdt Andreassen.

– Igjen vil det bidra til økt utvikling både i forhold til næring, kultur og handel. Også derfor er det å prioritere flere boliger i sentrumsområdene en bevisst handling.

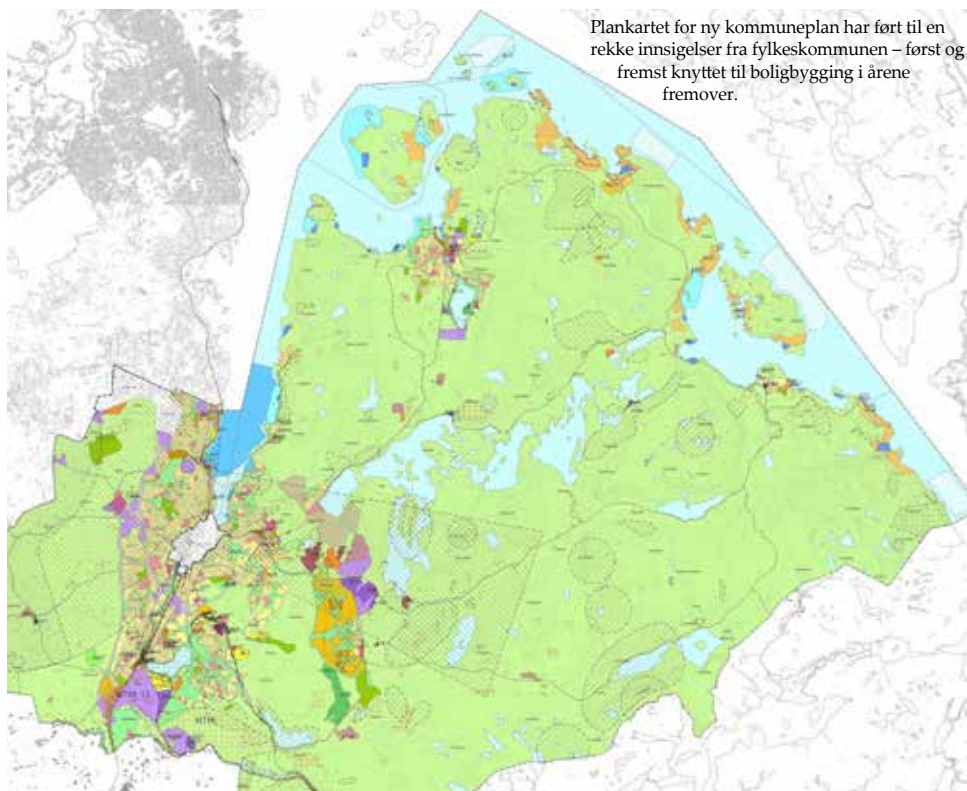
I strid

Også regionalplansjef Christine Haver i Rogaland fylkeskommune har vært svært tydelig på at bystyreflertallets vedtak er i strid med alle gjeldende planer.

Sandnes har sammen med fylket

og kommunene Stavanger, Sola og Randaberg vært med på å forhandle frem en byvekstavtale hvor kommunene blant annet forplikter seg på å legge til rette for at bilandelen går ned og flere bruker kollektivtransport, sykler og går. Derfor ønsker man å legge til rette for boligbygging nær kollektivaksene.

Haver mener vedtaket i Sandnes vil føre til økt biltransport, i strid med gjeldende arealpolitikk.



Plankartet for ny kommuneplan har ført til en rekke innsigelser fra fylkeskommunen – først og fremst knyttet til boligbygging i årene fremover.

Nye toner i Næringslivets hus

Tone Grindland (42) har aldri likt å fiske, men elsker jakten på rikholdige sørlandskrabber. Det har noe med forventninger å gjøre – ikke ulikt det å skifte beite og bevege seg inn i nye farvann.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON

Den nye direktøren i NHO Rogaland har allerede tatt plass på toppen av rektangelet Næringslivets hus i Stavanger sentrum, med kontorvinduer vendt ut mot buss- og taxitrafikk, bank, post, eiendomsaktører, torghandel og cruisebåter i Vågen. Den tidligere næringssjefen i Stavanger kommune har gledet seg til å ta fatt.

– Omstillingsperioden de siste tre årene i regionen har vært knalltøff. Jeg håper i denne jobben å kunne bidra til at fylkets kompetanse sees inn i en større næringssammenheng, og jeg håper også at jeg og NHO Rogaland kan være et samarbeidspunkt og øke samarbeidsgraden mellom bransjer og ulike institusjoner i fylket.

– Er vi for dårlige i dag?

– Nei, men jeg tror potensialet er enda større. Det å sikre arbeidsplasser og verdiskapning er veldig avgjørende.

Mangfoldig

Grindland er født i Bærum, oppvokst i Nordland og i Stavanger, og har også bodd i Søgne noen år av sitt voksne liv. Studenttilværelsen bærer preg av et like stort mangfold både geografisk og tematisk. Hun har tatt statsvitenskap og har en mastergrad i europeisk politikk, studert språk, religion og sang, og tilbrakt studietilværelse både i Sverige, England, USA, Norge og Hellas.

– Reisetringen har nok vært motivert av muligheten til å oppleve kulturer og se nye land, og jeg har kombinert reise med studier. Jeg startet egentlig med sang, men visste hele tiden at det var statsvitenskap jeg ønsket å ta.

Etter endte studier gikk turen til Søgne og arbeid i Røde Kors. Etter fem år i organisasjonen – både som nasjonal

rådgiver, frivillighetskoordinator og prosjektmedarbeider i «På flukt» – gikk turen videre til Greater Stavanger og jobben som prosjektleder ved Stavanger-regionens europakontor og senere med innovasjon og forskning.

Handelsavtaler

– For meg har det betydd mye å få lov til å jobbe med europeisk politikk fordi veldig mange av premissene for det norske samfunnet legges i de diskusjonene som finner sted i Brussel.

– For mye?

– Nei, men vi må være mer oppmerksom på det. EØS-avtalen består av mange og sytti avtaler mellom Norge og EU. Bare det å skulle reforhandle dette er noe jeg er redd for. 70-80 prosent av norsk eksport og import er til og fra EU, og markedet er i høy grad knyttet til Storbritannia. Med Brexit er dette skumle saker. Handelsavtaler står under press, og jeg er veldig urolig for det å begynne å rokke med handelsbalanser. Konsekvensene kan være dramatiske for hele vårt fundament som velferdsstat, sysselsetting og muligheten bedriftene våre har for å operere på det globale markedet. Dette er noe vi må debattere og belyse både i valgkamp og den generelle samfunnsdebatten, uten at det blir en debatt for og mot EU.

TONE GRINDLAND

- » Alder: 42 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, tre barn og to bonusbarn
- » Aktuell: Ny direktør i NHO Rogaland

Den nye NHO-sjefen tilbrakte tre år på videregående skole på Kongsgård før hun reiste ut i verden for å studere og oppleve nye land og kulturer.



Planer

Grindland starter også i jobben som direktør i NHO Rogaland samtidig med at en rekke regionale og lokale planer er sluttbehandlingen og venter på politiske avgjørelser. Planer som også får stor betydning for næringslivet, og NHO sine medlemsbedrifter.

– Planprosessene er enormt viktige å holde tak i og å gi innspill på. Der kan næringsaktører gjøre en forskjell fordi vi beveger oss på ulike forvaltningsnivå, lokalt, regionalt eller nasjonalt. For næringslivet er forutsigbare rammevilkår et av de planleggingsfundamentene som må være til stede. Mange av disse planene handler også om infrastruktur, noe som er svært viktig for næringslivet enten det dreier seg om sjø, persontrafikk til og fra jobb eller godstrafikk inn i urbane områder.

Kompleks

En kompleks kommunestruktur er i seg selv kompliserende i et planarbeid som skal legge til rette for næringsutvikling, mener Grindland.

– Næringslivet trenger framoverlente offentlige etater, også i forhold til innkjøp og anbudsrunder. Dynamikken mellom det offentlige og næringslivet er viktig. Jeg opplever at vi har politikere i hele fylket

som er opptatt av næringsutvikling og som ser og forstår den verdiskapningen næringslivet står for og dermed også næringslivet som premissgiver for økonomien i offentlig sektor.

– Opplever du at byråkratiet gjør det samme?

– Ja, men det er nok noe bedriftene i de enkelte områdene kjenner mer på enn det jeg gjør. Og om det ikke er slik, vil jeg faktisk insistere på at det skal bli sånn. Dette samspillet er veldig viktig.

