

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 09 · 2018 · ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Ny trafikktopp kan bli kostbar

Biltrafikken går ned i Stavanger men øker i Sandnes og totalt på Nord-Jæren, viser nye tall. Dersom ikke utviklingen snur og rushtidsavgiften fører til nedgang i biltrafikken, kan regionen gå glipp av milliardbeløp i belønningsmidler til samferdsel fra staten.

Side 8-18





* Norsk Kundebarometer er et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI.
Les mer her: www.kundebarometer.com



NORGES MEST FORNØYDE KUNDER I DAG. OG I MORGEN

Norges mest fornøyde kunder kjører Volvo*. Det skal de gjøre i morgen også. Derfor tilbyr vi alle våre plug-in-hybrider til kampanjepris. Teknologi for en bedre fremtid og førstevalget til Norges mest fornøyde kunder.



VOLVO XC90 T8 INSCRIPTION PLUG IN HYBRID

Med Volvo XC90 T8 får du flaggskipet vårt i sin mest sporty utgave. Bilen har høyt standardutstyr med bl.a panoramasoltak, adaptiv cruisekontroll, motor & kupévarmer som styres via app og mer!

PRIVATLEIE KR 6 995 PR. MND

STARTLEIE/ETAB. GEBYR KR 99 900. TOTALPRIS KR 351 720.
MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.

VELKOMMEN TIL **PRØVEKJØRING!**



XC60 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

Volvo XC60 T8 Twin Engine er en Plug-In Hybrid som kombinerer urban eleganse med eventyrlystne egenskaper. Kjør elektrisk i byen eller la 390 hk og AWD ta deg fra 0-100 på 5.5 sekunder på langturer.

PRIVATLEIE KR 4 995, PR. MND.

STARTLEIE/ETAB. GEBYR KR 99 900. TOTALPRIS 36 MD. KR 279 720. MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



XC60 T8 Plug-in Hybrid: Pris inkl. frakt-, leverings- og adm. kostnader levert forhandler. Gjelder ved bestilling av ny modell innen 31.12.18. Blandet forbruk fra 2,2-2,4 l/100 km. CO2-utslipp fra 50-55 g/km.
V90 T8 Plug-in Hybrid: Pris inkl. frakt-, leverings- og adm. kostnader levert forhandler. Gjelder ved bestilling av ny modell innen 31.12.18. Blandet forbruk fra 2,0-2,2 l/100 km. CO2-utslipp fra 46-49 g/km.



V90 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

Den nye V90 viderefører Volvos stolte tradisjon for stasjonsvogner – en ikonisk bil i en ny utgave for det 21. århundret. Lekker stil og smarte løsninger er kombinert med et rent formspråk, og de mange funksjonene gjør hverdagen enklere.

PRIVATLEIE KR 5 495 PR. MND.

STARTLEIE/ETAB. GEBYR KR 99 900. TOTALPRIS 36 MND. KR 287 720.
MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.

S90 T8 R-DESIGN PRO PLUG-IN HYBRID

Stille og avskjermet, med brukervennlig teknologi og kompromissløs ytelse – det er dette som gjør S90 så enestående. Inne i kupeen sørger lekre betjeningsselementer og en iøynefallende berøringsskjerm i nettbrettstørrelse for at du har full kontroll over kjøringen. Eksklusive materialer er kombinert med godt håndverk i et typisk skandinavisk designspråk. Alle kjøreturer i S90 er en opplevelse i seg selv.

PRIVATLEIE KR 4 995 PR. MND.

STARTLEIE/ETAB. GEBYR KR 89 900. TOTALPRIS 36 MD. KR 269 720.
MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



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

11.10 Game Changer
16.10 Hvordan søke SkatteFUNN
19.10 Effektive annonser på Facebook
24.10 Risavikadagen 2018
25.10 Boligkonferansen 2018
26.10 Lederskolen
30.10 Arbeidsrettseminaret 2018
31.10 EK18: Egersund-konferansen
01.11 «Vorspiel» for studenter!
07.11 Horisont 2020



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

10.10 Grocery Shopping Orientation
10.10 Visit Oceaneering
18.10 Colour Analysis with Veronica
23.10 Smart saving and investment
29.10 The Art of Good Communication
31.10 Sølvberget - a culture hub
01.11 Introduction to pilates



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: 28. september



JOBBER FOR NYE
FLYRUTER

side 28



KRONPRINSEN
INVITERER TIL
STAVANGER

side 32



MR. JÆREN I
HØGHUSET

side 34

Innhold

Bymiljøpakken	8
Nysnø flytter inn i Rosenkildehuset	20
Nordic Edge Expo	22
Kartlegger behovet for nye ruter	28
Spaltisten: Terje Eide	30
Kronprinsen inviterer unge ledere til SIKT i Stavanger	32
Profilen: Harald Gudmestad	34
Made in Gjesdal	38
Lær av de beste: Norgesgruppen	41
Bedriften: Brødrene Pedersen	44
Nye medlemmer siden sist	48
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
LUNCH	53
Spaltisten: Herbjørn Tjeltveit	54
Stavanger Chamber International	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Hvorfor bygger vi ny infrastruktur?

I bompengedebatten har det aller viktigste poenget druknet: Uten ny infrastruktur kveles regionen!



HARALD MINGE - Adm. dir. i Næringsforeningen

Det er et faktum at vi for få år siden hadde betydelige trafikktuffordringer i regionen. Mellom 2010 og 2014 var det ingen steder i landet der køer og trafikkproblemer kostet næringslivet mer enn hos oss. Så kom nedgangen i oljeindustrien og trafikken har bedret seg noe, men hvor lenge varer det? Aktiviteten i næringslivet er på full fart tilbake igjen og det merkes allerede på veiene. Nye trafikk tall Rosenkilden har innhentet viser nemlig en klar trafikkøkning i løpet av det siste året. Kommer vi ikke utfordringen i forkjøpet med å iverksette de helt nødvendige tiltakene som ligger i Bymiljøpakken, vil vår region kveles sakte, men sikkert. Dårlig framkommelighet vil hemme næringslivet og lamme den økonomiske utviklingen, noe som igjen vil svekke vår evne til å skape arbeidsplasser.

Bompenger er ubehagelig, men alternativet er enda verre og enda mer kostbart. Det er viktig å huske at bare de siste seks-sju årene har folketallet på Nord-Jæren vokst med en norsk småby – til tross for oljenedgangen. Den trenden kan ikke fortsette uten at vi utvikler infrastrukturen. En rekke ganger har Næringsforeningen gjennom ulike medlemsundersøkelser kartlagt behovet for disse infrastrukturprosjektene. I spørsmålet om hva som er viktig for bedriftene når det gjelder rammebetingelser er alltid god framkommelighet på topp.

Totalt underkommunisert

I 2014 stod de aller fleste, både næringsliv og de fleste politiske partiene, skulder ved skulder for å håndtere denne problematikken. Svaret ble de tiltakene som i dag ligger i den mye omtalte Bymiljøpakken. Her ligger firefelts vei til Ålgård, firefelts vei fra Tasta til Rogfast, Transportkorridor Vest (ny firefeltsvei og tofeltsvei fra Sola via Tananger, Kvernevik og til Tasta) og et høyverdig kollektivtilbud i regionen (bussvei), for å nevne noe. Helt nødvendige grep som i sum er tidenes satsing på infrastruktur i byområdet. En hake ved det hele er selvsagt den norske ordningen med at infrastruktur skal finansieres med bompenger. Spørsmålet for Bymiljøpakken ble vedtatt i 2014 var derfor ikke et ja eller nei til bompenger, men et ja eller nei til ny infrastruktur. Dessverre er ikke disse utbyggingsprosjektene realiserbare uten bompenger.

Kryssilden politikerne har vært utsatt for av bompengemotstandere de siste månedene har fått mange av dem fullstendig på defensiven. De samfunnsmessig positive konsekvensene av ny infrastruktur er totalt underkommunisert. Politikere som plutselig

så konsekvensene av sine egne vedtak, fikk kalde føtter. Bymiljøpakken og de nødvendige prosjektene den inneholder har blitt satt i spill, og det er som vanlig splittelse mellom kommunene. I kampens hete har enkelte politikere til og med tatt til orde for at høy trafikk ikke lenger er noe stort problem i regionen. Det er ikke bare historieløst, men de nye tallene vi presenterer viser jo en helt annen trend. For et næringsliv som trenger forutsigbarhet er høstens sprell og krumspring et trist skue. Det er brukt millioner av kroner og mange år på planarbeid og politiske prosesser, men i løpet av et par paniske måneder snus alt på hodet. Slikt skjer ikke i en region med god styring. 20. september måtte vi lese et innlegg fra Helge Orten, leder for Transport- og kommunikasjonskomiteen på Stortinget, hvor han belærer våre fire kommuner og fylkeskommunen i det helt elementære: «Inngåtte avtaler og stortingsvedtak forplikter», skrev han, og la til denne trusselen: «Usikkerhet knyttet til om man står ved den framforhandlede avtalen fører til usikkerhet knyttet til de statlige milliardene som skal være med å finansiere prosjektene. Midler til ikke igangsatte tiltak kan flyttes fra Nord-Jæren til andre deler av landet».

Dramatisk

Vi er et felles byområde på Nord-Jæren, men på grunn av den uheldige kommunestrukturen ender vi ofte i trøbbel. Vi skal lage planer og gjøre vedtak for et område som mangler et forvaltningsnivå, og da går det ofte galt når kommunene ikke lenger går i takt. I byvekstavtalen er det Nord-Jæren samlet som har forpliktet seg til nullvekst i biltrafikken. Som vi alle vet, er dette en forutsetning for å få utløst betydelige statlige midler til infrastrukturprosjektene. Problemet er bare at trafikken totalt sett øker i regionen. På den ene siden kan vi si at det er positivt fordi det tyder på økt aktivitet i næringslivet, men den store bekymringen er at staten holder igjen milliardbeløp fordi vi ikke holder det vi lover i avtalen. Og som tallene i dette magasinet viser, er det noen kommuner som innfrir målene som er satt, mens andre ikke gjør det. Og dersom det statlige bidraget uteblir, må vi enten kutte infrastrukturprosjekter eller kanskje til og med øke bompengandelen. Det er dramatisk.

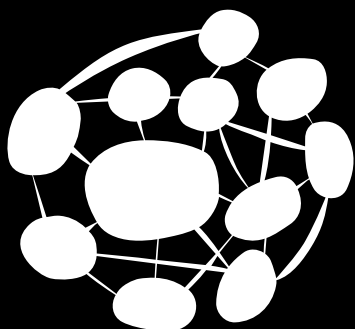
Folkeopprøret er forståelig. Selv om diskusjonen «ja eller nei til bompenger i Norge» hører til på Stortinget, er det ingen tvil om at bompengereordningen som nå er iverksatt er urettferdig og dyr. Det er ikke hvor mye du kjører som avgjør hvor mye du

betaler, men hvor du tilfeldigvis bor. I løpet av de 15 neste årene skal vi dessuten bruke milliardbeløp på å kreve inn pengene, fordi vi gjør det på en forhistorisk måte. Begge deler kan løses med relativt enkel teknologi, og derfor har Næringsforeningen tatt til orde for at smartregionen snarest etablerer dette som et prioritert prosjekt. I Stavanger er det fattet politiske vedtak som åpner for dette, og det er bra.

En tabbe

I høringsuttalelsen om Bymiljøpakken i 2014 forutsatte Næringsforeningen en konsekvensutredning. Dessverre ble vi ikke hørt, og i etterpåklokskapens meget sterke lys kan vi alle slå fast at det var en tabbe. En slik utredning kunne på et tidlig stadium gitt oss noen svar som kunne påvirket selve bompengesystemet. Mange bedrifter er jo i dag meget bekymret for hvordan den nye bomringen vil slå ut, for eksempel når det gjelder sentrumshandel. En utredning kunne redusert noe av denne uforutsigbarheten. God infrastruktur er av stor betydning for bedriftene, men de er også avhengige av at de ansatte kommer seg på jobb uten at det blir for dyrt eller tar for lang tid. Også på dette området ropes det etter en utredning, og det samme gjelder en rekke andre momenter som går på prissetting, rushtidsavgift og så videre. Det er ingen tvil om at det er gjort en del middelmådig politisk håndverk i denne saken, og det kunne faktisk gått adskillig verre. I fjor avslørte Næringsforeningens magasin at politikerne sov i timen da samferdselsdepartementet sendte sitt forslag til finansiering av Bymiljøpakken til Stortinget. På veien mot Løvebakken forsvant både rabatter, passeringstak og takstsystemet fylkestinget forutsatte for næringstrafikken. Konsekvensene ville vært en ekstraregning for transportnæringen på flere hundre millioner kroner de neste 15 årene.

Bompengebelastningen er for høy, ikke bare i bymiljøpakken – men totalt i hele regionen. Verre skal det bli framover, med Ryfast, Rogfast og fire felt på E39 til Kristiansand, gode og viktige prosjekter som vi er avhengige av at realiseres, men som bidrar til en formidabel bompengebelastning. Imidlertid har vi ingen illusjoner om at vi med dagens ordning kan bygge infrastruktur uten at det koster, at Stavanger-regionen skal få spesialbehandling av Stortinget og regjeringen og slippe nullvekstmålet for personbiltrafikken og at vi slipper å delfinansiere infrastruktur selv med bompenger.



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.

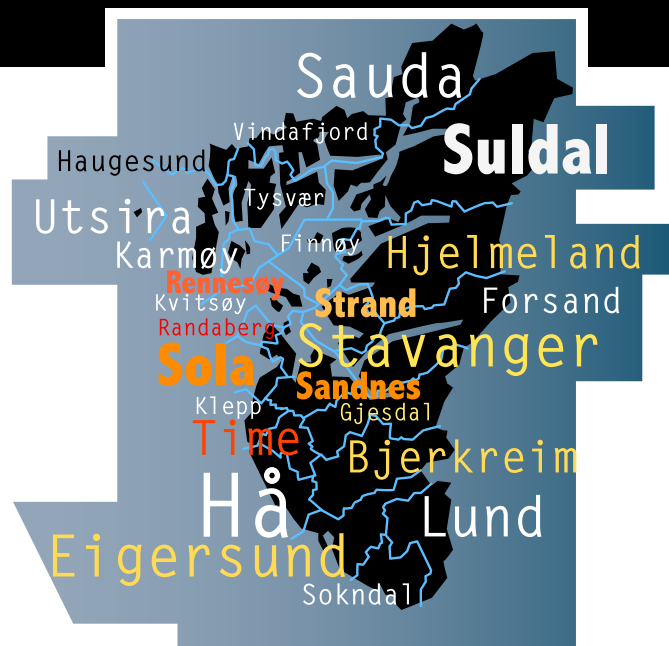
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



**Sentralt, like ved
Stavanger sentrum.**

Nye næringsbygg med eller uten skreddersøm!

Helt i sjøkanten i Stavanger nord kommer byens største næringsprosjekt. Allerede i oktober flytter de første inn; Handelshøyskolen BI, Stavanger kommune, hjemmebaserte tjenester, NAV, GMC, og Miris. Vi har ledige lokaler i sjøkanten, med fleksible løsninger og størrelser, mulighet for kontorfelleskap og varierte innflytningsdatoer. Trenger du et helt bygg, et halvt bygg eller mindre lokaler, ta kontakt med Lars Stangeland i dag og han vil vise deg både utsikten og mulighetene.

**Unike størrelser midt i Stavanger • BREEAM-sertifisert og Passivhus • Fleksible innflytningsmuligheter
Barnehage, restaurant og utecafé • Treningssenter • Business center**

BYFJORDPARKEN.NO

Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
lars.stangeland@gmc.no

**BYFJORD
PARKEN**

Biltrafikken på Nord-Jæren bremser ikke



Biltrafikken på Nord-Jæren er på vei mot nye høyder, og ligger så langt i år over toppårene 2013-2014. Dersom ikke trafikken begrenses raskt kan både nullvekstmålet og belønningsmidler i milliardklassen ryke, og både nærings- og privattrafikken kan belage seg på flere og lengre køer i rushtiden. Trafikktellinger fra en rekke målestasjonene på Nord-Jæren viser at mens biltrafikken har gått noe ned i Stavanger de siste årene, har den økt relativt mye i Sandnes kommune.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Ny trafikkvekst kan føre til milliardtap

Høy arbeidsledighet og lavere aktivitet har ikke ført til mindre biltrafikk på Nord-Jæren, viser nye tall. Regionen kan allerede være på kollisjonskurs med nullvekstmålet, først og fremst på grunn av relativt sterk vekst i personbiltrafikken i Sandnes.

Det viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt av månedlige trafikktellingen på totalt 28 målepunkter i Stavanger, Sola og Sandnes.

Den økende biltrafikken, spesielt sør for Forus, kan føre til at regionen ikke når målet om nullvekst i trafikken. Regionen kan dermed gå glipp av over en milliard kroner i belønningsmidler fra staten.

Det nytter lite om biltrafikken reduseres i noen kommuner om nedgangen oppveies gjennom økningen i andre kommuner.

– Referanseåret er 2017 for gjeldende byvekstavtale, og forutsetningen er at nullvekstmålet skal oppnås samlet for Nord-Jæren, sier sekretariatsleder for Bymiljøpakken, Stine Haave Asland.

– Dersom belønningsmidlene skulle falle vekk ville det innebære en svært vanskelig situasjon, sier fylkesrådmann Trond Nerdal.

Forutsetning

Rushtidsavgift og nye bomstasjoner rundt sentrumsområdene i Stavanger, Sandnes og Sola er lenge sett på som en forutsetning for å nå nullvekstmålet. Klarer man det, vil staten bidra med store midler gjennom en belønningsordning. I avtalen med staten er beløpet satt til 170 millioner kroner for året 2017 og minst nye 100 millioner hvert år i avtaleperioden frem til 2023. Det innebærer minst 770 millioner kroner.

Trolig vil det være snakk om langt mer. Regionen har signalisert at man trenger 200 millioner årlig, og størrelsen på beløpet skal reforhandles i 2018. I beste fall kan det derfor dreie seg om totalt 1,3 milliarder

kroner – penger som skal brukes på bedre kollektivtilbud.

Må innfri

Men da må hele regionen innfri. Tallene Rosenkilden har gjennomgått for samtlige sammenliknbare målestasjoner på Nord-Jæren siden 2013, viser at regionen ikke har noe å gå på:

Basert på registrerte passeringer ved en rekke målestasjoner, er hovedtendensen helt klar:

Biltrafikken i Sandnes øker – med 5,26 prosent i perioden 2013 til 2018, og fra første halvår i 2017 til 2018 alene med tre prosent.

I Stavanger har trafikken gått ned med 4,86 prosent i femårsperioden fra 2013 til 2018. Selv det siste året – i en periode der arbeidsledigheten har gått betydelig ned og aktiviteten i olje- og gassbransjen har tatt seg kraftig opp – har Stavanger opplevd en nedgang i biltrafikken på 1,3 prosent basert på tall fra alle sammenliknbare målestasjoner.

Delt

I Sola er bildet mer delt. Kommunen hadde en nedgang i trafikken i femårsperioden på 2,28 prosent, basert på to sammenliknbare målestasjoner. Men trafikken har økt med fire prosent siste år. I den siste målingen ligger det også inn to nye målestasjoner som registrerer store deler av trafikken til og fra flyplassen.