Fordel og ulempe

Grindland har hatt jobber ved siden av skole og utdanning så lenge hun kan huske. Hun ramser opp jordbærplukking, vasking og telefonsalg, detaljhandel, administrasjonsjobber og ulike stillinger knyttet til turisme i Spania. Hun tilhører imidlertid ikke én spesifikk næringsbransje, noe hun verken ser som en fordel eller ulempe i den jobben hun har tatt fatt på.

– Det jeg kan er næringsutvikling og å legge til rette for å få noe i gang, men jeg hører egentlig ikke hjemme i noen av leirene. Jeg tror det kan være en fordel. Ulempen kan være at det med å sikre troverdighet, er noe jeg i større grad må bevisse.

– Med bakgrunn som byråkrat og

næringssjef i Stavanger kommune vil du kanskje oppleve å møte deg selv i døren som NHO-direktør?

– Jeg tror at mange som bytter jobb også må bytte briller. Jeg jobber med samme tematikk, men fra en annen vinkel. For meg betyr det mye at NHO er en nasjonal organisasjon. Det betyr at en ekstra ressurs, og en påvirkningsmulighet som er nasjonalt forankret. Det bør også være interessant for denne regionen å bruke NHO som kanal til nasjonal politikkpåvirkning.

Verdier

– Ser du åpenbare saker allerede nå der du i din nye rolle må ha en annen oppfatning enn det du hadde som næringssjef?

– Når man flytter på seg, bytter man også visjoner og verdier. NHO sine verdier er noe jeg brenner sterkt for, og det var også noe av årsaken til at jeg ville flytte på meg.

– Oppfattet du noen gang næringsorganisasjoner som NHO eller Næringsforeningen som motpart i rollen som næringssjef?

– Nei, egentlig ikke. Jeg opplevde et godt samarbeid. Det er også en av styrkene i dette fylket at man har de strukturene for å samarbeide.

– Noen mener at næringslivet kan ha for stor innflytelse og makt?

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



FREDHEIMARENA
KONFERANSESENTER

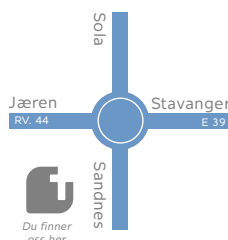
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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



«Jeg tror at mange som bytter jobb også må bytte
briller. Jeg jobber med samme tematikk, men fra en
annen vinkel.»

Tone Grindland

– Jeg mener ikke det. Jeg oppfatter at samarbeidet og samspillet mellom ulike aktører – akademia inkludert – er veldig godt. Vi har ulikt ståsted, men alle har også sine talerør.

Besøk

Grindland kommer ikke til å gro fast på kontoret i toppetasjen i Næringslivets hus i sentrum av Stavanger.

– Jeg kommer til å være mye ute, og ukentlig avlegge flere bedrifter besøk i lang tid fremover. Det å være tett på bedriftene er nødvendig. NHO sin primære oppgave er å sikre at bedriftene er lønnsomme, sikre

verdiskapning og konkurransekraft. Det kan vi gjøre gjennom politikkpåvirkning og rammebetingelser. Kompetanseløpet er også viktig. Å sikre at unge får lærlingeplasser, og at vi har utdanninger som er relevante for næringslivet. Det er kanskje særlig viktig i denne regionen med den omstillingsprosessen vi har vært og er inne i.

Det betyr travle dager i tiden fremover, men forhåpentligvis ikke travlere enn at hun fortsatt får tid til å dyrke andre interesser i livet.

Sang og krabbe

– Jeg har alltid vært opptatt av sang, og synger både i grupper og kor. Det er fint å kunne dyrke en slik hobby.

– Da får vi kanskje oppleve en syngende

NHO-sjef som åpner det neste Solamøtet?
– Nei, helt sikkert ikke. Jeg synger aldri på jobb.

– Hva rekker du ellers?

– Jeg har tre barn og to bonusbarn.

Når jeg ikke er sammen med storfamilien, prøver jeg også å få tid til yoga og trene litt. Og så liker jeg å tilbringe tid på familiens hytte i Søgne. Familien kommer derfra, og jeg er femtegenerasjon på ferieplassen.

– Som femtegenerasjon sørlending er du også blant dem som fisker makrell på sommeren?

– Nei, jeg har ikke tålmodighet til å fiske. Derimot liker jeg teiner, spesielt nå på høsten. Da begynner det å bli god mat i krabben. Jeg har fisket krabbe siden jeg var liten, og trekker alltid teiner med like stor forventning. Fisking blir for langsomt ...



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





BROADWAY LOUNGE STOL

Broadway lounge stol produseres av Eikund på Hellvik i Eigersund. Selskapet ble stiftet i 2016 med utgangspunkt i; «hvorfor kan ikke vi gjøre det samme danskene har gjort i alle år» – nemlig produsere og selge designklassikere. Selskapets navn er hentet fra Eigerøya, like utenfor Eigersund. Eigerøyas gammelnorske navn var Eikund, omtalt i «Heimskringla» fra 1230 – og sikter til den opprinnelige eikeskogen på øya. Siden oppstarten har Eikund vært på jakt etter norske designikoner. Det har ikke bare handlet om å starte et selskap, men også et forsøk på å markere genialiteten i Norges langvarige designhistorie for hele verden. På kundelista står allerede store og eksklusive hoteller, Utenriksdepartementet, Den norske kirke med flere.

Med sine karakteristikk har stolen Broadway funnet sin plass blant norske designikoner. Den vant gullmedalje på håndverksmessen «So Wohnt Europa» i München i 1959. Designeren Torbjørn Afdal ble uteksaminert fra Statens håndverks- og kunstindustriskole (SHKS) i 1946 og arbeidet hele sin karriere for det legendariske Tegnekontoret Bruksbo. Han designet stolen i 1958 med ekstrem oppmerksomhet på detaljer, noe du blant annet kan se på overgangen mellom ben og armlener.



Kjetil Bøe og Pål Higson i garderoben i DNB Arena foran en ny sesong.

Best på det meste

Knappt noen bedrift kan vise til større suksess på flere områder de senere årene. I Oilers handler det ikke bare om sportslig suksess, økonomiske resultater og moderne fasilitetert, men også om verdier og et aktivt samfunnsengasjement.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Når sportssjef Pål Higson og daglig leder Kjetil Bøe i Oilers sammen åpner dørene for en ny sesong i DNB Arena 13. september og høstens første hjemmekamp, dreier det seg ikke bare om en enkelt ishockeykamp og seier. De har også et ønske om å gi publikum en total opplevelse – en opplevelse som til syvende og sist er avgjørende både for driften, investeringer og resultatregnskapet.

Det har gått noen år siden Oilers bare var en idrettsklubb. I dag fremstår regionens hockeystolthet som et konsern bestående av flere aksjeselskap, men hvor alle ansatte jobber tett sammen i samme organisasjon.

Stavanger Oilers AS er det opprinnelige driftsselskapet som Tore Christiansen etablerte i 2004. Selskapet driver hockeyklubben og eier de kommersielle rettighetene, inkludert all sponsorvirksomhet. Alle ansettelser ligger også i driftsselskapet.

Grunnlaget

– Den gang var det veldig viktig å få et aksjeselskap som kunne tenke langsiktig, med et styre basert på aksjonærer og med vilje til å investere i fremtidig kapital. Det var også grunnlaget for å kunne starte prosessen med å planlegge ny arena og jobbe med en langsiktig modell som gjorde at idrettsklubben kunne leve sitt liv og hadde en økonomisk garanti i aksjeselskapet, sier Pål Higson.

I løpet av de siste fjorten årene har omsetningen totalt økt fra 5-6 millioner kroner til over 100 millioner. Mye av årsaken skyldes DNB Arena som ble åpnet 6. oktober 2012, med en kapasitet på 4250 tilskuere på ishockeykampene og 5500 ved konserter.

– Arenaen kunne ikke klart seg uten den sportslige delen, og omvendt. Dette henger sammen, sier Kjetil Bøe.

– Hva hadde Oilers vært i dag uten DNB Arena?

– Vi hadde antakelig ikke eksistert, i hvert fall ikke i den formen man ser i dag. I alle årene fra vi etablerte oss i toppserien og frem til DNB Arena sto klar, var finansieringen av laget fra aksjonærene basert på at vi skulle komme til et punkt hvor vi hadde rammevilkår der driften var bærekraftig. Det var den ikke i de første årene. Vi drev med et styrt økonomisk underskudd for både å kunne styrke produktet, investere og bygge opp laget, og å nå målet om en ny arena og skape et attraktivt og sterkt produkt som vi kunne selge. Det har vi klart, sier Higson.