Ser man regionen under ett, økte biltrafikken med 0,6 prosent i perioden fra 2013 til 2018 når man baserer tallene på trafikktellinger ved Statens vegvesen sine målestasjoner, og med 0,8 prosent fra 2017 til 2018. Det er dårlig nytt for en region



som gjennom byvekstavtalen har forpliktet seg til at all vekst i persontransport skal tas med kollektivtransport, sykling og gange, uavhengig av befolkningsveksten.

Når 2017 er satt som referanseår for nullvekst, må trafikken ikke være høyere i 2018 om belønningsmidler skal utløses.

Ny oppgang

Rosenkilden har forelagt tallene for overingeniør i Statens vegvesen, Ingve Lygre Undheim, som i mange år har arbeidet med trafikktellinger på Nord-Jæren. Han bekrefter trenden: Mens Stavanger opplever nedgang i trafikken, har Sandnes hatt en god vekst.

– Det er for øvrig vanskelig å få vekst på veger som ligger så nær kapasitetsgrensen som de gjør i Stavanger. Dette gjelder de fleste tellepunkt i Stavanger som har data tilbake til 2013. Vi vil nok se en nedgang etter at de nye



«Vi vil nok se en nedgang etter at de nye bompengene trådte i kraft 1. oktober, men ny oppgang når ny vegkapasitet blir åpnet med E39 Eiganestunnelen og Ryfast.»

Ingve Lygre Undheim

bompengene trådte i kraft 1. oktober, men ny oppgang når ny vegkapasitet blir åpnet med E39 Eiganestunnelen og Ryfast, sier Undheim.

Målinger

For å overvåke om man klarer å nå nullvekstmålet, må trafikken måles. Trafikktellinger på en rekke målestasjoner

er ett av tre paramenter. Årlige reiselivsundersøkelser er det første, telling av kollektivreisende det tredje.

Det er antall kjørte kilometer med private biler som ikke må øke etter 2017. Om bilen er elektrisk eller kjører på bensin eller diesel, har ingen betydning. Det betyr i praksis at økt vekst i elbilbruk i seg selv kan føre til at man ikke når nullvekstmålet,

selv om fossil bilbruk reduseres eller ikke øker. Nullvekstmålet er ikke kun knyttet til klimautslipp, men også framkommelighet og belastning på veinettet i form av køer, svevestøv og slitasje.

Verken gjennomgangstrafikk eller næringstransport omfattes av nullvekstmålet. Det er persontransporten som ikke skal øke.

– Må løfte blikket igjen

– Vi må kunne dokumentere at trafikken ikke øker om vi skal nå nullvekstmålet, sier fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal.

– Jeg håper vi i fortsettelsen klarer å løfte blikket igjen og vende tilbake til hvorfor vi startet denne prosessen med Bymiljøpakken på Nord-Jæren, sier fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal.

Mye tyder på at trafikken på Nord-Jæren øker mer enn det nullvekstmålet tilsier. Det er dårlig nytt både for belønningsordningen, for finansieringen av et nytt kollektivtilbud, næringstrafikken og mange arbeidstakere som må sitte i kø til og fra jobb.

I løpet av de siste månedene har Bymiljøpakken på Nord-Jæren i økende grad blitt en diskusjon kun om rushtidsavgift og avgiftsnivået, og lite om formålet og konsekvensene av pakken.

– Fokuset på målet med Bymiljøpakken på Nord-Jæren er blitt svakere og svakere, og er nesten forsvunnet helt i den offentlige debatten. Nå handler det bare om å forsvare, forklare og begrunne. Vi har gått rett i fellen, og har ikke klart å komme på offensiven, sier Solveig Ege Tengesdal.

Hun viser da både til nullvekstmålet, bedre fremkommelighet for alle og et bedre bymiljø.

– Alt annet har kommet helt i skyggen. Det er ikke mediene sin feil, men hvordan vi som politikere møter media. Vi blir nok også raskt fanget i å forsøke å forsvare og forklare de vedtakene vi har gjort. Men ser man på det store bildet og sammenlikner Nord-Jæren med andre storbyregioner, kan vi ikke lukke øynene. Vi kan ikke

fortsette som før og la være å gjøre noe, sier Solveig Ege Tengesdal.

Rushtid

Rushtidsavgiften skal bidra både til finansiering av Bymiljøpakken, og redusere personbiltrafikken. Både i Sandnes og Randaberg er det nå fattet politiske vedtak om å fjerne helt eller reforhandle rushtidsavgiften. Solveig Ege Tengesdal mener man i dag ikke har andre og bedre alternativ enn rushtidsavgift om man skal nå målet som alle kommunen har forpliktet seg til.

– Faglige anbefalinger er veldig tydelige på at om man faktisk skal få til en endring i transportmønsteret, da er rushtidsavgift det grepet som vil gi best resultat. Det viser også erfaringer fra andre byer. Samtidig ble vi allerede i vår utfordret fra Statens vegvesen på at vi burde iverksette enda flere restriktive tiltak for å nå nullvekstmålet. Jeg er opptatt av at vi må se effekten av de tiltakene vi iverksetter fra 1. oktober før vi vurderer andre tiltak.

Utviklingen

Rosenkilden sine trafikk tall basert på tellinger ved en rekke målestasjoner, viser store forskjeller mellom kommunene. Spesielt er økningen i biltrafikken stor i Sandnes. Det kan være et uttrykk for at

det kjøremønsteret en i dag har, er noe en ønsker å fortsette med uten at det koster for mye, mener Solveig Ege Tengesdal.

– Men vi må kunne dokumentere at trafikken ikke øker om vi skal nå nullvekstmålet.

Utviklingen i biltrafikken utover høsten blir svært viktig når fylket og kommunene skal i gang med reforhandlingene med staten om byvekstavtalen. En konsekvensutredning som både forteller noe om hvordan reisemønsteret endrer seg, og de økonomiske sidene både for innbyggere og næringsliv, er nødvendig, mener fylkesordføreren.

Paradoks

Det kan fremstå som et paradoks at den kommunen som opplever høyest trafikkvekst, også er den som klarest har gitt uttrykk for å skrote rushtidsavgiften og i verste fall hele avtalen med staten. Fylkesordføreren mener at man ikke kan legge opp til differensierte ordninger på Nord-Jæren. Det som gjelder for en kommune, må gjelde for alle.

– Vi er ett byområde på Nord-Jæren, og så tett innvevd inn i hverandre. Vi kan ikke si at noen deler av avtalen kan gjelde for en kommune, men ikke den andre. Avtalen må omfatte hele området, sier Solveig Ege Tengesdal.

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



– Stavanger har tatt grep

– De største utfordringene med å nå nullvekstmålet per i dag, ligger i Sandnes. Mens Stavanger har tatt grep de senere år, har Sandnes gjort det i mindre grad, sier samferdselssjef i fylkeskommunen, Gottfried Heinzerling.

Det bompengenivået regionen har hatt frem til nå har ikke ført til noen positiv endring i reisemønsteret på Nord-Jæren totalt sett, viser tall Rosenkilden kan presentere i dag. Basert på gjennomgang av trafikktegninger er utviklingen forskjellig fra kommune til kommune. Stavanger er best i klassen, Sandnes dårligst viser tall fra trafikktegningene ved en rekke målestasjoner.

Samferdselssjef Gottfried Heinzerling understreker likevel at trafikktegninger alene ikke er avgjørende for om nullvekstmålet nås. Han venter nå på reisevaneundersøkelsen som dokumenterer hvor mange som reiser med hva – og hvor langt. Det er denne undersøkelsen som legges til grunn når staten avgjør om regionen oppfyller kravet til nullvekst, ifølge Heinzerling.

– Man kan derfor ikke lese et eksakt bilde på trafikken kun basert på tellepunktene fordi de er litt tilfeldig lokalisert. Jeg kjøper tallene, men er litt mer usikker på om tellepunktene treffer representativt i det totale biltrafikk-mønsteret. De helt eksakte tallene kan man lese ut fra den årlige reisevaneundersøkelsen. Men vi vet at bilandelen er større i Sandnes og Sola og vi ser også at Stavanger har beveget seg i retning av mer miljøvennlig transport. Trenden er helt klart at Stavanger er lokomotivet, mens beltet rundt er annerledes, sier Heinzerling.

Usikker

Trafikken i absolutte tall økte frem til 2013 og 2014 også i Stavanger, men markedsandelen – basert på befolkningsveksten – falt i Stavanger også før oljenedturen, viser trafikktegningene. Men det hjelper lite om Stavanger klarer å redusere trafikken, om den totale biltrafikken oppveies gjennom økt trafikk i andre kommuner.

– Jeg er i dag ikke sikker på hvor vi lander og om vi når nullvekstmålet. Bildet tyder på at det blir en utfordring, men det jeg er helt sikker på er at forholdet og balansen mellom Stavanger og Sandnes blir avgjørende, sier Heinzerling.

Var på vei

Tall fra 2016 viser at regionen faktisk var på vei til å nå målet. Men på det tidspunkt



– Det hjelper lite om Stavanger klarer å redusere trafikken, om den totale biltrafikken oppveies gjennom økt trafikk i andre kommuner, sier samferdselssjef i fylkeskommunen, Gottfried Heinzerling.

«Jeg er i dag ikke sikker på hvor vi lander og om vi når nullvekstmålet. Bildet tyder på at det blir en utfordring.»

Gottfried Heinzerling

var også arbeidsledigheten langt høyere, og aktiviteten i regionen mindre.

Antall helt ledige i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg falt fra 7000 til cirka 4000 fra august 2016 til august 2018. Det betyr mer biltrafikk når en stor andel av befolkningen fortsatt bruker bil til og fra jobb.

– Det vil være flere faktorer som spiller inn, men det som uansett ligger fast er at nullvekstmålet gjelder. Hvordan vi får det til er vårt problem. I det bildet må man både faglig og politisk sett diskutere mer hvem som gjør hvilke grep i regionen vår. Det omfatter også arealbruk og parkering, sier Heinzerling.

**ER DET I KVELD
DU SKAL SE LYSET?**

**EN SCENE OG ET
TEATERSTYKKE?**

DEL OPPLEVELSER MED KOLLEGAER, KUNDER ELLER NETTVERK OG UNN DERE LITT ØYEBLIKKETS KUNST – NOEN MILLIONER ØYEBLIKK!

Et besøk i teatret er en opplagt anledning til å møtes om en felles opplevelse! Gjør noe ekstra for dine kunder! La dine kollegaer få vite at de er verdsatt. Eller planlegg en minneverdig kveld for gode samarbeidspartnere! Uansett hvordan dere henger sammen kan Rogaland Teater tilby skreddersydde arrangementer og et bredt spekter av forestillinger til din bedrift.

Å gå i teater er enkelt! Det starter med å tenke tanken, velge dag og stykke og ta med de du ønsker. Og husk at opplevelsen og det sosiale starter allerede når billettene er bestilt.

Vi ser frem til å ta kontakt med deg for å fortelle mer om hvordan vi kan skreddersy et opplegg som du og din bedrift vil ha glede av.

Iris Zetterstrøm
irisz@rogaland-teater.no
telefon 920 32 991

Lillian Rødsten
lillian@rogaland-teater.no
telefon 920 88 588



– At biltrafikken øker er gledelig, mener varaordfører Pål Morten Borgli i Sandnes. Foto: Ståle Frafjord

– Veksten i biltrafikken er gledelig

Varaordfører i Sandnes, Pål Morten Borgli (Frp), mener det er bra at biltrafikken i Sandnes øker, og er også uenig i at nullvekstmålet er viktig for regionen.

– Dette er faktisk gledelige tall. Folk har flyttet til kommunen, og bedriftene har begynt å ansette igjen. Vi må heller ikke sammenligne byene Sandnes og Stavanger. Vi har mye større avstander. Det er høy deltagelse i kulturorganer og fritidsaktiviteter i kommunen. Folk i Sandnes er travle folk, sier Borgli.

Fremskrittspartiet i Sandnes var det eneste partiet som stemte mot byvekstavtalen da den ble behandlet og vedtatt i Sandnes bystyre 29. mai 2017.

– Jeg er veldig klar over dette nullvekstmålet, men er ikke enig i at det er viktig for regionen. Verden går stadig i bedre retning og vi har faktisk ikke utslippsproblemer, ei heller arealproblemer. Om Sandnes opplever noe vekst i bilbruk, har jeg et avslappet forhold

til dette. Mange har ikke alternativer til bilen og jeg mistenker ikke noen for å kjøre bil fordi det er gøy. Folk bruker bil fordi de må, sier Borgli

Fra klimaforliket

Bakgrunnen for nullvekstmålet er klimaforliket i Stortinget i 2012 som samtlige partier – med unntak av Frp – stemte for. Et av de tiltakene man var enige om, var å ha som mål at veksten i persontransporten i storbyområdene skal tas med kollektivtransport, sykkel og gange.

Det ligger som en forutsetning i alle byvekstavtalene mellom staten og kommunene, også i byvekstavtalen for Nord-Jæren. Byvekstavtalen både med Nord-Jæren og Bergen/Hordaland,

samt bymiljøavtalen med Trondheim og Oslo/Akershus er underskrevet på vegne av staten av daværende samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen fra Fremskrittspartiet.

Samme formulering

Alle avtaler innledes med samme setning: «Regjeringen har som mål at veksten i persontransporten i storbyområdene skal tas med kollektivtransport, sykkel og gange. Byvekstavtalene er et virkemiddel for å bidra til at målet nås».

Også samtlige belønningsavtaler som staten har inngått med Kristiansand, Grenland, Tromsø, Nedre Glomma og Buskerudbyen betoner innledningsvis at personbiltrafikken skal ha nullvekst.

– Nullvekstmålet er absolutt

Leder for styringsgruppen for Bymiljøpakken, veidirektør Terje Moe Gustavsen, er tydelig på at nullvekstmålet for regionen er absolutt. Uten nullvekst, ingen belønning fra staten.

– Det ligger ingen gradering i nullvekstmålet, og det er heller ikke lagt opp til noen avkorting her basert på hvor mye trafikken eventuelt går opp eller ned. Men det er viktig å understreke at vi her snakker om er personbiltrafikken, ikke næringstrafikk, sier Terje Moe Gustavsen til Rosenkilden.

Da innføringen av bompengeringen fra 1. oktober ble spikret en gang for alle i styringsgruppens møte 28. september, var også Moe Gustavsen tydelig på nullvekstmålet.

– Statens representanter tar ikke del i diskusjonen om bompenger når avtalen skal reforhandles. Men vi har noen forutsetninger i forhold til de elementene som må være med. For det første må alle kommunen være enige. For det andre må nullvekstmålet innfris, og for det tredje må pakken balansere på inntekt og utgifter. Spørsmålet om rushtid og innretning for

øvrig må kommunene selv diskutere. Staten har ingen prinsipiell holdning til det, sier Moe Gustavsen.

Finne finansiering

Gjennom de tiltakene som ligger i pakken – også etter reforhandlingene i høst – må man finne finansiering på de forpliktelsene som ligger i pakken, både de prosjektene staten er med på å finansiere og de prosjektene man lokalt selv ønsker, fremholder Moe Gustavsen.

– Ønsker man at staten skal finansiere Bussveien med femti prosent, må man sørge for selv å finansiere den andre halvparten. Ellers blir det ikke noen Bussvei. Nullvekstmålet og de forpliktelsene som ligger i forhold til å få pakken til å balansere er forutsetningene.



Nullvekstmålet er absolutt og en av tre forutsetninger som må oppfylles, sier leder for styringsgruppen for Bymiljøpakken, Terje Moe Gustavsen.

/vi brenner for /CODE AVTALER



Det er mye verdi og kraft i et godt håndtrykk.

I 2017 fikk vi hilse på 7 nye leietakere. Frem til i år, har vi gjort avtaler med 8 til. Det betyr at vi nesten har fulle lokaler i Hinna Park i dag. Vi har to nye bygg under utvikling - klare for dere til å flytte inn!

Kom innom og møt oss i vårt Service Center i Troll-bygget. Her kan vi vise deg hvorfor våre 5000 ansatte har valgt å jobbe i Hinna Park.

➔ Se våre ledige kontorlokaler på www.hinnapark.no



HINNA PARK

Nysnø flytter inn i Rosenkildehuset

Nysnø Klimainvesteringer har flyttet inn i 1. etasje i Rosenkildehuset. Her belager Siri Kalvig og hennes medarbeidere på å være frem til lokalene forhåpentligvis blir for små.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD

Flere ansatte er allerede på plass i det selskapet som før var kjent under navnet Fornybarfondet - statens investeringsselskap som har som formål å bidra til reduserte klimagassutslipp gjennom å bidra til lønnsomme investeringer i ny, klimavennlig teknologi.

Næringsforeningens ressursgrupper for Fornybar, Energi og Finans- og Kapitalforvaltning var sammen med Greater Stavanger og flere andre aktører, aktive pådrivere i kartleggingen for at Stavanger-regionen var riktig lokasjon for det nye statlige fondet.

Nysnø flyttet inn i Rosenkildehuset i slutten av september, men etableringen er midlertidig. Hvis veksten skjer så raskt som fondet håper og tror, vil Nysnø allerede neste år ha vokst ut av kontorlokalene i Rosenkildehuset.

Strategidirektør i Næringsforeningen, Inger Tone Ødegård, er også daglig leder

i Rosenkildehuset AS, sier at det derfor også jobbes med mer langsiktige planer for 1. etasje for å sikre videre utvikling til næringslivets beste.

Sentralt

– Næringslivets foreningshus er lokalisert så sentralt som det lar seg gjøre, og det skal vise igjen på lys i vinduene fra morgen til kveld - til glede for et pulserende liv i sentrum. Vi er veldig glade for at Nysnø Klimainvesteringer AS valgte Rosenkildehuset som lokasjon i etableringsfasen, slik at regionen kan jobbe veldig systematisk videre i fondets vekst periode, sier Ødegård.

Rosenkildehuset AS er et aktivt foreningshus, hvor foreningen selv bruker tilnærmet 75% av arealene til å være næringslivets møteplass nummer en i Stavanger-regionen. Huset har vært gjennom en aktiv vedlikeholdsfasen de



**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.



AKER BP KONTROLLSENTER: Vi har bidratt med behovskartlegging, logistikkplanlegging, ombyggingsarbeid og flytting ifm. samlokaliseringen av Aker, BP og Det Norske.

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



Administrerende direktør i Nysnø, Siri Kalvig, og daglig leder i Rosenkildehuset, Inger Tone Ødegård.

siste to årene. Det er lagt nytt tak, nytt ventilasjonssystem og administrasjonen er nå samlet i 2 etasje. En samlet administrasjon i en etasje frigjorde plass i 1. og 3. etasje.

Succedo

I tillegg til Nysnø har også Succedo etablert seg med kontor i Rosenkildehuset. Det Oslo-baserte bemanningsselskapet har utvidet sin virksomhet til Stavanger-regionen, og

har flyttet inn i det som var en kontordel i 3. etasje.

– Det setter vi stor pris på, og foreningen ønsker Succedo velkommen til regionen og Rosenkildehuset, sier Ødegård.

VELKOMMEN
TIL

HERBARIUM

DESTINO

BUSINESS CENTER 8.000 M2
SHOPPING 12.000 M2
BYPARK PÅ TAKET

VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

Et nytt Stavanger Sentrum skal ta form. Med Herbarium tar Øgreid Eiendom Sentrum ansvaret for det største byutviklingsprosjektet i Stavanger sentrum på over 50 år.

.....
herbarium.no

Er din bedrift interessert i å vite hvilke muligheter dere har Herbarium?
 Kontakt Øgreid Eiendom Sentrum v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreid.no • Jon Brakestad / tlf. 905 17 432 / jb@ogreid.no

– Dere har fortsatt store utfordringer som må jobbes videre med. Men dere har gjort mye riktig som verden kan lære av, sa Robert Strand på Nordic Edge.

NORDIC EDGE EXPO

150 byer til stede på Nordic Edge



– Verden trenger inspirasjon fra de nordiske landene for å nå FNs 17 mål for bærekraftig utvikling, og det er deres plikt å gå på den globale scenen og inspirere verden, sa den amerikanske økonomiprofessoren Robert Strand da Nordic Edge Expo igjen samlet over 4500 besøkende og representanter fra 150 byer nasjonalt og internasjonalt i Stavanger Forum.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Iår vektla vi å utvikle kvalitet. Ikke bare bli så store som mulig, men også så gode som mulig. Vi hadde med oss en rekke nordiske medarrangører. Gjennomgangstenen nå etter konferansen, både fra Danmark og Finland, er at dette var en spennende møteplass. Til neste år kommer de tilbake enda mer mannsterke. Det er viktig for oss når ambisjonen vår er å ta posisjonen som den ledende smartbykonferansen og smartbyaktøren i Norden, sier Nordic Edge-sjef Herbjørn Tjeltveit.

Årets høydepunkt for ham var dag to i utstillingshallen. Da var det flere besøkende samtidig enn noen gang tidligere.

– Stemningen var elektrisk. Det sydet og Nordic Edge som den store møteplassen fungerte bedre enn noen gang. Torsdagen, da vi startet fire konferanser samtidig og tre av dem var såpass godt besøkt at vi måtte hente inn ekstra stoler, forteller oss også at vi har gjort mye riktig, forteller Tjeltveit.

Han er klar for et nytt Nordic Edge Expo neste høst. Men før det skal de ut i den store verden. I mars 2018 planlegges en egen utgave i Washington, USA i samarbeid med George Washington University. Måneden etter skal de til Beijing i Kina i april 2018 i samarbeid med Nordisk ministerråd.

– Gjennom disse internasjonale initiativene tar vi på oss en nordisk rolle, vi gjør en viktig jobb på vegne av Norden i Kina og USA, knytter kontakt med spennende samarbeidspartnere – som igjen blir med oss tilbake til Stavanger neste år, sier Tjeltveit.

Han mener en av styrkene ved det Nordic Edge har klart å skape i Stavanger-regionen siden oppstarten i 2015, ligger i klyngeinitiativet som ble etablert i år med Arena-status.

– Gjennom klyngen har vi mulighet til å ta hys på initiativ og muligheter som oppstår i kjølvannet av Nordic Edge som den store møteplassen. Det vil komme til å bety mye, mener Tjeltveit.

Nordisk opphav

Robert Strand er professor ved det verdenskjente University of California, Berkeley. Han har studert i Skandinavia og Norge og er stolt av både sin egen og selve Berkeley-universitetets skandinaviske opphav. Peder Sæther, også kjent som Peder Sather, var en norskfødt amerikansk bankmann som var delaktig i å grunnlegge Berkeley, og to av de mest markante landemerkene på campus bærer hans navn, Sather Gate og Sather Tower.

Strands poeng er at den amerikanske

tenkemåten der optimalisering av profitt som det eneste målet til næringslivet, nå utfordres i forhold til en bærekraftig utvikling. Han siterte den anerkjente Harvard-professoren Michael E. Porters tanker om å skape felles verdier, Creating Shared Value (CSV), som et grunnleggende skandinavisk tankesett.

– Det er hvordan business i Skandinavia fungerer i dag. Helt sentralt i dette er samarbeid og evnen til å bygge tillit i et marked mellom kunder, leverandører, selskaper og andre interessenter. Egentlig er det gamle tanker som nå også næringslivet begynner å få øynene opp for. Husk Charles Darwin, som også påpekte evnen til samarbeid som en viktig faktor for overlevelse og evolusjon, påpekte Strand.

Helt sentralt i dette er ifølge tematikken på Nordic Edge smartteknologi, smarte byer og smarte løsninger og mulighetene det gir oss.

Ikke i mål

Strand dro fram at mye av tankesettet om en bærekraftig utvikling kommer fra Skandinavia, ikke minst gjennom Gro Harlem Brundtland og hennes arbeid som leder av FNs spesialkommisjon for miljø- og utviklingsspørsmål på 80-tallet.

– Det betyr imidlertid ikke at dere er i mål her i Norden. Dere har fortsatt store utfordringer som må jobbes videre med. Men dere har gjort mye riktig som verden kan lære av. Det eksisterer et kunnskapsvakuum som dere kan fylle. Ikke ved å springe rundt å skryte av dere selv, men ved å gå på scenen og fortelle hvordan dere forholder dere til næringsliv og utvikling. For skal vi nå FNs 17 mål for en bærekraftig utvikling, må verdens selskaper bli med, mange av dem mektige som nasjoner, sa Strand.

Og i motsetning til hva store deler av amerikansk næringsliv går rundt og tror i dag, kan skandinaviske selskaper vise til god profitt gjennom satsing på sosialt ansvar og miljø – ifølge Strand.

– Faktisk er det å skape felles verdier i mange tilfeller en driver for en sterk økonomi, påpekte han.

Smart with a heart

Nordic Edge Expo 2018 er den fjerde i rekken på like mange år. Rundt 500 deltakere første året, vel 2000 det andre og over 4000 i fjor, vitner om en konferanse og en møteplass i en rivende utvikling. Utstillingsdelen har også vokst like mye, fra et titall utstillere i 2015, rundt 100 året etter og 200 i fjor – og nærmere 300 i år. Tre dager tettepakket med foredrag og diskusjoner. En gedigen møteplass for det offentlige, med sitt ansvar for å utvikle gode samfunn, gode byer og steder og teknologiselskaper og forskningsmiljøer

som viser fram hva de kan levere.

– Årets tema er «Smart with a heart», smart med et hjerte, fordi smart uten hjerte er et dårlig alternativ, sa styreleder Ivar Rusdal i Nordic Edge, i forbindelse med åpningen.

Ordfører Christine Sagen Helgø i Stavanger deltok også på konferansen. Stavanger er fyrstårnby, sammen med Eindhoven og Manchester, i EUs Triangel-prosjektet for smarte løsninger. Byen jobber aktivt med hvordan ny teknologi kan gjøre byen til et bedre sted for innbyggerne.

– Smarte byer er bedre byer. I Stavanger har det endret måten vi jobber og tenker på, ikke minst når det gjelder brukerinkludering. Det påvirker de fleste områder, fra skole, helse og omsorg, til energi og turisme, fortalte Sagen Helgø.





Ordførere fra ulike byer i Europa diskuterte utfordringene framover; Rui Franco fra Lisboa, John Jorritsma fra Eindhoven, Christine Sagen Helgø fra Stavanger og Aleksi Jäntti fra Tampere. Generalsekretær Anna Lisa Boni fra Eurocities ledet debatten.

NORDIC EXPO

- Nordic Edge Expo 2018 gikk i år av stabelen i Stavanger Forum 25. til 27. september.
- Konferansen har etablert seg som Nordens største smartby-arrangement med over 4500 besøkende.
- Nordic Edge Expo har en sterk, nasjonal og internasjonal støtte fra selskaper som Microsoft, Cisco, FedEx, Atea, SpareBank 1 SR-Bank, Smedvig, Lyse, Telenor, Rambøll, Philips og Mastercard med flere.
- Nordic Edge er også katalysatoren til næringsklyngen Smart City

Innovation Cluster som har utgangspunkt i Stavanger-regionen. Klyngen er med i ARENA-programmet til Innovasjon Norge, Forskningsrådet og Siva.

- Nordic Edge Expo 2018 har samarbeidet med flere nasjonale og internasjonale medarrangører som blant annet Nordisk Ministerråd, Nordic Innovation, Eurocities, European Regions Research and Innovation Network, European Network of Living Labs, Polis, Bergen kommune, Smart City Sweden og Resilient Regions fra Sverige, 6AIKA

fra Finland og Danske nettverk som Gate21 og Clean Tech.

- I mars 2018 planlegges en utgave av Nordic Edge i Washington, USA i samarbeid med George Washington University. Nordic Edge planlegger også et arrangement i Beijing i Kina i april 2018 i samarbeid med Nordisk ministerråd.
- Nordic Edge AS eies av Stavanger Forum, Validé, Sparebank 1 SR-Bank, ONS, Lyse, IRIS, Smedvig, Greater Stavanger, Hey-Ho Lets Go og Næringsforeningen.

Dette viste de fram

Flere hundre utstillere var på plass på Tjensvoll under Nordic Edge Expo i slutten av september. Her er noen av løsningene de viste fram.



ContinYou

Sandnes-selskapet ContinYou viste fram sin egenutviklede helseklokke Contact. Den produseres også i Norge og fungerer sammen med en app for smarttelefonen. Den har fallsensor, områdebegrensning, toveistale og GPS-sporing – for å nevne noe. Kort fortalt er det en avansert trygghetsalarm utviklet spesielt for eldre som gjøre at familie og helsepersonell enkelt kan komme i kontakt med brukeren.

Glenn Arild Haugland i ContinYou viste fram helseklokken Contact på Nordic Edge.

Podbike

Podbike holder til på Forus og har utviklet sin egen elsykkel med fire hjul og værbeskyttelse. De vil revolusjonere urban persontransport og har høstet betydelig oppmerksomhet i inn og utland. Nå har selskapet produsert de første ferdigutviklede prototypene. Dersom alt faller på plass for selskapet, kan de være på markedet om et års tid. Allerede har de over 1100 forhåndsbestillinger, så grunnlaget er utvilsomt til stede.

Anne-Lise Heggland og Per Hassel Sørensen i Podbike viste fram prototypen av deres revolusjonerende elsykkel med fire hjul.



Multimaskin

Multimaskin fra Oslo var på plass på Nordic Edge med sine elektriske nyttkjøretøy, elektriske feie- og sugesystem for avfall og sine smarte søppelspann. Alle tre produkter benyttes allerede av en rekke norske byer og kommuner, inkludert Stavanger. Det smarte søppelspannet komprimerer avfallet og reduserer derfor tømmefrekvensen betydelig, samtidig som det selv sier fra når det er behov for tømming.

Tonje Haugen og Jan Hestbråten fra Mulitmaskin var på Nordic Edge med sine elektriske nyttkjøretøy og elektriske maskiner.



Arbeidsrettsseminaret i Stavanger 2018

Arntzen de Besche Advokatfirma har i samarbeid med Næringsforeningen gleden av å invitere til sitt årlige Arbeidsrettsseminar den 30. oktober.

TEMA OG PROBLEMSTILLINGER FOR ÅRETS SEMINAR VIL VÆRE:

- Nyheter (rettspraksis og lovgivning)
- Midlertidighet, innleie og fast ansettelse
- Ansiennitet som utvelgelseskriterium ved nedbemanning
- Arbeidstakers fratreden, gjeninntreden og utøvelse av annet arbeid etter oppsigelse. Erstatningsutmåling ved oppsigelse og avskjed.

Tid: 30. oktober 2018 kl 09.00-15.15

Sted: Roskildenhuset, Strandkaiaen 6, 4005 Stavanger

PÅMELDING OG DETALJERT PROGRAM:

www.naeringsforeningen.no - e-post til: hilde.collins@adeb.no

Kartlegger behovet for nye

Flytrafikken til og fra Sola øker på alle områder, viser passasjerstatistikken fra Avinor. Utlandstrafikken vokser minst – først og fremst fordi nye ruter lar vente på seg. Det arbeides det nå målrettet med.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I løpet av de åtte første månedene i år økte flytrafikken på Sola med totalt 2,1 prosent. Offshoretrafikken øker mest, innenlandstrafikken steg med 2,9 prosent, mens utlandstrafikken opplevde en vekst på 0,9 prosent.

– Vi ser også en økning av reisende utland som reiser via Oslo, sier operativ leder i Avinor, Morten Wathne.

Han forventer en utvikling utover høsten og vinteren i tråd med den som har vært så langt i år.

– Det betyr noe vekst på innland, men ikke de store endringene på utland. Skal vi få vekst i utlandstrafikken må det komme nye ruter, sier Wathne.

I år ble det etablert nye sommerruter til Pula i Kroatia og Antalya i Tyrkia, og på

andre strekninger er antall avganger økt. Men noen sesongruter har også blitt borte, eller redusert.

I Avinor på Sola er ønskelisten lang for nye destinasjoner, og blant de viktigste målene for nye ruter er i dag Frankfurt, Praha, Paris og Milano.

– Det er ingen nye ruter for 2019 som per dags dato er bekreftet, men det er noen

Trafikken til og fra Stavanger lufthavn, Sola har tatt seg opp, men veksten i utenlandsruter er relativt lav. Nye ruter må til, og det jobbes nå målrettet for å kunne tilby flere utenlandsdestinasjoner fra Sola.



ruter

konkrete muligheter som ser lovende ut. Fram mot jul vil vi ha bedre oversikt over ruteprogrammet for 2019, sier ruteutvikler Filip Aven i Avinor.

Prosjektarbeid

København og Amsterdam er de direkterutene som i dag trekker desidert mest reisende fra Sola, deretter følger London og Aberdeen. I Greater Stavanger er prosjektleder for flyruteutvikling, Thomas Bergeland, nå i gang med å lede arbeidet med å videreutvikle regionens flyrutetilbud.

– Vi jobber for å skape arbeidsplasser og økt verdiskapning i regionen, og arbeidet med å styrke flyrutetilbudet på Sola blir dermed et naturlig prosjekt i den sammenheng. Å ha et bra flyrutetilbud, både innenriks og utenriks, gjør oss mer tilgjengelige og øker dermed attraktiviteten for regionen og bedriftene som er her. Dette fører forhåpentligvis til større konkurransekraft og tryggere arbeidsplasser. Videre regner vi med å se økt sysselsetting som en følge av økende interesse for regionen vår fra utenlandske turister. Har de flere ruter å velge mellom, er det større sjanse for at de kommer hit og ferierer og legger igjen penger i regionen, sier Bergeland.

Endret seg

– Hvordan legges dette arbeidet opp?

– Historisk sett har ikke regionen hatt behov for å oppsøke flyselskapene for å be dem om å fly på Sola. Med høy andel av

forretningsreiser har trafikken på Sola alltid vært lukrativ.

Det har endret seg en del de senere årene. Nå må vi være mer aktive og oppsøke flyselskapene. Men da må man jo ha et budskap å formidle til dem.

Han arbeider nå med å bygge opp en database over reiseaktiviteten og reisemønsteret til bedrifter og organisasjoner i regionen.

– Å ha kunnskap om hvor vi flyr og

«Det er ingen nye ruter for 2019 som per dags dato er bekreftet, men det er noen konkrete muligheter som ser lovende ut.»

Filip Aven

hvorfor vi reiser dit vi gjør, er viktig. Det er også viktig å kunne fortelle flyselskapene hvordan vi ser for oss at trafikken kommer til å utvikle seg eller endre seg i fremtiden, og hvilke potensialer som finnes på ulike ruter. Særlig for utenlandske flyselskaper som kanskje ikke kjenner regionen eller

næringslivet her, kan det være verdifull informasjon for dem. Men det er viktig å poengtere at vi ikke bare snakker om opprettelse av nye ruter, men også å beholde de vi allerede har i dag.

Samlet

Regionen står nå samlet om dette arbeidet. Bergeland opplever også entusiasme og engasjement fra bedrifter han kontakter og forteller hva han jobber med.

– Hva er de største utfordringene?

– Dette er et tidkrevende og langsiktig arbeid. Tiden det tar fra et flyselskap begynner å kikke på en mulig destinasjon til at de faktisk åpner en rute, tar lang tid. I verste fall flere år. Det er mye analyser som skal gjøres, og når beslutningen om å åpne en rute er tatt, er det mye logistikk som skal på plass. Man skal ha ledig kapasitet, i form av fly og mannskap, og en ny rute skal helst ligge ute til salgs noen måneder før den starter opp. Det er klart at det også er en utfordring å få lokke tilbake flyselskaper som har tapt penger på Sola og lagt ned rutene sine der.

– Hva må til for å lykkes?

– Jeg tror vi er best tjent med å få på plass aktører som ser det som en langsiktig oppgave å fly her. Å bruke masse tid og energi for å få på plass en flyrute som forsvinner etter kort tid, gavner ingen. Jeg tror at et skikkelig grunnarbeid, som gir flyselskapene et godt beslutningsgrunnlag, også gir oss ruter som publikum verdsetter og flyselskapet tjener penger på.





Bør samfunnsansvar være en del av din forretningsstrategi?

AV TERJE EIDE • rådgiver og partner i Markedsføringshuset

Bør samfunnsansvar være en del av din forretningsstrategi? Svaret er ja. Hvis det ikke allerede er det, bør det bli det. Hvorfor? Fordi det gjør verden til et bedre sted og i tillegg er det lønnsomt.

Kofi Annan plasserte bedrifters samfunnsansvar i riktig kontekst når han sa: «Det er utopi å tro at vi skal nå vårt felles mål om en bærekraftig utvikling uten bedrifters aktive medvirkning». Endringskraften som ligger i bedrifters adferd er formidabel. De valgene vi gjør som bedriftsledere skaper effekter som handler om mye mer enn lønnsomhet.

Dersom vi skal overlate samfunnsansvar til Milton Friedman er svaret enkelt (men feil). Han sa: «Det finnes ett og bare ett samfunnsansvar for en bedrift. Å bruke sine ressurser på aktiviteter som er utformet for å øke sin fortjeneste.» Prisen for Friedmann-modellen fant vi i magen på «plastvalen» sist høst. Korttenkt børslogikk som ikke priser miljøkostnader eller tar ansvar for ansattes trygghet og helse gir beviselig ikke det svaret vi trenger.

Kapitalisme 2.0

Mange bedrifter har heldigvis beveget seg videre fra Friedmanns paradigme. Under key note-innlegget «Sustainable Vikings» under Nordic Edge-konferansen gjorde professor Robert Strand et poeng av at den skandinaviske modellen har i seg mekanismer og kulturelle egenskaper som flere land burde adoptere. Men selv ikke vi har alt på plass.

I 2011 skrev strategenes yppersteprest professor Michael Porter det som ble kåret til årets artikkel i Harvard Business Review. Artikkelen «Creating shared value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth» ble et viktig anslag i en bevegelse som er i vekst. Kjernen i Michael Porter sitt resonnement er følgende:

«The purpose of the corporation must be redefined as creating shared value, not just profit per se. This will drive the next wave of innovation and productivity growth in the global economy.»