Suksess

Etter at DNB Arena ble tatt i bruk, har Oilers vært Norges suverent beste ishockeylag med en rekke serie- og norgesmesterskap. Klubben har også kunnet vise til økonomiske resultater som de fleste andre idrettslag bare drømmer om.

«Ishockey er vår kjernevirksomhet. Det er veldig få bedrifter i verden som kan leve uten å være gode på kjernevirksomheten.»

Pål Higson

Inntektene basert på den sportslige virksomheten, hvor sponsorkontrakter utgjør en høy andel, utgjør i dag 80 prosent av inntektsgrunnlaget.

– Når man blir sponsor i Oilers, får man også tilgang til andre biprodukter som konserter og events, sier Bøe.

– Hvor ligger det økonomiske vekstpotensialet i årene fremover?

– Det er en større vekstmulighet i all annen virksomhet enn den rent sportslige. Men relativt sett vil alltid inntektene fra ishockey være den største her på huset. Vi ønsker selvfølgelig å bruke huset så aktivt som mulig for å skaffe andre inntektskilder, men har et enormt fokus på både å vedlikeholde produktet og forbedre det og sørge for at det kommer folk på de tretti kampene vi spiller på arenaen hvert år, sier Higson.

Litt å gå på

– Hvor stort er potensialet i forhold til events i DNB Arena?

– Vi arrangerer i dag cirka femti events i løpet av et år. Tretti av disse er ishockeykamper. Det er en del å ta av i den andre enden, men samtidig skal vi levere et daglig produkt og vi bruker også hallen til trening og treningsfasiliteter. Vi har litt å gå på, men hver gang man skal arrangere andre ting blir det vanskeligere å drive kjerneproduktet, sier Bøe.

– Samtidig består heller ikke potensialet bare av vår evne til å åpne dørene. Det er begrenset hvor mange events med 4000 til 5000 tilskuere man kan arrangere med det befolkningsgrunnlaget som finnes i vår region, sier Higson.

– Tenker dere nye forretningsområder?

– Det gjør vi hele tiden. I februar



– Arenaen kunne ikke klart seg uten den sportslige delen, og omvendt. Dette henger sammen, sier Kjetil Bøe og Pål Higson.

arrangerer vi blant annet noe som heter Blue Planet, en filmvisning av naturfilmer som er lydsatt av symfoniorkester. Også innenfor sport har vi mange tanker og ideer. Men for å rigge om, og få alt på plass må vi ha minst 3000 til 5000 tilskuere for at økonomien skal gå rundt, sier Bøe.

Kjernevirksomhet

– Hvor avgjørende er den sportslige suksessen for forretningsvirksomheten?

– Ishockey er vår kjernevirksomhet. Det er veldig få bedrifter i verden som kan leve uten å være gode på kjernevirksomheten. Det å arrangere ishockeykamper er mer enn bare det å vinne kampen, det er også opplevelsen. Vår jobb er å skape nok verdi for dem som kommer, slik at man er villig til å bruke tid og penger på opplevelsen og har lyst til å komme tilbake. Vi er avhengige av å være gode både til å spille ishockey og på å gjennomføre arrangementet. Over tid må vi være gode på alt, både for å vokse og for å opprettholde inntektssiden, sier Higson.

– Hva har dere gjort som Viking ikke har klart?

– Det er et vanskelig spørsmål. Vi har aldri målt oss mot Viking, men mot oss selv og andre i samme bransje. Vi er nok delvis i konkurranse med Viking på sponsormarkedet, samtidig tror jeg

sponsormarkedet i Stavanger-regionen er ganske stort. Det som har vært viktig for oss er hvordan vi har kunnet bygge vår merkevare. Så har vi også hatt sportslig suksess, som definitivt er avgjørende for opplevelsen av tilhørigheten og stolthet av produktet Stavanger Oilers. I tillegg har det vært viktig oss å bygge klubbens identitet gjennom verdier og jobbe aktivt med samfunnsengasjementet. Det er mange sider ved det å skulle lykkes, sier Higson.

– Man må heller ikke glemme at vi har suksess om det kommer 4000 på kampene våre. Det vil Viking oppleve som nesten tomt. Vi spiller tretti hjemmekamper, de spiller femten. Det er litt andre måleparametere på suksess. I tillegg driver vi en helt annen idrett, vi er innendørs hvor det også er enklere å legge inn underholdningselementer – blant annet, sier Bøe.

Samfunnsengasjement

Oilers driver en rekke prosjekter knyttet til samfunnsengasjement, gjennom alt fra veldedighetsfond, tilbud til hockeyspillere med spesielle tilretteleggingsbehov, forebyggende arbeid mot seksuelle overgrep, kampen mot kreft og holdninger til alkohol og rus i ungdomsmiljøer.

– Vi tror dette er en veldig viktig faktor, og har også stort fokus på dette arbeidet.

Det å bry seg om dem som ikke har det like enkelt er viktig for at vi faktisk lykkes. Det har noe med identitet og måten man ter seg på – også sammen når man er på jobb. Det å ha beina solid plantet på bakken, bidrar til å få justert verdensbildet noe, sier Higson.

– Jeg tror også at det samfunnsengasjementet vi bruker mye energi og krefter på, gjør at folk har lyst til å identifisere seg med oss. Det at sykehuset eksempelvis bruker sin losje aktivt inn både mot pårørende og pasienter gir mange en hverdagsopplevelse som kan bety veldig mye, sier Bøe.

STAVANGER OILERS

- » Etablert: 2000
- » Forretningsområde: Ishockeyklubb som også driver med events, arrangement og utleie, og som i tillegg er engasjert i flere samfunnsnyttige prosjekter.
- » Omsetning: Om lag 100 millioner kroner.
- » Internett: oilers.no

ESCAPE
TRAVEL

Machu Picchu / Påskeøya / Amazonas /
Galápagos / Copacabana / Antarktis / Andesfjellene

SØR-AMERIKA

Mange drømmer om å reise til Machu Picchu i Peru, men visste du at man lett kan kombinere Inkaenes spektakulære by med andre eventyrlige reisemål i Sør-Amerika? Du bestemmer hvor og når du vil reise, vi tilrettelegger hele turen for deg.

Vi har mer enn 20 års erfaring med skreddersøm av reiser, og kjenner hotellene, flyselskapene, restaurantene og ikke minst de store reiseopplevelsene.

Les mer på escape.no/skreddersom

Eli-Ann Nerhagen
eli-ann@escape.no



Hege Grue
hege@escape.no

ESCAPE TRAVEL AS / tlf. 51 52 71 40 / post@escape.no

ESCAPE.NO

Tor Andreas Svanes og Børge
Hetland i Navtor viser fram
deres digitale kartløsning.



Viser verdens skip veien til sjøs

70 prosent av offshoreflåten, 40 prosent av verdens cruiseflåte og rundt 15 prosent av verdens handelsflåte får sine elektroniske kart fra Navtor i Egersund. – Vi er verdens største leverandør av digitale navigasjonsdata til kommersielle skip, forteller administrerende direktør Tor Andreas Svanes.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Det er ingenting prangende med lokalene til Navtor. De holder til i Havnegården i Egersund, et steinkast unna torget og handelsgatene i sentrum. Sjøen er nærmeste nabo, og vitner om selskapets maritime tilhørighet. For uten nærheten til sjøen, framstår Navtor først og fremst som en hardtarbeidende ingeniørvirksomhet. Og dyktige. Faktisk så dyktige at de kan betegne seg som markedsledere. I verden.

– Vi var heldig på den måten at vi ikke hadde noen historie med trykte, analoge kart. Vi startet helt fra scratch som et digitalt selskap, mens våre konkurrenter har sin historie fra gammel distribusjon av papirkart. Vi tok steget direkte inn i den digitale verden. Det betyr at vi har gått fortere fram og vært tidligere ute med nye løsninger enn de andre aktørene på markedet. Det har vært og er fortsatt styrken vår, sier Svanes.