Om å forstå

«Creating shared value» handler om nettopp om å forstå sin bedrift i en større sammenheng enn å produsere én bunnlinje. De spesielt interesserte vil finne mye interessant på nettstedet sharedvalue.org. Vi finner også igjen de samme tankene i satsingen «The B Team» bteam.org, som frontes av en rekke fremtredende industriledere i globale bedrifter, blant annet Richard Branson fra Virgin.

Vi hører i flere og flere sammenhenger at det snakkes om trippel bunnlinje eller trippel P. Det forventes at man rapporterer både på «People» og «Planet» i tillegg til «Profit». I samme gate finner vi «Impact investment» som er en investeringsform i selskaper som ønsker å gjøre en forskjell.

Mister konkurransekraft

De praktiske grunnene til at Michael Porter sin 2.0-versjon av kapitalisme har noe for seg også for en vanlig mellomstor bedrift i Stavanger-regionen seg er blant annet:

Dine fremtidige nye unge ansatte er på jakt etter arbeidsgivere som har tydelige verdier og som forstår sin rolle både i lokalsamfunnet og i det globale bildet. Det betyr at du mister fremtidig konkurransekraft dersom du ikke har orden i sysakene her.

I et opplyst marked vil kundene i større grad foretrekke produkter og leverandører

som i praksis viser at de er en del av løsningen og ikke som en del av problemet.

Et aktivt og tydelig samfunnsansvar vil bli en skulle bare mangle-faktor i enhver forretnings- og merkevarestrategi. Du kan muligens sneke deg unna et par år til, men det er ingen vei utenom.

Hvordan står det til?

Det å utvikle en sterk merkevare er sannsynligvis mer krevende enn noen gang. Merkevarearbeid krever klare tanker, ressurser og maratonkondis. Varemerker er kjønnsløse juridiske konstruksjoner vi finner overalt. Gode merkevarer derimot er like sjeldne som opplyste kommentarfelt.

GDPR, ISO og LEAN-prosesser skaper det jeg kaller for merkevarenes Bermudatriangel – interne altoppslukende prosesser som gjør at merkevarene sporløst forsvinner. Når bedrifter blir for fokusert på compliance og indremedisin, ender de ikke bare opp med å være skikkelige, men også skikkelig kjedelige. Da har noe gått galt.

Mørke skyer

Jeg kunne valgt et annet perspektiv for denne kronikken. Det er også mørke skyer på bedriftshimmelen. Gigantiske multinasjonale selskaper med økonomier større enn nasjonalstater og skattevilje som en småirritert Frp-velger, utfordrer velferdsmodellene våre kraftig.

Men det er litt mer håpefullt å være en muligens naiv optimist som tror at den gode siden vinner.

Den som lever får se.

«Vi hører i flere og flere sammenhenger at det snakkes om trippel bunnlinje eller trippel P.»

Terje Eide

Gaven du blir glad for
— og glad i



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

b2b@brodrenepedersen.no
#brodrenepedersen

BRØDRENE PEDERSEN
firmagaver



Kronprinsen inviterer unge

Kronprins Haakon inviterer talenter og unge ledere under 40 år til SIKT-konferanse i Stavanger nå i oktober. Årets tema er endring. – Jeg ønsket å skape et unikt møtested for unge ledere og talenter, der vi tester ut ideer og drømmer, lærer av hverandre, diskuterer løsninger på felles utfordringer og deler positive opplevelser, sier kronprinsen.

TEKST: EGIL HOLLUND

Det er sjettede gang SIKT-konferansen går av stabelen. Tidligere har arrangementet vært holdt i Trondheim, Tromsø, Bergen, Ålesund og Kristiansand, med temaer som framtidens Norge, innovasjon, ledelse, drivkraft og samspill. Nå har altså turen kommet til Stavanger 22. og 23. oktober.

SIKT er en konferanse for unge ledere fra alle sektorer – næringsliv, offentlig virksomhet, organisasjonsliv, kultur, idrett, media og akademika. Hvert år samles unge ledere fra hele landet for å diskutere framtidens Norge. Kronprins Haakon har en rekke ganger sagt at han er imponert over energien og optimismen som finnes i unge ledere. Målet er at SIKT skal være en arena for kunnskap og fri diskusjon, der gode

foredragsholdere og workshops får frem ulike perspektiver og setter i gang gode og fordomsfrie diskusjoner.

– Jeg håper og tror at vi realiserte ideen vi hadde for seks år siden. Jeg håper at SIKT utfordrer, motiverer og involverer, sier kronprins Haakon.

Han deltar selv på konferansen, som vil samle rundt 200 deltakere fra hele landet og som går over halvannen dag. Deltakerne

Kronprins Haakon har invitert rundt 200 unge ledere til Stavanger 22. og 23. oktober. Her fra en av de tidligere konferansene.



ledere til SIKT i Stavanger

er spesielt inviterte, aktive stemmer under 40 år som altså representerer et bredt samfunnsspekter.

God energi

Da Kronprinsen inviterte til SIKT første gang var det en viktig motivasjon at det fantes gode konferanser for allerede godt etablerte ledere, men at det eksisterte behov en konferanse der også yngre ledere kunne få utveksle ideer og erfaringer med andre.

Målet var også å få en bredde i deltakernes bakgrunn. At det kommer folk fra så mange ulike sektorer gir konferansen en viktig dimensjon. Det oppstår god energi når ledere med veldig ulike arbeidssteder og hverdager møtes.

SIKT handler om faglig påfyll, men like viktig handler det om å utløse engasjement og å bli kjent med og lære av hverandre.

Mandagen er viet gruppeaktivitet og programposter der deltakerne blir kjent med hverandre. Tirsdagen er hoveddagen for SIKT. Da er det et svært innholdsrikt program med workshops og forelesninger knyttet til årets tema, som altså er endring.

Kronprinsen lover både internasjonale og norske foredragsholdere på scenen.



– SIKT er en god mulighet til å vise fram regionen vår, sier Harald Minge i Næringsforeningen.

Inspirerende

Næringsforeningen har hjulpet til med organiseringen av årets arrangement

i Stavanger. Mandag står også foreningen som arrangør for en frokost i Rosenkildehuset, der deltakerne fra SIKT får anledning til å møte representanter fra næringslivet i regionen. Blant de inviterte er U37-nettverket til Næringsforeningen.

Administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, er godt fornøyd med at kronprinsen denne gangen har valgt å legge konferansen til Stavanger og Rogaland.

– Det er en god mulighet til å vise fram regionen vår, og ikke minst en glimrende anledning for mange unge ledere fra andre steder i landet til å bli bedre kjent med det som i all beskjedenhet er Norges fremste verdiskapingsregion, sier Minge.

Han har også sansen for kronprinsens idé om å skape et møtested for unge ledere fra hele landet.

– Han har helt rett i at det finnes mange møteplasser for etablerte toppledere, men at det ikke er like mange for de som er yngre. Det er heller ingen tvil om at nettverksarenaer som SIKT, der mange med ulik bakgrunn kommer sammen og deler kunnskap og erfaringer, har en stor verdi, sier Minge.



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



Fra 15. etasje i Høguset på Bryne kan Gudmestad skue over en rekke prosjekter han har vært involvert i.

En kreativ morgenfugl på Jærens topp

Harald Gudmestad har hatt mange drømmer. En av dem handler om sitt eget ettermæle: Han kan gjerne bli sett på som en galen jævel, men da absolutt av det gode slaget.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES

De som kjenner Gudmestad godt, vet at det i første rekke dreier seg om dagdrømmer når tankene får fritt spillerom i hodet til 59-åringen. Overdreven nattesøvn har han aldri hatt behov for. Da foretrekker han heller en liten dupp mellom slagene – bak skrivebordet i Høghuset på Bryne. Slag som i første rekke kretser om

nye ideer og prosjekter, og som han helst kan se resultatet av fra kontorvinduet i 15. etasje når jærlufta er på sitt klareste.

– Det å ta et samfunnsansvar betyr mye for meg og er nesten blitt en mani, sier Gudmestad.

Det er ikke godt å si hva Jæren hadde vært uten, langt lettere å peke på hva Bryne

og Jær-regionen har blitt med engasjementet til Harald Gudmestad. Fra høghuset har han utsikt over det meste. M44, Biltema, Bryne videregående skole, Garborgsenteret og Time bibliotek er bare noen av de prosjektene 59-åringen kan bygge sitt ettermæle på – i tillegg til Forum Jæren og det høghuset han selv entrer hver morgen

– mange timer før de fleste av oss har stått opp.

Ubrukelig

Han har gjort det meste i kraft av seg selv. På skolen var Gudmestad i egne øyne ganske ubrukelig.

– Jeg tror aldri jeg skulket en eneste skoledag, men jeg hadde heller ingen interesse av skolen. Derimot var jeg ganske fremoverlent da jeg vokste opp, svært aktiv og med livlig fantasi. Det var mye som surret i hodet. I dag kaller de det for ADHD, og i voksen alder har jeg selv fått diagnosen. Men jeg har alltid følt at det har gått greit.

– Var det viktig for deg å få fastslått den diagnosen?

– Nei, men det var interessant å se hvordan man metodisk finner frem til en slik diagnose, sier Gudmestad.

For dem som ble født sør for Skjævelandsbrua for noen tiår tilbake, innebar fremtiden arbeid. Også for Gudmestad. Det betød på gardene allerede fra ti års alder, i tillegg til skole.

– Da jeg var 15 begynte jeg på meieriet og snudde ost. Da jeg måtte ta et veivalg, hadde jeg ikke noe. Men jeg begynte som forskalingssnekker, og etter hvert startet jeg også et firma sammen med en kompis, Olav Kvía. Det ble et bra selskap, men jeg solgte meg ut etter sju-åtte år. Så drev jeg noen år for meg selv, og jeg gjorde det jeg hadde lyst til å gjøre, blant annet kjøpte jeg min første eiendom. Yrket mitt er hardt arbeid.

Vanskeligere

Selv tror Gudmestad at det er vanskeligere å lykkes i dag med hans bakgrunn, enn det har vært for ham selv. Samfunnet stiller større krav til utdanning og riktig CV.

– Mye skal være etter samme malen og alle må gjennom den samme trakten. Man burde etter min mening i mye større grad sett individene ut i fra de kvalitetene man besitter.

– Hvor hadde veien gått for deg om du var 15 i dag?

– Det er et hypotetisk spørsmål og vanskelig å svare på, men jeg hadde sikkert fått meg en grei jobb med hardt arbeid innenfor anleggssektor eller bygging.

Selv har Gudmestad alltid jobbet mye, men er ikke lenger avhengig av fysisk arbeid. Han våkner allerede ved 03.30-tiden full av energi og er gjerne på kontoret lenge før 05.00.

– Jobben er blitt en livsstil og den følger meg 24 timer i døgnet. Men jeg har det fritt

«Jeg tror det er helt essensielt at noen legger hodet på blokken, men samtidig jobber i henhold til det som er logisk.»

Harald Gudmestad



Harald Gudmestad har satt spor etter seg på Jæren. Neste år blir han 60, men har ingen planer om å trappe ned aktiviteten.

og godt. Jeg trenger ikke sitte på kontoret, og kan like godt være ute i båten for å jobbe. Jeg bruker mye tid på å snakke i telefonen, og ideer og tanker surret hele tiden i hodet. Mye av dette er utviklingsarbeid. Det er enklere og nyttigere for meg å snakke med folk enn å sitte å tukle med et Excel-ark.

Ikke av seg selv

Utviklingen på Jæren har ikke kommet av seg selv, og har på en måte vært i strid med både planer og krefter lenger nord. Det er nok av dem som ikke har hatt tro på Jæren, enten det har dreiet seg om næringsutvikling, kultur eller utdanning.

– Jeg husker da jeg skulle bygge mitt første hus og var på jakt etter fliser. Det var ikke å få tak i på Jæren. Jeg måtte til Forus og Stavanger kommune. Da begynte jeg å tenke at tiden var inne for å legge til rette for en utvikling på Jæren.

Han startet med å kjøpe noen eiendommer på Håland, fikk omregulert et egnert areal, samtidig som han hadde startet utviklingen av Hetland-området på Bryne og lanserte sin visjon om læring, næring og kultur.

Vekst

– Vi hadde på det tidspunktet landsgymnaset med en bygning i fritt forfall. Sterke krefter ville legge ned det miljøet som var og flytte det til Jåttå i Stavanger. Vi lanserte en ny skole på Bryne,

men det var ikke avsatt fem øre i fylket. Den første jeg tok kontakt med var daværende fylkesordfører Roald Bergsaker. Han ble en døråpner og har mye av æren for at vi fikk dette til.

I dag er Bryne videregående skole fylkets største med 1650 elever og 300 ansatte. Den mest moderne delen av skolen ligger i Hetlandskvartalet. Bare et steinkast unna, i samme kvartal, troner Forum Jæren og Høghuset på Bryne. Bygget sto ferdig i 2009, huser femti bedrifter og er på 20 etasjer. Også den prosessen tok mange år.

– Er du egentlig utstyrt med nok tålmodighet for slike lange prosesser?

– Eiendomsutvikling er langsiktig, spesielt når man starter med rå mark og områder skal transformeres. Man lærer etter hvert at slike prosesser tar tid, og samtidig har jeg alltid hatt mange baller i luften slik at ting hele tiden var under utvikling.

Fra å være et sted med en ekstrem handelsflukt, er Bryne i dag blant de byene i Norge med høyest handel per innbygger. En av årsakene er kjøpesenteret M44 på Bryne – også det en idé som Gudmestad har lansert og jobbet mye med.

– Bryne hadde vært dødt uten M44, sier Gudmestad.

Motivet

– Hva har motivet med disse prosjektene vært?

– Jeg er opptatt av å ta samfunnsansvar og være en positiv bidragsyter til utviklingen for å få til noe for Jæren. Røttene betyr mye, men samtidig mener jeg at å legge til rette for denne regionsutviklingen er logisk og i tråd med naturlovene. Dobbeltsporet og Jærbanen har også vært viktige i denne sammenheng. I tillegg har vi også god kollektivdekning med buss.

– Opplever at du at folk ser på deg som en plagsom masekopp til tider?

– De første årene ble jeg nok opplevd sånn, også litt fordi få hadde tro på tankene og ideene. Men etter hvert har jeg møtt en langt større velvilje og forståelse. Det skyldes også at man ser at ting blir realisert og blir bra. I tillegg har det vært positivitet blant aksjonærene.

– Hvor avhengig er et samfunn av en pådriver for nye ideer og prosjekter?

– Jeg tror det er helt essensielt at noen legger hodet på blokken, men samtidig jobber i henhold til det som er logisk. Jeg prøver aldri å jobbe motstrøms. Men jeg

HARALD GUDMESTAD

- » Alder: 59 år
- » Sivil status: Samboer, to barn og et bonusbarn
- » Bosted: Bryne
- » Aktuell: Utvikler på Jæren

var nok uglesett i mange år og ble forsøkt fremstilt som en idiot, også i lokale medier. Men det har stort sett prelet av.

Stolt

– Hva er du mest stolt av?

– Det er Forum Jæren-prosjektet; læring, næring og kultur. I 2000 ringte jeg til dem som eide området og ba om audiens. Jeg presenterte ideen, og fikk etter hvert kjøpt meg inn med 10 prosent med opsjon på 20 til. På det tidspunktet foregikk alt på Forus. Bryne var bondelandet uten kontorfasiliteter og skolene var på vei ut. Den utviklingen måtte stoppes. I Hetlandskvartalet var det om lag 30 arbeidsplasser, i dag er det 3500 som frekventerer de samme arealene daglig.

Ideen om læring, næring og kultur slo etter hvert gjennom også blant politikerne, og førte også til en samlokalisering mellom Garborgsenteret og nytt bibliotek i samme kvartal på Bryne.

– Ligger det noe symbolsk i å bygge et så høyt hus i dette området midt på flate Jæren?

– Ja, det gjør det. Samme hvor du drar på Jæren, kan man stort sett se dette huset. Det ligger 50 meter fra jernbanestasjonen og signaliserer at her ligger Bryne stasjon. De første årene var likviditeten anstrengt,

men nå sviver det godt. Det var riktig å satse, men det jeg er mest stolt av at vi fikk til selve konseptet og at så mange tar bygget og området i bruk daglig. Det har og har hatt betydning for hele Jæren.

– Hva er du avhengig av for å trigge den kreative siden av deg selv?

– Først og fremst kompetansen hos dem

**«Jobben er blitt en livsstil
og den følger meg 24
timer i døgnet. Men jeg
har det fritt og godt.»**

Harald Gudmestad

jeg jobber sammen med. De er utrolig mye flinkere enn meg på mange områder. De må være annerledes enn meg. Jeg må bare passe på at jeg ikke sliter dem ut.

Kunst

Harald Gudmestad har lenge hatt interesse for arkitektur, kunst og kultur. Da han startet for seg selv, kom han i kontakt med Arve Oppdal og kunstneren Antony Gormleys i forbindelse med Broken Column-prosjektet på Solastranden – populært kalt jernmennene eller de rustne menn. Gudmestad var prosjektleder for Broken Column.

– Det var midt i blinken for meg, og Gormley og jeg fikk veldig god kjemi. Senest i vår hadde jeg et oppdrag med en Gormley-installasjon. Jeg fikk også tilbud fra ham en gang om å flytte til London og være hans høyre hånd i forhold til installasjoner, men jeg vurderte det egentlig ikke.

– Synes du det var trist at ikke mennene ble stående på Solastranden?

– Det var en tragedie. I utgangspunktet var dette en ambulerende utstilling, men inntil da var Solastranden det mest spektakulære stedet Gormley han hadde hatt en utstilling. Han tilbød den nesten gratis til regionen sammenliknet hva han kunne fått andre steder, men den offentlige forvaltningen så seg ikke tjent med det. Jeg vil nesten bruke ordet skandale ...

**Vi lytter.
Og hører hva du sier.**

**Man skulle tro
det var en selvfølge.**

rsmnorge.no



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



GILJE SKYVEDØR EXTRA

Gilje skyvedør eXtra produseres av dør- og vindusprodusenten Gilje, som har hovedkontor på Gilja i Gjesdal kommune og fabrikk både på Gilja og på Moi i Lund kommune. Gilje er en av Norges største produsenter av vinduer og ytterdører. Selskapets 230 ansatte er sterkt delaktig i produktutvikling og effektivisering. I 2015 ble Gilje kåret til årets norske LEAN-virksomhet.

Giljes skyvedør er designet og utviklet på Gilja. Det er et produkt som har gjennomgått en stor utvikling de siste årene. På grunn av dørens egenskaper, har Giljes skyvedører også opplevd en økende

etterspørsel i markedet. Skyvedøren kan leveres i en bredde på opptil fem meter. Med en spesialutviklet karmløsning og lavenergiglass, opprettholdes en svært god isolasjonsevne med U-verdi helt ned mot 0,8. Den kan leveres med aluminiumskledning og ulike funksjonsglass som solglass, selvrensende glass og sikkerhetsglass. En egenutviklet terskelløsning sikrer en enklere montering. Det kan bety mye når døren kan veie over 300 kilo.

Markedet har fått øynene opp for Giljes skyvedører, og på fabrikken på Gilja økes kapasiteten stadig for å møte etterspørselen.



MADE IN GJESDAL





Tidligere regiondirektør i NorgesGruppen, Leif Sigurd Fisketjøn, og dagens regiondirektør Inge Oliversen, opplever store endringer innenfor dagligvarebransjen.

Vil være kundens førstevalg

NorgesGruppen representerer Norges største handelshus og satser mye på å være forbrukerens førstevalg. Da må man henge med i tiden.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Endrede forutsetningene for å drive varehandel, mer miljøbevisste kunder, nye forbruksvaner og et stadig mer kvalitetsbevisst publikum. Det er bare noen av de utfordringene dagligvarekjedene står overfor.

NorgesGruppen er ikke noe unntak. Med base på Skurve utenfor Ålgård følger Inge Oliveren, regiondirektør i NorgesGruppen Rogaland AS og nestkommanderende, Leif Sigurd Fisketjøn, utviklingen med argusøyne. Det handler i høy grad om å være i forkant og ha en klar formening om i hvilken retning utviklingen går.

NorgesGruppen er et familieeid konsern med en 150 år lang historie og som i dag har mange ben å stå på. Dagligvaremarkedet – med Kiwi, Meny, Spar, Joker og Nærbutikken – utgjør en stor andel av den totale driften og omsetningen.

– Vi er i økende grad konsentrert om dagligvarehandelen og at vi skal være forbrukerens og kundens førstevalg. Etter hvert som kundens behov og familiestrukturen endrer seg, endrer også dagligvaremarkedet seg. Det handler om alt fra lokalisering og vareutvalg, til netthandel og forpakninger. Dette gjør noe med innovasjonstakten. Men vi er interessert i å bygge opp et økosystem som gjør at kunden får dekket veldig mange av sine behov gjennom NorgesGruppens ulike konsepter, sier Oliveren.

Sammensatt

– Hele MENY-systemet skal representere utvalg. Kiwi er den kjeden som vokser mest på lavprismarkedet, men har også et økende vareutvalg. Joker representerer i større grad nærbutikken – noe NorgesGruppen har stimulert. Faktum er at de største nærbutikkene i landet ligger i denne regionen, med Brustadbua som den aller største, sier Fisketjøn.

Det handler ikke bare om lokalisering av butikker, størrelse og sortiment, men også om en økende miljøbevissthet. Målet er at distribusjonsselskapet Asko skal være energinøytralt i 2021, noe som innebærer satsing både på vindmøller og hydrogendrivstoff i bilene. Samtidig etterspør også kundene kvalitet og lokale og kortreiste varer i større grad. Det innebærer også satsing på egen produksjon, blant annet fra Bakerihuset på Bryne som leverer lokale bakervarer til butikkene.

Sterk tro

– Vi har stor tro på butikknett, og den fysiske handelen. Handelen i butikk er også en møteplass, man får noe mer enn bare dagligvarer. Derfor vil vi også fortsette å investere i butikknett. Da er det viktig at butikknett har sine egne kvaliteter. Vi jobber også ganske intenst med kostholdforbedringer, gjennom reduksjon av salt og sukker i matvarer, samt bærekraft i form av fjerning av plast. Vi har ganske djerpe ambisjoner om bruk av mindre plast, sier Oliveren.

– Er det som følge av en ønsket profil eller et kundekrav?

– Jeg tror det er begge deler. Kundenes miljøbevissthet er økende. Vi har en

NORGESGRUPPEN

- » Etableringsår: 1994
- » Eiere: Hovedaksjonær Joh. Johansson AS
- » Forretningsområder: Detaljhandel og engrosvirksomhet innenfor dagligvarer
- » Ansatte: Ca. 28.000
- » Omsetning: 80 milliarder (2016) kroner, 5,5 milliarder kroner i Rogaland (2017)
- » Internett: norgesgruppen.no

veldig miljøbevisst eier som tenker miljø i absolutt alt, og det jobbes mye i konsernet med at miljø og bærekraft ikke står i motsetning til lønnsomhet. Vi tror at dette er et konkurransefortrinn. Vi jobber også med nye butikker og nye miljøbygg for å redusere karbonutslipp i byggeprosjekter.

Forbruksvaner

Nærbutikkens historie har endret seg over mange tiår, det har også kundens forbruksvaner.

– Det er en klar trend i at folk kjører mye mindre for å handle enn før. Nå er det om å gjøre å få så gode butikker som mulig der man bor. Om butikken er bra, da bruker man den. Derfor er vi også opptatt av fremtidige bosettinger og reguleringsplaner, sier Fisketjøn.

De nye infrastrukturprosjektene vil være med å omforme Rogaland. Det vil også ha betydning for varehandel og lokalisering. Utviklingen av butikknett kan enten bli en bremsekloss eller en katalysator for faktisk å få dette til. NorgesGruppen bruker derfor mye tid på å definere butikknett inn mot Rogalands fremvekst.

Vanskeligere

– Det vi ser som vinn-vinn er å trekke handlereisen inn mot jobbreisen. Det fremstår som veldig miljøvennlig. Det synes også kundene er greit.

Kiwi på Forus ved 2020Park er et godt

eksempel på en lokalisering som alene fjerner et stort antall handlereiser i fritiden. Mange av dem som jobber i nærheten velger å handle i tilknytning til jobbreisen. Men samtidig er det blitt vanskeligere å få etablert butikker inn i disse områdene, og enda vanskeligere kan det bli.

– Forslaget til ny IKDP Forus legger jo



– Vi har stor tro på butikknett, og den fysiske handelen, sier regiondirektør Inge Oliveren.

brakk den største arbeidskraftsansamlingen i Rogaland. Forus burde være et utstillingsvindu for lokal mat og lokale produsenter i tilknytning til jobben, men dagligvarehandel er blitt et vanskelig tema. Nå er tre planer ute: En for Forus, en for sentrum og en for Mariero. Alle steder har man som ambisjon å legge begrensinger på handel, parkering og tilgjengelighet. Om man ikke skal være noen av disse stedene, hvor skal man da være, spør Oliveren.

Må tilrettelegge

– Hvorfor er det blitt slik?

– Når vi går inn i dialog med planmyndighetene og får legge frem fakta og argumenter, oppnår vi en annen forståelse. Vi som aktør i eiendomsmarkedet har kanskje ikke vært flinke nok til å kommunisere gjennom arkitektene og byplanleggerne. Kunden må i større grad få bestemme. Vi synes ikke man skal bruke plan- og bygningsloven til å regulere markedet for dagligvarer. Man bør tilrettelegge for butikker der folk bor og skal bo i fremtiden.

– Trenden er at stadig flere handler der man jobber eller bor, og helgehandel er i større grad erstattet med ukehandel. Svært få butikker trekker folk fra et større distrikt, sier Fisketjøn.

Derfor er det også viktig at butikknett tilpasses sitt omland, mener Oliveren.

– Når den mest miljømessige

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

regionsutviklingen innebærer fortetting, må butikknettets også være til stede med et mangfold der fortettingen skjer.

Oppover

Rogaland er offer for spesielle regler når det gjelder størrelse på butikken. Man må holde seg under 1000 kvadratmeter. Det går på bekostning av utvalget.

– Bærekraftig butikkstørrelse går oppover. Som forbruker ønsker man et vareutvalg, og vareutvalg krever plass. Plass koster penger, og da må butikken selge. Også krav til rekkefølgetiltak bidrar til å fordyre etableringer og fornyelser, sier Oliversen.

Så langt i år har NorgesGruppen etablert to helt nye butikker i Rogaland: Kiwi på Åsen i Stavanger og Joker på Fister. Det vil bli flere fremover.

– Det er nok av butikker i dag, men ikke alle ligger på rett plass, sier Fisketjøn.

Fallet i antall dagligvarebutikker har vært stort, men har de siste årene flatet ut. Norge ligger i verdenstoppen i antall lavprisbutikker, og Rogaland er ikke noe unntak. 64 prosent av omsetningen i fylket av dagligvarer finner sted i lavprisbutikker. Det skyldes også at butikkene er blitt flinkere på sortiment.

Mangfoldet

Inge Oliversen ønsker å slå et slag for mangfoldet i matfylket Rogaland.

– Produsenter som Kvitsøy lam, Sterling Kveite og Mikael laks må ha en eksponering. Helgø MENY har arbeidet målrettet med dette.

– Er vi villig til å betale for den kortreiste maten?

– Trenden er at lavprissegmentet fortsatt vokser mest. Men dette handler også om hvordan produkter presenteres i markedet. Vi har et kresent og internasjonalt publikum

i Rogaland og vi har sterke konkurrenter lokalt som er med å løfte interessen for mangfoldet og matkultur. Dette er noe vi jobber med. Ta et eksempel: Tomatene fra veksthusmiljøet på Finnøy koster mer enn andre tomater, men tomatene er mer smakfulle. Det er det betalingsvilje for. Også samarbeidet med Prima Jæren gir hele konsernet tilgang til gode produkter fra Rogaland.

Netthandel

Over halvparten av NorgesGruppen sine butikker er kjøpmannseide i dag, og fortsatt drar de fleste av oss fysisk til butikken for å kjøpe varene.

– Vi opplever – i likhet med mange andre – ikke den eksplosive netthandelsveksten som mange forutså, sier Fisketjøn.

– Dagligvarehandelen har dette med temperaturkontroll og holdbarhetsproblematikk. Det gjør at forankringen inn i et butikkssystem blir noe annet enn en t-skjorte som kommer fra Kina uansett, sier Oliversen.

– Samtidig er snitthandelen per kunde veldig mye høyere enn den som er i butikken. Netthandelen fra Helgø MENY i Stavanger er den mest voksende i MENY-systemet i landet. Det skyldes i første rekke at dette er noe de har satset på, og at kundene også er opptatt av kvalitet på varene som leveres, sier Fisketjøn.

«Når den mest miljømessige regionsutviklingen innebærer fortetting, må butikknettets også være til stede med et mangfold der fortettingen skjer.»

Inge Oliversen

TIL LEIE I STAVANGER

Sentrumsnære og fleksible lokaler med kontor, verksted og lager

DUSAVIKVEIEN 39
3363 KVM

KALHAMMEREN

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

DNB NÆRINGSMEGLING AS



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



Paul Christian Bull er fjerde generasjon hos Brødrene Pedersen og Petter Hervik Bull femte, etter at to Pedersen-brødre fra Skudeneshavn etablerte glassmagasin i Breigata i Stavanger tilbake i 1876.



142 år med design i sentrum

Helt siden Brødrene Pedersen åpnet dørene i Breigata tilbake i 1876, har glassmagasinet forsynt Stavanger og regionen med stil og klasse til spisebordet og hjemmet. I dag er de medeiere i kjedesamarbeidet Designforevig. Sjelden har vel et navn passet bedre.

TEKST: EGIL HOLLUND FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Hos oss finner du god design og merkevarer, helst begge deler på en gang. Det gjelder enten det dreier seg om porselen og glassvarer, puter, radioer eller kjøkkenutstyr. For ikke å glemme kvalitet. Kvalitet har alltid vært viktig for oss, understreker Paul Christian Bull, fjerde generasjon i Brødrene Pedersen. Fortsatt disponent, men har nå med seg femte generasjon på laget i sin sønn Petter Hervik Bull som markedssjef og styremedlem.

Brødrene Pedersen er et glassmagasin der du får alt av glass, krystall og porselen. Det er nok ikke mange som gifter seg i Stavanger uten å ha en gaveliste hos dem. Tidligere nedtegnet for hånd, nå digital og søkbar på nett. Det er lenge siden Brødrene Pedersen utvidet vareutvalget til det meste du trenger på kjøkkenet, i tillegg til kunsthåndverk og designprodukter. Som kjent holder de heller ikke til bare i Breigata i Stavanger, men på Kvadrat og i Langgata i Sandnes, på Tvedtsenteret og Amfi Madla. Opp gjennom tidene har de huset egen blikkenslager, Trygve Pedersen, mangeårig disponent i firmaet, var én av initiativtakerne til Stavangerflint, de har drevet engrosvirksomhet, salg til storkjøkken og var en stund på eiersiden i TS Storkjøkken.

– Siden jeg begynte i virksomheten i 1975, har stort sett pilene pekt oppover. Noen krusninger har det vært, sammen med mye hardt arbeid. Men det meste

har gitt resultater, og det som ikke har fungert har vi kunnet stenge ned uten store konsekvenser. Selvsagt har vi gjort mange feil, men vi har alltid klart å justere oss inn igjen, forteller Bull.

Og bare så det med etternavnet er oppklart en gang for alle. Paul Christian Bull er født Paul Christian Pedersen. Men hans far het også Paul Christian Pedersen. For å unngå misforståelser etter at også han trådte inn i familievirksomheten, tok han sin mors navn da han var 16 år.

– Det var min far som foreslo den løsningen, forteller han.

Brødre fra Skudeneshavn

Tilbake til 1876. Da kjøpte brødrene Paul og Peder Pedersen fra Skudeneshavn butikken i Breigata og etablerte glassmagasinet

BRØDRENE PEDERSEN

- » Etablert: 1876
- » Disponent: Paul Christian Bull
- » Eier: Paul Christian Bull og Petter Hervik Bull
- » Forretningsområde: Alt til hjemmet
- » Hovedkontor: Stavanger
- » Antall ansatte: 50
- » Omsetning: 51 millioner kroner (2017)
- » Internett: designforevig.no

Brødrene Pedersen. I andre etasje var det bolig.

– Paul var min oldefar. Han drev sammen med broren noen år, så alene. Etter at han døde var det min oldemor som drev virksomheten, fram til min bestefar, Trygve Pedersen, overtok i 1908.

Trygve Pedersen gikk til oppgaven med ungt pågangsmot. Han satset tøft, reiv den gamle butikken og bygget murbygningen som fortsatt står.

– Den sto ferdig 28. juli 1914, samme dag som 1. verdenskrig brøt ut. Folk syntes det var galskap å bygge såpass ekstravagant, med heis og alt, og dømte det hele nord og ned. Tøffe tak ble det nok også, men utover på 1920-tallet vokste virksomheten, før 2. verdenskrig brøt ut og gjorde det nesten

umulig å få tak i varer, forteller Bull.

Etter 2. verdenskrig vokste virksomheten igjen. Vi har allerede nevnt etableringen av Stavangerflint og engrosvirksomheten.

– Vi bygget lager i bakgården her og hadde fem mann ansatt på lageret. Vi solgte til butikker i hele Rogaland, storhusholdning, hoteller, kafeer,

restauranter og sykehjem. Vi kunne få fem tonn med glassvarer samtidig, som vi så bar opp i tredje etasje. Etter hvert ble imidlertid kravene til bruttofortjeneste og spesialisering større hos engroskundene, og engrosvirksomheten var ikke lenger regningssvarende for oss, forteller Bull.

Engasjert i sentrumsutviklingen

Paul Christian Bull legger ikke skjul på sitt engasjement for sentrum, utviklingen av handelsstanden og viktigheten av at byen får vokse med tiden. Det betyr imidlertid at ikke alt kan bevares alltid.

– Vår bygningsmasse her i Breigata er revet, utviklet, bygget på og modernisert en rekke ganger siden 1876, senest i 1987 da vi fikk flere etasjer med leiligheter, lager og kontorer. Det har gjort at det har vært mulig å drive her i alle disse årene. Vi har vurdert om det å rive eller helt bygge om butikken her kunne gjort oss og gaten mer attraktiv, men vi er usikre på om det hadde vært mulig å få til i dag. Det er et tankekors, ifølge Bull.

Første etablering utenfor sentrum var på Kvadrat i 1989. Siden den gang har det blitt butikker både i Sandnes sentrum, på Tvedtsenteret og Amfi Madla. Sistnevnte har det siste året utvidet over to etasjer, og er i ferd med å lansere en avdeling for møbler. Petter Hervik Bull har vært spesielt involvert i nysatsingen.



AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



FREDHEIMARENA

KONFERANSESENTER

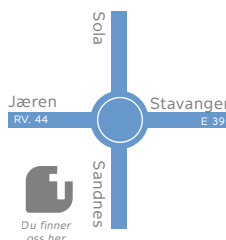
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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

– Vi går fra et glassmagasin til et varemagasin – det vil ha alt for hjemmet. Det skal fortsatt være gaver og designvarer, men også interiørvarer, møbler og belysning, bad og soverom, forteller Petter Hervik Bull.

Ikke helt like

Brødrene Pedersen er den største aktøren i Design for evig, som eies av 12 uavhengige glassmagasin rundt om i landet med til sammen 20 butikker. Navet i kjeden er nettbutikken og samarbeid om markedsføring, IT og profil.

– Vi har ikke 22 like butikker. Det er heller ikke kjeden som skal tjene penger, men den enkelte butikk. Kjeden er til for å samarbeide der det er naturlig og lønnsomt å gjøre det, forteller Paul Christian Bull.

Heller ikke Brødrene Pedersens fem butikker er like, eller skal være like.

– Vårt DNA, vår grunnholdning til varer, design og service skal gå igjen, men vi ønsker at kunden skal finne forskjellige varer og kategorier i de forskjellige butikkene. På Madla; bad, soverom og møbler og belysning, i sentrum det største utvalget av serviser og gaver, i tillegg til vårt nye galleri med fotokunst fra Yellow Korner. De tre andre representerer det beste fra sortimentene på Madla og i Breigata, sier Petter Hervik Bull.

Tøff konkurranse

Den dagen Paul Christian Bull overlater

«Vårt DNA, vår grunnholdning til varer, design og service skal gå igjen, men vi ønsker at kunden skal finne forskjellige varer og kategorier i de forskjellige butikkene.»

Petter Hervik Bull

ledelsen av virksomheten til sønnen Petter, er han klar på at vi er i en annen virkelighet enn den han har levd med siden han begynte midt på 1970-tallet.

– Den gang kom kunden til oss for å få informasjon om hva som var god smak. Nå er det internett og bloggere som definerer trendene. Tidligere var også folk mer opptatt av design og egen smak enn hva andre synes, sier Paul Christian Bull.

Her blir han arrestert av sønnen.

– Folk har mye mer kunnskap om design og er betydelig mer informerte enn hva de var tidligere. Den gangen var kanskje folk mer selvstendige i sine valg, men de var ikke mer opptatt av design, sier Petter Hervik Bull.

Det gjør utviklingen mer spennende for

Brødrene Pedersen, men også mer krevende. Det er utvilsomt mer prispres i bransjen. En del av dette bildet er en stadig økende netthandel.

– Du finner aldri et marked uten konkurranse. Det betyr bare at vi må bli enda bedre. Vi skal holde oss til det vi har tro på. Merker som ikke selger uten de er kraftig rabatterte, vil kunne forsvinne ut. Vi ønsker å ha produkter som fortjener prisen og vi vil tilby den beste servicen. Vi har også tro på at god design og god kvalitet varer mye lenger, og dermed står for bærekraft – noe kundene i økende grad er opptatt av, sier Petter Hervik Bull, femte generasjon hos Brødrene Pedersen. Det høres ikke ut som om han vil bli den siste.