Navtor ble etablert så sent som i 2011. Men historien til selskapet er betydelig eldre enn det. Utgangspunktet var legendariske Robertson Radio Elektro, som startet med produksjon av radiosendere og radiomottakere i Egersund rett etter andre verdenskrig. Ut av kompetansemiljøet rundt Robertson oppsto selskapet C-Map på 90-tallet. C-Map var pionerer innenfor digitale maritime kart. I 2007 ble dette selskapet

kjøpt opp av amerikanske og Boeing-eide Jeppesen. Men Jeppesen ville satse annerledes og mer i retning av hardware og instrumenter.

– Dermed sluttet noen av oss gründere fra C-Map i Jeppesen og startet for oss selv igjen. Vi etablerte Navtor med Smedvig som største aksjonær. Jeppesen selger ikke lenger kart, men vi samarbeider med dem og leverer programvare til teknisk utstyr som de produserer, forteller Svanes.

Alltid oppdatert

Kartene som Navtor selger og distribuerer, såkalte ENC (Electronic Navigational Charts), lages av myndighetene over hele verden. På samme måte som analoge sjøkart på papir, er dette juridiske dokumenter som yrkesflåten og fartøy over en viss størrelse er pliktige å ha en oppdatert versjon av til en hver tid. ENC-ene redigeres i gitte målestokker, akkurat som et papirkart. De offisielle elektroniske sjøkartene er bundet av strenge krav til presentasjon av data og varierer lite på tvers av landegrensene.

– Vi får våre kart fra Primar i Stavanger, som eies av Kartverket, og fra United Kingdom Hydrographic Office. De dekker hele verden. Heldigvis slipper vi å ha direkteavtaler med alle verdens myndigheter og sjøkartverk, sier Svanes.

Sentralt i Navtors systemer er deres såkalte ECDIS-kjerne (Electronic Chart Display and Information System), en utviklerprogramvare som muliggjør helautomatisk distribusjon av de digitale kartene over internett, direkte inn i ECDIS-kompatible navigasjonssystemer.

– Tidligere måtte et skip i handelsflåten ha mellom 600 og 800 kart om bord, i tillegg til ulike publikasjoner. Disse ble oppdatert kontinuerlig med ny informasjon, og alle var pliktige til å ha siste versjon. Det var et enormt arbeid for rederiene å sørge for at alle deres skip til en hver tid hadde oppdaterte kart. Med vår løsning skjer alt nå heldigitalt og automatisk, ferdig distribuert til hver enkelt skips kartsystem, forteller Svanes.

Hele verdens flåte

Navtor har utviklet en komplett pakke de har kalt e-Navigation Suite. Den består av løsninger for kartdistribusjon,

«Målet vårt er å tilby all informasjon som er relevant når skip planlegger sin segle rute.»

Tor Andreas Svanes

ruteplanlegging, informasjon om vær og andre fartøy.

– Vi leverer nå værdata og værvarsling gjennom vårt system for ruteplanlegging. Vi kan også gi brukerne våre oppdaterte varsler om krigssoner og farvann der pirater er aktive. Målet vårt er å tilby all informasjon som er relevant når skip planlegger sin segle rute. God planlegging er viktig for skip, både med tanke på sikkerhet og økonomi, påpeker Svanes.

For å kunne være en totalleverandør, har de også kjøpt opp den svenske produsenten av papirkart og maritime publikasjoner, Nautic AB.

– Men utgangspunktet vårt er altså vår teknologi, en disruptiv løsning som endret hele måten bransjen tenkte distribusjonen av kart og informasjon. Mange av våre konkurrenter kommer nå etter, så det er helt avgjørende for oss å ligge i front, påpeker Svanes.

Navtor sitter nå på enorme mengder posisjonsdata fra hele verdens kommersielle skipsflåte, rundt 60.000 skip. Det er snakk om såkalte AIS-data, Automatic Identification System.

– Det er mange aktører som har AIS-data, og som kan vise live oppdatert informasjon over hvor skip befinner seg, omtrent som Flightradar for flytrafikken. Men deres AIS-informasjon er kun tilgjengelig når skipene befinner seg i nærheten av land. Gjennom vårt system, som er installert om bord på flere tusen skip, får vi posisjonsdata også når skipene segler langt fra land. Og ikke bare de skipene som har vårt utstyr, men også alle andre skip som er i nærheten av disse. Dette er informasjon vi er alene om, forklarer Svanes, og fortsetter:

– Vi leverer denne informasjonen til våre kunder, slik at de kan ha oversikt over hvor

flåten deres er til en hver tid, og hvor de var på et gitt tidspunkt. Men dette er data som vi ser et stort potensiale i å utvikle videre, uten at vi har avgjort retningen, sier Svanes.

Betydelig vekst

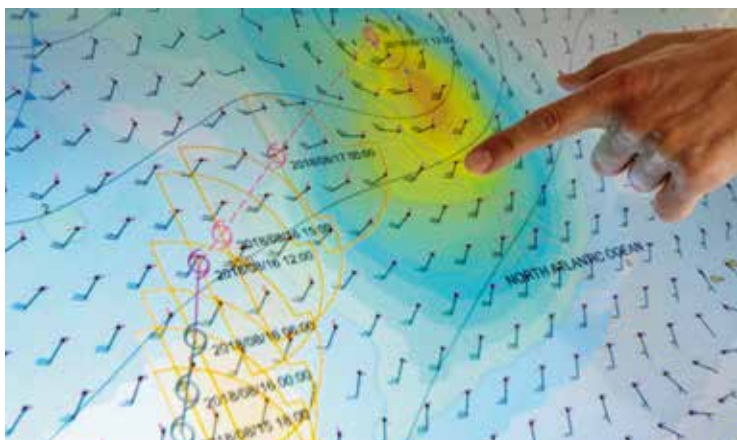
Navtor omsatte for vel 2,5 millioner kroner i 2012, det første hele året de var i drift. Året etter steg dette til nærmere 10 millioner kroner, mens de i 2017 bikket 140 millioner kroner. Antallet ansatte er nå tett på 70, fordelt på 34 i Norge, de fleste av disse i Egersund, ti i Russland, ti i Sverige, fire i Singapore, tre i Japan, tre i England og én i USA.

– I Russland driver vi programutvikling, i Sverige produksjon av papirkart og bøker, mens vi i de andre landene har ressurser knyttet til salg og salgssøtte, forteller Svanes.

Navtor har hatt viktig drahjelp av Den internasjonale skipsfartsorganisasjonen, FNs sjosikkerhetsorganisasjon. De bestemte tilbake i 2012 at rundt 30.000 skip i verdens handelsflåte måtte innføre elektroniske kart om bord innen utgangen av 2018. Når Svanes skal forklare Navtors suksess og evne til å være først ute i å tilpasse seg dette markedet, vender han tilbake til arven etter Robertson.

– Med utgangspunkt i Robertson er det bygget opp et maritimt elektroteknisk miljø her i Egersund som nå består av en rekke selskaper. Vi har greid å utvikle og rekrutterer til dette miljøet, som i dag teller et sted mellom 200 og 250 ansatte. Dermed er Egersund en ganske så unik plass innenfor alt som handler om elektroniske kart, navigasjon, utstyr og teknologi til maritim industri, sier Svanes.

Han er også optimist med tanke på fremtiden, både til Navtor og de andre maritime teknologiselskapene i Egersund.



Navtor tilbyr også værdata og informasjon om krigssoner og farvann med pirataktivitet til sine kartkunder, slik at alt kan presenteres i én og samme navigasjonsløsning.

NAVTOR

- » Etablert: 2011
- » Administrerende direktør: Tor Andreas Svanes
- » Eiere: Smedvig Capital (83 prosent) og ansatte
- » Forretningsområde: Digitale sjøkart
- » Hovedkontor: Egersund
- » Antall ansatte: 67 (34 i Norge)
- » Omsetning: 142 millioner kroner (2017)
- » Internett: navtor.com



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen

FOR
- mot køen,
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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

BEWELL KLINIKKEN

Beliggenhet: Sandnes Kvadrat/Bystasjonen
Kontaktperson: 45 00 00 82, post@be-well.no
Web: be-well.no

BeWell er din klinikk for helse, velvære og kosmetisk medisin, og du finner dem på Kvadrat i 2. etasje. og på Bystasjonen Sandnes sentrum i 3. etasje. BeWell tilbyr behandlinger utført av profesjonelt helsefaglig personell som ønsker å gi deg det beste.



IMPLEMENTE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Endre Lima Løvås, 91323443,
endre@implemente.no
Web: implemente.no

ImplementE implementerer endringer med entusiasme, engasjement og eierskap! De trengs fordi de færreste endringsprosjekter, omorganiseringer og for den saks skyld strategiske planer, leverer etter intensjonen. Det mangler ikke på planer, men på implementering. Det vil ImplementE gjøre noe med! ImplementE er erfarne konsulenter som hjelper deg å realisere dine planer. ImplementE har jobbet med endringsprosjekter både som executives og som konsulenter i mange år rundt om i verden. ImplementE vil inspirere og gi toppledergrupper verktøy for å bedre styre den menneskelige siden av endring.



SCHENCK PROCESS NORGE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ann Helen Lea, 51602209,
pno_sales@schenckprocess.com
Web: schenckprocess.com

Schenck Process is the global technology and market leader in applied measuring technology. Schenck Process make processes work in all areas of industry throughout the world. For Schenck Process that means improving their customer processes in terms of reliability, efficiency, and accuracy. Combining outstanding equipment and extensive process knowledge, Schenck Process develop and manufacture innovative solutions for weighing, feeding, conveying, screening, automation, and air filtration applications. Schenck Process focus on the needs of our customers and support them through the whole lifecycle of a product.



BØGH HAFSØ BILFORRETNING AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Jørgen Larshus, 51461700, Jorgen.Larshus@egersund.toyota.no
Web: egersund.toyota.no

Bøgh Hafsø Bilforretning ble stiftet i 1952 og kunne i 2012 feire 60-årsjubileum. Firmaet har vært en familiebedrift i alle år, og det er nå 4. generasjon som eier firmaet. Det første oppdraget for firmaet var å bygge opp igjen hjullasteren til Egerøy Sildoljefabrikk. Dette oppdraget dannet grunnlaget for videre eksistens og er å regne som det viktigste kjøretøyet i Bøgh Hafsø Bilforretning sin historie. Etter noen år med salg av forskjellige bilmerker inngikk firmaet i 1978 en avtale om å selge Toyota. Toyota har vært en god samarbeidspartner gjennom alle disse årene og Bøgh Hafsø Bilforretning er stolte av og kunne vise til en førsteplass som det mest solgte bilmerket i sitt distrikt sammenhengende siden 1999.



CONSULT1 AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torbjørn Øgreid Coll
Web: consult1.no

Consult1 besørger uavhengige prosjektadministrative tjenester innen bygg og anlegg. Bedriften har bred tverrfaglig kompetanse og kunnskap innen alle fagfelt, og besitter derfor de beste forutsetninger for å administrere alle faser i ditt prosjekt. Consult1 bistår fra idé, tanke og visjon, til siste spadestik og mot videre forvaltning og drift av prosjektet. Bedriften samordner og koordinerer alle ledd i planleggingsprosessen og bistår med prosjektutvikling, privat og offentlig anskaffelse, evaluering og kontrahering.



EGERSUND CHOKOLADEFABRIK & CO

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Hedda Tengs, 95 43 06 69,
hedda@ecf.no
Web: ecf.no

Hele konseptet «Egersund Chokoladefabrik & Co» startet som en idé, en drøm, en slags film der vi så for oss at bestyrerinden spilte hovedrollen i driften av en sjokoladefabrikk med butikkutsalg i den gamle bydelen Hauen i Egersund sentrum. Det handlet om «den gode følelsen». Å komme hit skal gjøre noe med deg. Den eventyrlige opplevelsen. Egersund Chokoladefabrikk tilbyr kurs, teambuilding og skreddersyr aktiviteter til de fleste anledninger.



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.

91

TAKK

TIL ONS, STAVANGER FORUM
OG UTSTILLERE

Bitmap har hatt gleden av å levere 91 oppdrag i form av stands,
utsmykning, film, foto og åpningsshow til ONS 2018.
Vi er stolte (...og litt slitne), men veldig klar for ONS 2020.

BITMAP*
MULTIVISUAL

51 84 92 30 | post@bitmap.no | www.bitmap.no



Mer kreativitet og energi

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Vi kan gjøre opp status for nok en ONS. Den ble ikke den største målt i antall besøkende, men den ble kanskje den beste i innhold, kvalitet og aktualitet. Stavanger er blitt et komplett og kreativt møtested for alle som driver med energi og som forstår at verden fortsatt trenger energi, basert på et mangfold av kilder og bedre løsninger.

ONS begynte i 1974 som Offshore North Sea, den gang entydig rettet mot leting etter olje. Lukten av olje fikk oss på sporet av en utvikling som totalt forandret vårt lille land. Deretter definerte vi ONS som Offshore Northern Seas; favnet geografisk bredere og tok med oss den viktige og verdifulle gassen. Nå er det bare ONS; et globalt varemerke som borger for at man får mye igjen for å møte opp i Stavanger den siste uken i august, annethvert år. I mellomtiden gjør vi alt det vi sier at vi skal gjøre og strekker oss etter grensesprengende perspektiver som ONS har vært flinke til å peke på og utfordre til.

1958 slo vårt fremste fagmiljø fast at vi kunne se bort fra muligheten for å finne olje i de norske havområdene. 60 år senere er det for mange nordmenn blitt et problem at vi har funnet for mye.

Svingstang mellom ytterpunkter

Norges oljehistorie er en svingstang mellom ytterpunkter, men mellom ytterpunktene ligger det en utvikling som har ført til en svimlende rikdom. Men i den rikdommen vi i utgangspunktet ikke trodde fantes, ligger det også problemer. Oljens positive virkninger for samfunn og økonomi overskygges i dag i stor grad av det som oppfattes som økende problemer; for mye regn eller for mye tørke. Mange mennesker føler frykt og en ny generasjon politikere vil ha noe nytt. Å bli kalt klimafornekter i dagens samfunn er blitt et skjellsord.

I vår oljehistorie har tvilen egentlig vært sterkere enn troen. Uttalelsen fra Norges geologiske undersøkelse (NGU) i 1958 var et hastverksarbeid som bygget på vurdering av en sterkt avgrenset del av de norske havområdene, som allerede den gang var store, men som underveis er blitt betydelig utvidet som følge av internasjonale avtaler om havrett. NGU hadde bare foretatt undersøkelser av de kystnære områdene i forkant at den første FN-konferansen om havets folkerett som ble avholdt i Genève.

Når vi i år kan se tilbake på de 60 år som er gått siden NGU kom med sitt berømte utsagn, er det først og fremst den faglige feilvurderingen som springer oss i øynene. Men NGU og hele det geologiske fagmiljøet kom raskt på banen og har gitt avgjørende bidrag til det som ble utviklingen.

En bekreftelse

Norge er i dag ikke bare blant verdens fremste olje- og gassnasjoner, men vi er også en energinasjon med stor kapasitet og høy anerkjennelse. Årets ONS i Stavanger ble til fulle en bekreftelse av dette.

Årets ONS i Stavanger er historie, men historien fortsetter, til nye høydedrag. Etter å ha opplevd samtlige arrangementer fra starten av, har man et visst sammenligningsgrunnlag. I NRKs morgensending fra messeområdet ble jeg spurt om forskjellene fra den første til årets ONS. Jeg tenkte raskt for å finne et bilde som folk kunne relatere seg til, og kom i øyeblikket ikke på annet enn dette: Det er som en liten guttehytte ved siden av Det Hvite Hus. Det har vært en fantastisk reise i energi, teknologi, verdiskaping og erkjennelse.

Norske Shell hadde en interessant overskrift på sin stand: Pathway to Paris. De er det saken nå handler om; finne veier som gjør at vi når målene i Paris-avtalen.

Rask utvikling

Det som slår meg er hvor raskt utviklingen nå går. For få år siden sa vi at de nye energiløsningene som sol og vind kom fordi de var drevet av kravene til et bedre klima. Men de nye løsningene ble omtalt som ulønnsomme. Nå er de nye løsningene ikke bare klimadrevet, men de er kommersielt drevet, fordi de i løpet av meget kort tid er blitt lønnsomme. Under ONS traff jeg Bellonas Frederic Hauge, mindre sint og mer smilende enn jeg som regel har sett ham. «Det går raskt nå, Frederic». «Ja, men du vet at jeg er programforpliktet til å si at det ikke går raskt nok».

For meg – som har drevet med olje og

gass i et halvt århundre – åpnet årets ONS et nytt landskap av fantastiske muligheter i en verden full av krevende utfordringer. ONS er blitt en komplett og kreativ møteplass for det som handler om energi, teknologi og klima, som samlet sett summerer seg opp i intet mindre enn vår felles fremtid.

Jeg er imponert over det Leif Johan Sevland og hans medarbeidere har fått til. De har videreutviklet konseptet og løftet ONS til ypperste internasjonale klasse.

3.000 nye brønner

Når Equinor i tillegg under ONS-ukene la frem planer for å utvikle Brasil som et kjerneområde for konsernet, med et potensial til å produsere mer enn en halv million oljeekvivalenter per dag om drøye ti år, minner dette oss om det faktum at det samlede energibilde fortsatt må inneholde olje og gass for at regnestykket skal gå opp. Dessuten vokser Brasil for Equinor frem som en historie som har tilsvarende trekk og dimensjoner som den historien som det gamle Statoil var med å utvikle på norsk sokkel.

Men det er ikke bare ute i verden at det skal skje noe. Equinor har nå lagt en plan for fornyelse av norsk sokkel for å sikre lønnsom produksjon på dagens nivå frem til 2030. Planen innebærer blant annet boring av 3.000 nye brønner, økt innsats mot utslipp av CO2 gjennom økt elektrifisering og mer aktiv leting etter gass.

Gradvis går norsk sokkel over i en modenhetsfase, men det er mer å hente. God ressursutnyttelse skal blant annet sikres gjennom økt bruk av teknologi og digitalisering. Verden står ikke stille. Det som på den første ONS fremsto som en fjern drøm, er nå blitt vår hverdag.

Med dagens fremtidsblikk ser vi at de store prosjektenes tid er bak oss. Nye prosjekter vil handle om mindre forekomster, mer utvinning og større kreativ og teknologisk slagkraft.





Kjære ansatte, nå er det på tide å gi litt faen

AV ANDREAS MELVÆR • kreatør og daglig leder i Melvær&Co

Dette er et åpent brev til alle ansatte i Melvær&Co: En eller annen studie i 2014 tok for seg tre grupper som skulle løse samme problem. De som var positivt innstilte, de som var negativt innstilte og de som var likegyldige. De med positiv innstilling slo de negative, men ble på sin side knust av de likegyldige.

Regionen er igjen inne i en travel periode. Det koker på kontoret og det er kø på printeren. Vi blir engasjerte, vi blir stressa, vi blir glade og av og til litt gale. Vi bryr oss. Men det bør vi slutte med, i alle fall litt.

Som den pliktoppfyllende fjotten jeg er, har jeg i møte med likegyldigheten ofte funnet den skummel og latt meg irritere. Det er ikke lenge siden jeg begynte å forstå hvor viktig det kan være å ikke bry seg.

Blø for drakta

Når temperaturen stiger og det koker i topplokket, er det lurt å huske på at de som gir litt faen, jobber bedre enn de som blør for drakta. Joda, vi har tidligere snakket om hvor viktig det er å blø for drakta, men nå vil jeg slå et slag for å gi litt faen.

Bare tenk over det. Hvis du skal løse en idé på vegne av en kunde eller løse et problem, da er det ikke den som slåss med nebb og klør for en idé, som nødvendigvis kommer opp med den beste løsningen til slutt. Hvis man evner å gå fra gode ideer, bygge på andres ideer og se kundens utfordring i et objektivt og nøytralt lys, kan man finne frem til de beste ideene.

Nøytral tilnærming

Det er også min erfaring at hvis du som

leder, av ett eller annet slag, skal delegere arbeid, er en nøytral tilnærming viktig. Du kan være stressa over tidsfrister og brannntilløp på dass, men krisemaksimering og svette panner får verken jobben gjort bedre eller raskere.

Med noen kunder er det slik at vårt arbeid kan ha store positive konsekvenser, spesielt når vi jobber for samfunnsaktører. Samtidig er det også slik at vi i det daglige jobber med lavrisikogreier. Hvis vi gjør en feil, er det ingen som dør, ingen får vondt i lillefingeren en gang. Og vet dere hva, det er lov å gjøre feil. Du kommer uansett til å gjøre færre feil når du gir litt mer faen. Fordi dette med å bry seg mindre handler, paradoksalt nok, også om å bry seg mer. Vi mennesker har faktisk ikke kapasitet til å bry oss om absolutt alt, og hvis vi lærer å bry oss der det teller, blir resultatet av arbeidet bedre.

Ikke alt

Det sier seg nesten selv. Ikke bry deg for mye om skissen, men bry deg om det du skal publisere. Våg å ikke bry deg når det ikke teller, for da har du mer å gi når det teller.

Jeg elsker positive folk, og jeg ønsker at alle skal bidra til positivitet og humor i arbeidshverdagen. Men jobben er ikke

alt. Det er viktig å ikke bry seg for mye om jobben. En annen undersøkelse, gi faen i hvilken, viser at det ikke er sunt å la jobben din definere deg som person. Hvor mye snakker du om jobb i sosiale sammenhenger? Det er sunt å passe på at andre roller i livet ditt er med på å definere hvem du identifiserer deg som.

Du synes kanskje dette høres enkelt ut, å ikke bry seg, men for meg har det ikke kommet av seg selv, og det er faktisk noe jeg jobber med på daglig basis.

Avhengige

Professor Elizabeth R. Thornton har skrevet en bok med en altfor lang tittel. Der peker hun på at mange av oss er blitt avhengige av at andre liker oss og tror vi er smarte. Vi evaluerer oss selv i lys av andre. Mange lider av perfeksjonisme mens noen av oss drives av å kontrollere andre og utfall. Alt dette gjør det svært vanskelig å ikke bry seg på en meningsfull måte.

Samfunnet oppdrar oss til å bry oss om hva andre synes om oss. Bry oss om konvensjoner, normer og ikke minst idealer. Vi sier ofte at vi må tenke utenfor boksen – men da må vi samtidig gi faen i normene.

Jeg er stolt over at vår organisasjon preges av hardtarbeidende og pliktoppfyllende folk, men dere må lære å gi faen.

«Vi sier ofte at vi må tenke utenfor boksen
– men da må vi samtidig gi faen i normene.»

Andreas Melvær

SAS

IT'S ABOUT TIME

NEW SIMPLER PROGRAM. INSTANT DISCOUNT.

SAS FOR BUSINESS

Vi har nå lansert et nytt og forbedret bedriftsprogram – SAS For Business. SAS verdsetter tid og vet hvor viktig tid er for SAS-reisende. Derfor har vi forenklet programmet for å redusere tiden som brukes på reiseadministrasjon. Som SAS For Business-medlem, vil rabattene dine nå aktiveres direkte når du bestiller billetten.

Bli medlem på sas.no/bedriftsprogram



Adhemar Freire in Norwegian Energy Partners is encouraged by the increased presence by Norwegian energy companies in Brazil.

Buzzing Brazil – the new hot-spot for energy companies

Brazil is the new hot-spot for energy companies seeking opportunities abroad. Markets are emerging within both oil and gas, and in renewables.

TEXT: FRODE BERGE PHOTO: EGIL HOLLUND



At this year's ONS the Stavanger Chamber of Commerce and Equinor staged a supplier conference. Here Equinor's newly appointed director for Brazil, Margareth Øvrum, sent a clear message: I am on my way to Brazil, and I want you to join me!

The invitation confirms a picture that has been unfolding for some time: Business opportunities in Brazil are getting increasingly more attractive.

Norwep

Adhemar Freire is the Brazil-representative of Norwegian Energy Partners (Norwep).

Norwep is the result of last years merger between INTSOK and Intpow. The company is advising and guiding energy companies seeking opportunities abroad.

Freire has 35 years of experience from the Brazilian oil and gas industry, and is in a solid position for assessing opportunities in this market.

– Brazil has traditionally not been an easy country in which to operate. Both the legal framework and the taxation system have been complicated. We have not been a market for beginners, but this has changed substantially.

The Norwep representative emphasizes the importance of tax reforms and less rigid demands for local content which have been put in place the last years. Changes which certainly have boosted Brazil's attractiveness to foreign energy companies.

Opportunities

Today Brazil offers the biggest offshore market in the world. The discovery of the giant Pre-Salt field provides forward leaning oil companies from all over the world with exciting opportunities.

– Like any other energy producing country, Brazil needs foreign investments and technology. Leading companies like Exxon Mobil, Shell, Equinor, Total, Aker Solutions and Wintershall have already been here for some time. They play an important role in developing a field like Pre-Salt, Freire says.

He also stresses the importance of synergies between Norwegian based and Brazilian technological capabilities.

– Norwegian companies have a lot to offer in areas like subsea development and increased oil recovery (IOR). In these areas the strong presence of companies like Equinor and Aker Solutions is very important. It is also inspiring to see newcomers from the Norwegian shelf, like 4 Subsea and Tampnet making their entry into the Brazilian market.

Like in most other countries, Brazil is experiencing growth also in the renewable sector, particularly in the fields of onshore wind and solar power.

– Hopefully Norwegian companies will pursue opportunities in these areas as well, Freire concludes.

Ambitions in Stavanger

Norwegian-Brazilian business relations should be, and are, a mutual thing. For the Stavanger-region it is important that we remain attractive for skilful people abroad.

Patricia Camarago Daly and her two daughters arrived in Stavanger in March, joining her husband who took up a job in the oil industry last autumn. She has already learned to enjoy the quiet atmosphere in Stavanger. A stark contrast to her home city of Rio.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 12.09: Visit Sølvberget!
- 13.09: Norwegian business law in a nutshell: Personal liability
- 14.09: Working in the Stavanger Region
- 16.09: Become a musician for a day
- 20.09: CV registration
- 22.09: Curious about research?
- 25.09: Researchers Grand Prix
- 28.09: StartUp weekend in Stavanger

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

www.stavangerchamber.com

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

– We are planning to stay here for three years, and I hope to be able to make a contribution to the local community. I plan to engage in social enterprise and as a volunteer in non-profit organizations, she says.

August 2018

2659

utlyste jobber



Det ble registrert 2659 ledige stillinger i løpet av august i Rogaland. Det er en økning på 44 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Det blir med andre ord mer og mer merkbart at næringslivet går bedre. Antall helt ledige er nå 2,8 prosent, mot 2,4 prosent på landsbasis – og vi har det kraftigste fallet i ledigheten i landet.

	aug-17	aug-18
Ledere	31	35
Ingeniør- og IKT-fag	123	438
Undervisning	114	124
Akademiske yrker	65	79
Helse, pleie og omsorg	382	361
Barne- og ungdomsarbeid	68	114
Meglere og konsulenter	49	107
Kontorarbeid	93	165
Butikk- og salgsarbeid	177	243
Jordbruk, skogbruk og fiske	10	7
Bygg og anlegg	361	383
Industriarbeid	133	251
Reiseliv og transport	102	203
Serviceyrker og annet arbeid	112	143
Uoppgitt	24	6
Totalt	1844	2659

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.

Tar tak for mer samarbeid i Eigersund

Mulighetsutvikler Kjersti Søyland Bye i Eigersund har fått med seg 15 av de største bedriftene i kommunen for å undersøke mulighetene for mer og tettere samarbeid. – Selv om det selvsagt eksisterer formelle og uformelle nettverk allerede, tror vi det er et potensiale som til syvende og sist kan føre til flere arbeidsplasser, sier Søyland Bye.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Hun er ansatt i Eigersund kommune som mulighetsutvikler og «daglig leder» for omstillingsarbeidet i kommunen. Eigersund ble tildelt status som omstillingskommune av Rogaland fylkeskommune i fjor. Bakgrunnen var selvsagt at Eigersund kommune ble særlig hardt rammet av den høye arbeidsledigheten etter oljenedturen som startet i 2014. I juli 2016 hadde kommunen den desidert høyeste ledigheten i Rogaland på 5,9 prosent helt ledige. To år tidligere, i juli 2014, var tilsvarende tall 2,3 prosent. Vi snakker altså om en økning i ledigheten på nesten 160 prosent i løpet av to år. Og selv om ledigheten nå er nede i 3,4 prosent, ikke minst takket være økt aktivitet hos hjørnesteinsbedriften Aker Solutions, har næringslivet i bykommunen sør i fylket behov for å bli mer differensiert.

– Før eller senere kommer det en ny konjunkturedgang. Da trenger vi flere ben å

stå på for at vi ikke skal havne i den samme situasjonen en gang til, påpeker Kjersti Søyland Bye.

Derfor altså statusen som omstillingskommune, og derfor har kommunen også laget seg en handlingsplan fram til 2023. Det konkrete målet er 130 flere arbeidsplasser, samtidig som kommunen vil stimulere eksisterende arbeidsplasser for å få en bredere og mer robust næringsstruktur.

Lære av hverandre

Et av fokusområdene i omstillingsarbeidet er økt samarbeid og samhandling. I slutten av august var første samling. Bedriftene som deltok presenterte seg selv, og la fram tre ting de er gode på og tre utfordringer. Nå blir neste steg å identifisere konkrete muligheter og jobbe videre med disse i fellesskap, eventuelt i mindre grupper. En av dem som deltok var Aker Solutions. Verftsdirektør Svein Oskar Nuland ser utvilsomt potensialet i å samarbeide mer på tvers av virksomhetene, og ikke minst lære av hverandre – og ønsker initiativet fra omstillingskommunen velkommen.

– Det er selvsagt muligheter for konkrete forretnings samarbeid. Går flere virksomheter sammen her lokalt, kan det for eksempel være muligheter for å kjempe om større kontrakter. Men, det kanskje største potensialet er kompetanseutveksling. Vi har behov for å vite mer om hverandre, lære mer av hverandre og utveksle erfaringer, sier Nuland.

Han trekker frem digitalisering, sykefravær og Lean-prosesser som konkrete

«Vi har behov for å vite mer om hverandre, lære mer av hverandre og utveksle erfaringer.»

Svein Oskar Nuland



Svein Oskar Nuland og Torbjørn Valdemarsen fra Aker Solutions diskuterer nettverksinitiativet sammen med Kjersti Søyland Bye i Eigersund kommune og Aud Torunn Tronerud i Næringsforeningen.

eksempler der noen virksomheter har kommet langt, og andre utvilsomt kan lære noe.

Kompetanse

Eigersund kommune har også en utfordring når det gjelder å tiltrekke seg arbeidstakere med høy kompetanse. Det handler blant annet om at det ikke finnes institusjoner som tilbyr høyere utdanning i Dalane, men også at unge som reiser hjem ikke kommer tilbake.

– Her kan vi lære mye av Haugesund og Haugalandet, som har slitt med mye av det samme, men som har jobbet målrettet

over tid og med suksess. Samarbeid mellom virksomhetene her i regionen og kommunen for å synliggjøre arbeidsmarkedet og mulighetene vi har, vil kunne bidra betydelig, mener Søyland Bye.

Hun legger til at tettere samarbeid mellom næringslivet i kommunen, og kommunen selv, er viktig for å gjøre kommunen så etablerervennlig og næringsvennlig som mulig.

Aud Torunn Tronerud, konsulent i Næringsforeningen i Stavanger-regionen, ønsker også initiativet til Eigersund kommune velkommen. Tronerud er Næringsforeningens representant i

Eigersund, og er involvert i prosessen. Hun tror Næringsforeningen som arena kan bidra til å styrke nettverksinitiativet og gjøre det til en suksess.

– Initiativet er godt mottatt av de 15 inviterte bedriftene. Omstillingsarbeidet i Eigersund kommune er også veldig godt i gang og involverer næringslivet og oss på en god måte. Nå ønsker man samhandling og utvikling av Eigersund som by og Eigersund kommune som en attraktiv by og kommune for bosetting og etablering av ny virksomhet og nye arbeidsplasser. Det er veldig mye riktig som gjøres, og det tror jeg vil bære frukter over tid, sier Tronerud.

NYTT OM NAVN



KENNETH OLSEN

Ny Business development manager i Depro

Kenneth Olsen er fra Bryne og begynte 22. august i ny jobb som business development manager i Depro AS. Han har 16 års erfaring fra nasjonal og internasjonal olje og gassindustri, innenfor topside og subsea. Har også vært grunnlegger og leder for egne selskap, samt hatt lederfunksjoner i andre selskap.



CHRISTIAN JEREJIAN FRIESTAD

Ny leder for forvaltningsrevisjon i Rogaland Revisjon

Advokat Christian Jerejian Friestad er 34 år, og begynte hos oss 1. august som leder for forvaltningsrevisjon. Christian har tidligere arbeidet som senioradvokat i advokatfirmaet Arntzen de Besche. Han har bred erfaring som advokat og har i tillegg en MBA med fokus på strategi og ledelse fra UiS.



YRJAN REIME

Ny manager i Sopra Steria

Yrjan er ny avdelingsleder hos Sopra Steria. Han har tidligere jobbet innenfor softwarebransjen og ulike konsulenthus, og har i de senere årene hatt ansvar for å hjelpe kunder med å etablere IT funksjoner og styrings-/ leveransemodeller. Han har også fungert som rådgiver ifht utarbeidelse og implementering av IT strategier og sourcingsmodeller.



ØYVIND BALLE

Ny consulting manager i Sopra Steria

Øyvind er ny consulting manager i Sopra Steria. Han er rådgiver og løsningsarkitekt med spesialisering innenfor Office 365 og SharePoint. Øyvind har mer enn tolv års erfaring innenfor bransjen og har gjennom sitt arbeid levert løsninger til en rekke små og store bedrifter. Han vil styrke satsningen på skyløsninger i Infrastructure Management, Stavanger.



LISA SÆTHER MELHEIM

Ny client advisor i Marsh

Lisa er ny skademegler på skadeforsikring i Marsh AS fra 15. august. Etter oppstarten av kontoret i 2014, har vi nå lokal ekspertise på alle forsikringsområder. Lisa har siden 2013 jobbet som assistant broker i Parisco. Hun har tidligere jobbet som assistant underwriter i Den Norske Krigsforsikring for Skib. Lisa har meglerautorisasjon, samt fullført Marine Insurance Education program ved Cefor Academy. Vi ønsker henne velkommen til Marsh og ser frem til videre vekst med henne på laget.



STINE LERSTØL

Ny bemanningskonsulent i Sense Personell

Stine Lerstøl er 27 år og kommer fra Hjelmeland i Ryfylke. Hun har 10 års erfaring fra salg og serviceyrker, samt en bachelor i Personalledelse fra UIS og ett årsstudium i Organisasjon og ledelse ved Høgskolen i Lillehammer. Ledererfaring fra butikkdrift, med fokus på ressursplanlegging og salgsledelse. Hovedoppgaven til Stine vil være å bistå næringslivet i Rogaland med bemanningsløsninger.



STIG BAKKE

Ny lead infrastructure engineer i Sopra Steria

Stig har over 20 års erfaring fra IT bransjen, med spesialområde innenfor End User Computing deriblant Mobilitet og Netscaler ADC løsninger. Her har han omfattende erfaring fra virksomheter i privat og offentlig sektor. Stig vil forsterke EUC teamet og være en sentral bidragsyter med sin kompetanse i kommende prosjekter hos SopraSteria.



KENNETH TITLESTAD

NY consulting manager i Sopra Steria

Kenneth er ny rådgiver i Sopra Steria Stavanger. Han har mange års erfaring fra Equinor / Statoil, hvor han har jobbet med arkitektur, sikkerhet og IT-driftsledelse. Med hans kompetanse innen eksempelvis sårbarhetskartlegging og styrking i kritiske industrielle systemer vil han kunne gi verdifulle råd og veiledning til våre kunder. Kenneth har bachelorgrad i arbeids- og organisasjonspsykologi og Postgraduate Certificate i Business Administration.

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



MARTIN TVEITERÅ

Ny support engineer i Acona

Martin Tveiterå startet som support engineer i Acona i august 2017. Han har en M. Sc. i Petroleumsteknologi fra Universitetet i Stavanger med spesialisering innen boreteknologi. Martin har også en M. Sc i Risikostyring fra Universitetet i Stavanger med spesialisering innen risikoleidelse. Martin skal jobbe med ingeniør- og salgsstøtte på tvers av Acona sine forretningsområder, samt ha hovedansvaret for ACES, Acona Cost Estimation Software, som er et web-basert kostnadsestimeringsverktøy for prosjekter på norsk kontinentalsokkel med erfaringsdata fra mer enn 40 år tilbake.



ANNENITA BAKKER SCHØYEN

Ny daglig leder i Mediafarm

Annenita Bakker Schøyen overtar som daglig leder i Mediafarm AS. Hun har lang erfaring fra mediebransjen i Norge, fra blant annet TV Vest, TV Norge og Stavanger Aftenblad. Annenita er utdannet medieingeniør fra Stavanger og har lederutdanning fra BI. Fra 2011 var hun daglig leder i teknologifirmaet AVIT-Systems Norge AS, og har det siste året jobbet med teknisk salg av broadcastløsninger til kunder som NRK, TV 2 AS og Schibsted gjennom Mediability AS. Gründer og tidligere daglig leder Frode Søreide blir værende i Mediafarm-teamet, går over i en forretningsutvikler- og prosjektlederrolle. Han sitter også i styret.



RUDI ÅRBØ

Ny regiondirektør i ISS Facility Services

Rudi Årbø er ansatt som ny regiondirektør for Catering Rogaland. Rudi kommer fra stillingen som divisjonssjef catering i rederiet Norled. Han har fagbrev som kokk, samt utdannelse fra Rogaland Markedshøyskole og BI innen ledelse og markedsøkonomi.



CHRISTINE EVERDELL

Ny designer i Halogen

Christine er tjenestedesigner fra Boston som fikk en flying-start i Halogen like før sommerferien. Hun har utmerket seg med flere priser for sine studentarbeider, bl.a. Red Dot, European Product Design Award og IDEA Awards. Christine skal jobbe hos Halogen sin avdeling i Stavanger på Innovation Dock.

Jul i Strandhuset på Ølberg



FRA
795,-
Inkl. underholdning

HELAFTENS JULEBORD I STRANDHUSET PÅ ØLBERG

Start med vår aperitiff, fortsett med vår rikholdige julebuffet med tradisjonelle varme retter, kalde retter dessert og kaffe. Måltidet etterfølges med livemusikk langt ut i Ølbergnatta!

LIVEMUSIKK HVER FREDAG & LØRDAG

23.11 - 24.11 & 30.11 - 01.12
Kristian Vaaga og Lars Kloster

7.12 - 8.12
Bjørn Eikeskog Band

14.12 - 15.12
Kjell Undheim og Tine Steen

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

STRANDHUSET på Ølberg

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

NYTT OM NAVN



LINN CHRISTIN RUSTØEN
Ny forvaltningsrevisor i Rogaland Revisjon

Siviløkonom Linn Christin Rustøen er 35 år, og begynte hos oss 1. august som forvaltningsrevisor. Linn Christin har flere års erfaring fra kommunal sektor og har sin teoretiske bakgrunn fra UiA.



NICOLAI ØVREBEKK
Ny designrådgiver i Halogen

Nikolai Øvrebekk begynte hos Halogen i august som designer hvor han vil jobbe med tjenstedesign, digitalisering og brukeropplevelse. Nikolai har nylig fullført sin mastergrad på Oslo Met i produktdesign, og begynner hos Halogen sin avdeling i Stavanger på Innovation Dock.



EGIL JOSTEIN UELAND
Ny senior infrastructure engineer i Sopra Steria

Egil Jostein har en allsidig IT drift bakgrunn fra EVRY/IBM Services, hvor han de siste sju årene har hatt rollen som driftsansvarlig. Han vil inngå i driftsteamet til Sopra Steria og vil ha fokus på Microsoft SQL Server.



NILS MOLENAAR
Ny senior infrastructure engineer i Sopra Steria

Niels har 16 års erfaring fra IT i oljebransjen med kunnskap om migrering, integrasjon, programvare pakking og System Center. Han har tidligere vært IKT ansvarlig i Rennesøy der han bla annet var rådgiver for rådmannen.



ROALD DREGGEVIK
Ny prosjektleder i Sopra Steria

Roald har ti års erfaring innen IT infrastruktur, hvorav de siste fire årene som prosjektleder i Cegal med ansvar for leveranser av ASP og Cloud løsninger hovedsaklig til kunder innen oljenæringen. Han er sertifisert innen Prince2 prosjektmetodikk og ITIL rammeverk.



MICHAELA GUNHILDRUD
Ny drilling engineer i Acona

Michaela Gunhildrud startet som drilling engineer i Acona i juni 2017. Michaela har en M. Sc. i Petroleum Engineering fra NTNU med spesialisering innen boreteknologi. Hun skal jobbe i avdeling for Well Management & Engineering i Acona.

NÆRINGSLOKALER MIDT I HILLEVÅG

ENSIGN



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

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

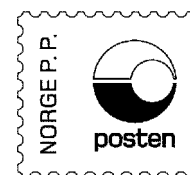
Fiberbredbånd med unik stabilitet

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

altibox
• • • • BEDRIFT

LEVERES AV  Lyse

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



SKILT //
DEKOR
STORFORMAT
& MONTASJE //



Stavanger

Telefon + 47 51 90 66 00

Kristiansand

Telefon + 47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
PROFILERING