STAVANGER SENTRUM

TIL LEIE

REPRESENTATIVE KONTORLOKALER MED PARKERING I U.ETG



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

Areal: BTA 907 kvm på et plan

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

KONTAKT MEGLER

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

Berglandsgata 13

Finn-kode:
114560295

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NYSNØ KLIMAINVESTERINGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Siri Margrethe Kalvig, 916 04 181,
siri@nysnoinvest.no
Web: nysnoinvest.no

Nysnø investerer i selskaper som løser klimautfordringer på en smart og lønnsom måte. Nysnø skal bidra ved å gjøre lønnsomme investeringer i ny, klimavennlig teknologi. Som navnet tilsier, ønsker Nysnø å tilføre noe nytt og friskt, noe som skaper endring i landskapet. For Nysnø handler det om å begrense temperaturstigningen i tråd med FN's målsettinger, samtidig som det skapes økonomisk avkastning og bidrar til verdiskapning. Nysnø er et investeringsselskap eid av staten, og eierskapet forvaltes av Nærings- og fiskeridepartementet.



DANIELSEN SERVICE AS

Beliggenhet: Mosterøy
Kontaktperson: Viggo Danielsen, 90167030,
post@danielsenservice.no
Web: danielsenservice.no

Danielsen Service AS ble startet opp i 2000. Selskapet har hatt fokus på å bygge stein på stein, og på den måten har selskapet hatt en trygg og stabil vekst, samtidig som eksisterende kunder har fått den service og pleie de har krav på. Danielsen Service har erfaring på alle typer bygg og jobber kontinuerlig med å knytte oss til de riktige kontaktene slik at du skal slippe å forholde deg til flere leverandører. Danielsen Service tar oppdrag innen vaktmestertjenester, gartnerarbeid, oppussing av bolig og eiendom, snømåking og soping og feiing.



OLTEDAL GOLV AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Magne Iversen,
magne@oltedalgol.no
oltedalgol.no

Oltedal Golv as ble etablert i 1988 og har 30 års erfaring innen betongbaserte gulv. I løpet av disse årene har selskapet etablert seg med lang erfaring og høy kompetanse. I tillegg har selskapet bygget opp en høyteknologisk maskinpark innen sliping og polering, støpearbeid og avretting av ujevne gulv. I 2018 har selskapet vokst til 13 ansatte og passert 20 millioner kroner i omsetning. Oltedal Golv skal være en ledende leverandør av kvalitetssikrede gulvløsninger utviklet i tett samarbeid mellom kunder og samarbeidspartnere.



BIV AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mette Gulliksen, 51889930,
mette@biv.no
Web: biv.no

Regionens største butikk innen verktøy og elektroverktøy. BIV er totalleverandør innen maskiner, tilbehør, verktøy, skruer, festemateriell og mye annet – til det profesjonelle og private markedet. Firmaet drives av personer med høy faglig kompetanse. De ansatte har mange års erfaring fra bransjen, både når det gjelder varespekter, tilgjengelighet i markedet og effektiv logistikk.



RE-FRESH SERVICES AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Kristine Andersen, 40458229,
kristine.andersen@re-fresh.no
Web: re-fresh.no

Trenger dine næringslokaler en oppgradering? Innendørs eller utendørs, Re-fresh Services tilbyr en rekke tjenester innen service og vedlikehold og har svært gode referanser. Selskapet Re-Fresh Services AS er nylig etablert, men arbeiderne har jobbet i bransjen i flere år. Selskapet tilbyr tjenester innen montering, malearbeid, murarbeid og rengjøring. Re-Fresh Services tilbyr sine tjenester både for privat – og bedriftsmarkedet.



IIS OF NORWAY

Beliggenhet: Undheim
Kontaktperson: Siv Elise Seland, 47301213
Web: iisofnorway.com

iiS Woodling launched summer of 2006. The collection is contemporary and modern with strong roots in norwegian tradition. Designer Siv Elise Seland aims to create great every-day wear – knitwear as key items. The love of nature as well as nostalgic childhood memories are both important parts of developing the iiS Woodling collections. Most importantly it is about wearable comfortable clothing that makes you feel good.

IIS OF NORWAY

UNISON INSTALLASJON AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Harald Ingvaldsen, 51558010,
post@unison-installasjon.no
Web: unison-installasjon.no

Unison Installasjon startet opp høsten 2016, og holder til på Hundvåg. Unison Installasjon har fagfolk med lang og bred erfaring innenfor elektrofaget, og er fleksible og kan stille på kort varsel. Unison Installasjon kan hjelpe deg med alt som har med det elektriske anlegget å gjøre.



BOSERVICE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Enok Thorsen, 51624874,
post@boservice.no
Web: boservice.no

Boservice AS utfører servicetjenester (vaktmester, håndverker, renhold) for blant annet: Borettslag, sameier, bedrifter, næringsbygg, institusjoner og privatpersoner.



BRYNE PLANTESKOLER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Siri Bryne Ringstad, 51883255,
post@brynesplanter.no
Web: brynesplanter.no

Brynes Planteskoler AS ble grunnlagt i 1887. Brynes planteskoler AS har et meget godt utvalg av planter og tilbehør. Planteskolen produserer stauder, rododendron, prydbusker og nåletrær. Deres egenproduksjon sikrer at planteskolen har et godt utvalg av friske varer i hagesenteret. Brynes Planteskoler er opptatt av kvalitet og går nøye gjennom varene før de tar dem inn.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FLIGHT PARK SOLA FLYPLASS AS

Beliggenhet: Sola/Forus
Kontaktperson: Fayroz Chamdid,
avdelingsleder@flightpark.no
Web: flightpark.no

Flight Parks kjerneområder er rimelig og trygg parkering av biler for kunder som skal ut å reise; raskt, smidig og til fornuftig pris. I tillegg har selskapet andre tjenester og serviceavtaler som kundene kan nyte godt av mens bilen står parkert; vask, polering, reparasjoner, service, EU-kontroll med mer. Det er også mulig for din bedrift å få egen bedriftsavtale med Flight Park på Sola.



SOLEARNING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sigve Mjølunes, 40001860,
post@solearning.no
Web: solearning.no

Solearning tilbyr et bredt utvalg av åpne og bedriftsinterne HMS- og arbeidsmiljøkurs. Solearning tilbyr kurs og konferanser i hele Norge. Kursene følger selvfølgelig alle lovpålagte krav, forskriftsreguleringer og anbefalte bransjekrav. De lovpålagte kursene leveres også på engelsk. De fleste av kursene er åpne. Dette er en god løsning for små og mellomstore bedrifter med opplæringsbehov for et lavt antall ansatte.



BAUSTAD & CO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lars Erik Baustad, 97199277,
lars@baustad.com
Web: baustad.com

Baustad & Co provide strategic and investment advisory services to the maritime and offshore industries. Baustad & Co contributes external management capacity to secure value enhancement in underperforming companies, in addition to supporting value creation for growth companies. The company aims to capitalize on valuable Management/Board experience primarily from ocean-based industries, like maritime, offshore and renewables.



FRANZEOFSS GJENVINNING AS, AVD STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ketil André Christiansen,
51814100, post.stavanger@franzefoss.no
Web: franzefoss.no

Franzefoss leverer løsninger for avfall og gjenvinning, pukk og grus. Franzefoss ønsker gjennom sin virksomhet å bidra til en bærekraftig utvikling til det beste for ansatte, omgivelser og samfunnet. Innbyggerne skal føle seg trygge på at virksomheten drives på en trygg og miljømessig, god måte. Lokalmiljøene hvor de er etablert, skal oppleve bedriften som en lokal aktør med dialog mot skoler og utdanning.



OKSE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Knut Erik Hæhre, 977 64 213,
hei@okse.no
Web: okse.no

Okse er et UX-byrå som hjelper bedrifter å jobbe brukersentrisk. Okse ble startet av barndomskompisene Knut og Erling for litt over to år siden, og har allerede tiltrukket seg store aktører i regionen. Okse analyserer brukeropplevelsen og designer løsninger som imøtekommer brukernes virkelige atferd og behov. Med utgangspunkt i kundenes behov, bistår Okse i å designe tjenester og produkter som leverer både forretnings- og kunde verdi.



ALCHEMILLA

Beliggenhet: Rennesøy
Kontaktperson: Elin Rydningen, 415 06 578,
post@alchemilla.no
Web: alchemilla.no

I drivhuset Alchemilla er de fleste ønsker mulig! Du kan leie det til kurs, arrangement, festlige anledninger, kundemøter, konserter, revyer, fotoutstillinger ... Scene og danseplattning kan gjøres om til foredragsarena og sitteplasser til 150 personer. Drivhuset kan rigges for 170 til 200 personer med stoler, bord og benker. I dag er lokalet rått rock'n roll med en stor tøys av roser, sitrontrø og urter. Gjenbruksmentalitet rår og Alchemilla vil bygge solide løsninger steg for steg. Det er også mulig å leie en grønnsaks- og urteparcell hvor du kan så frø, planter og dyrke.



FJORDBRIS HOTELL AS

Beliggenhet: Østhusvik
Kontaktperson: Kjetil Mehus Rennesøy
Web: www.fjordbris.no

Konferansehotellet og feriestedet på bryggekanalen i Østhusvik. Fjordbris Hotell er åpent gjennom hele året. Byggenes særegenhet og nærheten til det dynamiske næringslivet på Nord Jæren og Haugalandet gjør dem til et foretrukket småskala konferansehotell. Fjordbris Hotell består av flere bygg rundt tunet til det som var det gamle handelslaget i Østhusvik. Den gamle butikken og sekkelageret fremstår nå i ny, restaurert drakt og rommer kafé, restaurant, festsal og konferanserom/møterom.



AUMENTO AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Jan Grimstad, 928 05 890, post@aumento.no
Web: aumento.no

Aumento handler om utvikling og verdiskapning. Om å gjøre hverandre gode, identifisere gode ideer og utfordre etablerte sannheter. Kontinuerlig. Aumento jobber med å gi råd. Med å løse problemer gjennom å se helheten og sammenhenger. Aumento tenker langsiktig og på kundenes behov. Det handler om spørsmål rundt digitalisering, skydrift, implementering av virksomhetssystemer, prosessforbedringer, strategi, forretningsmodeller og lønnsomhetsvurderinger. Selskapet har konsulenter med mer enn 25 års erfaring med bedriftsrådgivning, og hjelper deg med å finne de beste løsningene for nettopp din bedrift.



IMPLEMENTE AS

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

ImplementE implementerer ifølge seg selv endringer med entusiasme, engasjement og eierskap! Fordi: De færreste endringsprosjekter, omorganiseringer og for den saks skyld strategiske planer leverer dessverre ikke etter intensjon. 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.





Næringsliv er ikke særinteresser

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Når næringslivet beskrives som særinteresser, når økonomi ikke er en relevant størrelse og alle som hevder noe annet blir avfeid som talerør for kapitalkreftene, er vi på ville veier. Det handler ikke om at penger er det eneste som betyr noe, men at den økonomiske virkeligheten er hard og brutal – og samtidig selve bærebjelken for samfunnet.

«Næringslivet og andre særinteresser», «profittthungre investorer» og «hensynsløs storkapital». Vi kjenner lett igjen beskrivelsene fra den offentlige debatten. Godt hjulpet av Michael Douglas sin glimrende tolkning av rollefiguren Gordon Gekko fra filmen «Wall Street», avfeies økonomiske argumenter som i beste fall uvesentlige – i verste fall som en stor trussel mot folk flest. Fra noen politiske miljøer er dette tradisjonell og gammel retorikk som ingen lar seg overraske over. Men uten å ha statistisk belegg for det, synes det som om slike tankesett er i ferd med å bre om seg. Med stadig flere offentlige ansatte, er det flere og flere som ikke opplever eller forstår en konkurranseutsatt hverdag. Norsk næringsliv har vært bunnsolid i mange år, selvsagt sterkt drevet av olje- og gassindustrien på Vestlandet og i Stavanger-regionen – og vi har kunnet koste på oss en utvikling med økende offentlige utgifter. Men når nå stadig flere, med rette, holder fanen høyt for at vi trenger flere bein å stå på, er det ikke mindre økonomisk tenkning og kapital vi trenger – men mer. Da er det grunn til å rope et lite varsku mot å neglisjere økonomiske interesser.

Skummelt

Virkelig skummelt blir dette når premissleverandører i det offentlige ikke forholder seg grundig nok til økonomien i det som blir foreslått. Vi har nylig sett det i

forbindelse med Forus-planen, der foreslåtte rekkefølgekrav i milliardklassen vil drepe all investeringsvilje og utvikling hvis de blir vedtatt. Vi har også sett det i forbindelse med sentrumsplanen, der en barbering av utviklingspotensialet for stasjonsområdet tilsynelatende har blitt såpass kraftig at det ikke lenger er økonomisk interessant å utvikle dette.

Egentlig er det ikke så veldig vanskelig. Skal det for eksempel bygges noe på en eiendom, må den kunne selges eller leies ut etterpå til en pris som forsvarer investeringene. Ingen investerer for å gå med tap. Investeringer foregår heller ikke i et vakuum. Er det alternative områder, byer, bransjer eller markeder som synes mer attraktive, er risikoen stor for at kapitalen flytter på seg. Og flytter kapitalen på seg, flytter også arbeidsplassene og skatteinntektene. Og flytter arbeidsplassene og skatteinntektene – vet alle hva som skjer. Til slutt går det ut over offentlig tjenestetilbud og offentlige ansatte, og dermed de aller fleste av oss enten det er direkte eller indirekte.

Bærekraftig

Nå er det selvsagt ikke slik at maksimal og kortsiktig profitt er den eneste driveren i privat næringsliv. Skaperglede, samfunnsansvar, patriotisme og et stort engasjement er minst like viktig for mange aktører. Tillit i markedet og en bærekraftig

forretningsmodell er også i større og større grad blitt en forutsetning for en sunn økonomisk utvikling.

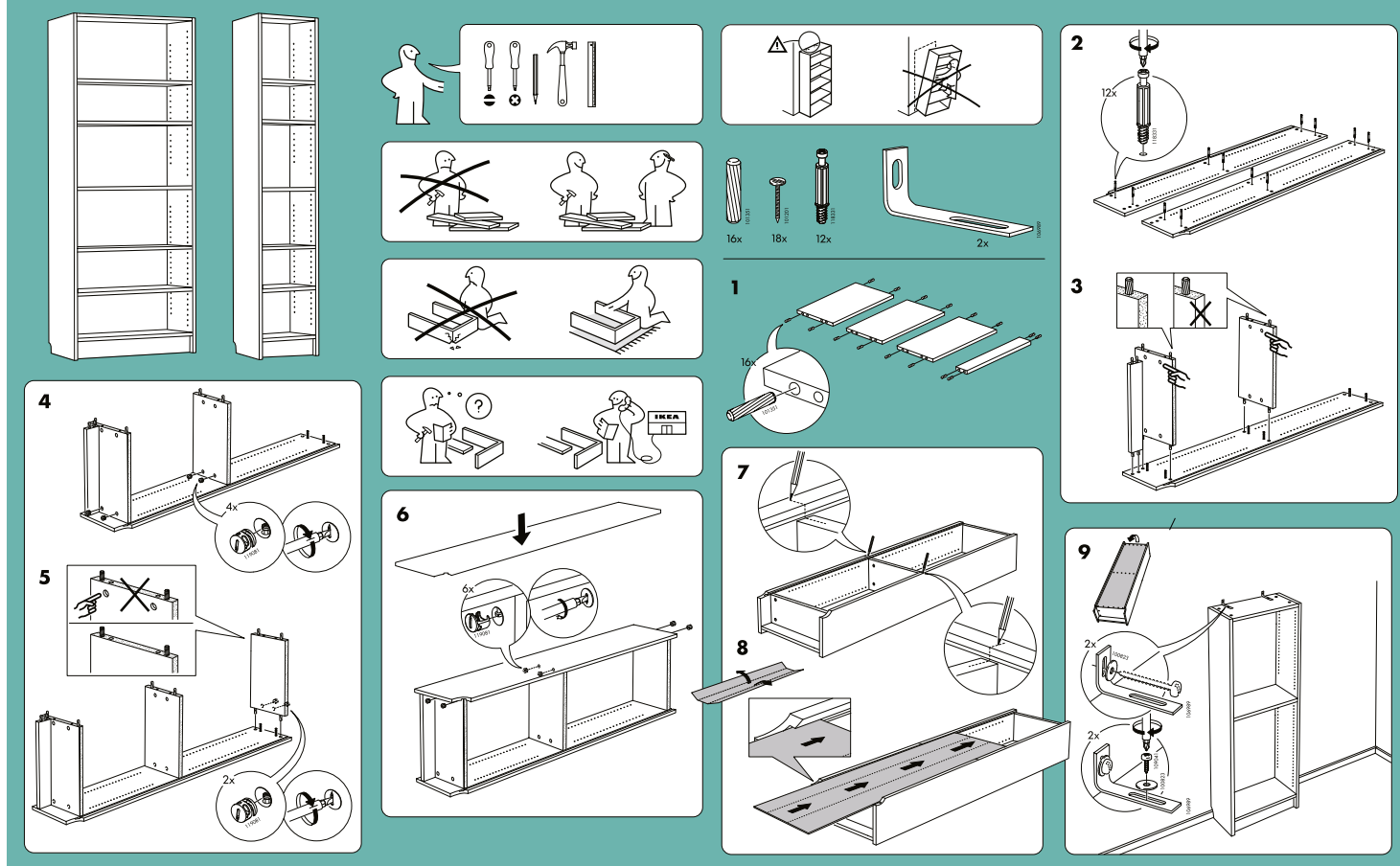
For samfunnet som helhet er det også mange hensyn som skal tas. Trivsel for innbyggerne, miljøhensyn, infrastruktur og mange flere. Det er en ærlig sak, dersom det er det vi vil, at det ikke skal bygges nytt av betydning i Stavanger sentrum. Det er også legitimt å argumentere for at vi ikke skal ha mer vekst på Forus. Men vi kan ikke jobbe for flere arbeidsplasser uten å ha et sted for dem å være. Du kan ikke beklage deg over økt ledighet i bygg og anleggsbransjen, og samtidig si nei til all nybygging. Kort fortalt, vi må forholde oss til den økonomiske siden – de økonomiske argumentene og den økonomiske virkeligheten. Dette er ikke særinteresser. Tør jeg minne om at et bærekraftig samfunn og en bærekraftig utvikling også må være økonomisk bærekraftig. For å sitere Gro Harlem Brundtland; «En bærekraftig utvikling er en utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få tilfredsstillende sine behov». I det ligger det at vi må jobbe både med økonomi og sosiale forhold for å kunne hensynta klima og miljø på en god måte. Så diskuter gjerne, bring inn de argumenter du mener er viktige – men ikke la deg friste til å omtale næringsliv og økonomi som særinteresser. Noen må alltid plukke opp regningen til slutt.

«Med stadig flere offentlige ansatte, er det flere og flere som ikke opplever eller forstår en konkurranseutsatt hverdag.»

Ådne Kverneland

SVG

BYUTVIKLING ER IKKE RAKETTFORSKNING, DET ER MYE VANSKELIGERE ENN DET.



HOVEDKONFERANSE / STAVANGEREN TORSDAG 18. OKTOBER

Hvordan lage fremtidsbyen – den vi trenger?

Hvordan lage en attraktiv byregion som vi faktisk trenger, en som både medborgere og næringsliv vil ha og bruke, med en enklere hverdag? Utgangspunktet er at det ikke virker som Stavangerregionen har hatt noen overordnet visjon for by- og næringsutvikling. Hvorfor er det slik? Hvilke byutviklingsgrep må til og hvilke omstillingsutfordringer står vi overfor nå, mot slutten av oljeeventyret? Hvilken visjon duger, nå når folk flest med bomringen har oppdaget kostnaden / verdien av god byutvikling og forutseende samfunnsbygging?

PROGRAMLEDER: **Kristin Aalen**, journalist og redaktør for kulturkritikk.no

KL 09:30. ÅPNING ved **Kristoffer Stensrud**, stifter av Skagenfondene og KÅKÅ kverulantkatedralen.

KEYNOTE SPEECH

«Hvordan skape den attraktive fremtidsbyen med enklere hverdag for folk flest?»
Erling Dokk Holm (byforsker ved Høyskolen i Kristiania, styreleder «Attraktiv by - Statens pris for bærekraftig by- og stedsutvikling»)

GRUNNLEGGENDE OM FREMTIDENS BYREGION

«Hvorfor Stavangerregionen ikke er så attraktiv!»
Knut Vareide (Telemarksforskning)

«Levende bysentrum i fremtiden – hva skal til?»
Julie Holck (LivingCities, konsulent for Gehl Architects, København)

«Kjettersk kjærlighet til bil, buss og bane!»
Lasse Fridstrøm (Transportøkonomisk institutt, TØI)

MASTERPLAN FOR OSLO

Kjetil Lund (byråd for Næring og eierskap i Oslo kommune, AP)

THE COPENHAGEN MODEL – Hvordan Københavnsere vår by!

Jens Kramer Mikkelsen (tidl. borgermester København, tidl. direktør By&Havn)

STAVANGERREGIONENS VISJON FOR BY- OG NÆRINGSUTVIKLING

Hva er Stavangerregionens modell og masterplan for by- og næringsutvikling? Hva er Stavangerregionens visjon og hovedgrep for framtida? Hvordan skal by- og næringsutvikling på et kommunesplittet Nord-Jæren faktisk kunne samordnes?

INTRO: «Stavangerregionens reelle omstillingsutfordringer?»

Rune Dahl Fitjar (professor innovasjonsstudier, HH UiS).

DEBATT / SAMTALE

Elin Schanche (H), leder i Rogaland Høyre og fylkestingspolitiker, daglig leder Grønn By
Kjetil Lund, byråd for Næring og eierskap i Oslo kommune (AP), tidl statssekretær finans-dept. og tidl rådgiver for statsminister Jens Stoltenberg

Gunnar Edwin Crawford, smartbysjef Stavanger

Siv Helen Stangeland, sivilarkitekt og partner HELEN & HARD

Einar Leknes, senior visepresident IRIS, forsker på kommunestruktur

Harald Espedal, investor, styreleder Lyse og tidl direktør i Skagenfondene

Rune Dahl Fitjar, professor innovasjonsstudier, HH UiS m.fl. som bekreftes fortløpende.

ORDSTYRER: **Erling Dokk Holm**, byforsker, kommentator og styreleder «Attraktiv by».

SPØRSMÅL FRA SALEN FRA CA KL 14:45 (SLUTT CA 15:00)

Les mer og bestill billetter på kakaanomics.no

Hovedkonferansen under KÅKÅnomics 2018 er blitt til i samarbeid med Næringsforeningen i Stavangerregionen.



Og i dialog med Rogaland fylkeskommune, Stiftelsen Grønn by i Stavangerregionen, KAP Kontor for Arkitektur og Plan samt Stavanger sentrum.

KÅKÅNOMICS 2018
ONSDAG 17. OKTOBER - LØRDAG 20. OKTOBER



Nå er det på høy tid å gire opp

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

Energibransjen i verden er i vekst. Kraftig vekst. Norwegian Energy Partners har nylig publisert og reist Sør-Norge rundt med oppdatert informasjon til alle som ville høre på. Og det ville mange.

Det fundamentale er at energietterspørselen er økende og kostnadene er relativt lave. Oljeselskapene, eller skal vi kanskje etter hvert si energiselskapene, er lastet med dollar. Nærmere bestemt cirka 300 milliarder dollar i fri kapital. Dette er mer enn det selskapene rådde over i 2011 da forrige oljebloom begynte. Priser på rundt 80 dollar fatet er godt betalt og tilgang på skiferolje ser ut til å stabilisere oljeprisen bedre enn OPEC noen gang har gjort.

Hva så med vindkraft?

Rundt om i Norge kommer det ene vindprosjektet etter det andre. Men så langt blir turbinene importert, og hovedaktiviteten er lokal anleggsvirksomhet og installasjonsarbeid. Slik er det også utenfor Norge. De store turbinleverandørene står for teknologien og landbasert anleggsvirksomhet og installasjonsarbeid i tredjeland er ikke akkurat der norsk industri har fortrinn. Dette bilde endrer seg totalt når vi går fra landbasert vind til offshore vind. Her har norske leverandører i noen grad greid å sikre kontrakter, selv uten hjemmemarked. Det dreier seg alt fra service og installasjonsfartøyer, legging av kabler, kommunikasjon, samt det meste av det som skal til på en maritim installasjon. Offshore vind er enda en ung bransje. Det er derfor veldig sannsynlig at vi vil se en teknologiutvikling fremover. Her kan norske leverandører være med. Både fjernovervåking, fjerndiagnostisering og fjernstyring (digitalisering), samt sikkerhet og installasjonsmetoder er mulige områder hvor norske leverandører kan bidra betydelig fremover.

Innen offshore vind finner vi de største markeder utenfor Kina, Tyskland, Holland og UK. Danske Ørsted og svenske Vattenfall er blant de større operatørene. Equinor er ikke der enda. Så spør det bare om norske leverandører vil fortsette å slåss om kontrakter innen offshore vind når olje og gassmarkedet til de grader er tilbake. Selv om enkelte bedrifter enda sliter med lav aktivitet og enda flere med lave priser, er det ingen tvil om at aktiviteten innenfor olje og gass er på vei opp og prisene vil etter hvert måtte følge med. Da kan det

være at mange leverandører vil fokusere på olje- og gassbransjen først og fremst. Sett i perspektiv er olje og gassmarkedet offshore mellom sju og åtte ganger så stort som vindmarkedet. Bare investeringene i Mexicogolfen er alene større enn hele verdens investeringer innen offshore vind. På andre siden er det viktig å være klar over at i årene som kommer formes leverandørkjedene. Selv om ingenting varer evig, er det lettere å komme inn nå enn når leverandørkjedene har gått seg til. Det som gir norsk industri en fordel, er at vi nettopp kommer fra offshore virksomhet, mens de store utbyggerne av offshore vind har sin base innen vind på land. Vi har med andre ord noe å tilføre.

Olje og gassmarkedet er i kraftig vekst

Markeder som Australia, Canada, Qatar, Russland, US Gulf, Nigeria, og Mexico vokser alle med mer enn ti prosent årlig i årene som kommer. Brasil, som er verdens største offshoremarked, ligger på åtte prosent. Norge er for øvrig en god nummer to. Det er med andre ord nok å ta fatt i, i årene som kommer. De leverandører som har teknologi eller gode løsninger, erfaring og vilje til omstilling for å ta en vekst, har alle muligheter til å være vinnere i årene som kommer.

Hvor sitter så beslutningene? For nye prosjekter er engineeringsselskapene inngangen. For andre er det operatørene. I de aller fleste tilfelle er det begge deler. I tillegg er kanskje verftet til slutt kunden. Lett skal det jo ikke være. Det som viser seg klart er at den aller største engineering hub er Houston. Dobbel så stor som nummer to, London. Så kommer alle de mindre steder rundt i Europa, inklusiv Norge.

Det fokuseres ofte på priser. Men priser er ikke alt. Effektiviteten er vel så viktig. Jeg snakket nettopp med boreansvarlig i et oljeselskap på norsk sokkel. Han var klar på at flere rigger gikk med redusert kapasitet ene og alene på grunn av for mange nye og uerfarne folk på riggen. De så ikke hva de skulle gjøre, men måtte ha beskjed om det meste. Det fokuseres for mye på riggrater. Effektiviteten blir ikke alltid lagt like stor vekt på ved kontraktsinngåelse. Erfaring og læring gjør mestere, men det tar litt tid. Leverandører jeg er i kontakt med

forteller at det allerede er vanskelig å finne ledige fagarbeidere. Da er utfordringen å opprettholde effektiviteten i et voksende marked. Når alt dette er sagt, er det ingen tvil om at nettopp kombinasjonen med effektivitet, arbeidsmetoder, og avansert teknologi er de områder hvor norske industri har fortrinn.

Gass som klimaløsning

I verdenssammenheng er Norge et merkelig land. Vi har råd til å subsidiere elektriske biler for å begrense lokalt utslipp. Samtidig kan vi sannsynliggjøre at disse også går på kraft generert av ren vannkraft. Andre land vil produsere tilsvarende elektrisk kraft med kullkraft, gasskraft eller atomkraft. Vind og sol som kraftkilder er fremtidige alternativer, men vi er ikke der enda. I flere land er det gass som gjelder. Gass ses på som det mest rene alternativet som virkelig kan overta etter kull. Kina og India vil stå for cirka 50 prosent av veksten i energiforbruk i de nærmeste årene. Selv om begge land kommer til å investere i både vind og sol, er det bare gass som på kort sikt vil ha potensiale til å erstatte den sterkt forurensende kullkraften som fortsatt er i vekst.

Derfor investeres det i import og regassifiseringsterminaler. Samtidig øker det markedene for LNG-produksjon. Den store veksten som forventes offshore i land som Australia og Qatar er et resultat av dette. I tillegg kommer store landanlegg i samme land. Nær Norge bygger Novatek opp LNG-produksjon på Yamal. Enda større anlegg planlegges lengre øst for elva Ob i det som kalles Arctic LNG. Russerne ser oppvarming og smelting av polhavet som en stor mulighet og baserer seg på at gassen skal gå med LNG-skip østover i sommerhalvåret og et stykke ut på høsten. De samme tanker har for øvrig også Equinor når det gjelder Snøhvit.

Så, for de som ikke helt har oppdaget det enda. Det er en ny oppgang i vår industri. Den er her nå og den vil tilta. Om det norske markedet igjen skulle få en nedgang når de store prosjektene er over, er det mye som kommer til å skje utenfor landet vårt. Men det gjelder å ikke vente for lenge med å posisjonere seg.



TONS

av Børge Lund © B.Lund/distr./strandcomics.no





3 + 362 = Smart with a Heart

AV HERBJØRN TJELTVEIT • daglig leder for Nordic Edge

Det fjerde Nordic Edge Expo er gjennomført. Stavanger-regionen har igjen vist seg fram som en internasjonal smartbyregion – og som den ledende møteplassen for teknologi- og smartbyinteresserte i Norden. Nå trengs et nytt, felles krafttak for å komme opp til neste nivå.

Smart with a Heart var overskriften for årets Nordic Edge Expo. Den første gangen jeg skulle si disse ordene høyt var i Brussel foran den norske EU-ambassadøren. Jeg tror jeg stotret de ut. For en som kommer fra Ryfylke virket det som litt store ord å gå i. Men siden har de vokst på meg. Jeg opplever at vi stadig får bekreftelser på at dette budskapet peker på noe viktig om den smarte byen.

Utgangspunktet vårt er den nordiske velferdsmodellen. De nordiske landene er tuftet på noen viktige kjerneverdier – frihet, samarbeid og muligheter for alle. Vi har integrerte og åpne markedsøkonomier, men med sterk følelse av samfunnsansvar. Denne balansen gjør Norden til en godt hjørne av verden, og også velegnet for å utvikle smarte og velfungerende samfunn. Men vi trenger påfyll av innovasjon både i offentlig og privat sektor for å både bevare og fornye dette samfunnet, og for å utvikle effektive nye tjenester trenger vi et sterkere samarbeid mellom sektorene.

Overskriften Smart with a Heart speiler nettopp denne filosofien. Vi skal være smarte, men vi skal gjøre det med utgangspunkt i mennesket heller enn teknologien. Ny teknologi kan være et godt verktøy, men arbeidet med den smarte byen handler først og fremst om å utvikle bedre samfunn å leve i. Slik er Smart with a Heart ikke bare en overskrift for konferansen i år, men en innramming – en visjon – for hvordan vi utvikler vår smarte region.

Gjennom året har vi i Nordic Edge også opplevd at disse ordene peker på en annen viktig distinksjon: Fornuft og følelser. Fakta er ikke alt. Følelser er viktig. Dagens politiske debatt minner oss om dette litt for ofte. Kommunikasjon virker først når vi også snakker til følelsene. Slik må det også være med den smarte byen.

Smart?

'Smartby' er kanskje et litt vagt og forvirrende begrep. Til vår region kom Smart Cities and Communities via Stavangerregionens Europakontor. Med drahjelp fra vårt regionale Brussel-

kontor, Stavanger kommune og noen lokale selskaper, ble Stavanger valgt som fyrårnsby og fikk oppgaven med å gjennomføre smartby-prosjektet Triangulum til 200 millioner kroner.

Bystyret i Stavanger har siden fulgt opp med å sette kursen med et veikart for smartby-arbeidet. Oppsummert peker veikartet på at vår regions tilnærming til smartby handler om å ta i bruk teknologi for å videreutvikle og forbedre kjerneoppgavene i velferdssamfunnet, der helse og utdanning er en viktig del av bildet. I starten var smartby et mer begrenset begrep som handlet mest om teknologi – sensorer, store data og tingens internett. Den smarte byen handler i vår forståelse mye mer om å utvikle gode tjenester for innbyggerne der det er riktig og viktig å ta i bruk ny teknologi, nye tenkemåter og nye samarbeidsformer.

Kommunene er innovative

De som har imponert meg mest så langt er kommunene. Gjesdal kommune har vært vågale. Der har det å snakke om smartby blitt en fin ramme for å tenke nytt og hente inn prosjektmidler til utvikling av Ålgård sentrum. Stavanger kommune er den byen i landet som har vært tydeligst på sine smartby-ambisjoner. En egen smartbyavdeling er etablert, på samme måte som kommunen har en kulturavdeling og en næringsavdeling. Avdelingen jobber på tvers av fagfelt og disipliner for å spinne opp muligheter og lande gode prosjekter, og skal bidra til at det er enda lettere å samarbeide med kommunen.

Skal vi lykkes med å utvikle den smarte byen så trenger vi å skape rom for innovasjon i offentlig sektor. Jeg vil gjerne gi honnør til politikere i Stavanger som har vært med å utvide dette rommet. Kommunene har en nøkkelrolle. Ikke bare for den smarte byen, men for det gode samfunnet.

Victor Nordmann pekte på verdien av dette på Solamøtet i januar. Vi må tenke nytt rundt produktivitetsvekst, sa Nordmann, og derfor sette inn støtet der det er mye folk.

Og hvor er det mye folk? Det er i offentlig sektor og i den tjenesteytende sektor, der jobber 75 prosent av alle folk, kunne han fortelle. Økt effektivitet handler ikke om å løpe raskere, men å jobbe smartere – og med de rette tingene. Den smarte byen handle også om å lete etter slike muligheter.

Ny forretning

I disse mulighetene ligger en annen viktig dimensjonen. Gjennom å ha medspillere i offentlig sektor er det gode muligheter til å skape ny forretning. Nordic Edge har vært pådriver for at regionen har fått status som nasjonal innovasjonsklynge på smartby. På den måten har regionen en offisiell rolle med å igangsette nasjonale og internasjonale smartby-prosjekter, ikke bare under de tre dagene som Nordic Edge Expo varer, men også i de resterende 362 dagene i året.

Skal den smarte byen blir mer enn en spennende mulighet, trenger vi nå at et knippe bedrifter virkelig lykkes. Smart City klyngen kan være en viktig koblingsboks for å få dette til. Gledelig i denne forbindelse er det også at Norce og Universitetet i Stavanger er i ferd med å etablere en skikkelig smartby-satsing. Den smarte byen må også bygges med kunnskap og forskning.

I sum er den smarte byen en mulighet til å jobbe internasjonalt. Vi har ambisiøse bedrifter, vi har innovative kommuner og vi er i ferd med å etablere et akademisk miljø. Det finnes åpninger til Europa, Kina og USA. Stavanger-regionen har muligheten til å posisjonere seg som en av de viktigste smartby-regionene i Norden. En slik posisjon vil gi muligheter for etablering av flere arbeidsplasser basert på kunnskap og teknologi, omstilling av næringslivet i regionen og samarbeid med en rekke betydelige internasjonale aktører.

For å utnytte dette handlingsrommet er det nødvendig å sikre tilstrekkelig finansiering til å kunne jobbe strategisk og langsiktig med innovasjon, alliansebygging og markedsutvikling. Dette er en mulighet region kan gripe nå, om vi våger.

SIZE MATTERS

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



BITMAP*
MULTIVISUAL
51 84 92 30 www.bitmap.no



Eirik Gundegjerde (Director of Strategic Projects at Lyse), says that this region has achieved competitive advantage by establishing a robust infrastructure for smart technology. Now it is up to the industry and authorities to reap the benefits from this investment.

A Smarter Stavanger

Stavanger has established itself as one of the smartest regions in Europe. Companies like Lyse are in the driving seat.

TEXT AND PHOTO: FRODE BERGE

a strong value chain within the field of smart technology.

In the driving seat

One of the reasons why Stavanger is taking a strong position within the Smart City domain is based on superior infrastructure. This is where the company Lyse is playing a crucial role. Lyse is an integrated energy- and telecom company wholly owned by the municipalities in the region.

Eirik Gundegjerde is Director for Strategic Projects at Lyse. He stresses the importance of the «infrastructure advantage» which this region has obtained.

– Infrastructure is the core competence for Lyse. Lyse has been building infrastructure and renewable power generation for 100 years. Since 2002 this competence has been transformed into areas like telecom based on fibre optic networks, and the Stavanger region has one of the densest fibre infrastructure in the world. This infrastructure is an essential baseline for building new services for a smart city where everything is “connected”, Gundegjerde says.

Many buzz-words are flying around when we discuss Smart Cities and Smart Technologies, but how can these new technologies positively affect our daily lives?

– There are endless opportunities. It’s about finding good use cases to achieve better decisions, automate manual processes and giving the citizens access to relevant information. As an example, during the last months, a network of sensors is being put in place in the region. These sensors will help the local authorities and the citizens in monitoring air-quality, water-temperature at the most popular beaches, ice-conditions on the bicycle roads, and the sea level in Våen. We will see new and smarter use of technology that can improve the quality of services in areas like education and healthcare as well.

Gundegjerde stresses the importance of a continuous focus on innovation at both private companies and public bodies.

– This region has given itself a competitive advantage in building a robust infrastructure and have achieved an important Nordic position within the smart city domain through Nordic Edge. Now this advantage must be utilised in creating new solutions, new applications and even more public-private partnerships and creating an industry within this domain. If we succeed, smart technology and solutions can become an important export article in the future.

Skills in demand

Stavanger is a highly international region. There will always be a substantial number of highly qualified non-Norwegians looking for job opportunities. Will there be opportunities in this area in the future?

– Definitely. This is a growing sector, and we will need skills in engineering, digitalisation and ICT. It is crucial that the Stavanger Region remains attractive

UPCOMING SCI ACTIVITIES

10.10	Grocery Shopping Orientation
10.10	Visit Oceaneering
18.10	Colour Analysis with Veronica
23.10	Smart saving and investment
29.10	The Art of Good Communication
31.10	Sølvberget – a culture hub
01.11	Introduction to pilates

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

Nordic Edge Expo is the largest Smart City Conference in the Nordics. It attracted 4500 visitors in Stavanger Forum 25-27 September.

for highly competent people in this area, Gundegjerde concludes.

PS! Lyse is a highly innovative company, and the Stavanger Chamber of Commerce will arrange a visit at their headquarters in Stavanger in November.



Over the past five years, the Stavanger-region has taken a leading position as a Smart City. Last week Nordic Edge Expo was staged in Stavanger Forum for the fourth year in a row. The convention attracted 4500 visitors and 130 exhibitors from all over the world.

In parallel with the establishment of this international meeting-place, a national Smart City Cluster has been established in Stavanger. The cluster constitutes a platform for companies (private and public) and municipalities for creating and refining

September 2018

3172

utlyste jobber



Det ble registrert 3172 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er en økning på 64 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Ledigheten fortsetter også å falle, og vil etter alt å dømme fortsette med det. Det er nå 2,6 prosent helt ledige i Rogaland, det samme nivået som Hordaland og Oslo.

	sep.17	sep.18
Ledere	28	94
Ingeniør- og IKT-fag	140	607
Undervisning	127	161
Akademiske yrker	74	104
Helse, pleie og omsorg	377	446
Barne- og ungdomsarbeid	72	138
Meglere og konsulenter	175	144
Kontorarbeid	94	234
Butikk- og salgsarbeid	126	212
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	9
Bygg og anlegg	277	487
Industriarbeid	133	293
Reiseliv og transport	135	108
Serviceyrker og annet arbeid	123	124
Uoppgitt	47	11
Totalt	1937	3172

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.



– Trivsel viktig for lavt fravær

Mens nesten én av fire ungdomsskoleelever i Finnmark er borte fra skolen mer enn 15 dager på et år, er tilsvarende tall i Rogaland én av åtte. – Trivsel og relasjonsbygging betyr mye for å kunne holde skolefraværet så lavt som mulig, sier skolesjef Jørn Pedersen i Stavanger kommune.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Aller lavest langtidsfravær har ungdomsskoleelevene i Sogn og Fjordane. Kun 10,1 prosent av

alle i 10. klasse der er borte fra skolen i mer enn 15 dager i året. Finnmark topper altså listen med 22,9 prosent. Tredje



– Skal vi klare å oppdage at nå er ikke alt som det burde være med en elev, er vi avhengig av å kjenne vedkommende godt og at vedkommende føler det naturlig å snakke med skolen, sier skolesjef Jørn Pedersen.

lavest ligger Rogaland med 12,1 prosent. Landsgjennomsnittet er 14,6 prosent. Dette viser tall fra Utdanningsdirektoratet.

Det finnes ikke tilsvarende tall på kommunenivå, men medianfraværet i ungdomskolen i Stavanger kommune er på fire dager og fire timer i året. Ifølge Pedersen har Stavanger kommune fått bekreftet fra direktoratet at dette er lavt sammenlignet med de andre storbyene.

– Prosentmessig utgjør vårt fravær i ungdomsskolen noe over to prosent. Det er ikke spesielt høyt sammenlignet med arbeidslivet, påpeker Pedersen.

Samtidig er det godt dokumentert at de som sliter med høyt skolefravær tidlig, oftere sliter med å fullføre videregående skole, skaffe seg en utdanning og senere komme i jobb. Derfor jobbes det målrettet for et så lavt skolefravær som mulig i de fleste kommuner, også i Stavanger.

Forskjeller

Men det er en kjensgjerning at det er forskjeller. Det avdekker tallene fra Utdanningsdirektoratet. Det er også forskjeller

mellom storbyene, der det ifølge Pedersen er Oslo som har de største utfordringene.

– Oslo er en betydelig større by enn Stavanger. Og selv om også vi har utfordringer knyttet til økende sosiale forskjeller, er dette betydelig mer framtrødende i hovedstaden der så mange som 80-90 prosent av elevene på enkelte skoler har en utfordrende bakgrunn. Det vil også kunne bidra til høyere fravær, sier Pedersen.

Når han skal forklare forskjellene, trekker han fram utdanningsnivået i befolkningen, tilgangen på kvalifiserte lærere og trivsel som viktige faktorer.

– Et helhetlig og trygt skolemiljø betyr veldig mye, ikke minst på ungdomstrinnet. Derfor er trivselsarbeid noe vi prioriterer høyt, både elevene imellom og mellom elever og voksne, forteller Pedersen.

Trivselen i ungdomskolen kartlegges gjennom elevundersøkelser. Stavanger kommune følger også med på hvor stor andel av elevene fra hver enkelt ungdomsskole som fullfører første år på videregående.

«Et helhetlig og trygt skolemiljø betyr veldig mye, ikke minst på ungdomstrinnet.»

Jørn Pedersen

– Har du høyt fravær, vil du ofte gå ut fra ungdomsskolen med et lavt karaktersnitt. Har du mindre enn 30 grunnskolepoeng fra ungdomsskolen, vet vi at mulighetene til å fullføre og bestå videregående skole er betraktelig lavere, sier Pedersen.

Et symptom

Pedersen understreker at et høyt sykefravær i ungdomsskolen først og fremst er et symptom på underliggende utfordringer.

– Det kan være psykiske problemer, sykdom, krevende skolemiljøer og en rekke andre forhold i og utenfor skolen. Desto høyere fravær, desto vanskeligere er det å generalisere i forhold til årsak, sier Pedersen.

Målet er derfor at skolen raskest mulig skal komme i posisjon til å tilpasse skolehverdagen til den enkelte, i samarbeid med hjemmet og i et tverrfaglig samarbeid med relevante ressurser innenfor helsevesen, barnevern, rusomsorg og i politiet.

– Skal vi klare å få til det, er tillit mellom skole og elev en nøkkel til suksess. Skal vi klare å oppdage at nå er ikke alt som det burde være med en elev, er vi avhengig av å kjenne vedkommende godt og at vedkommende føler det naturlig å snakke med skolen. Klarer vi å få til det, er mye gjort, mener Pedersen.

Ung i jobb

Næringsforeningen jobber sammen med Rogaland fylkeskommune og Gjensidigestiftelsen gjennom prosjektet «Ung i jobb», der målet er å få flere unge til å fullføre videregående opplæring. Det har spesielt vært fokus på de som har falt fra underveis og de som ikke har klart å finne den riktige veien for dem.

– For hver og en som ikke får seg en utdanning og ikke kommer seg i jobb, er det et tap for dem selv. I tillegg er det et tap for samfunnet og næringslivet, som går glipp av verdifull arbeidskraft i framtiden, påpeker Inger Tone Ødegård, strategidirektør i Næringsforeningen.

Hun er glad for at det fokuseres på fravær også i ungdomsskolen.

– Vi trenger kunnskapsdeling og vi trenger at det gjøres målrettede tiltak så tidlig som mulig. Skal vi vente til de unge blir voksne, er det ofte betydelig vanskeligere og mer ressurskrevende å hjelpe hver enkelt opp og fram, påpeker Ødegård.

NYTT OM NAVN



SIRI AARRESTAD RAVNDAL Ny strategisk forretningsutvikler i Bate boligbyggelag

Siri Aarrestad Ravndal startet i Bate boligbyggelag den 1. september med ansvaret for strategi og forretningsutvikling. Siri har flere års erfaring fra Schibsted hvor hun har jobbet som økonomidirektør for Stavanger Aftenblad og Bergens Tidende, og nå sist som leder for business controlling teamet for alle abonnementsavisene i Norge. I Schibsted har hun blant annet jobbet med operasjonell forbedring, endringsledelse, digitalisering og nye forretningsmodeller. Tidligere har hun jobbet som konsulent i PwC Stavanger, samt med økonomi i Nestle i København. Hun er utdannet siviløkonom fra NHH og Copenhagen Business School. I Bate skal Siri jobbe med morgendagens Bate, blant annet hvordan vi kan skape økt verdi for kunder og medlemmer og konkrete pilotprosjekter innen innovasjon og nye forretningsområder.



BJØRN HELLE Ny seniorrådgiver i Visindi

Bjørn er ny seniorrådgiver hos Visindi i Stavanger. Han har jobbet med strategisk rådgivning og kandidatutvelgelse siden 2004, både regionalt i Stavanger-regionen og nasjonalt. Han har inngående kjennskap til de fleste bransjer, med hovedvekt på olje- og gass. Bjørn kommer fra Randstad hvor han tidligere var daglig leder for Stavanger-kontoret. De siste årene har han hatt ansvar for forretningsutvikling nasjonalt, samt vært ansvarlig for all kundekontakt for globale kunderelasjoner for Randstad Norge. Bjørn er utdannet med en mastergrad i internasjonal markedsføring fra University of Western Scotland kombinert med en bachelor i entreprenørskap fra Universitetet i Stavanger.



JAMES FABRICIUS Ny servicedesk konsulent i Upheads

James kommer fra Lyse sitt bedriftskundesenter hvor han jobbet med nettverk og infrastruktur. Han er ansatt på servicedesken hos oss hvor han skal være med på å bistå kundene våre.



MIKAIL NYGAARD Ny daglig leder i M.Konsult AS

Mikail er ny daglig leder i M.Konsult og skal jobbe med prosjektbistand – fra små oppdrag til prosjektledelse av større prosjekt.



GLENN TOMMY EGELAND Ny commercial manager i Netpower Web Solutions

Glenn Tommy Egeland er ansatt som commercial manager QMS i Netpower Web Solutions AS fra 1. august 2018. Han har lang erfaring med salg og leveranse av Service Management løsninger fra BMC Software. Hans forrige jobb var i Inlead AS, hvor han tilbrakte 7,5 år med salg og det overordnede ansvaret for support og leveranser som professional services manager. Glenn Tommy er utdannet Microsoft system ingeniør, sertifisert innen ITIL og har 3 års erfaring som IT manager i et av Nordens største selskaper innen handelsvirksomhet. Kompetansen og erfaringen tar han med seg til Netpower når han nå skal selge og levere «Netpower Kvalitet» til kunder i Norge og Europa.



LENE KAADA Ny sourcing partner i Ework Group

Ework Group, Nord-Europas største konsulent formidlingsselskap åpnet kontor i Stavanger i april 2018. Ework Group er en ledende, uavhengig konsulentleverandør i Nord-Europa med fokus på IT, telecom, teknologi, forretningsutvikling og engineering. Uten ansatte konsulenter kan Ework upartisk matche hvert oppdrag med riktig konsulent fra hele markedet. Ework opererer i Sverige, Danmark, Norge, Finland, UK og Polen. I Norge har vi kontorer i Oslo og Stavanger. Første mann på plass i Stavanger er Lene Kaada som Sourcing Partner. Hun har over 12 års erfaring med rekruttering eksternt og internt innen olje og gass, IT, økonomi, finans, administrasjon, bygg og anlegg.

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



THOMAS DALVA
Ny partner i RSM Norge

RSM har gleden av å ønske Thomas Dalva velkommen som partner på kontoret i Sandnes. Thomas har 10 års erfaring som revisor i EY. Han har bred erfaring fra revisjon av virksomheter av ulike størrelse i en rekke bransjer, med spesielt fokus på oljeservice og tradisjonell industri. Han har betydelig kompetanse og erfaring som revisor innen områdene revisjon, skatt/avgift og regnskap, herunder erfaring med revisjon av lokale og globale konsern og IFRS-rapporterende foretak.



GJERT BJERKEVOLL
Ny salgsrådgiver i Personalhuset

Gjert Bjerkevoll er ansatt som salgsrådgiver i Personalhuset Stavanger, og skal ha fokus på salgsarbeidet mot nye og eksisterende kunder fremover. Han har MBA i Business and Administration, og over 10 års fartstid fra bemanning- og rekrutteringsbransjen. Gjert er tillitsskapende, nysgjerrig og genuint interessert i kundens behov. Personalhuset er et nordisk bemanningsselskap med over 1 milliard i omsetning og mer enn 30 kontorer.



GRO IVERSEN
Ny autorisert regnskapsfører i Jansson & Larsen Regnskap

Gro Iversen er ansatt som regnskapskonsulent hos Jansson & Larsen Regnskap. Gro kommer fra stillingen som regnskapsansvarlig hos Aase Landbruk AS, og har over 30 års erfaring fra ulike stillinger i regnskapsbransjen.



JOHN B. KNUTSON
Ny faglig leder for kalkulasjonsavdelingen i Faber Bygg

John B Knutson er ansatt som ny faglig leder for kalkulasjonsavdelingen og tiltrådte stillingen den 10. september. John B. kommer fra stilling som kalkulator/prosjektutvikler i Kruse Smith, har tidligere jobbet som kalkulator i Faber bygg.

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



NINA BAUER

Ny senior prosjektleder i Aveva

Nina Bauer er ny prosjektleder i AVEVA. Ny teknologi er viktig for å løse vår tids største utfordringer, og Nina vil bistå selskapet i implementeringen av programvareløsninger og lede prosjektleveranser inn mot et spennende olje- og gass marked. Hun har lang bransjeerfaring og har jobbet med prosjektledelse, digitalisering, salg og service de siste 15 årene. Nina er sertifisert innen ITIL, PMO, Prince2 og Lean Management.



JAN ARILD WATNE

Ny administrerende direktør i Faber Bygg

Jan Arild Watne tiltrådte som adm. dir. i Faber Bygg 1. september. Han overtok etter Bent Gabrielsen som etter eget ønske går over i stilling som driftssjef i bedriften. Jan Arild kommer til Faber Bygg AS fra stillingen som administrerende direktør i GK Norge AS. Han har tidligere drevet investeringsvirksomhet i Cinclus og Wahlberg AS, og har også vært administrerende direktør i avfallsselskapet SAR AS. Jan Arild hadde fra 1997 ansvaret for å bygge opp virksomheten til GK region Rogaland og hadde fra 2000 – 2005 sentrale lederstillinger i GK Konsern. Jan Arild er utdannet VVS-Ingeniør fra Oslo MET og har en Mastergrad fra BI.



PAUL VÅGE

Ny autorisert regnskapsfører i Jansson & Larsen Regnskap

Paul Våge er ansatt som bedriftsrådgiver og autorisert regnskapsfører hos Jansson & Larsen Regnskap. Han er utdannet revisor med 12 års erfaring som revisor i Sumergo og PWC. Paul har de siste 6 år jobbet som oppdragsansvarlig og teamleder i Sparebank 1 Regnskapshuset.



LEON MAUDAL

Ny autorisert regnskapsfører i Jansson & Larsen Regnskap

Leon Maudal er ansatt som bedriftsrådgiver og autorisert regnskapsfører hos Jansson & Larsen Regnskap. Leon er utdannet revisor og har 7 års erfaring fra revisjonsbransjen. I tillegg har han jobbet 4 år som regnskapssjef i Norled.

BGE CONTEMPORARY
ART
PROJECTS

BGE Contemporary Art Projects åpnet galleri i Engelsminnegata i Stavanger november 2017. Siden oppstarten i 2014 har BGE arbeidet med spennende utsmykningsprosjekter, både til privat- og bedriftsmarkedet.



GRAFIKK FOTO MALERI SKULPTUR

Vi har et nært samarbeid med svært dyktige samtidskunstnere, både norske og internasjonale. Alle utsmykninger tilpasses deres særegne lokaler. Vi tilfører gjerne nye elementer til eksisterende kunstsamlinger.

KONTAKT
ELI LILLEENG ERTVAAG
FOR BEFARING ELLER ET
LUNSMØTE I GALLERIET

Mobil: 918 83 805
E-post: hello@bgeart.com
Web: bgeart.com

VI SKREDDERSYR TIL DIN BEDRIFT!

NYTT OM NAVN



KARI EKHOLT

Ny salgsrådgiver i Personalhuset

Kari Ekholm er nyutdannet med bachelor i sosiologi med spesialisering i personalledelse. Hun har også bakgrunn fra grafisk design, foto og kundebehandling innen varehandel. Nå tar hun fatt på leveranse og salg av bemanningstjenester til Personalhusets kunder innenfor service & logistikk segmentet. Kari er iherdig, presis og nøyaktig, og gir seg ikke før hun er i mål. Vi er sikre på at kandidater og kunder vil bli godt ivaretatt av vår nye bemanningsrådgiver.



SIV KRISTIN HERIKSTAD

Ny digital rådgiver og webdesigner i Skarp kommunikasjon og reklame

Siv Kristin Herikstad er ansatt som digital rådgiver i Skarp. Siv Kristin har over 10 års erfaring med design, kommunikasjon og utvikling av nettsider. Hun har en bred formell utdannelse med bachelor i produktdesign, studier innen informasjonsvitenskap, u-landstudier og sosialantropologi. Skarp er et fullservice reklame- og kommunikasjonsbyrå og her skal Siv Kristin hjelpe nye og eksisterende kunder med idé, kommunikasjon og digitale løsninger.



TONE SØMME HESKE

Ny autorisert regnskapsfører i Jansson & Larsen Regnskap

Tone Sømme Heske er ansatt som autorisert regnskapsfører hos Jansson & Larsen Regnskap. Tone har over 25 års erfaring både i regnskapsbyrå og som økonomiansvarlig i privat sektor. Hun har også jobbet 4 år på lønningskontor.



JANE KINDEM

Ny seniorkonsulent i Assessit

Jane Kindem er ansatt som seniorkonsulent i Assessit. Hun skal jobbe med leder- og organisasjonsutvikling. Jane har lang ledererfaring fra ulike bransjer og med et betydelig nettverk innen oljeservice og oljebransjen. Hun har også mange års erfaring med rekruttering. Har Master of Management fra BI og med tilleggsutdannelse i Coaching. Fra 2009 har hun vært HR sjef i konsultentselskapet Unitech Power Systems og var en del ledergruppen der.



Bruk hodet! Bli smartere!

Rolf Schreiner utfordrer tilhørerne med engasjerende hjernetrim. Passer på kick-off, salgsmøte, kundetreff, firmafest, vorspiel, festkveld, julebord – overalt hvor hjerner møtes.

5–20 personer. Halvtime, tre kvarter eller time.

Rolfs referanser:

”Festlig og lærerikt. Stor stemning.”

Roar Reke, Active Elektro

”Artig opplegg – gøy å vri de små grå.”

Nils-Henrik Stokke, Innovation Dock

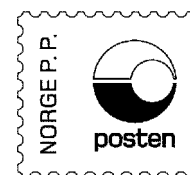
Rolfs garanti:

”Hvis ikke alle i forsamlingen får høyere IQ etter dette, skal jeg gå på hendene til Høle – naken!”

Ta kontakt på telefon 41 51 25 15 eller
e-post rolf@blasenborgreklame.no

Eller stå på stedet hvil. Du bestemmer selv.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



**BØKER //
BROSJYRER
KATALOGER
MAGASINER //**



Stavanger

Telefon + 47 51 90 66 00

Kristiansand

Telefon + 47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI