

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 10 • 2018 • ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Ny avgift kan stoppe nye flyruter

Turkish Airlines vurderer en ny direkterute mellom Istanbul og Stavanger, men planene kan bli skrinlagt som følge av regjeringens foreslåtte økning i flypassasjeravgiften på 150 prosent. Avgiften kan også sette andre flyruter i fare.

Side 14-17



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 dagsordenssettende 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

06.11 Salg for selgere
06.11 Treffpunkt Dalane
07.11 Horisont 2020
08.11 Frokostmøte hos Holta & Håland
13.11 Logistikkdagen 2018
14.11 ButikkLederForum
15.11 Årets bedrift 2018
16.11 Lederskolen
20.11 Koding for alle i næringslivet
23.11 Hvor mange turister tåler vi?
29.11 Styreskolen
29.11 Game Changer
04.11 Ny og nysgjerrig?



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

13.11 Labour marked update
14.11 Update yourself Commercial Law
20.11 Introduction to skiing in Norway



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: 26. oktober 2018



EN BYREGION, ULIK
KURS

side 20



DISSE KAN BLI ÅRETS
BEDRIFT

side 21



EQUINOR KRITISKE TIL
FORUSPLANEN

side 26

Innhold

Politikere stemmer mot seg selv	6
Ny flypassasjeravgift setter utenlandsreiser i fare	14
Smarthuset	18
Spaltisten: Christian Rangen	20
Årets bedrift 2018	21
Forusplan tar kritikk fra Equinor	26
Uropatrulje skal bekjempe arbeidskriminalitet	28
Profilen: Magnhild Meltveit Kleppa	32
Made in Ryfylke	36
Lær av de beste: Atea	38
Bedriften: Rosenberg	42
Nye medlemmer siden sist	45
Styrelederen	47
Energikommentaren	48
LUNCH	49
Spaltisten: Finn Eide	50
Stavanger Chamber International	52
Arbeidsliv	54
Nytt om navn	56

Slipp de unge til

De som er framtiden må faktisk være med å forme den, også i næringslivet!



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Rosenkildehuset er bygget i 1813. Innredningen gjenspeiler Næringsforeningens 182 år gamle historie. På veggene henger store dramatiske oljemalerier, både landskapsmotiver og portretter. Huset er for øvrig dekorert med bilder av tidligere styreledere og andre som har hatt framskutte posisjoner i foreningen. Med et par unntak fra nyere tid, er det utelukkende godt tilårskomne menn som ser ned på deg fra veggene – oftest med et strengt blikk. Et ungt nytt medlem i Næringsforeningen på sitt første møte i Rosenkildehuset, vil kanskje umiddelbart lure på hva slags ridderorden som holder til her?

Tradisjon er viktig og vi er svært stolte av medlemshuset vårt. Vi tar med oss historien, men først og fremst ser vi framover og jobber med fornying. Her i huset yrer det av liv, møter, workshops og konferanser fra morgen til kveld. Og i stadig større grad er det faktisk ungdommen som inntar næringslivets hus. Det er en bevisst satsing og forklaringen er svært enkel: Å diskutere framtidens muligheter uten å involvere de unge lederne, talentene og ikke minst studentene – vil være en grov forsømmelse. Vi er helt avhengige av de nye ideene, den oppdaterte kompetansen, evnen til å se ting annerledes og det sterke pågangsmotet og engasjementet. Så vil kanskje mange si at vi har en god del svært kreative 60-åringere i det teknologieventyret oljebransjen representerer som mentalt sett er på 25-årsstadiet. Vi i Næringsforeningen tror at vi er aller best når vi klarer å mikse generasjonene. Kombinasjonen av ny kunnskap og masse erfaring er uslåelig.

Sikt

Næringsforeningen har akkurat samarbeidet med Slottet og kronprins Haakon om å arrangere SIKT-konferansen i Stavanger. 250 unge ledere og talenter fra hele Norge jobbet med temaet «Endring». I Rosenkildehuset arrangerte vi en arbeidsfrokost hvor vi mobiliserte 45 medlemmer fra ressursgruppene U37 og Studentene til en workshop med kronprinsen. Temaet var framtidssjanser. Det ble en intens

affære hvor en svært delaktig og engasjert kronprins oppsummerte med å si at han var svært optimistisk på vegne av regionens framtid. Han mente at de unge reflekterte et helt spesielt pågangsmot og ikke minst en særegen selvtillit, en «dette får vi til uansett»-holdning. Det er nok en innstilling som har gått i arv her på Vestlandet.

Hva er så Næringsforeningens aktiviteter for våre yngre medlemmer? Ressursgruppen U37 har lansert to viktige prosjekter. Det er etablert hele fire nettverk for unge ledere som legger sine aktiviteter inn i et årshjul, og prosjektet Styrekandidatene sørger for at unge i næringslivet får hospitere i styrene til mange av våre medlemsbedrifter. Ressursgruppen for studenter jobber for trainee-avtaler opp mot bedriftene, nettverksarrangementer mellom bedrifter og studenter og større tilgang til bedrifter som har konkrete «case» som de ønsker at studentene skal gå løs på i sine bachelor- eller masteroppgaver.

«Vi skal skape framtidens jobber for framtidens mennesker. Da må de være med i prosessen.»

Harald Minge

70 prosent over 45 år

Unge er dramatisk underrepresentert i mange viktige fora. Tall fra SSB viser for eksempel at alderen på styremedlemmer i norske aksjeselskaper er svært høy. Kun 0,6 prosent av styremedlemmene er under 25 år, mens 70 prosent er over 45 år og 11 prosent er over 67. Dette vil unge menn og kvinner i Næringsforeningen gjøre noe

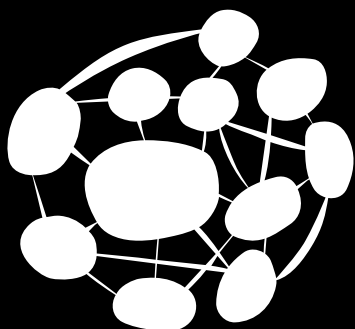
med, rett og slett fordi det ligger et stort ubenyttet potensial i den nye kompetansen. Endringene og skiftene skjer raskere og raskere i næringslivet og et forgubbet styre tar en betydelig risiko dersom det ikke er personer til stede som forstår hvordan morgendagens forbrukere vil oppføre seg eller hvordan de disruptive selskapene tenker. I vår region jobber vi med omstilling. Vi skal skape framtidens jobber for framtidens mennesker. Da må de være med i prosessen.

Det kan være utfordrende for bedrifter som har til hensikt å bringe inn ung styrekompetanse og få identifisert de riktige kandidatene, og det er her prosjektet Styrekandidatene kommer inn i bildet. Programmet gir bedriftene muligheten til å bli kjent med dyktige kandidater, utvalgt med bistand fra profesjonelle styrerekrutterere. Forrige gang meldte det seg hele 87 søkere som ønsket å hospitere. En rekke bedrifter sto klare til å ta imot, men vi er sikre på at flere kan ha nytte av ordningen så det er bare å ta kontakt. Det inngås en ettårig avtale, men flere av kandidatene er i etterkant blitt tilbudt permanente styreverv.

Behov for begge

Ole Ertvåg i HitecVision er avhengig av å rekruttere de aller beste. Både kravene til medarbeiderne og lønningene er høye. Selv definerer han de ansatte i bedriften i to kategorier: De som kan noe og de som er noe! Førstnevnte er de yngste, helst under 25 år, og de andre representerer erfaringen og har mange store bragder bak seg. De kan gjerne befinne seg i andre ender av aldersskalaen. Ertvågs poeng er at det er behov for begge disse kategoriene medarbeidere.

Uerfarenhet er det som får en ung mann til å gjøre det en eldre mann sier er umulig, sier det. Både Facebook og Google ble da også skapt av folk i begynnelsen av 20-årene. Unge talenter blir ofte forbundet med gründerskap og nyetableringer, men også i den regionale næringsutviklingen og ikke minst i det etablerte næringslivet er de en undervurdert ressurs. La oss ta dem i bruk!



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.

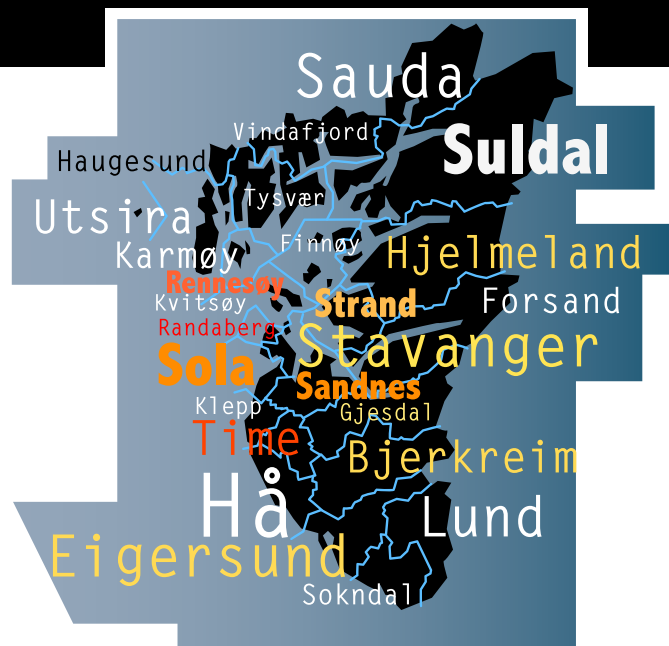
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Geir Solve Hebnes Sleveland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 post@mxsportandaberg.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

Nytt om næringstomter

Store muligheter i Sandnes

Se mot Sandnes – med passert 75.000 innbyggere har byen inntatt posisjonen som Norges syvende største by og vekstraten tilsier at innbyggertallet passerer 100.000 innen 2030. Dette betyr at Sandnes vil være Norges raskest voksende by i lang tid fremover. Det er også godt nytt for business!

- Sandnes kommune er en aktiv, åpen og serviceinnstilt samarbeidspartner for næringslivet. Vi vil at bedriftene i kommunen vår skal gjøre det bra, og legger til rette for at både etablerte og nye virksomheter får gode rammebetingelser, sier næringssjef Nina Othilie Høiland i Sandnes. - Og gjennom Sandnes tomteselskap KF jobber vi også aktivt for å tilrettelegge gode og attraktive næringstomter i hele kommunen med ekstrakvaliteter som skal lokke nye og spennende bedrifter til å se mulighetene i vår region.

AKTUELLE NÆRINGSTOMTER



STANGELAND NÆRINGSPARK

Byggeklare tomter

- **Tomt K/1-1**, gnr. 65 bnr. 541 og bnr. 85
Størrelse: 3,8 dekar • Kombinert kontor/
Industritomt • Parkering på eget tomt.
- **Tomt K-2**, gnr. 62 bnr. 2211
Størrelse: 2,5 dekar • Regulert til kontorformål
- Parkering på egen tomt.

FINN FINN-kode: 128576223



HESTHAMMER PÅ HOMMERSÅK

Tomtestørrelser tilpasses!

- Infrastruktur, vei, vann og avløp ferdig i oktober
- Gode grunnforhold (fjell)
- Fleksible tomtestørrelser.
- **Gunstig tomtepris kr. 1000,- pr. m² tomtgrunn!**
- Nær Hommersåk sentrum og ca 16 min kjøretur fra Sandnes sentrum.

FINN FINN-kode: 128506299



VAGLE NÆRINGSPARK

Byggeklare tomter

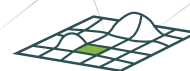
- **Tomter fra 5 000 - 50 000 m²**
- Vagle Næringspark skal regionalt og nasjonalt være en foretrukket lokalisering i Rogaland for logistikkbedrifter med behov for større arealer til sin virksomhet.
- Tomtene er byggeklare og ferdig opparbeidet.

FINN FINN-kode: 124924013



Sandnes tomteselskap, et selskap i Sandnes kommune-konsernet, anskaffer og tilrettelegger arealer for bolig, næring og offentlige formål.

www.sandnes-tomteselskap.no



SANDNES
TOMTESELSKAP

Hvem har ansvaret for byregionen Nord-Jæren?

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND



I sak etter sak der Nord-Jæren fremstår som en felles region, er det full splittelse. Ikke bare mellom kommunene, men også internt i samme parti – på tvers av fylkesgrenser og forvaltningsnivå. Regionen er ikke lenger et utstillingsvindu for interkommunalt samarbeid, mener forsker, mens en statsviter stiller spørsmål ved regionens politiske ansvarlighet og kravet til effektivitet. Selv Byvekstavtalen – som alle en gang var enige om – er i spill. Saken er langt fra enestående, viser Rosenkilden sin gjennomgang.





Fylkesordfører og ordførere på Nord-Jæren er samlet til møte i styringsgruppen for Bymiljøpakken. Innføring av nye bomringer og rushtidavgift er bare noe av det man ikke har klart å enes om de siste årene – også internt i egne parti.

Klarer ikke å bli enige med

Utad fremstår Nord-Jæren som en region med et felles bo- og arbeidsmarked, og felles interesser. Men selv ikke i eget parti klarer politikerne på Nord-Jæren å bli enige om et felles standpunkt.



seg selv

I stort sett alle store saker som berører kommunene på Nord-Jæren i felleskap, Spriker de politiske vedtakene i alle retninger – på tvers av kommunegrenser, forvaltningsnivå og internt i samme parti. Det viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt av saker fra de siste årene som har

vært behandlet både i kommunene på Nord-Jæren og i fylket.

28. september 2018: Styringsgruppen for Bymiljøpakken for Nord-Jæren er nok en gang samlet til møte. For fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal (KrF), ordfører Christine Sagen Helgø (H) i Stavanger, ordfører Stanley Wirak (Ap) i Sandnes, ordfører Ole Ueland (H) i Sola og ordfører Kristine Enger (Ap) i Randaberg står både Byvekstavtalen, rushtidsavgift og bompakken på sakskartet.

Det alle var enige om for bare ett år siden, er nå satt i Spill. Både synspunkter og vedtak ordførerne har tatt med seg inn i møtet fra sine folkevalgte organ i kommunene og egne parti – Spriker i alle retninger:

I Randaberg har Frp, Høyre, Arbeiderpartiet, Senterpartiet og KrF stemt for å fjerne rushtidsavgiften. I Stavanger har Høyre, Arbeiderpartiet og KrF kommet frem til motsatt konklusjon. I Sandnes har FrP, Arbeiderpartiet og Sp krevd å fjerne både rushtidsavgiften og utsette hele bymiljøpakken, mens i Sola fikk FrP liten støtte fra andre partier om å utsette bomringen.

Et mønster

Saken er bare den siste i rekke der de politiske partiene på Nord-Jæren – også innad i eget parti – har vidt forskjellige synspunkter. Rosenkilden sin gjennomgang av de fleste store sakene som har berørt Nord-Jæren som felles region de siste årene, viser at debatten og ikke minst stemmegivningen spriker i alle retninger; mellom kommunene, kommune og fylket, og i varierende grad innad i de ulike partiene.

De politiske partiene har ingen samordnet politikk i store regionale prosjekter i Rogaland. Man er uenige om hvor det kan bygges, om ferjedrift, sykehuslokalisering, byvekstavtale, rushtidsavgift, arealbruk og kommunestruktur. Det Arbeiderpartiet og Senterpartiet i Sandnes stemmer for, kan de samme partene i fylket være mot. KrF er for kommersiell ferjedrift i Sandnes, i Stavanger mot. Frp i fylket vil ha nytt sykehus på Ullandhaug, Frp i Stavanger på Våland. Høyre i Randaberg vil fjerne rushtidsavgiften, i Stavanger beholde den.

Koalisjonen rår

De fleste sakene Rosenkilden har sett på dreier seg om overordnede prosjekter som omfatter hele regionen Nord-Jæren, og saker der det foreligger et vedtak. I høy grad stemmer partiene innenfor de ulike kommunene og forvaltningsnivå sammen med den blokken man tilhører: Opposisjonen eller grupperingen som sitter med den politiske makten i form av en flertallskoalisjon.

Eksemplene fra de siste tre årene er mange:

I september 2015 går Arbeiderpartiet og Senterpartiet i fylkesutvalget inn for Våland som sted for nytt sykehus for Nord-Jæren – Høyre, Frp og KrF går inn for Ullandhaug.

I Stavanger går derimot Frp inn for Våland sammen med Ap, SV og Sp – Høyre, KrF (med ett unntak) og Venstre går for Ullandhaug. I Sola går alle partier inn for Ullandhaug.

Kommuner

I Randaberg stemte Ap, KrF, Sp, MDG og Venstre for å forbli egen kommune i bystyret i juni 2016. Høyre og Frp ville forhandle fram en intensjonsavtale med Stavanger, Rennesøy og Finnøy. Frp i Stavanger ønsket lenge sammenslåing med Sandnes, det gjorde ikke Frp i Sandnes.

Alle partier i Stavanger gikk i juni 2016 inn for at Stavanger skal slå seg sammen med Finnøy og Rennesøy. I Rennesøy stemte Sp mot, i Finnøy stemte alle partier for.

Samtlige partier i fylket – med unntak av Fremskrittspartiet – går inn for byvekstavtalen i fylkestinget i juni 2017. I Stavanger går alle partier inn for avtalen med unntak av FrP, SV, Pensjonistpartiet og FNB, men i fylket stemmer SV for selve byvekstavtalen. I Randaberg stemmer kun Frp mot, det samme i Sola.

Høgsfjordsambandet

I Stavanger bystyre i oktober 2017 stemmer H, Frp, V, KrF, Sp, Pensjonistpartiet mot privat ferge over Høgsfjorden fordi dette vil være et brudd på forutsetningene for Stortingsvedtaket om byggingen av Ryfast. I Sandnes stemmer samtlige partier for kommersiell drift av ferge og mente noe annet ville være i strid med EØS-reglene. Også i fylket stemmer alle partier for å gi konsesjon.

Våren 2018 vedtar Arbeiderpartiet, Sp og Frp i Sandnes å legge flere områder ut til boligformål i kommunedelplanen våren 2018. I fylket stemmer både Arbeiderpartiet og Senterpartiet mot det samme vedtaket i form av en rekke innsigelser fordi man mener vedtaket i Sandnes strider mot vedtatte og overordnede planer.

Rushtidsavgift

Det toppet seg i september 2018. Både Frp, Høyre, Arbeiderpartiet, Senterpartiet og KrF i Randaberg går inn for å fjerne rushtidsavgiften.

I Stavanger velger Høyre, Arbeiderpartiet, Venstre, MDG og KrF å stå fast på å innføre rushtidsavgiften nå. I Sandnes vil Frp, Arbeiderpartiet og Sp utsette hele bymiljøpakken, mens i Stavanger stemmer SV, Frp, FNB, Pensjonistpartiet og representanten fra Partiet De Kristne at kommunen trekker sin støtte til etableringen av de nye bomringene på Nord-Jæren.

– Samarbeidet har slått sprekker

– Rundt 2010 var Stavanger-regionen et utstillingsvindu for interkommunalt samarbeid, særlig over kommunegrensene. I dag er ikke samarbeid- og forhandlingsklimaet mellom kommunene det aller beste.

Det sier Einar Leknes, forsker ved NORCE (Norwegian research centre). Han har i en årrekke forsket på norske byregioner, regional utvikling og kommunestrukturer, og er ikke i tvil om at det politiske klimaet på Nord-Jæren har endret seg.

– Vi som studerte dette for noen år tilbake kunne dokumentere at det var institusjonalisert et byregionalt politisk styringsnivå i Stavanger-regionen, sier Leknes.

I dag har det harmoniske samarbeidet slått sprekker, mener forskeren – først og fremst som følge av at kommune-reformprosessen har satt dype spor.

– Her ble kommunenes egeninteresse satt foran hensynet til byregionene. En langvarig prosess med til dels harde konfliktlinjer festet seg. Vi observerte eksempelvis at ved evalueringen av Greater

Stavanger var det ingen som hadde noe konkret å utsette på den jobben som ble gjort, likevel var flere av kommunene klart kritisk til Greater Stavanger.

Lederskapet

Leknes mener likevel at det er mange eksempler på at samarbeidet mellom kommunene både er bra og produktivt.

– Men slik jeg ser det er det noe konkurranse om hvem som skal inneha det politiske lederskapet i Stavanger-regionen. Her er både Stavanger kommune, Sandnes kommune og til dels fylkeskommunen aktører. Dette er i utgangspunktet ikke negativt, men kan hemme samarbeidet. Utfordringene forsterkes ved at det til dels er ulike politiske konstellasjoner hos de tre aktørene, sier Leknes.

Han viser til at alle disse aktørene

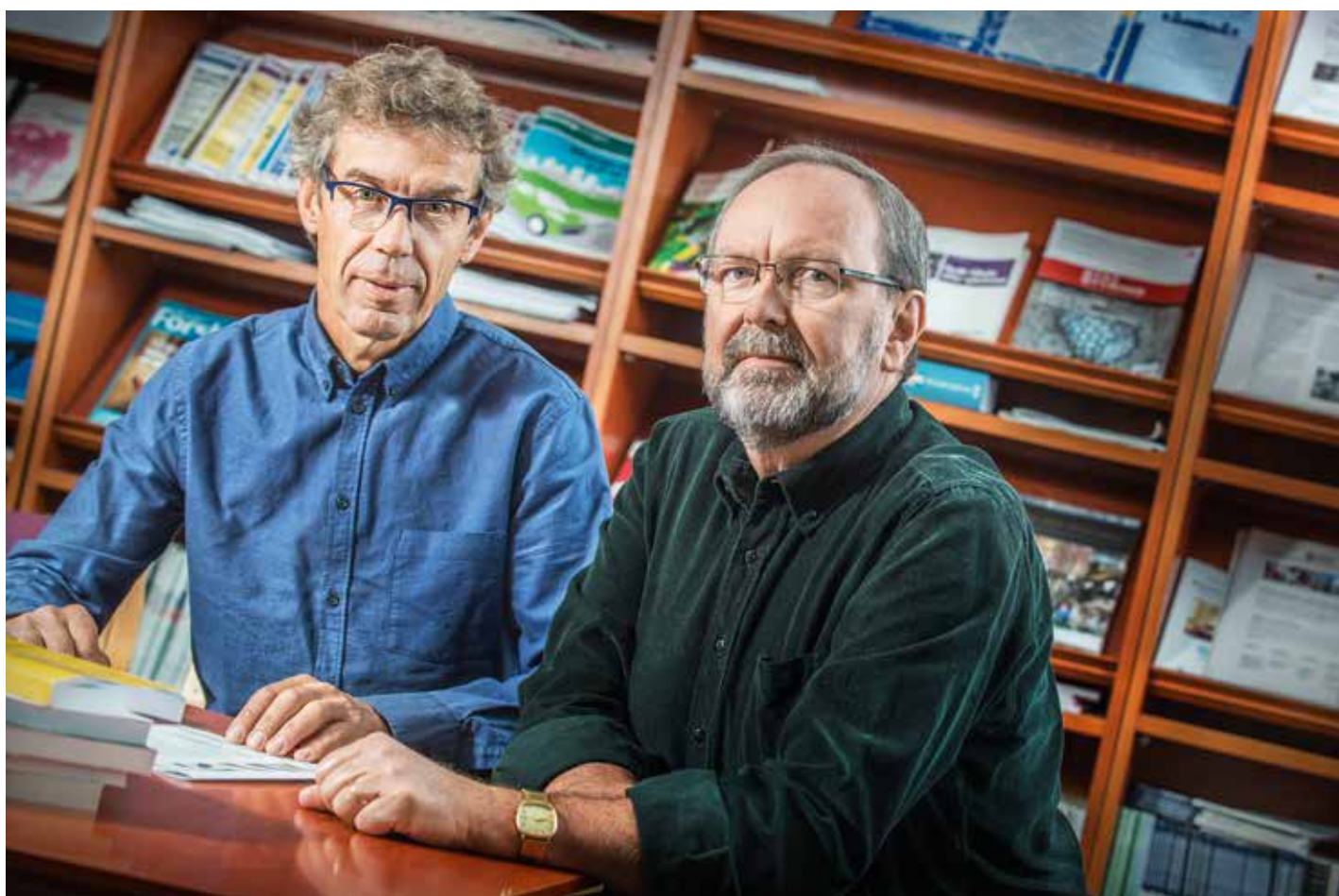
eksempelvis er opptatt av næringspolitikk og samferdsel, og at man frem til nå har klart å bli enige i fylket om viktige prioriteringer.

I Rogaland ble man enige om prioritering av samferdselsprosjekter, noe som gir bedre uttelling enn hva tilfelle er i Hordaland der man ikke klarte å bli enige.

Lang tid

Mens Stavanger-regionen er en flerkommunal byregion, er både Bergen, Kristiansand, Trondheim, Ålesund og Tromsø mye større enn de andre kommunene i sin byregion. Når kommunene på Nord-Jæren ikke klarer å bli enige, er det i mange saker systemer som bidrar til at man eksempelvis kan fatte en beslutning for byregionen, mener Leknes.

– Men da blir det gjerne forhandlinger og et politisk spill – som ofte tar lang tid. I



Einar Leknes og Hilmar Rommetvedt. Foto: Kim Laland/Bitmap

en del saker får fylkeskommunen en viktig funksjon, eksempelvis når det gjelder areal og transport. Det er også flere eksempler på sub-optimalisering sett fra et byregionalt ståsted, sier Leknes.

Det betyr ikke at det er grunnlag for å si at demokratiet ikke fungerer, men den flerkommunale bystrukturen kan imidlertid bidra til at man får ulik politikk i ulike deler av byregionen i en del saker, fremholder Leknes.

Effektivt

Politisk uenighet er en sentral del av demokratiet, men det er jo også viktig at systemet legger til rette for at det blir tatt beslutninger, enten gjennom avstemming eller forhandlinger – og at det eksempelvis ikke blir stadige omkamper. Det stilles krav til at demokratiet skal være effektivt, sier Leknes.

– I Stavanger-regionen er ikke samarbeids- og forhandlingsklimaet mellom kommunene det aller beste for tiden, til tross for at regionen står overfor større langsiktige omstillingsutfordringer når det gjelder næringsutvikling, sysselsetting og befolkningsutvikling enn de andre storbyregionene.

Mer praktisk

Lokale problemstillinger vi alltid variere. På kommunalt nivå handler det mer om praktiske løsninger, mindre om ideologiske, sier forsker i NORCE, Hilmar Rommetvedt.

– Litt av poenget med lokaldemokratiet er nettopp at situasjonen er forskjellig i de ulike kommunene. Dermed blir det større spillerom for ulike synspunkter, også innenfor det enkelte partiet. Det kan skape problemer når en skal forholde seg til flere kommuner og forvaltningsnivåer med forskjellige arbeidsoppgaver, og man får også ulike konstellasjoner som kan skape forviklinger.

– Kan det være problematisk for en region når man ikke engang klarer å bli enige selv innad i eget parti?

– Dersom en region ikke klarer å samle seg, er det vanskeligere å få gjennomslag på nasjonalt nivå. Det er vanskelig å se at man kan unngå dette helt, men det er opp til politikerne å ta styring og ledelse og ikke bare ta hensyn til folkeopinionen.

Kart og terreng

– Stemmer kartet med terrenget når man har definert Nord-Jæren som en region også i forbindelse med store lokalpolitiske saker, men ikke har et eget forvaltningsorgan for den samme regionen?

– Enda flere organer ville vært problematisk, og jeg tror ikke det ville føre til mindre dragkamper. En kan diskutere om en bør ha kommunenivå med større kommuner, eller et regionnivå som var mindre enn fylkene. Nord-Jæren og Jæren er noe annet enn Haugalandet. Noe av det grunnleggende problemet her er at de folkevalgte organene har et så bredt spekter

av oppgaver og ansvar. Det å finne en «naturlig» enhet som dekker alt, er umulig. Dermed vil en alltid i større eller mindre grad ha potensiale for konflikter. Samtidig er det jo også slik at faglige oppfatninger endres over tid, både i forhold til bosetting og andre ting – som igjen kan føre til nye interessenetninger og konflikter.

Handlingslammelse

– Er det problematisk når Sp og Ap i Sandnes vedtar noe som både Arbeiderpartiet og Sp i fylket fremmer en rekke innsigelser mot?

– Interessenetningene og konfliktene vil alltid være der, spesielt når man er berørt selv – på individplan eller lokalpolitisk. Men det er klart at dette kan være problematisk. Spesielt i saker der flere parter på ulike nivåer har forhandlet seg frem til en pakked løsning med ulike elementer og noen senere ønsker å gå bort fra avtalen eller endrer standpunkt. Da blir det fort handlingslammelse og problemer som forblir uløste.

Også det at partier og politikere endrer standpunkt, kan skape problemer, sier Rommetvedt.

– På en annen side vil det også kunne komme nye momenter inn i en sak. Dersom politikere aldri endrer standpunkt selv om verden endrer seg, vil det også gå galt. Dette er dilemmaer som politikken har å stri med hele tiden, det er det ingen enkel løsning på.



Bruk hodet! Bli smartere!

Rolf Schreiner utfordrer tilhørerne med engasjerende hjernetrim. (Ikke kunnskaps-quiz.) 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.

– Lokaldemokratiet skal være effektivt

– Det store overordnede temaet her er egentlig hvor godt demokratiet fungerer, sier statsviter og førsteamanuensis Svein Tuastad ved Universitetet i Stavanger.

Han mener to hovedspørsmål er viktige i forbindelse med den gjennomgangen Rosenkilden har gjort av hvordan de ulike partiene stemmer på tvers av kommuner og forvaltningsnivå i større fellessaker for Nord-Jæren.

– Først gjelder det hensynet til effektivitet. Når dette dreier seg om saker hvor man som region har felles interesser knyttet opp mot transport, sykehusdrift, arealplanlegging og så videre, oppstår spørsmålet om balansegangen mellom effektivitet og lokaldemokrati: Har vi organisert lokaldemokratiet vårt slik at vi har gått alt for langt bort fra effektivitetsomsyn?

– For det andre gjelder det å kunne holde partier ansvarlige for politikk. Det skaper et problem med demokratisk ansvarlighet når det ene partinivået slår det andre i hel. Hva mener egentlig partiet, og hvordan holder man oversikten? spør Tuastad.

Han viser til at man begrunner demokratiet på ulike måter. En viktig faktor er at folket skal bestemme, men en begrunnelse for demokratiet er samtidig at det gir gode beslutninger.

– Da må man også se på hva det er med styringsstrukturen som ikke gir helhetlige beslutninger. Man kan kanskje fornemme at politikerne har viklet seg inn i et styringssystem som ikke fungerer godt nok – på grunn av noen dypere trender, sier Tuastad.

Bakside

Når alt skal være demokrati, finnes det alltid en bakside av medaljen, mener Tuastad og viser til Brexit som eksempel, eller sammenslåingdebatten mellom Finnmark og Troms.

– Bømpengemotstanden på Nord-Jæren representerer noe av det samme. Man opplever det som udemokratisk når man ikke får stanset bømpengeinnkrevingen. Men vårt indirekte demokrati forutsetter at man kan se ulike saker i sammenheng.



– Vi har allerede strukket oss lenger enn skinnen rekker, sier Arild Tvedt i Tvedtsenteret. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap.

Svein Tuastad mener at kravene til demokratisk legitimitet på et eller annet nivå kan gå ut over effektiviteten eller politikken output-side.

– Det å legge veldig vekt på de demokratiske prosessene sin legitimitet, er ofte viktig, men det er ingen fri lunsj. Det har en kostnad, og vil kunne føre til mindre kollektiv handlekraft. Det vi ser på Nord-Jæren er litt det samme hovedsyndromet. Dersom alle skal være med å bestemme uten et koordinerende nivå, kan man ofte få mange småkonger som slår hverandre i hodet, sier Tuastad.

Effektivitet

Spørsmålet er om vi nå egentlig har fått et lokaldemokratisk system som ikke er effektivt nok. Forklaringen på denne utviklingen, er kompleks, mener Tuastad.

– I lokalpolitikken må man og kan man ta lokale hensyn. Men jo høyere opp i den politiske næringskjeden man kommer, jo høyere blir kravene til helhet og konsistens. På en måte kan man si at lokaldemokrati er fragmentering, mens nasjonal styring er enhet. I den nasjonale politikken er det ganske forutsigbart hvordan partiet vil fortolke nye saker som dukker opp. I lokalpolitikken er ikke det like opplagt. Man gjenskaper de samme verdiene lokalt, men tilpasser

dem lokale forhold. Det kan de rette personene klare å utnytte, på tvers av partigrenser.

Til ansvar

Tuastad mener likevel det fremstår uheldig for politikken når ett og samme parti opptrer helt motsatt i samme sak på hver sin side av kommunegrensen.

– Partiene skal jo stå til ansvar for det man gjør. Men om man står for alt mulig, forsvinner mye av ansvarliggjøringen. På den annen side er det sine egne velgere man skal stå ansvarlig for. Dette er litt både og. Man skaper en del rot i den politiske logikken.

Dersom ulike forvaltningsnivå, kommuner eller partier snakker med forskjellige tunger, taper det samlede regionale trøkket seg, mener Tuastad. Man blir en mindre viktig aktør overfor nasjonale myndigheter. Evnen til å identifisere noen saker man faktisk står sammen om, er viktig – også for næringslivet. Men Tuastad tror ikke Nord-Jæren politisk fremstår spesielt annerledes enn andre regioner.

– Men det er ganske lurt – og opplysende – å stille spørsmålet om måten dette fungerer på går ut over noe og hindrer det gode politiske løsninger, sier Tuastad.



Kristine Enger



Christine Sagen Helgø

Dette svarer ordførerne

Både ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, og ordfører i Randaberg, Kristine Enger, mener balansegangen mellom å ivareta lokaldemokratiet på den ene siden og kravet til effektiv styring på den andre – har endret seg de siste årene.

Rosenkilden har stilt ordførerne tre spørsmål i forbindelse med karleggingen av vedtak som berører Nord-Jæren som felles region.

1. Har vi gode nok styringsorgan i regionen i dag som ivaretar felles interesser for Nord-Jæren på en best mulig måte og som gir de beste beslutningene?

Christine Sagen Helgø: Ja, det mener jeg. Stavanger har samtidig vært en forkjemper for færre kommuner, noe som ville gjort det enklere å se regionale saker i et større perspektiv. Med dagens kommunegrenser er det en utfordring at hver kommune ofte fremhever sine egne interesser. Derfor er det bra at vi har felles partnerskap som legger til rette for samarbeid, næringsutvikling og helhetlig utvikling i planprosesser.

Kristine Enger: Jeg mener vi har gode nok styringsorganer i regionen i dag og at vi i fellesskap får til gode beslutninger i de store og viktige sakene. Selvsagt blir det debatt, og noen ganger også krevende prosesser, men historien viser at vi kommer fram til

felles løsninger som ivaretar interessene på Nord-Jæren.

2. Opplever du at balansegangen mellom å ivareta lokaldemokratiet på den ene siden og kravet til effektiv styring på den andre har endret seg i løpet av de siste årene?

Christine Sagen Helgø: Ja, men vi har først og fremst mange gode eksempler på at kommunene har stått sammen i viktige saker. Det at vi for eksempel fikk fornybarfondet Nysnø til regionen, var et resultat av godt samarbeid. I Bymiljøpakken samarbeider vi i utgangspunktet godt om å finne de gode løsningene, til tross for ulike interesser. Det gjelder også i arbeidet med Rogfast, Forusplanen og strategisk næringsplan for hele regionen.

Kristine Enger: Ja. Innbyggerne forventer stadig mer medvirkning, eller det som danskene kaller for samskaping. At innbyggere har synspunkt og forslag til løsninger på for eksempel lokaliseringer og trasévalg er sunt og ofte nødvendig for å finne fram til de beste løsningene. Dette

er en positiv utvikling og noe som alle styringsnivå må ta inn over seg.

3. Opplever du det som et demokratisk problem når det ene partinivået slår «det andre i hjel» i forhold til saker som behandles innenfor to forvaltningsnivå i en region?

Christine Sagen Helgø: Lokale hensyn vil alltid få mest fokus. Derfor vil det alltid være en utfordring å ivareta balansen i lokaldemokratiet og samtidig få kraft i regionen til å gjennomføre store saker. Likevel mener jeg at saker i utgangspunktet bør vedtas på lavest mulig nivå. Utfordringen blir at resultatet av politiske vedtak kan bli uforutsigbare når partiene har ulik mening på ulike nivå.

Kristine Enger: Nei, det er vel heller et uttrykk for at det kommunale nivået er nærmere innbyggerne enn fylkesnivået. I en del saker er det også nyttig for det kommunale nivået å løfte blikket gjennom perspektivene fra fylkesnivået. Jeg tror derfor samspillet mellom forvaltningsnivåene har en viktig funksjon.

Ny flypassasjeravgift setter utenlandsruter i fare

Regjeringens forslag til endringer i flypassasjeravgiften kan få store konsekvenser for rutetilbudet til og fra Sola.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Forslaget kan både virke konkurransevidende og ramme flytilbudet til utlandet fra distriktene.

Etter det Rosenkilden kjenner til, er selskapet Turkish Airlines blant dem som over tid har vurdert en direkte rute mellom Istanbul og Stavanger, en rute som i verste fall kan bli kansellert som en direkte konsekvens av at flypassasjeravgiften økes.

Årsaken er at forslaget som foreligger fra Finansdepartementet innebærer at avgiften differensieres mellom korte reiser og lange reiser. For korte reiser foreslås det en avgift på 75 kroner per passasjer, mens lange reiser over 2500 kilometer fra Oslo vil få en avgift på 200 kroner.

Det betyr at alle reiser til EØS-land vil få lav sats. Selv om deler av Tyrkia ligger i Europa, vil en flyreise hit få høy sats fordi hovedstaden Ankara ligger 2698 kilometer i fra Oslo. For Stavanger vil Istanbul også kunne være en viktig hub til andre destinasjoner ute i verden – ikke minst Asia.

– Det forslaget som foreligger vil være både konkurransevidende og ramme distriktene, sier prosjektleder for flyruteutvikling i Greater Stavanger, Thomas Bergeland. »



«Avgiften i seg selv er veldig skadelig for norsk luftfart, og har medført at de tre norske flyselskapene alle har tapt inntekter det siste året på grunn av denne.»

Ove Myrvold, SAS

I Sverige har man allerede innført en differensiert flypassasjeravgift som innebærer en sats for reiser innenfor Europa, uavhengig av avstand. I tillegg har man en mellomomsats for reiser utenfor Europa inntil 6000 kilometer fra hovedstaden, samt en høy sats for reiser over 6000 kilometer.

Konkurransesvridning

Også Tyskland har innført en avgift som differensieres på reiser i og utenfor Europa. Her beregnes lav sats på reiser i Europa opp til 2500 kilometer fra hovedstaden. Men fordi den tyske hovedstaden ligger midt i Europa, vil alle destinasjoner i Europa være innenfor en rekkevidde på 2500 kilometer fra Berlin.

– Dette er ikke tilfellet når man trekker denne radiusen ut fra Oslo, som ligger nesten 900 kilometer lenger nord. Av den grunn blir det urimelig å bruke 2500 kilometer som en grense for reiser beregnet ut fra Norge, sier Bergeland.

Resultatet vil innebære en konkurransevridding fordi destinasjoner



Prosjektleder for flyruteutvikling i Greater Stavanger, Thomas Bergeland.

som tjener samme marked, vil ende med forskjellige avgifter.

Rammer distriktene

Direkteruter fra Stavanger til eksempelvis Kypros og Gran Canaria – som ligger henholdsvis 3365 og 3800 kilometer fra Oslo – vil få lav sats fordi begge landene er EØS-land. Den nye direkteruten SAS åpner til sommeren mellom Stavanger og

Alanya, vil imidlertid få høy sats selv om denne ruten er kortere enn både Kypros og Gran Canaria. Årsaken er at Tyrkia ikke er medlem av EU.

– Videre må det understrekes at avgiften kan ramme byer i distriktene, så som Stavanger og Bergen, hardere enn hovedstaden. Turkish Airlines, som har sin base i Istanbul og den europeiske delen av Tyrkia, vil med en differensiering på 2500 kilometer, ende opp med en høy avgift på alle sine reiser fra Norge. Dette er til tross for at Istanbul ligger 2461 kilometer fra Oslo, sier Bergeland.

Strategisk

For Turkish Airlines vil det dermed være strategisk viktig å fortsette å fly til Oslo, og trolig viktig nok til å akseptere at en høyere avgift vil ta av marginen. Ute i distriktene er situasjonen annerledes. I Stavanger vil trafikkgrunnlaget være mindre, og en høy avgift på samtlige reiser vil dermed gjøre lønnsomheten så dårlig at Turkish Airlines vil stå i fare for å avblåse en forespeilet satsning på Vestlandet.

– Skal avgiften, som er hovedsakelig fiskalt begrunnet, endres til å differensieres på avstand, bør avstanden utøkes fra 2500 kilometer til 3000 kilometer for å ta høyde for den geografiske plasseringen av Oslo, sier Bergeland.

Størrelse på lufthavn

Et annet forslag som vil forhindre at distriktene blir uforholdsmessig skadelidende, er at avgiften differensieres på størrelsen på avreiselufthavnen. Lavere sats for mindre lufthavner vil gjøre at distriktene kan opprettholde samfunnsnyttig infrastruktur.

– En differensiering kan gjøres i tre kategorier; Lufthavner under én million passasjerer, lufthavner mellom én og ti millioner og over ti millioner. Forslaget til endringer i flypassasjeravgiften slik det fremstår nå, bygger på en ulogisk tankegang, i tillegg til å være konkurransevriddende og med negative konsekvenser for distriktene, sier Bergeland.

Fortsatt kontakt

Kommersiell sjef i Avinor Stavanger, Elisabeth Strømstad, sier at selskapet fortsatt har kontakt med Turkish Airlines om muligheten for et rutetilbud fra Stavanger til Istanbul.



Kommersiell sjef i Avinor Stavanger, Elisabeth Strømstad.

– Vi har lenge hatt en dialog med selskapet og sendt over relevant informasjon om regionen. Det ble en stans i denne dialogen da forslaget til nye flypassasjeravgift kom i august, men vi har likevel fått bekreftet at representanter fra selskapet ønsker å komme til Stavanger og besøke oss, sier Strømstad.

Avinor Stavanger er en del av Ruteutviklingsforum der både selskap og kommuner i regionen er representert. Konsekvensene av forslaget til ny flypassasjeravgift ble nylig diskutert i forumet, og selskapet stiller seg bak synspunktene på hvilke konsekvenser forslaget kan få. Ruteutviklingsforum har både tatt kontakt med stortingspolitikere fra Rogaland, og gitt sine innspill til departementet.

Kritisk

I SAS er man også meget kritisk til forslaget fra regjeringen:

– Avgiften i seg selv er veldig skadelig for norsk luftfart, og har medført at de tre norske flyselskapene alle har tapt inntekter det siste året på grunn av denne. Endringen i avgiften betyr bare at det blir «litt» mindre avgift innenlands, og høyere avgift utenom EØS-området. De 200 kronene på langdistanse er marginalt høyere enn det vi allerede betaler innenlands, sier Ove Myrvold, som er direktør for samfunnskontakt i SAS.

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 kontorfellesskap 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**

Samskaping i Stavanger

Et godt brukt murhus på Storhaug kan stå som symbolet på den nye vinden som blåser igjennom Stavanger kommune. Det handler om å snu pyramidene gjennom samskaping og innbyggerinvolvering.

TEKST: FRODE BERGE FOTO: HENRIK MOKSNES, BITMAP

På samme måte som resten av offentlig sektor, er Stavanger kommune i endring. Omstillingspresset er massivt og kommer fra flere kanter samtidig: En aldrende befolkning som skal ha god pleie og omsorg. Barnehagebarn, skoleelever, foreldre og pårørende som har stadig større forventninger til kvaliteten på velferdstjenestene kommunen har ansvaret for å gi. I tillegg skjerpes kravene til kommunen på områder som klima, miljø, energieffektivisering og innbyggerinvolvering.

Når Stavanger i løpet av de siste årene har etablert seg som en av de ledende «smartbyene» i Norden, så er dette motivert av behovet for å ta i bruk ny teknologi,

nye løsninger og nye samarbeidsformer for å møte disse utfordringene, med tett innbyggerinvolvering.

Samshuset

Nå finnes det selvsagt ikke noe enkeltprosjekt som kan løse alle omstillingsutfordringene på egenhånd, men det nye møtestedet som testes i Erichstrupgate 21 på Storhaug vil definitivt gi viktige bidrag.

Huset ble tidligere brukt av de hjemmebaserte tjenestene på Storhaug. Nå har disse flyttet til nye lokaler, og i påvente av at rehabiliteringen starter opp i januar 2019, er huset stilt til disposisjon for innbyggerinvolvering av ulike slag. Navnet Samshuset spiller på husets funksjon som

et møtested for samskaping, samarbeid og samhandling.

Lene Klovning Jørpeland og resten av prosjektledelsen strutter av energi og entusiasme når de forteller om bakgrunnen og ambisjonene for Samshuset.

– Forventningene om bedre kommunale tjenester ligger der hele tiden, og de vil ikke bli mindre i framtiden. I arbeidet med å møte disse må vi både jobbe mer på tvers internt i kommunen, og vi må involvere innbyggerne på en langt mer systematisk måte enn i dag. Samshuset gir viktige bidrag på begge områdene, sier Klovning Jørpeland.

Huset ble tatt i bruk 1. september 2018, og inneholder en kombinasjon av møterom, stillerom, arbeidsrom, kafé og



Prosjektledelsen for Samshuset i Erichstrupgate 21 er en usedvanlig entusiastisk gjeng: Anita Bakklund Helgesen (f.v.), Eli Sirnes Willumsen, Nils Henrik Haaland, Harald Sævareid og Lene Klovning Jørpeland.

kurslokaler. Terskelen for å benytte seg av huset skal være lav, både for innbyggerne, organisasjoner, bedrifter og for kommunens ansatte.

Første av sitt slag i Norge

Klovning Jørpeland forteller at Samshuset sannsynligvis er det første av sitt slag i Norge. Hun understreker betydningen av å «bryte ned siloer» og å jobbe på tvers. Dette er en av bunnplankene for hele prosjektet, og derfor er også prosjektledelsen faglig bredt sammensatt, og består av personer fra planavdelingen, innkjøpsavdelingen, strategisk organisasjonsutvikling, kommunikasjonsavdelingen og smartbyen.

Strategien for styrket samskaping blir fulgt opp gjennom fire konkrete tiltak:

- Samshuset, som en viktig og lett tilgjengelig fysisk møteplass for arbeidsverksted, kurs, møter og dialog.
- Samskapingsskolen, for ledere og annet nøkkelpersonell i kommunens administrasjon. Her deles kompetanse og erfaringer blant annet om hvordan man effektivt og systematisk kan styrke innbyggerinvolveringen.
- Et eget forum med lav terskel for deltakelse. Dette er bredt faglig sammensatt, og skal gi motivasjon og påfyll av kompetanse blant annet ved

hjelp av eksterne innledere. Her kan det nevnes at kommuner som Trondheim, Bærum, Asker og København alle har kommet langt på området og er kommuner som Stavanger samarbeider med.

- En egen verktøykasse til bruk for ledere og ansatte. Denne inneholder blant annet veiledning om arbeidsmetodikk, fasilitering av samlinger, og egne fagdager.

Snu pyramidene

Selv om de som utgjør prosjektledelsen for Samshuset har svært forskjellig bakgrunn og faglig ballast, er de 100 prosent enige om én ting:

– Kommunen har alltid vært i endring. Forventningene om bedre tjenester ved hjelp av ny teknologi og tettere dialog og samhandling mellom innbyggerne og kommunen vil imidlertid bli stadig høyere. Nye former for samskaping og involvering av innbyggere og næringsliv er tvingende nødvendig, noe som må få store konsekvenser for måten kommunen jobber på.

Selv om Samshuset i Erichstrupsgate ikke har vært markedsført aktivt, har responsen vært overveldende både internt i kommunen, og blant engasjerte innbyggere som vanligvis

ikke oppsøker Stavanger kommunens administrasjonsbygg.

– Huset skal rehabiliteres, så i utgangspunktet skal vi ikke være her lenger enn ut året. Responsen har imidlertid vært så god at vi håper sterkt at tilbudet kan føres videre i en eller annen form. Vi skal evaluere hvordan det har gått i testperioden, og gi rådmannen en anbefaling ved årsskiftet, avslutter Lene Klovning Jørpeland.

FAKTA

- Stavanger kommune er en av de fremste smartbyene i Norden. Kommunen har tillegg høye ambisjoner på områder som samskaping og involvering av innbyggere og næringsliv i det kontinuerlige arbeidet med å forbedre de kommunale tjenestene.
- Nå har kommunen etablert et nytt møtested, Samshuset, for kommune, innbyggere og næringsliv. Huset ligger i Erichstrupsgate 21 på Storhaug.

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**



Bør klyngene ha en egen kapitalstrategi?

AV CHRISTIAN RANGEN -investor, seriegründer og rådgiver

De norske innovasjonsklyngene har vært en motor i norsk verdiskapning siden 1990-tallet. I dag løftes entreprenørskap og privat risikokapital opp som nye pilarer i norsk innovasjonspolitik. Dette åpner spennende muligheter for klyngene.

Siden Gro Harlem Brundtland på 90-tallet startet arbeidet med innovasjonsklynger, har klyngeprogrammet vært en sentral del av innovasjonspolitikken i norsk næringsliv. I Norge i dag finnes nærmere 35 innovasjonsklynger, fra Arena, NCE (Norwegian Center of Excellence) og GCE (Global Center of Expertise). Her i regionen har vi blant annet Arena Tunnel Safety cluster, Arena Smart Care Cluster, Arena Smart City og flere energiklynger under hurtig utvikling.

Samlet skal klyngene bidra til økt samhandling, økt verdiskapning og raskere omstilling.

Tid for en oppgradering

Som sine europeiske søskenklynger har arbeidet bygget på «Triple helix-modellen», hvor akademier, offentlige og etablerte bedrifter jobbet tett sammen, gjerne drevet frem av forskningsdrevet innovasjon.

Dette verdensbildet er nå i endring. Fempunktmodellen eller pentagonmodellen bygger videre på denne grunnmuren, men legger til entreprenørskap og privat risikokapital. I tråd med drivkreftene i internasjonal innovasjonspolitik, får nå også de norske klyngene satt kraftig fokus på entreprenørskap, viktige scale-ups, lokale og globale akseleratorprogram. Klyngene får nå både krav, forventninger og anledning til å løfte frem nye vekstbedrifter, drive «power coupling» mellom store og små, tilrettelegge for kompetansebygging for gründere og evne til å løfte frem raske scale-ups med internasjonalt potensiale.

Men et ønske om entreprenørskap er sjelden nok.

Betydningen av privat risikokapital

Det som vil skille de gode og beste klyngene i fremtiden, er i hvilken grad de klarer å aktivisere og tiltrekke seg privat risikokapital. Klyngen må bli tillitsplattformer og tilretteleggere av helhetlige kapitaløkosystem. De må

bygge, utvikle og styrke store og robuste kapitalnettverk, ikke av Horizon 2020 eller FoU-midler, men kompetent, privat investorkapital.

En innovasjonsklynge i fremtiden må besitte en database på over 1000 investorer. Den må pleie et levende nettverk med hundrevis av aktive investorer. Den må bygge et tillitsbasert samarbeid med kapitalaktører fra hele verden. Lokale investorer er viktige, men internasjonale nettverk av co-investorer kan åpne dører, gi markedsinngang og skaffe kunder

«Det som vil skille de gode og beste klyngene i fremtiden, er i hvilken grad de klarer å aktivisere og tiltrekke seg privat risikokapital.»

Christian Rangén

globalt. Klyngen må utvide fokus fra forskningsbasert innovasjon til også markedsbasert innovasjon. Den må bygge kompetanse i «veien til børsnotering», «hvordan lykkes med exit» og «hvordan velge din internasjonale lead investor».

Dette krever en langsiktig strategi. Det vil ta en årrekke å bygge struktur, kompetanse, nettverk og tillit. Som aktiv investor i norske og utenlandske tidligfasebedrifter de siste 15 årene, må jeg erkjenne at det norske kapitaløkosystemet er kraftig underutviklet. Samtidig har norsk næringsliv bygget en betydelig

nasjonal ressurs i klyngeprogrammet. Her er det fullt mulig å bygge noen broer og etablere klyngenes kapitalsatsninger, enten det er engelnettverk eller klyngens eget investeringsfond.

Mens vi venter på Nysnø

Lokalt har mange ventet på Nysnø. Nysnø Klimainvesteringer har potensialet til å bli en «game-changer» i finansiering av nye, klimaorienterte vekstbedrifter. Men det er både urimelig og urealistisk å legge alt håp på Nysnø. Nysnø vil bli en avgjørende del av kapitaløkosystemet i Norge, det heier vi på 100 prosent. Men Nysnø vil alltid være offentlig kapital, ledet av et spennende og kompetent team.

For å styrke Nysnø, må det paradoksalt nok suppleres med kompetent, privatkapital. Fra «friends & family», aktive engler, flere akseleratorprogram, private venture fond, «corporate venture» og internasjonale vekstfond. Klarer vi dette, vil alle komme styrket ut på sikt.

Her vestpå skjer det nå spennende ting med Link Venture Capital og Oceanview, som begge lanseres i disse dager. Begge fondene tar nå en aktiv rolle i den tidlige kapitalfasen for nye vekstbedrifter og bidrar til å utvikle et sterkere kapitaløkosystem. Dette er spennende bidrag, men langt fra nok.

Vil regionen ta utfordringen?

Regionen vår er en av de rikeste regioner i ett av verdens rikeste land. Men i forhold til alle land vi ønsker å sammenligne oss med, faller Norge og Vestlandet langt, langt ned på rangeringer over privat kapital til nye vekstbedrifter. Skal vi omstille oss gjennom et globalt energiskifte, trengs det milliarder i ny, privat risikokapital. Her har innovasjonsklyngene alle forutsetninger for å være sentrale aktører, tillitsplattformer og utviklere av et solid kapitaløkosystem. Til dette trengs en gjennomtenkt kapitalstrategi, utviklet og implementert i det norske klyngeprogrammet.



ÅRETS BEDRIFT FOR 32. GANG:

Dette er de fire finalistene

15. november deles årets bedrift ut for 32. gang. I år står det mellom finalistene Lervig Aktiebryggeri, Papirfly, Sverdrup Steel og Ålgård Offset.

Årets bedrift er en pris etablert av Næringsforeningen og Handelsbanken i 1987, den gangen som Årets Stavangerbedrift. I 2002 ble Stavanger Næringsforening og Sandnes Næringsforening fusjonert til Næringsforeningen i Stavanger-regionen, og prisen endret navn fra Årets Stavangerbedrift til Årets bedrift.

Den har vært delt ut hvert år siden 1987, og er en av de mest prestisjetunge i regionen. Formålet med prisen har hele tiden vært å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter.

– Utmerkelsen «Årets bedrift» henger høyt, siden det er en pris med lang kontinuitet og historie. Men først og fremst handler det om at vinnerne er en

imponerende rekke bedrifter, som det er en ære å havne på listen sammen med, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

50 forslag

I fjor var det dør- og vindusprodusenten NorDan fra Moi som vant. Administrerende direktør Tore Rasmussen og markedsdirektør Johannes Rasmussen i NorDan tok imot prisen på vegne av bedriften.

– Wow. På vegne av NorDan kan jeg ikke si annet enn tusen takk for denne utmerkelsen. Et av de viktigste grepene vi har gjort for å klare å komme dit vi er i dag, er at vi gikk internasjonalt. Samtidig jobber vi bevisst for å videreføre bedriftskulturen i Moi til de andre landene vi har produksjon, fortalte Tore Rasmussen, da han mottok prisen i november i fjor.

Hvem som vinner i år, bestemmes av en jury, ledet av styreleder i

Næringsforeningen, Ådne Kverneland. Han har med seg Johannes Rasmussen fra fjorårets vinner NorDan, Geir Austigard fra Øglænd System Gruppen, som vant prisen i 2016, i tillegg til banksjef Ole Henry Slette i Handelsbanken, May Endresen fra Stavanger kommune og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen. Vinnerkandidatene nomineres av medlemmene i Næringsforeningen.

– I år fikk vi inn rundt 50 forslag, mange av dem svært gode kandidater, påpeker Minge.

Det er som sagt fire finalister i år. Hvem som til slutt går av med seieren, avgjøres av juryen og offentliggjøres ikke før under festmiddagen i Rosenkildehuset 15. november. Selve prisen er en bronsestatuett laget av den nå avdøde billedhuggeren Hugo Frank Wathne. En fullversjon av denne står på Holmen-allmenningen ved De Røde Sjøhus i Stavanger.

TIDLIGERE VINNERE

1987	Laerdal Medical A/S
1988	Skretting A/S
1989	Peder Smedvig A/S
1990	Hitec A/S
1991	Kvæerner Rosenberg A/S
1992	Brødrene Pedersen A/S
1993	Stavanger Aftenblad
1994	Skanem A/S
1995	SE Labels A/S
1996	RF-Rogalandsforskning
1997	Den norske stats oljeselskap a.s
1998	Scana Industrier asa
1999	Stavanger Fondsforvalting AS
2000	Folke Hermansen AS
2001	Øgreid AS
2002	Kverneland ASA
2003	PAM AS
2004	Technor ASA
2005	A. Idsøe AS
2006	Acta Holding ASA
2007	Figgjo AS
2008	Seabrokers AS
2009	Helgø Matsenter AS
2010	Comrod AS
2011	IKM Gruppen AS
2012	Øster Hus
2013	NorSea Group AS
2014	Sandnes Garn AS
2015	Egersund Group AS
2016	Øglænd System Gruppen
2017	NorDan



Markedsdirektør Johannes Rasmussen i NorDan tok imot fjorårets pris sammen med administrerende direktør Tore Rasmussen. De satte stor pris på utmerkelsen. Foto: Henrik Moksnes/BITMAP

Her er de fem finalistene >>>



Brygger på noe stort

Lervig Aktiebryggeri har gått fra tøffe oppstartsår til å økonomisk suksess og en betydelig andel eksport. – Lervig er grensesøkende og konstant på jakt etter høyest mulig kvalitet, sier administrerende direktør Anders Heide Kleinstrup.

Lervig Aktiebryggeri har vært et ganske så utrolig eventyr siden starten i 2003. Bryggeriet kom til verden nærmest som en protest på at Ringnes la ned Tou Bryggeri og flyttet produksjonen til Oslo. I dag er de et av landets mest toneangivende håndverksbryggerier. De leverer et stort utvalg øl, alt fra forfriskende pils til bourbon barrel, aged barley wines, store stouter og en lang rekke IPA-er og surøl.

– Vi pusher grensene innen brygging, samtidig som vi sikrer at vi alltid har et stort utvalg håndverksøl å tilby. Fra Stavanger er perspektivet internasjonalt: Vi skal brygge verdens beste øl. Det krever at vi leder utviklingen innenfor brygging, produkt- og pakningsutvikling. Hver eneste dag jobber vi hardt for å levere det kvalitetshåndverket ølelskere verden over forventer av oss, forteller Kleinstrup.

Det har også gitt resultater. Rate Beer har kåret dem til et av verdens hundre beste bryggerier og de har to øl inne på listen over verdens hundre beste øl. Interessen fra utlandet har også eksplodert. Lervig eksporterer nå til 30 land, blant dem Australia, Thailand, Singapore, USA, Spania, Italia, Tyskland, Holland, Frankrike, England, Finland, Sverige og Danmark. Rundt halvparten av den totale produksjonen går nå til utlandet.

«Lucky Jack»

Kristoffer Stensrud kom med på eiersiden i Lervig i 2005. Bryggeriet tapte likevel penger i årevis. Snuoperasjonen begynte med ansettelsen av bryggerimester Mike Murphy i 2010. Lervig la om fra industriell produksjon til håndverksøl og den



– Målet til Lervig framover er som det alltid har vært: Vi skal brygge verdens beste øl, sier administrerende direktør Anders Heide Kleinstrup.

aller første «Lucky Jack» så dagens lys. Året etter, i 2011, passerte bryggeriet ti millioner kroner i omsetning. I 2015 vokste omsetningen til 30 millioner og det ble millionoverskudd, for første gang i Lervigs historie. Veksten fortsatte i 2016 og 2017. I fjor solgte Lervig 1,75 millioner liter øl. I år regner de med at dette vil øke til 2,2 millioner liter.

– Vi har hatt en imponerende vekst. Med siste års økonomiske resultater, har vi vist at det er mulig å tjene penger i et presset marked, hvor Lervig hele veien har vært en av patriotene for norsk håndverksøl, sier Kleinstrup.

20 millioner dollar

Men vekstambisjonene til Lervig stopper ikke med to millioner liter øl. De har

allerede investert i nytt utstyr, som vil kunne gjøre det mulig å øke produksjonen opp til fire millioner liter allerede neste år.

Nå i høst sprakk også nyheten om at Amerikanske Orkila Capital har kommet med på eiersiden. Amerikanerne har gått inn med totalt 20 millioner dollar i Lervig, og for den summen eier de nå halvparten av bryggeriet. Avtalen verdsetter selskapet til nærmere 300 millioner kroner.

– Målet til Lervig framover er som det alltid har vært: Vi skal brygge verdens beste øl, noe som også står skrevet på veggen i produksjonshallen. Vårt første delmål er først og fremst å oppnå større nasjonal distribusjon, slik at flere nordmenn kan få gleden av våre produkter. Vi har et stort fokus på å flytte ølkulturen vekk fra kvantitet og over til kvalitet, sier Kleinstrup.

Lervig Aktiebryggeri AS

- Etablert i 2003.
- Hovedkontor og produksjon i Hillevåg i Stavanger.
- Håndverksbryggeri med ambisjoner om å brygge verdens beste øl. Produserer 29 forskjellige ølsorter.
- Ansatte: 30
- Eier: Orkila Capital og Månebakken AS
- Omsetning 2017: 54 mill.
- Driftsresultat 2017: 17 mill.



Tok av med digital markedsføring

For snart 20 år siden startet Papirfly med en visjon om å digitalisere og forenkle mye av det arbeidet som gjøres manuelt i et reklamebyrå – og gi kundene muligheten til å gjøre jobben selv. – Vår visjon er fortsatt den samme; å utvikle og levere de beste markedsføringsløsninger på tvers av alle markedskanaler, forteller daglig leder Per Oldeide.



Per Oldeide er fornøyd med veksten til Papirfly så langt, men har store ambisjoner framover.

Målet vårt er samtidig at våre kunder skal kunne gjøre jobben såpass enkelt at det bare krever en times opplæring for å kunne levere kvalitet på nivå med en spesialist, forteller Oldeide.

Rundt årtusenskiftet hadde utviklingen i teknologi forbedret mange forretningsfunksjoner, men markedskommunikasjon var fortsatt avhengig av de samme gamle prosessene.

– Det var rett og slett umulig å jobbe uten eksperter. Vi bestemte oss for å utfordre status quo og utvikle en løsning som håndterte kompleksiteten, men som også var svært enkel å bruke. Slik ble Papirfly født, forteller Oldeide.

Papirfly Brand Portal

Papirfly samler virksomheters behov for å forvalte en merkevare på ett sted, i Papirfly Brand Portal.

– Den virkelige magien starter når Papirfly gjør vanskelige oppgaver, som produksjon av digital og trykket

markedskommunikasjon, mye enklere og raskere. Nesten uten opplæring blir ansatte i stand til å lage blant annet digitale annonser, plakater, produktark, innhold til storskjerm og sosiale medier. Det sparer selskaper for mye tid og penger, mener Oldeide, og fortsetter:

– Et konkret eksempel er Intercontinental Hotel Group som opererer 13 merkevarer på 15 språk. Når de tidligere skulle lage en markedsføringskampanje, jobbet en designer gjerne en uke eller to – med Papirfly tar det en time. Vi er ubeskjedne nok til å hevde at i dag er det ingen som kan gjør dette like raskt og bra som oss.

Store kunder

På kundelisten til Papirfly står i dag selskaper som Unilever, REMA 1000, Elkjøp, Procter & Gamble, IBM, Goldman Sachs, Citi Bank og Rolls Royce.

– Vi har spisset satsingen vår inn på tre markedsområder: Store multinasjonale

selskaper, kjeder og eiendomsmejlere. Det har gitt oss gode resultater, sier Oldeide.

Omsetningen til Papirfly har økt med over 50 prosent i løpet av de siste to årene, med en resultatmargin på rundt 20 prosent. De har etablert datterselskaper i Danmark og England som utelukkende arbeider med de største globale aktørene som kunder. Det er også utenfor Norge selskapet har hatt den største veksten de siste årene.

– Papirfly har store ambisjoner framover. Selv om vi er godt fornøyd med utviklingen til nå, er mandatet fra styret utvetydig; vi skal fra jærsk stein-på-stein til å skru opp veksttaket. I år har vi rekruttert betydelig innen produktutvikling, markedsføring og kundeoppfølging, forteller Oldeide.

Selskapets mål og visjon er heller ikke ubeskjeden. De vil gjøre Papirfly til et verb – på engelsk.

– «To papirfly your brand» skal i bransjen bli ensbetydende med å styre og effektivisere bruken av en merkevare, fastslår Oldeide.



Papirfly har hovedkontor i Sandnes og datterselskaper i Danmark og Storbritannia.

Papirfly AS

- » Etablert i 1998.
- » Hovedkontor i Sandnes og datterselskaper i Storbritannia og Danmark.
- » Leverer programløsning som gjør det mulig for kjeder og selskaper selv å produsere markedsmateriell i alle kanaler.
- » Ansatte: 50
- » Eiere: Ledelse og ansatte.
- » Omsetning 2017: 58 mill.
- » Driftsresultat 2017: 11 mill.



Global leverandør av høylegert stål

Sverdrup Steel er et barn av olje- og gassindustrien som har tatt steget ut i verden. I dag leverer de høykvalitets stål og stållegeringer til en rekke bransjer i mer enn 60 land. – Vårt største fortrinn er kompetansen som organisasjonen besitter, sier operasjonsdirektør Knut Tore Erevik.

Sverdrup Steel er nominert til årets bedrift blant annet for deres suksess med å etablere seg i flere land og i flere markeder. I tillegg til Norge, er de i dag til stede i både Danmark, Sverige, Finland, Storbritannia, Tyskland og Korea. Men også Sverdrup Steel ble etablert med utgangspunkt i olje- og gassindustrien.

– Vi vokste fram på bakgrunn av utviklingen og behovene i den etablerte oljeindustrien i Stavanger-regionen. De tøffe forholdene på den norske sokkelen medførte at kravene til konstruksjonsmaterialene som ble benyttet i verktøy og instrumenter, ble tøffere. Ønsket om lengre levetid på utstyr og innovasjon innenfor olje- og gassteknologien på norsk sokkel, gjorde at korrosjonsresistent materiale ble mer og mer etterspurt, forteller Erevik.

Dette voksende markedet ble tidlig identifisert hos Sverdrup Hanssen Industrisalg og i 1991 ble derfor Sverdrup Hanssen Spesialstål AS etablert som et eget selskap rettet mot oljeservicenæringen. Det nye selskapet satset på import, lagerføring og salg av høylegerte metaller i stang og plater.

– Gjennom kompetanse innen legeringene vi satset på, en forståelse av

hva markedet etterspurte og hardt arbeid, vokste Sverdrup Hanssen Spesialstål seg til å bli markedsleder i Norge, forteller Erevik.

Ut i verden

Som så mange andre virksomheter i Stavanger-regionen, var Sverdrup Hanssen Spesialstål AS mer eller mindre 100 prosent avhengige av olje- og gassindustrien på norsk sokkel.

– Derfor ønsket vi flere ben å stå på og satte oss mål om å få fotfeste i andre sektorer som ikke var like syklusutsatte som olje og gass. Dette lyktes vi med og da oljekrisen satte inn hadde eksportbasert salg økt og veksten gjorde at bedriften unngikk permitteringer og oppsigelser. Takket være en solid økonomisk situasjon, kunne selskapet bygge både lager og organisasjon under nedgangstiden og kapitalisere på mulighetene som var identifisert og jobbet frem, forteller Erevik.

I 2012 åpnet selskapet sitt første salgskontor og lager i stålbyen Sheffield i England og navnet ble endret til Sverdrup Steel AS. Den internasjonale veksten har vært rivende de siste tre-fire årene.

– Vi leverer nå til kunder i over 60 land og eksporten står for over femti prosent av omsetningen. I 2017 hadde selskapet



Sverdrup Steel har hovedkontor på Gausel og leverer høykvalitets stål og stållegeringer til kunder i mer enn 60 land.

en vekst på 22 prosent og nærmet seg 600 millioner kroner i omsetning. Årets tall vil vise ytterligere 20 til 25 prosent vekst, forteller Erevik.

Kompetanse og nettverk

Erevik mener at selskapet største fortrinn er kompetansen som organisasjonen besitter.

– Gjennom vår materialkompetanse, vårt internasjonale nettverk og inngående forståelse av fabrikkasjonsprosessene, er vi unike i vår bransje. Vi har høy grad av ekspertise innen metallurgi og markedsføring – og blir sett på som en bedrift med meget høy servicegrad. Vårt internasjonale nettverk har vært en avgjørende faktor i vår suksess, sier han.

Sverdrup Steel opererer i et marked i stadig endring. Det krever en tilpasningsdyktig organisasjon for å kunne levere det som kreves.

– Nøkkelen for ytterligere vekst er å utvikle vår kompetanse og at vi er i stand til å gripe mulighetene når de blir identifisert. Vi skal fortsette vår organiske vekst og fremtiden ser veldig positiv ut for Sverdrup Steel, fastslår Erevik.

Sverdrup Steel AS

- » Etablert i 1991.
- » Hovedkontor i Stavanger.
- » Global leverandør av høykvalitets stål og stållegeringer, med virksomhet i sju land (Norge, Danmark, Sverige, Finland, Storbritannia, Tyskland og Korea) og eksport til over 60 land.
- » Ansatte: 50
- » Eiere: Hovedaksjonær er Cronifer AS 45 prosent.
- » Omsetning 2017: 593 mill. (konsern).
- » Driftsresultat 2017: 33 mill. (konsern).



Knut Tore Erevik (f.v.), Jostein Helgøy og Tobias Erevik i Sverdrup Steel har opplevd en betydelig vekst de senere årene, og de forventer at utviklingen fortsetter i 2018.



Trykker på for vekst

Ålgård Offset har vokst og blitt landets største produsent av trykksaker i et knalltøft marked preget av nedleggelser og betydelig grad av omstilling. – Nye kommunikasjonskanaler har skapt store utfordringer. Til tross for dette har Ålgård Offset økt omsetningen vesentlig og sett på endringene som muligheter, forteller styreleder Tom Bjarte Norland.

Du har garantert holdt en av deres trykksaker i hånden, enten det har vært en utgave av magasinet Elle, Ekornes-katalogen eller den siste tilbudsavisen fra Europris. For 15 år siden var det 15 rotasjonstrykkerier i Norge. Nå er Ålgård Offset alene igjen om å konkurrere mot trykkerier i hele Europa. Alle konkurrentene befinner seg i utlandet.

– Siden starten for snart 40 år siden har vi hatt en jevn økning i omsetningen og positive resultater hvert år – i både opp- og nedgangstider. I 2011 var første året vi rundet 100 millioner kroner. I 2018 vil vi omsette for totalt 330 millioner i Norge og Sverige, forteller Norland.

Ålgård Offset har mange av de største aktørene i Norge som kunder. Blant disse finner du NorgesGruppen, Europris, Ekornes, Cappelen Damm, Felleskjøpet, LO Media, Staples, Kitch'n og Elle. For å kunne ta unna oppdragsmengden, har de kapasitet til å trykke 6,4 millioner A4-ark i timen. De har kontinuerlig døgndrift seks dager i uken og det går med ikke mindre enn 30.000 tonn papir i året.

– Totalt trykker vi rundt 100 forskjellige magasiner, blant annet Sveriges største med 2,1 millioner i opplag. Til tross for at over 90 prosent av jobbene våre kommer fra kunder utenfor Rogaland, er vi likevel sikre på at vi ligger på rett plass i forhold til effektiv produksjon og høy arbeidsmoral, forteller Norland.

Investert i vekst

I 2015 kjøpte Ålgård Offset selskapet Printagon Graphic AB i Helsingborg for å komme inn på det svenske markedet. Første året i Sverige økte selskapet omsetningen fra 20 millioner kroner til 54 millioner kroner. Selskapet ble snudd fra minus til pluss allerede første året.

– Hele Skandinavia er utvilsomt blitt vårt hjemmemarked, fastslår Norland.

Ålgård Offset har kontinuerlig investert i vekst og økt kapasitet. I 2009 satset de 60 millioner kroner i maskiner. I fjor ble det investert 110 nye millioner i maskiner og bygg på Ålgård og kapasiteten ble økt med 50 prosent. I år bruker selskapet 35 millioner i Sverige og doubler kapasiteten der. De har i tillegg vært med



Daglig leder Paul Bjarte Løyning og styreleder Tom Bjarte Norland har opplevd kraftig vekst de siste ti årene, og har mål om 500 millioner kroner i omsetning i 2020.

på etableringen av Kando Print Center på Ålgård, sammen med Gunnarshaug Trykkeri AS og HBO AS, og gjennom det investert i et moderne arktrykkeri. På toppen av dette har de blitt medeiere i det multivisuelle byrået BITMAP, som nå har flyttet produksjonen til Ålgård.

– Vi får den største trykkapasiteten totalt i Norge og Sverige. Gjennom stort engasjement og langsiktig tenkning har vi posisjonert bedriften til å bli landets største grafiske produsent. Sammen med satsningen i Sverige, er vårt mål å bli det mest lønnsomme og effektive trykkeriet i Skandinavia, sier Norland.

500 millioner

Norland drar fram dyktige og effektive medarbeidere, nytt moderne og automatisert utstyr med stor bruk av roboter, bredt produktspekter, fleksibilitet, rask leveringstid, nøktern drift, liten administrasjon, kontinuerlig forskning og utvikling som viktige ingredienser i suksessen.

– Vårt motto er: «Veien til suksess er bestandig å ville noe». Vi har tro på at

bredde i produktspekteret og effektiv drift vil gi oss muligheter til lønnsom drift i et presset marked. Vi rekrutterer ansatte lokalt, blant annet gjennom aktiv bruk av lærlingeordningen og har kontinuerlige effektiviseringsprosesser og bruker roboter der det er mulig, forteller Norland.

Visjonen er å bli førstevalget på papirbåren kommunikasjon. I 2020, om to år, er målet 500 millioner kroner i omsetning.

Ålgård Offset AS

- » Etablert i 1980.
- » Hovedkontor på Ålgård.
- » Norges største produsent av trykksaker, herunder magasiner, kataloger og direktetereklame (DM) med produksjon på Ålgård og i Helsingborg.
- » Ansatte: 110
- » Eier: Tom Bjarte Norland
- » Omsetning 2017: 286 mill. (konsern).
- » Driftsresultat 2017: 21 mill. (konsern).

Forusplanen får kritikk fra Equinor

Equinor er kritisk til forslaget til ny kommunedelplan for Forus. Det samme er et betydelig antall aktører. Det viser en gjennomgang av høringsuttalelsene, totalt rundt 70.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Selskapet reagerer både på inngrep som har betydning for Equinor sin egen eiendom, nivået på grøntområder i planen og manglende analyser av verditap for eiere og aktører på Forus om planen blir vedtatt.

«Equinor har forståelse for de mål og visjoner kommunedelplanen legger opp til med ønske om en helhetlig plan der Forus kan videreutvikles og styrke sin posisjon som nasjonalt viktig næringsområde. Vi reagerer imidlertid generelt på at planen gjør en betydelig inngripen i vår eiendom uten å være varslet tidligere, og vi er kritiske til det nivå planen legger seg på når det gjelder grøntområder, parker, verneområder og så videre. Vi stiller spørsmålstegn ved hvilke analyser som er gjort i forhold til å veie disse hensynene mot verditap for involverte aktører og eiere. Som et utgangspunkt vil vi derfor bemerke at planforslaget slik det nå ligger er lite ønskelig fra vår side», skriver Equinor i sin høringsuttalelse.

Begrenses

Equinor viser til at selskapet har hatt en viktig rolle på Forus helt siden 70-tallet, og har sørget for målrettet og god utvikling av eiendommer i takt med veksten i selskapet.

«Slik det i dag fremstår på plankartet vil beskrankningene kunne begrense mulighetsrommet Equinor selv har til å tenke smart, større og mer helhetlig for eiendommen og virksomheten», skriver selskapet.

Equinor er ikke det eneste selskapet som er kritisk. Dette er utdrag fra noen av de andre selskapene som har brukt mulighetene til å komme med innspill og tilbakemeldinger:

Schibsted:

«Schibsted ønsker at det i planen ikke blir lagt føringer som hindrer en utvikling av eiendommen som næringsområde. Vi vil spesielt trekke fram IKDP-ens forbud mot handel samt den grønne strukturen det legges



Faksimile av Rosenkilden, oktober 2018.

opp til. Disse inngrepene medfører en vesentlig reduksjon av eiendommens verdi som utbyggingsområde».

Lyse:

«Planforslaget vil utløse behov for å flytte store deler av vår infrastruktur som allerede er etablert i planområdet. Det må derfor settes av areal/plass til ny trase (kabel/linje), nettstasjon/stasjon, kabelskap med videre. Ny trase/plassering må avklares med Lyse, og det må gis rettigheter med minst like gode vilkår som det Lyse har for eksisterende infrastruktur. I tillegg må det tidlig avklares med Lyse om planen vil utløse behov for å flytte eksisterende regionnettledninger og/eller regionnettlinjer. Hvis planen utløser behov for å flytte denne type kabel/linje må Lyse søke NVE om konsesjon, noe som vil være meget tidkrevende og kostnads-krevende. Tiltakshaver må bære kostnader som følge av flytting av eksisterende infrastruktur».



Kruse Smith:

«Vi er i utgangspunktet positive til et større fokus på blågrønne strukturer/offentlige møteplasser på Forus, men er kritisk til forslaget om at den økte kostnaden skal legges på tomteutbyggerne. Dette vil redusere konkurranseevnen drastisk for Forusutbyggere. En kraftig økning i bidrag fra utbyggerne vil effektivt bremse fremtidig utbygging slik vi ser det».

Universitetet i Stavanger:

«For flere av tiltakene vil kostnadene være



Forslaget til ny kommunedelplan for Forus har vært på høring. Mange aktører har kommet med kritiske innspill. Illustrasjoner: IKDP

av en slik størrelsesorden at videre utvikling på Forus ikke er økonomisk gjennomførbart. Redegjørelsen/begrunnelsen for behovet for disse faktorene synes også svært mangelfull i IKDP Forus-dokumentene som er framlagt. Det er ikke gjort vurdering av kostnadene ved tiltak. Dette gjør at det ikke er mulig å gjennomføre noen kost-nytte analyse for å danne et tilstrekkelig bilde av hvilke konsekvenser tiltakene får for videre utvikling av Forus og regionens konkurransekraft sett under ett».

Brødrene Kverneland

«Konsekvensene av restriksjonene og kostnadsøkningene som planen legger opp til vil presse varehandel og annen næringsaktivitet ut av sentralt beliggende Forus. Dette vil øke transportbehovet og er ikke klimavennlig».

Kluge (på vegne av Smedvig):

«Planforslaget er forsiktig sagt, en katastrofe for eiere av 691234O. Det er sjelden vi bruker så sterke uttrykk i et brev i

forbindelse med reguleringshøring, men her er det på sin plass».

Nortura:

«Dessverre er det slik at planforslaget i sin nåværende form vil legge altfor store begrensninger for den videre utviklingen av Forus, og gi den motsatte effekt av hva som er planens bestilling og intensjon. Bekymringene handler i hovedsak om at planforslaget vil innebære så sterke begrensninger og kostnadsøkninger at attraktiviteten for

Uropatrulje skal bekjempe

Byggebransjen i regionen går sammen om å starte en Uropatrulje for å bekjempe arbeidskriminalitet.

Målet med Uropatruljen er både å avdekke kriminalitet i bransjen, ulovlig byggevirkksomhet og varsle om dette. Bransjen vil arbeide enda mer aktivt for å sikre en seriøs byggenæring med like konkurransevilkår.

Initiativet til Uropatruljen kommer fra Næringsforeningens ressursgruppe for håndverkere. Uropatruljen skal være et topartssamarbeid mellom arbeidsgiver- og arbeidstakersiden, og ledes av en styringsgruppe som settes sammen fra begge parter. LO lokalt er også aktivt med.

– Det er meget positivt at næringen selv tar ansvar og vil medvirke i det forebyggende arbeidet. A-krim ser frem til et tett samarbeid. Vårt håp er at denne funksjonen vil bidra til å ansvarliggjøre den useriøse delen av bransjen og påvirke kunder til å kjøpe tjenester fra seriøse aktører, sier næringslivskontakt i Sør-Vest politidistrikt, Fred Sherling.



Næringslivskontakt i Sør-Vest politidistrikt, Fred Sherling.

Han viser til at A-krim Stavanger siden starten, har samarbeidet godt både med Næringsforeningen og bransjen i Rogaland. Fokus til A-krim er nettopp operativ urovirksomhet – samt forebyggende arbeid.

Forsvunnet

Seriøse bedrifter innenfor bransjen er opptatt av både kvalitet og gode og trygge arbeidsvilkår for ansatte, og har i lang tid opplevd at de presses hardere fra en useriøs del av bransjen. Det ønsker man selv å ta tak i.

– Mye av det private markedet har forsvunnet fra bransjen, og vi må derfor gjøre noe før det er for sent. Spesielt med tanke på å opplyse om forholdene som eksisterer ute i markedet, sier leder for ressursgruppen, Rasmus Pollestad.

Medlemmene i ressursgruppen representerer både Byggmesterforbundet i Rogaland, Murmesterlauget,



Politiet og Arbeidstilsynet har i lengre tid oppsøkt byggeplasser i kampen mot arbeidskriminalitet, og er glad for at bransjen selv nå vil opprette sin egen uropatrulje.

arbeidskriminalitet

Rørleggerlauget, Malermesterlauget, Blikkenslagerlauget og NELFO.

– Det vi ønsker å oppnå er at folk blir mer samfunnsbevisst ved å bruke firma som gir noe tilbake til samfunnet, både økonomisk og ved å lære opp kommende generasjoner. Vi ønsker også å informere våre lærlinger om hva slags samfunn vi ønsker oss, sier Pollestad.

Informasjon til leverandører til byggebransjen, holdningsendring vedrørende salg i butikker, konsekvensene av kontantsalg er også noe man ønsker å fokusere på i arbeidet med å bekjempe arbeidskriminalitet.

Samarbeid

Det initiativtakerne ser for seg er å samle informasjon fra byggebransjen, kvalitetssikre tips og videreformidle disse til de respektive etatene som i dag arbeider for å bekjempe arbeidskriminaliteten i samfunnet. Enten det dreier seg om politiet, Arbeidstilsynet, Skatteetaten eller kemneren.

En tilsvarende Uropatrulje er allerede etablert i Trondheim, og også i Oslo og

Akershus arbeides det med tilsvarende planer.

Sammen med flere regionale bransjeorganisasjoner, arbeides det nå med å få på plass finansieringen av prosjektlederstillingen.



– Vi må derfor gjøre noe før det er for sent, sier Rasmus Pollestad. (Foto: Jærbladet).

Målet er å ansette en person som skal lede arbeidet i det daglige, og å at bransjen selv finansierer denne prosjektlederstillingen. Bidragsyterne skal etter planen forplikte seg til å finansiere denne stillingen med et fast beløp.

Støtte

– Vi har god støtte økonomisk fra alle håndverkerlaugene. De har forpliktet seg til å støtte opp om dette i en treårsperiode, med tanke på forlenging etter det. Vi håper og tror at mange seriøse leverandører innenfor bransjen kommer til å støtte dette initiativet på tilsvarende vis. Da vi hadde et møte om dette under Jærbørsen i høst opplevde vi blant annet at Neumann Bygg kom på banen og lovet 50.000 kroner i støtte per år i en treårsperiode, sier Pollestad.

Initiativtakerne håper og tror at Uropatruljen kan være operativ allerede på nyåret. Som et hands-on-supplement til den lokale A-krimgruppen, skal Uropatruljen operere ute i feltet, registrerer aktiviteter og observasjoner, og også kartlegge nettverk av enkeltmannsforetak som opererer med ansatte.



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

Hei! Er du vårt neste medlem?

Over 2.000 virksomheter med mer enn 150.000 ansatte velger å være medlem i regionens viktigste nettverksarena for næringslivet, Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Som medlem i Næringsforeningen blir du en del av regionens største næringslivsnettverk. Her møter du potensielle kunder, samarbeidspartnere og leverandører.

Vi vil gjerne ha med deg og din bedrift!

Melder du deg inn for 2019 nå, spanderer vi medlemskapet ut året (2018).

Kontakt oss i dag så forteller vi deg mer om fordelene mange av våre medlemmer opplever:

Elianne Strøm Topstad, topstad@naeringsforeningen.no / 926 42 583

Randi Mannsaaker, mannsaaker@naeringsforeningen.no / 464 12 959

Nå spanderer vi
medlemskapet ut året!



NÆRINGS
FORENINGEN
Gir kraft til vekst

En skapbyas ser tilbake

Skal man tro statens egne arkiver har Magnhild Meltveit Kleppa alltid bodd på landet, langt fra maktens indre sirkler, lange bilkøer, teaterscener og Dagsnytt 18-segmentet. Sannheten er at fylkesmannen over tid har blitt en skapbyas.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



MAGNHILD MELTVEIT KLEPPA

- » Alder: 70 år i november
- » Bosted: Hjelmeland
- » Sivil status: Gift med Arne, en sønn
- » Aktuell: Avtroppende fylkesmann

Magnhild Meltveit Kleppa har fått seg leilighet i Østre Bydel i Stavanger, og den kommer hun til å beholde selv om hun blir pensjonist og «flytter» tilbake til Hjelmeland.



Til våren er det dog ugjenkallelig slutt. Ikke på bylivet og engasjementet, men yrkeslivet. 26 års sammenhengende tjeneste i ulike roller – som nestleder og stortingsrepresentant for Senterpartiet, komiteleder, parlamentarisk leder, sosialminister, kommunalminister, samferdselsminister og fylkesmann i Rogaland – avløses av pensjonisttilværelse. I november passerer hun 70 år. Kleppa har satt spor etter seg, både lokalt, regionalt og nasjonalt.

– Da jeg ble utnevnt gikk åremålet som fylkesmann ut november 2019, men jeg kunne fratre ved oppnådd aldersgrense nå i november. Det var planen. Nå blir det sannsynligvis til våren. Det er en del kabaler internt som først må på plass. Jeg har hatt fem veldig meningsfulle år som fylkesmann i Rogaland, men er innstilt på at jeg nå har gjort mitt.

- Du har lyst til å slutte?
- Ja, men det er jo litt blandet.

Pendlertilværelse

Magnhild Meltveit Kleppa er født på Fister i Hjelmeland, vokst opp på en prestegård som foreldrene forpaktet, flyttet som 15-åring til Klepp stasjon for å gå på Bryne landsgymnas, og utdannet seg senere til lærer i Kristiansand og videreutdanning desentralisert med base på Hjelmeland.

Med unntak av tjuv år som lærer i hjemtraktene har store deler av voksenlivet vært en pendertilværelse – med hjemmeadresse i Hjelmeland, men med hybel eller leilighet i byen. Selv om hun nå flytter hjem til pensjonisttilværelse og sin faste base i Ryfylke, kommer hun til å beholde leiligheten i Østre bydel i Stavanger. Hun har alltid vært glad i byen.

– Jeg hadde trolig aldri flyttet tilbake til Ryfylke etter endte studier om det ikke hadde vært for ektemannen Arne. Jeg er glad i Hjelmeland, men liker meg også i byen og det byen kan by på.

Festbrems

Da hun tok fatt på oppgaven som fylkesmann var hun allerede i startfasen opptatt av å få til en bedre dialog med kommunene. I løpet av det første halve året tok hun hele ledergruppen med seg og besøkte samtlige 26 kommuner i fylket slik at man skulle bli bedre kjent med hverandre.

– Det er vel noen av dem som har opplevd fylkesmannsembetet som en festbrems opp gjennom årene?

– Ja, og vi er jo det også i noen tilfeller, men jeg har vært opptatt av at dørstokken inn til fylkesmannen uansett skal være lav. Det tror jeg har fungert. Men det er nå engang vår oppgave å vurdere vedtak og planer ut i fra de retningslinjene vi har. Vi

«En region som drar sammen vil alltid ha større muligheter sentralt når det gjelder midler.»

Magnhild Meltveit Kleppa



– Utad kan jeg fremstå som en rolig person, men jeg er egentlig veldig utålmodig, sier Magnhild Meltveit Kleppa.

får oppdrag fra elleve departement og ti direktorater, og skal melde tilbake. Men kommunene vet i all hovedsak hva man har å forholde seg til.

Utfordrer

– De utfordrer vel retningslinjene i blant?

– Ja, og noen mer enn andre. Det er forskjell på kommunene og det er forskjell på kompetansen. Og noe rent politisk.

– Enkelte partier er vel også i utgangspunktet litt mindre glad i fylkesmannen enn andre?

– Ja, det stemmer nok.

– Har du som fylkesmann irritert deg mer over noen politikere enn andre?

– Jeg lar meg i liten grad irritere, men jeg må nok si at jeg av og til lar meg overraske. Sist i forbindelse med diskusjonen om Bypakken, og at ikke alle har stått ved den avtalen som ble inngått i 2014.

– Hvorfor ble det slik?

– Jeg tror dels det skyldes at virkningene

av bompakken har kommet mer frem, og dels et valg i 2019. Det er nok blitt tøffere å være politiker som følge av sosiale medier. Men samtidig er man som politiker i dag i større grad en del av et felleskap, hvor man snakker sammen i ulike fora.

Godt og vondt

– Har rogalendingen et annet forhold til statlige myndigheter enn mange andre?

– Det tror jeg. Jeg husker for mange år siden da de første gang- og sykkelveiene ble diskutert. Da sa man i Hå at det var fint om man kunne få noen statlige midler, men dette klarte man jo selv. De stilte med gravemaskiner og redskap, hakket opp og ordnet til. Det var utgangspunkt for det som ble karakterisert som Hå-modellen. Rogaland er kjent for dugnad, og det med rette. Det er et utrolig organisasjonsliv i fylket, og det finnes en rekke andre eksempler hvor man tar tak, enten det dreier seg om velferdssektoren eller på andre områder. Vi så det samme under oljenedturen; en enorm dugnad mellom næringsliv, NAV og kommuner. Det er imponerende.

– Men det å være selvstendig, kan kanskje også føre til en viss egenrådighet og motstand mot for mye innblanding?

– Ja, det stemmer. Det visste jeg fra før, og det er forskjell mellom fylkene på hvordan fylkesmannen blir mottatt. Derfor har jeg også vært opptatt av at vi ikke skal fremstå ovenfra og ned. Samtidig liker jeg veldig godt den åpenheten som er i Rogaland, og at man er mer rett frem. Den er befriende. Det er eksempelvis stor forskjell på mentaliteten i næringslivet. Du skal ikke lenger enn til Bergen før de roper på staten, der Stavanger-området bretter opp ermene og trør til selv.

Prosesser

Som fylkesmann har Magnhild Meltveit Kleppa vært tett på de fleste politiske prosessene i Rogaland de siste fem årene – år som har vært preget av diskusjon om kommunesammenslåinger, byvekstavtaler og statlige premisser for utvikling der hensynet til klima er blitt stadig viktigere.

Mange av disse sakene har tatt tid, gjennom lange prosesser og flere

omkamper. For Kleppa har det av og til vært en prøvelse. Som politiker var hun opptatt av å få ting gjort, og helst raskt.

– Utad kan jeg fremstå som en rolig person, men jeg er egentlig veldig utålmodig. Jeg hadde store problemer med å takle de omstendelige og langtekkelige prosessene i starten som fylkesmann.

– I mange tilfeller klarer man heller ikke å enes, verken på forvaltningsnivå, på tvers av kommunegrenser eller partiet. Er det et problem?

– En region som drar sammen vil alltid ha større muligheter sentralt når det gjelder midler, enten man snakker om samferdsel eller andre utviklingsoppgaver. Det at vi bruker masse tid på avklaringer og omkamper kan gi andre regioner fortrinn. Et lite eksempel er belønningsmidlene. Både Bergen og Trondheim var enige lenge før og fikk tidligere del i disse midlene.

Inntrykk

Magnhild Meltveit Kleppa har alltid vært et engasjert menneske. Det var også det som førte henne inn i politikken.

– Det startet på Hjelmeland i tiden som lærer. Jeg skjønnte jo etter hvert at om

man ønsket å få til noe, måtte jeg gå inn i politikken.

Noen vil først og fremst forbinde henne med de store samferdselsprosjektene, andre for mer menneskelige og sosialpolitiske saker som for eksempel oppreisning for tyskerbarna, for samlivskurs for foreldre med funksjonshemmede barn og sosial boligbygging.

– Personlige tilbakemeldinger fra enkeltmennesker har betydd mye for meg. Det har gjort et uutslettelig inntrykk og gitt meg inspirasjon til å stå på videre.

– Hvilke forbilder har du selv hatt?

– Jeg lærte ufattelig mye av Anne Enger – eller Anne Enger Lahnstein som hun het da. Både i form av det å se enkeltmennesket, ta dem i hånden, se dem i øynene og huske dem, men også ved å sette seg mål.

– Opplever du selv at avstanden mellom dem som styrer og blir styrt, har blitt større?

– Ja, det tror jeg er tilfelle. Møteformene har også endret seg. Selv har jeg hatt Tauferja, flyet til og fra Stavanger og Sørengata, og gjennom det fått mye kontakt med folk. Men jeg tror ikke folk kontakter politikere på samme måte som før.

Nytt kapittel

Når Magnhild Meltveit Kleppa fratrer som fylkesmann neste år, begynner et nytt kapittel og et forhåpentligvis roligere liv.

– Hva skal du gjøre som pensjonist?

– Først og fremst må jeg øve meg opp til ikke å gjøre noen ting.

– Klarer du det?

– Nei, men jeg skal ta dagene som de kommer. Politikken er jeg ferdig med, men jeg kommer sikkert til å engasjere meg i noe annet. Jeg har kjent på det i helgene at det er godt å kunne slappe helt av, høre på P2 eller lese en bok. Både Arne og jeg er glad i å gå turer, og det vil jeg fortsette med. Og så kommer jeg til å beholde leiligheten i Stavanger. Jeg liker meg i byen med de mulighetene som finnes her. Det skjer så mye spennende både i Østre bydel, Paradis og Hillevåg, og det er veldig fint å se de mulighetene som her blir utnyttet. Da handler det om at du har tilbudet du trenger der du bor.

– Og de oppfyller vel også alle krav til statlige føringer om å bygge tett langs kollektivaksene?

– Det er akkurat det de gjør ...

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



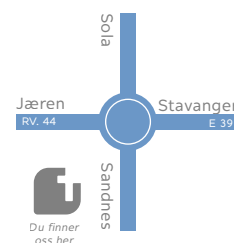
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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



FIBRADAN

Fibradan er formalt fiber fra erter med et unikt høyt innhold av kostfiber, og produseres av Vestkorn på Tau i Ryfylke.

Produktet inneholder hele 90 prosent kostfiber og er både garantert glutenfritt og helt naturlig. Vestkorn har produsert Fibradan siden 2016, da selskapet kjøpte opp ertevirksomheten til DLG Ingredients i Danmark og flyttet den til Tau. Før 2016 ble Fibradan produsert i Danmark.

Fibradan har en rekke anvendelsesområder og finnes i en rekke ulike formalinger, alt etter hva produktet skal benyttes til. Typiske

bruksområder er som ingrediens i brød, kjeks og knekkebrød for å øke kostfiberinnholdet.

Fibradan lages av skallet på erter. Dette skallet går gjennom en helt spesiell rense- og varmebehandlingsprosess. Etter kundens behov blir skallet formalt til ønsket finhet og pakket i sekker på 20 kilo. Vestkorn er mest kjent som Europas ledende produsent av erteprotein og fabaprotein, men er faktisk også blant Europas største produsenter av ertefiber. Flere tusen tonn av disse produktene blir årlig eksportert rundt om i verden fra Vestkorn på Tau.



De utvikler løsningene neste generasjon kan være stolte av. – Vi vil være det opplagte valget for både våre kunder, partnere og medarbeidere: Helt enkelt Atea, The Place to Be, sier direktør for regionskontoret Espen Riska (på videoskjerm) og Asle Nordvik i Atea.

Verdens smarteste bygning

Atea har nylig flyttet inn i det som skal bli en av verdens smarteste bygninger. Selskapet lever virkelig ut visjonen sin «The place to be».

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Ja, det skal være et bra sted å være for oss som jobber her og for kundene våre. Uansett hva vi holder på med, skal visjonen stå klart for oss, sier Espen Riska, direktør for Stavanger-kontoret til Atea AS.

Sola Airport Arena

Rosenkilden møter Espen Riska og Asle Nordvik, sistnevnte prosjekteier og leder fellestjenester. Riska er på reise, men deltar i intervjuet på videokonferanse. De forteller at rundt åtte av ti møter foregår via video fordi det er kostnadsbesparende og effektivt.

IT-selskapet Atea flyttet 1. oktober inn i nytt miljøbygg på Sola, like ved flyplassen og med utsikt til Sømmevågen.

– Vi er faktisk på historisk grunn. Slaget i Hafrsfjord foregikk rett utenfor her, og i forbindelse med utbyggingen ble det gjort steinalderfunn i grunnen. Alt av antikvarisk verdi er hentet ut og ivaretatt, forsikrer Nordvik.

Atea sin bygning er den første av totalt fire planlagte nybygg som vil utgjøre Sola Airport Arena. Hellestø Bilpaviljongen er byggherre, Skanska entreprenør og Atea leietaker.

– Vi har blitt veldig involvert i byggeprosessen, deltatt i alle byggemøter og hatt en tett dialog med G Arkitekter AS underveis, sier Nordvik.

Framtidsrettede løsninger

Effektivisering er noe Atea er oppriktig opptatt av, og det gjenspeiles i løsningene som er valgt i den nye bygningen. De har blant annet et mikrokraftverk, energibrønner, fortrenningsventilasjon, smart kontor og smart facility management. På taket er det 228 solceller som forsyner bygningen med 66 kilowatt i timen. I tillegg kan strømmen leveres til elbiler, både pool-biler, besøkendes og ansattes. Overskytende energi kan samles opp i trafostasjonen utenfor. Alt er digitalt, trådløst og med en rekke finesser. Lampene er 3D-printet av Philips, og utstyrt med multisensorer. Strøm får lampene via nettverket, gjennom såkalt konvergent infrastruktur.

– Selve oppsettet av lys står vi for selv, og vi kan gjøre alt av innstillinger. Lysløsningen er veldig

energibesparende, både selve lysene og lysstyringen. Vi kan redusere strømforbruket opp mot 75 prosent på dette viset, noe som selvsagt er gunstig miljømessig, forteller Nordvik.

– Bygningen vil bli en av verdens smarteste, og er en såkalt Breeam excellent-bygning. Vi regner med at det blir mange omvisninger nå som vårt nye showroom står klart. Her kan kunder komme og se hvordan løsninger fungerer i praksis, sier Riska.

Bygningen har en prislapp på 65 millioner kroner, og Enova har bidratt med flere millioner i støtte.

Skanska har boret fem energibrønner 250 meter ned i jorden som bidrar til oppvarming av bygningen, og til at energiforbruket er lavt.

– Vi har noe som heter fortrenningsventilasjon, som er en naturlig ventilasjon, hvor luft går til gjenvinning. Det totale strømforbruket går ned. All infrastruktur ligger i gulvene i bygningens to øverste etasjer, forklarer Nordvik.

Bygningen trenger kun fire kilowatt for å holde normaltemperatur.

– Nå er rammeverket på plass, og vi har en fleksibel bygning som er rigget for stadige endringer og nyvinninger.

– Vi har sensorer slik at vi kan lokalisere hvor medarbeidere befinner seg i bygningen, og slik tilpasse luftkvalitet og lysstyrke. Vi kan telle mennesker i et rom både ved hjelp av armaturene og på bakgrunn av det trådløse nettet. Videre kan vi informere kantinen om hvor mange mennesker som er her, slik at de kan styre hvor mye mat som skal lages den dagen, eller for å se om det er smart å slå av eller lukke en etasje.

IT og infrastruktur i endring

Atea er etablert i syv land i Norden og

«Vi bygger verdens smarteste kontorbygning.»

Espen Riska og Asle Nordvik

Baltikum. Selskapet har nærmere 7.000 medarbeidere, og er den tredje største IT-infrastrukturleverandøren i Europa. Konsernet hadde en omsetning på 32,4 milliarder kroner i 2017 og er notert på Oslo Børs. I Norge har de rundt 1.650 medarbeidere fordelt på 24 kontorer over hele landet. Oslo har hovedkontoret i Norge. Stavanger-avdelingen på Sola har 165 medarbeidere.

– Tradisjonelt er vi et IT- og infrastrukturselskap, men vi ser utviklingen bevege seg i stadig nye retninger. Vi jobber der det er framtidsmuligheter. Nå er vi ute og gjør havbruk og fiskeoppdrett smartere og bedre. Vi hjelper med helse og velferdsløsninger, og i bygg og entrepriser. Dette er superspennende, sier Riska.

Nylig har de installert en havsensor, en bølgemåler, som skal innhente data og sammen med andre datakilder predikere når flomsituasjoner oppstår i Vågen. Dermed kan kommunen gjøre tiltak og legge ut sandsekker før flommen kommer. I tillegg leverer de tradisjonelle IT-tjenester på både hardware og software, samt mobiltelefoner og mobilabonnement.

Ansvarlig, nysgjerrig og framtidsrettet

– Hvilke verdier har Atea?

– Vi har definert tre kjerneverdier som skal prege Atea Norge. Disse er utarbeidet i dialog med alle ansatte og er resultat

av en intern prosess. Vi har valgt disse tre verdiene: ansvarlig, nysgjerrig og framtidsrettet.

Riska sier han er lite opptatt av titler og hierarki. Han vil bare bli kalt Espen, og synes det viktigste er at medarbeiderne trives og får utvikle seg.

– Det foregår en del studier rundt smartteknologi og demokratisering. Det at medarbeidere får mer selvstyring er positivt, og i bygningen vår er alle ansvarlig for at alle har det bra, sier Riska.

– Akkurat nå ansetter vi kontinuerlig, spesielt på konsulentsiden. Innen 2019 har vi som mål å få åtte nye, påpeker Riska.

– De siste månedene har vi ansatt over 20 nye medarbeidere, legger Nordvik til.

Han forteller at de har kommet seg gjennom oljekrisen ved å ha flere bein å stå på.

Av og for folk

De to lederne understreker at det handler om mennesker og at vi må forstå hvordan teknologi påvirker livene våre og hva teknologi kan bidra med for å gjøre livet bedre.

– Derfor jobber vi i Atea med teknologi. Av og for mennesker.

– Hvilke mål har dere satt dere?

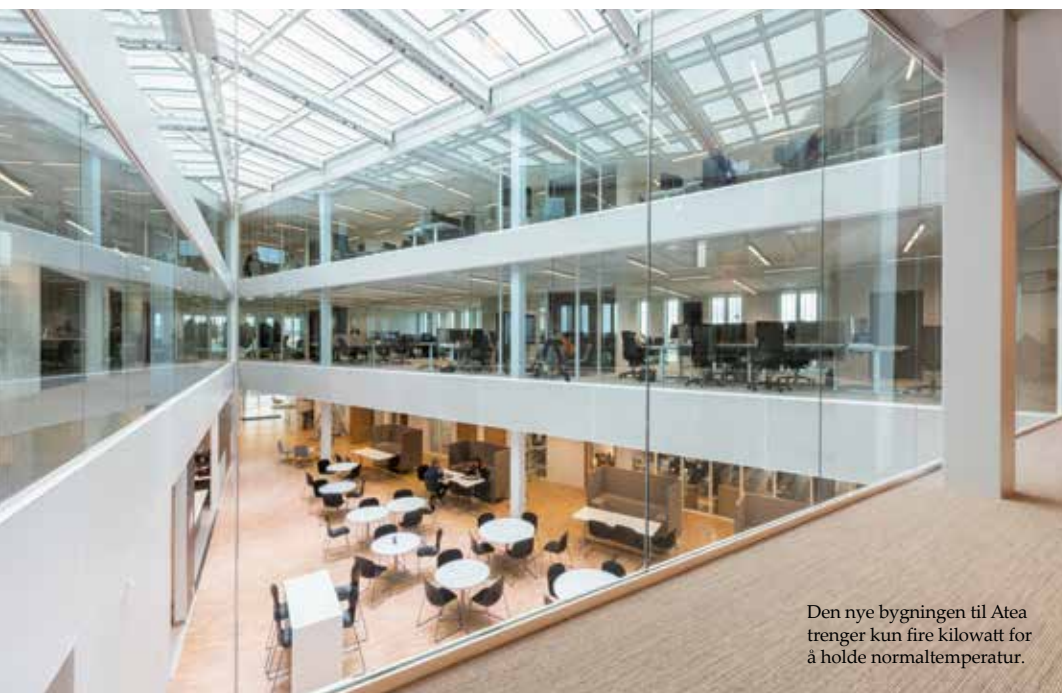
– Sammen med kundene våre i hele landet bygger vi Norge med IT. Vi ønsker å bidra til mer effektiv læring i skolen. Vi kan styrke politiet og helseomsorgen i deres arbeid og på den måten være med og trygge vår felles velferd. Vi vil gjøre industrien mer konkurransedyktig og gi entreprenører muligheten til å realisere sine drømmer. Hos oss får du et heldekkende tilbud av produkter og tjenester. Vi hjelper kundene med hele verdikjeden, fra design, utvikling og produktforsyning til funksjon og vedlikehold.

– Hva tenker dere om framtiden og hvor går utviklingen?

– Framtiden er ikke bare noe som skjer. Det er noe vi skaper. Vi vil at den skal være til det beste for folk. Som spesialister i IT-infrastruktur bruker vi kompetansen vår til å forme et enda bedre Norge. I nært samarbeid med kundene og partnerne våre, skal vi utvikle løsninger som neste generasjon kan være stolte av, avslutter Espen Riska og Asle Nordvik i Atea.

ATEA AS

- » Etablert: 1967
- » Direktør Stavanger: Espen Riska
- » Eier: Atea ASA
- » Forretningsområde: IT-infrastruktur
- » Lokalisering: Sola
- » Antall ansatte: 165
- » Omsetning: 800 mill. NOK
- » Internett: www.atea.no



Den nye bygningen til Atea trenger kun fire kilowatt for å holde normaltemperatur.

Kombinasjonslokale

TIL LEIE



ATTRAKTIVE KOMBINASJONSLOKALER PÅ LURA/FORUS. GOD P-DEKNING.

FLOTTE LOKALER MED MANGE MULIGHETER I GAMLEVEIEN 85

- Kontorlokaler/proffbutikk/verksted/lager kan tilbys på samme sted
- God standard og attraktiv beliggenhet, nær buss
- God P-dekning
- Gode muligheter for tilpasninger/forskjellige planløsninger
- Totalt ca 4000 m² for utleie

Thomas J. Middelthon
Mob. 901 34 575
Epost: thomas.middelthon@colliers.com

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

colliers.no



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

Med 190 medarbeidere, er vi store nok til å ha tung kompetanse og lang erfaring innen revisjon, skatt og transaksjoner. Samtidig er vi små nok til å gi deg tett oppfølging og tilpasse oss din virksomhets unike behov.

Det er fordelen ved å være akkurat passe stor.

rsmnorge.no

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



«Han far og di» i kjempeform

Etter 122 års drift er Rosenberg fortsatt en livskraftig hjørnesteinsbedrift i Stavanger.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Rosenberg har et av Norges ledende industrimiljøer, og er en del av det globale konsernet WorleyParsons. Ved kontoret og industriområdet på Buøy har Rosenberg i underkant av tusen ansatte, og sammen med innleide nærmere to tusen i arbeid. Nå styrker de igjen posisjonen etter noen tøffe år.

Internasjonalt nettverk

Eieren, WorleyParsons, har over 27.000 ansatte, opererer i 42 land, og har 110 kontorer rundt om i verden. Selskapet er notert på den australske børsen, og er et av de største innen sitt område. Visjonen er «We help our customers meet the world's changing resources».

Administrerende direktør Jan T. Narvestad (58) understreker at Rosenberg legger seg tett opp mot eierens visjon. Samtidig bygger de videre på lange tradisjoner, og rigger seg for fremtiden.

Sterk bedriftskultur

Narvestad har tilsammen 21 års erfaring fra Rosenberg, startet først som ung ingeniør i

1983 og var der i 17 år, deretter 15 år «utenfor» i andre bedrifter. For fire år siden kom han «hjem igjen», da som toppsjef.

– Det er mange som har jobbet her lenge. Vi markerer hvert år flere 25, 40 og til og med 50 års jubileer, sier han.

Arbeidsmiljøet skal være raust, åpent og preget av godt samhold. Ledelsen forventer stor grad av ansvar for egenleveranse. Mangfoldet er stort, og for tiden er 22 ulike nasjonaliteter å finne på Rosenberg. I tilfredshetsmålinger blant medarbeidere scorer Rosenberg i toppsjiktet blant selskapene i WorleyParsons.

– Rosenberg har lojale ansatte. Vi har lav turn-over og medarbeiderne har i snitt lang fartstid i selskapet.

Bygger for fremtiden

– Hva er visjonen og de viktigste målene?

– Vi er kundeorienterte, og skal ha en synlig og konkurransedyktig virksomhet.

I tillegg skal vi levere den høyeste prosjektverdien ved hjelp av smarte løsninger og kontinuerlig forbedring. Kontinuerlig forbedring skal ligge i ryggraden, som en del av verdiene våre. Det er viktig for å være konkurransedyktige framover. Det går på hvordan vi klarer å fremme forbedring, både når det gjelder ny teknologi og arbeidsprosesser. Videre handler det om hvordan en som leder klarer å skape engasjement og involvering, slik at flest mulig får eierskap og identifiserer seg med bedriftens mål.

Narvestad forteller at de har tatt i bruk et nytt verktøy for å styre og måle aktiviteten.

Prosjektene er satt i system med KPI-målinger på bedriftsnivå. Disse skal

ROSENBERG

- » Etablert: 1896
- » Adm. direktør: Jan T. Narvestad
- » Eier: WorleyParsons
- » Forretningsområde: Olje og gass
- » Lokalisering: Stavanger
- » Antall ansatte: 1000 (samt 1000 innleide)
- » Omsetning: 1 milliard NOK (2017)
- » Internett: worleyparsons.com

A portrait of Jan T. Narvestad, a middle-aged man with short, light-colored hair, smiling at the camera. He is wearing a dark brown blazer over a blue button-down shirt. The background is a blurred outdoor setting, possibly a harbor or waterfront, with buildings and water visible in the distance under a cloudy sky.

Jan T. Narvestad er adm. direktør på Rosenberg som for tiden har i alt to tusen personer i arbeid. Han er opptatt av å levere kvalitet til kundene.

presenteres internt og kvartalsmessig i et enkelt system visualisert med trafikklys-fargene grønt, gult og rødt som beskriver status.

– Når vi vinner prosjekter, skal vi benytte samme KPI-sett på disse – i tillegg til spesifikke for den enkelte prosjektleveranse. På dette viset får vi aggregert viktige KPI-er for Rosenberg i ett dokument, og konturene av målstyringen visualiseres.

Budsjettmål og øvrige strategiske mål skal kommuniseres ut, uten at sensitiv informasjon kommer på avveier. Det å få definert arbeidsprosessene er sentralt i forbedringsarbeidet.

– Åpenhet er viktig for oss, understreker Rosenbergsjefen.

Egenrekruttering

Lærlingeordningen står sterkt på Rosenberg. Selskapet er medlem av Opplæringskontoret for industribedrifter (OFIR) og kan skilte med over 2000 fagbrev i løpet av de siste 30 år.

– For tiden har vi 40 læringer, og de er veldig viktige for arbeidsmiljøet og tilgangen på kompetanse. Den blandingen vi har av de med lang erfaring og nye unge, er et stort konkurransefortrinn.

Tilgang på kompetanse er et kontinuerlig satsningsområde, og noe som følger svingningene i markedet. Rosenberg besitter en enorm kompetanse på store komplekse prosjekter, spesielt innen olje- og gassbransjen.

– Vi rekrutterer hele tiden. Bare i løpet av det siste 1,5 år har vi hatt 250 nyansettelser.

Kompetanse

– En av våre fordeler er at vi har ingeniørkontor og verksted innenfor en radius på et par hundre meter. Vi pleier si at vi er den eneste aktøren i Norge som har engineering og produksjon hånd-i-hånd.

Det er high-end engineering med rundt 400 ingeniører med høyere utdanning. I resepsjonsområdet i det nyeste kontorbygget til Rosenberg står «Ekte engineering» i versaler over hele langveggen.

– Ja, vi benytter «Ekte engineering» i rekrutteringsøyemed. En av styrkene våre er som nevnt at ingeniørene, prosjektlederne og byggerne er i tett dialog.

Kjernevirksomhet

– Når noen spør meg hva som er vår core business, svarer jeg at det i utgangspunktet er å få mange folk til å jobbe sammen om en felles kompleks prosjektgjennomføring.

Narvestad påpeker at prosjektene ofte består av mange tusen deloperasjoner som settes inn i en prosjektplan. Alle de mindre delaktivitetene har en rekke forutsetninger

og avhengigheter som skal stemme for at resultatet blir optimalt.

– Vi systematiserer data slik at vi kan lage trendanalyser og iverksette korrigerende tiltak der det er nødvendig. Det blir sanntid- eller nåtidsmåling som viser trendkurver og faktiske verdier. Teknologien gir oss unike muligheter her.

Kunden i fokus

Narvestad mener det er viktig at kundene får tilgang til trendanalysene.

– Ved å la kundene få full tilgang og «se inn i hjertet» på Rosenberg, bidrar kundene til å forbedre oss. Vi skaper tillit til kundene på denne måten.

Rosenbergsjefen forteller at de har jobbet mye med kunderelasjoner. I komplekse prosjekter er det viktig å ha en god dialog.

– Sjønær og bynær lokasjon med god infrastruktur og vår solide kompetanse betyr mye. Det tar lang tid å bygge et godt renommé, men kan ta kort tid å rive ned.

Lederskap

Nyansatte sier de blir godt mottatt på arbeidsplassen. Den preges av åpenhet, lite hierarki i organisasjonen og god dialog. «Jordnære» og «lite selvhøytidelige» beskriver også bedriftskulturen.

– Som leder, eller som ledelse – for vi er jo et team – forsøker vi å kommunisere åpent, direkte og ærlig. Det er selvsagt alltid rom for forbedringer.

– Hvordan ønsker du å bli oppfattet som leder?

– Lederen skal være fyrtårnet, et forbilde som skal gå foran. Vi skal ha gode holdninger og vise at vi bryr oss i ord og handlinger. Jeg er avhengig av at folk fungerer i team.

For lederen er det viktig å skape eierskap og tilrettelegge for en trygg arbeidsplass. Hver enkelt må imidlertid ta ansvar for arbeidsmiljøet og sørge for gode HMS-resultater.

– I tillegg skal det være kjekt å jobbe! Vi må ha glimt i øyet og le på jobben – det bidrar til økt trivsel.

Rundt om i bygget henger oppslag med 11 punkter for god ledelse, som betyr noe for Rosenberg, og som tar utgangspunkt i bedriftens verdier. Narvestad forteller at disse punktene er forankret i organisasjonen, og er en del av lederutviklingsprogrammet, Ekte ledelse.

«Pris, kvalitet og leveransetid, samt vår beliggenhet og medarbeideres kompetanse er vår viktigste ressurs.»

Adm. direktør Jan T. Narvestad



Transformasjon

Narvestad har lite til overs for uttrykket «grønt skifte».

– For meg er det ikke snakk om noe «skifte», det vil si noe som skjer kjapt. Her er det snakk om en transformasjon. Jeg tror Norge verdsetter det olje- og gassindustrien står for. Tenk på den velferden den har bragt med seg! Det er utrolig viktig at vi får med oss den kompetansen vi har opparbeidet oss i bransjen inn i en transformasjon mot nye energiformer og markedsområder.

Narvestad er klokkeklar på at olje og gass har vært landets viktigste industri de siste tiårene, og vil fortsette med det de neste tiårene. Han legger til at en av utfordringene med store svingninger i markedet, er omstillingen.

– Nedturen har vel aldri tidligere vært så dramatisk for bransjen. Hvis en ser bort fra alt det vonde enkeltmennesker går gjennom i forbindelse med nedbemanninger, så har vi godt av nedgangstider.

Narvestad tror tøffe tider gjør oss mer skjerpet, robust og fokusert.

– Vi legger nå fundamentet for de neste femti årene, sier Jan Narvestad smilende.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ASH AS

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Ståle Børresen, 90083300,
sb@ashas.no
Web: ashas.no

ASH er et selskap som har et glødende engasjement for å trygge hverdagen til ansatte. Ikke alle forskrifter er like tydelige og da kan rådgivere som kan være med å endre holdninger til ansatte være en rimelig investering. ASH står for Alle Skal Hjem. Bygg og anleggsbransjen forholder seg stort sett til Arbeidsmiljøloven i form av Internkontrollforskriften og Byggherreforskriften. ASH er tilstede, og hjelper alle til å komme hjem til sine kjære. ASH strekker seg langt for å få hver enkelt ansatt til å ta egen sikkerhet alvorlig. ASH skal være den foretrukne leverandør av sikkerhetstjenester for bedrifter, på tvers av bransjer.



HÅKON NORDVIK KONSULTING

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Håkon Nordvik, 90476608,
hakon.nordvik1@lyse.net

Håkon Nordvik har drevet med salg og markedsføring i over 30 år. Utdannet diplommarkedsøkonom fra NMH og er også PRINCE2-sertifisert i prosjektstyring. Han har jobbet innen mange fagfelt og produktkategorier. Ved flere anledninger har han doblet salget! Han har blant annet jobbet som underleverandør til skips- og oljeindustrien med belysning og signalanlegg, samt konserveringsprodukter for rustbeskyttelse. Han har også jobbet som legemiddelkonsulent i mange år med en rekke lanseringer av viktige medisiner. Han ønsker nå å bruke sin lange erfaring og kompetanse til nye utfordringer i Rogaland.

MYHERO AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: May-Britt Straume, 458 59 044,
admin@myhero.no
Web: myhero.no

myHero er «arbeidsmarkedets Airbnb». Et digitalisert bemanningsselskap for deltids- og enkeltoppdrag. myHero AS sitt mål er å tilrettelegge for en smartere, enklere og mer fleksibel løsning for deltidsinnleie. Dette er et skritt videre i delingsøkonomien, ved å gjøre tilgjengelig ledig kapasitet for dem som trenger det. myHero har en database med lokale mennesker som ønsker å jobbe mer. Selskapet utfører deltidsoppdrag og tjenester som lett kan overføres til andre slik at dere sparer tid og penger. Foreløpig utfører gjøre småjobber i Rogaland, men selskapet planlegger utvidelse.



VIVAT INTERNATIONAL AS

Beliggenhet: Hafrsford
Kontaktperson: Jakob Peter Trodahl, 97544502,
vivat@vivat.no Web: vivat.no

Vivat International AS har spesialisert seg på produkter og transporter til utviklingsland. I tillegg har organisasjonen samfunnstjenester som tolking og bibelundervisningsmateriell tilgjengelig. Vivat International har avtale med de store misjonsorganisasjonene i Norge om organisering og utsendelser av bagasje for de som reiser ut og mottak i Norge for levering til den enkeltes hjemmeadresse for de som kommer hjem. Vivat International har verdifull kunnskap om hvilke krav som stilles og om hvilket utstyr som behøves og kan brukes i utviklingslandene. Vivat International kan stå til tjeneste med å skaffe mange forskjellige typer produkter; biler, bildeler, jordbruksmaskiner, medisiner, datautstyr og lignende.



BØLGEN & MOI STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Svein-Are Brynstad, 51939351,
stavanger@bolgenogmoi.no
Web: bolgenogmoi.no

Bølgen & Moi ble startet i 1995 med en visjon om å gi gjesten en opplevelse inspirert av samspillet mellom mennesker, mat, vin og kunst. Initiativet kom fra den unge og lovende kokken Trond Moi, som kontaktet en av Norges dyktigste vinkelner, Toralf Bølgen. De tok over Kafé Piruetten på Henie Onstad, og ville lage landets beste kafé. Det klarte de, etter noen krevende år. Etter 20 år er en liten kafé blitt til flere unike restauranter. Virksomhet teller nå sju restauranter med til sammen cirka 180 ansatte. Bølgen & Moi har blitt et kjent og kjært merkenavn som stadig flere forbinder med kvalitet og matglede. Ved siden av restaurantdriften har både Trond og Toralf skrevet bøker, og drevet en utstrakt kurs- og konsulentvirksomhet.



ÅF ADVANSIA

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Marie Elise Aarrestad, 95937086,
dinah.laland@afconsult.com
Web: afconsult.com/no

ÅF er en internasjonal ingeniør- og designvirksomhet som fokuserer innen sektorene energi, industri og infrastruktur. Med dyktige medarbeidere og teknologi skaper ÅF bærekraftige og fremtidsrettede løsninger. ÅF har hovedbase i Europa og vår virksomhet og kunder finnes over hele verden. ÅF i Norge har over 800 medarbeidere og kontorer i Oslo, Trondheim, Molde, Ålesund, Lillestrøm, Sandefjord, Bergen og Stavanger. ÅF jobber med hele bredden av landbaserte bygge- og infrastrukturprosjekter, fra byutvikling og anleggsprosjekter til små og store formålsbygg som barnehager, sykehus og nye Oslo lufthavn. Leveransene består kort oppsummert av prosjekt- og byggeledelse, rådgivning, lysdesign og arkitektur.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AERO NORWAY AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Rune Veenstra, 51642000,
enquiries@aeronorway.no
Web: aeronorway.no

Aero Norway is an independent engine MRO specialist located at Stavanger airport on the west coast of Norway. The modern and well-equipped 14,500 sq.m. facility has the capacity to deliver 120 engines a year with streamlined workflow processes to repair 16 engines consecutively at any one time. Production, test and storage areas cover a further 12,500 sq.m., with the headquarters and training centre adding another 2,700 sq.m. The Company employs over 80 highly trained technicians and engineers within the engine shop who work a continuous shift pattern to sustain optimum TATs. Around the world, Aero Norway has strategic partnerships with more than 20 key suppliers and OEMs. These relationships are rigorously reviewed to maintain quality and cost-savings which are passed on to customers.



RA TECHNOLOGY AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Elisabeth Nygaard, 51819750,
post@ra-technology.com
Web: ra-technology.com

RA Technology has more than 30 years of experience in design, production, and installation of all kinds of aluminum constructions and products. RA Technology has in house competency and experience to design aluminum constructions, systems and solutions in accordance to customer's needs and legal construction standards worldwide. RA Technology always combine their client's functional requirements with the latest technology and innovations in aluminum techniques, to optimize cost savings and efficient safe solutions. This includes all type of access equipment for maritime, offshore, aviation and the building and construction industry. RA Technology also sell aluminum extrusions from stock and order to such markets in addition to supplying big and small companies with all types of aluminum material such as standard profiles of all types to aluminum sheets.



EMBLA SOFTWARE INNOVATION (PVT) LTD

Beliggenhet: Dehiwala
Kontaktperson: Stein Inge Haaland, 93024664,
contact@embla.asia
Web: embla.asia

The Sri Lankan company Embla Software Innovation was founded back in 1996 as a Norwegian share holding company. Embla Software Innovation focuses on outsourcing of development projects and hire of high qualified technical personnel. It's main partners are from Norway within the oil and gas sector. The company's product suite focuses on the Microsoft group of tools and open source tools. Embla have the Microsoft Gold partnership and hold the ISO9001:2008 certification showing we are a truly quality IT-company. Embla is the only company in Sri Lanka that have achieved the Achilles certification, hence Embla is the only company that is qualified to apply for projects within the Norwegian and Danish oil and gas industry.



DYNAMISK KJØKKEN (NOREMA STAVANGER)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ann Christin Frøyland, 61318600,
alle@norema-stavanger.no
Web: norema.no

Norema er et av Norges ledende kjøkkenmerker. Norema markedsfører og selger både via det profesjonelle nybyggmarkedet og direkte til forbrukermarkedet. Noremans butikker er spredt over hele landet. Norema er heleid av svenske Nobia AB, som med over 20 varemerker er Europas største konsern innen kjøkken, bad og garderobe.



FINERO AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Mari Vedøy, 40 16 60 22,
post@finero.no
Web: finero.no

Finero skal være synonymt med kompetanse. Fineros regnskapsførere sikrer at deres bedrift har tilgang på topp kompetanse. Selskapet har også høy kompetanse innenfor IT. Dette gjør at Finero kan tilby meget effektive løsninger som kommer kundene til gode. Finero har kontinuerlig fokus på kompetanseheving og forbedringer. Selskapet skal være i forkant og kapable til å utføre alle oppdrag innenfor fagområdet økonomi.



MILJØXPRESS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Egil Johannessen, 479 32 828,
post@dynamologistikk.no
Web: dynamologistikk.no

Hos Dynamo møter du en dyktig gjeng med spesielt fokus på at de representerer kunden bedrift når de er på oppdrag. Dynamo sine kunder kan være sikre på at alle varer behandles forsiktig og med omtanke – samt at all overlevering utføres riktig og høflig. Rene biler og uniformer er en selvfølge. Dynamo tilbyr følgende tjenester: Budtjenester, følgebil, distribusjon, omlasting, pakking, lagerhotell og webvarehus.



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.



STYRELEDER

Gikk du glipp av Kåkånomics? Tabbe!

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

KÅKÅ kverulantkatedralen presenterte i oktober Norges og Nordens første, beste og morsomste økonomifestival, hvor norske og internasjonale stjerner debatterte våre viktigste økonomiske problemstillinger i en uformell atmosfære på intime scener i Stavanger. Pluss konserter, teaterimpro, performance og et eget filmprogram. Men hvor var næringslivslederne, kommuneadministrasjonen og avisdebattantene?

Om økonomi. Ja faktisk: En økonomifestival. Vi snakker ofte om penger, men sjelden om økonomi. Kåkånomics tilbød et utrolig spekter av foredrag og arrangement. Her noen få eksempler: Hvordan finansiere fremtidens velferd? Hvorfor er norske kvinner så syke? Bullshit jobs og meningen med arbeid. Kunstig intelligens, roboter og arbeid. Har Trump rett? Hvor farlig er økonomisk kriminalitet for velferdssamfunnet? The economy of sleep: Er søvmangel vår største trussel? Hva er penger? Da Gud skiftet mening – kirken i den politiske økonomien. Hvordan bli lykkelig med lite penger? Forgubbes Norge eller skal eldrebølgen avlyses?

Næringsforeningen arrangerer mange svært interessante seminarer og møter, og oppmøtet er gjennomgående godt. Kåkånomics er en mektig, kreativ bonus som leverer med en kraft vi bare kan ønske oss. OK, det skyldes til dels at Næringsforeningen er forpliktet til å drive i pluss og dermed må være litt konservative og markedsrettet, mens Kåkå Kverulantkatedralen og Kåkånomics foreløpig er begavet med romslige tilskudd fra private aktører som ser verdien av

debatten i seg selv. Das Ding an sich. Byen kan selsagt ikke satse på at disse har et evighetsperspektiv, så her må flere på banen etterhvert. Ikke minst det bestående, det vil si politikere, administrasjon, bedrifter og vi – publikum.

Imponert

Og til de som måtte være bekymret kan jeg uten videre fastslå at nei, Kåkånomics er ikke noen skummel kommunistgryte. Den var i år støttet av Handelshøyskolen ved UiS, Fritt Ord, Månebakken, TDV, Skagenfondene, Handelsbanken, Lyse, Stavanger kommune, Stavanger Aftenblad og Næringsforeningen. Dette er solide saker.

Jeg er imponert over programmet, foreleserlisten, bredden, livligheten og humoren. Kvaliteten var gjennomgående høy, lokalene velegnet, programlederne holdt tiden og engasjerte publikum. Det var artig, lærerikt og sosialt. Og det hele var herlig analogt, med tid til å reflektere og få nye tanker uten å sjekke meldingene eller VG på mobilen. Det meste utenfor normalarbeidsdagen. Slikt trenger de fleste av oss.

Ikke imponert

Jeg er ikke imponert over frammøtet. Ja, det var masse folk overalt. Men hvor var byens politikere, jeg talte fem, hvorav to var debattanter, på hovedseminaret om byutvikling, et tema som neppe kunne vært mer brennhett. Og hvor foredragsholderne var av topp kvalitet? Hvor var næringslivslederne, kommuneadministrasjonen og avisdebattantene?

Stavanger har en enestående mulighet til å gjøre Kåkånomics til økonomiens Arendalsuke. En møteplass for akademikere, politikere, næringsliv, media – og aller mest for å fremelske den gjengse interessen for fakta, forskning, spennende sammenhenger, ny kunnskap og glade lærerike stunder.

Måtte byens politikere og innbyggere neste år gjøre som Per i Kiellands vidunderlige scene fra Garman og Worse: «Per havde ingen Ide om, hvad han skulde foretage sig med en Dame, der hang ham om Halsen, og han stod derfor ganske stille. Han saa nedover det lange sorte Haar og den slanke Ryg, – og skjælvende over sin egen Dristighed lagde han sin svære Arm lempeligt omkring hende».

«Stavanger har en enestående mulighet til å gjøre Kåkånomics til økonomiens Arendalsuke.»

Ådne Kverneland



Nysnø over oljelandet

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Det har oppstått en interessant diskusjon om Stavangers fremtidige bybilde. Pensjoneringen av Statfjord A i 2022 med den etterfølgende demontering av en av Nordsjøens største pengemaskiner, har fått noen til å foreslå å plassere boretårnet i byrommet foran Norsk Oljemuseum.

Forslaget vil skape jubel og strid. Tilhengerne vil mene at den rike oljealderen fortjener et monument. Andre vil mene at vi skal komme oss raskest mulig ut av oljealderen og slette alle spor, bortsett fra den feite kontoen i Norges Bank. Allerede for flere år siden kom det forslag om å gjøre Norsk Oljemuseum til noe annet ved å gi det et nytt innhold; fornybar energi. I Oljemuseet lever oljen og gassen i beste velgående, og der lever også erkennelsen av de endringer som nå skjer.

Lykkelandet

Det siste som skjedde i Oljemuseet var åpningen av utstillingen «Kulturminne Draugen». Det er 25 år siden produksjonen startet. Oljealderen kom til Midt-Norge på ett bein. Draugen er forskjellig fra sine slektninger lengre sør, som har tre eller fire betongbein. Feltet ble bygget ut av Norske Shell. Gjennom et kvart århundre har det utviklet seg til en kjempesuksess med høy utvinningsgrad og inntjening. Nå går det langsomt mot slutten og Shell går fra borde. Oljeselskapet Okea skal overta etter Shell og sørge for haleproduksjonen. For første gang i vår oljehistorie blir en tidligere oljeminister oljeprodusent. Ola Borten Moe er blant grunnleggerne av Okea. Hans bestefar Per var statsminister da Ekofisk ble funnet i 1969. Ola oppfylle betingelsene til å bli kalt et barnebarn av oljealderen. Det kommer nok flere generasjoner før oljealderen er slutt.

Denne høsten sender NRK serien «Lykkelandet», en historie om livet i oljehovedstaden da den vokste frem. Ingen har sterkere andel i oljehistorien enn vi som bor i Stavanger og i Rogaland. Vi har levd under en strøm av oljepenger og med høy sysselsetting. Det har skapt en velstand som mange mennesker i verden har grunn til å misunne oss.

Så blir spørsmålet: Skal vi gi rikdommen andre uttrykk enn de som er åpenbare i vårt velstandsnivå? Skal vi reise et boretårn på Kjerringholmen? Eller skal vi rette blikket mot fremtiden og la det falle nysnø over oljealderen?

Dyster lesning

Intensiteten og alvoret i diskusjonen om energi og klima er blitt vesentlig forsterket bare i løpet av det siste året. Den siste rapporten fra FNs klimapanel er dyster lesning. Noen vil mene at det til og med er for sent å snu for å hindre at gjennomsnittstemperaturen på kloden blir for høy. Det dystre bilde forsterkes av stormer og flommer mange steder i verden – også i vårt eget land. Snøsmelting i oktober stemmer ikke med kalenderen og naturens orden.

Fortsatt lever vi i hydrokarbonalderen. I vår hverdag på jorden er vi avhengige av energi som kommer fra kull, olje og gass. Vår avhengighet er fortsatt større enn vår evne til å finne erstatninger. Men det er nødvendig med endringer. De kan bli mer dyptgripende og dramatiske enn det vi noen gang har sett så lenge menneskene har vært en del av klodens historie.

Alvoret siger inn over oss, men vi har fortsatt en lang vei å gå før vi blir enige om tiltak som virkelig monner.

Bærekraft

Det finnes ingen snarveier ut av fossilalderen, men det er likevel ingen som med alvor kan mene at vi bare kan la det skure og gå. Vi kan ikke late som ingenting har skjedd. Det finnes mennesker som bestrider at klimaendringene er menneskeskapte. De lener seg til klodens historie som forteller at det har skjedd store klimatiske endringer tidligere, i ytterpunktene mellom palmesus og istid. Dette gir likevel ingen trøst dersom det viser seg at mindre deler av kloden kan bli bebodd av en økende global befolkning. Vi kaller dette bærekraft, og det er bærekraften som står i fare for å komme ut av balanse. Mange vil si at den allerede er kommet ut av balanse.

Olje og gass har gjort Norge rikt. Men rikdommen har et paradoks, ja den har mange paradokser. Flere har kommet til at prisen for rikdommen er et skadet klima. Hvis vi ser bort fra alle pengene produksjonen av olje og gass har gitt, er vi fortsatt fanget av det faktum at vi

trenger denne energien. Ut fra den debatt som føres om energi og klima, kan vi i det minste kunne si at oljeindustrien i dag sannsynligvis har flere kunder enn venner. Energiforbruket er individuelt, men ansvaret er kollektivt, fordi vi alle bruker energi.

For ikke lenge siden kjørte jeg bak en elbil som hadde følgende tekst på registreringsskiltet: No oil. Det høres for så vidt himmelsk ut, bortsett fra at vi her på jorden kjører på veier av asfalt, som er et oljeprodukt.

I løpet av få år har den alternative energien oppnådd mer lønnsomhet og høyere status. Vi skal ønske den velkommen i stadig større mengder, samtidig som vi skal anstrenge oss ytterligere for å redusere skadevirkningene ved produksjon og forbruk av fossil energi.

Energiby

Så var det boretårnet og nysnøen. Et boretårn kunne nok være et symbol for en tidsepoke i vår industrielle utvikling og i vår utvikling som velferdsstat som vi ikke behøver å skjennes over. Samtidig faller det nysnø over oljehovedstaden i betydningen av at det statlige investeringsfondet for fornybar energi – med det flotte navnet Nysnø – har fått sitt hovedsete her. Det gjør ikke bare Stavanger til oljeby, men også til energiby og en by for fornybar energi og klima.

Det er likevel ikke slik at det kommer til å legge seg hvit nysnø over hele vår oljehistorie og oljevirkksomhet. Kontrastene er åpenbare og slående: Oljen er svart og snøen er hvit. Men oljehistorien og oljeindustrien skal ikke og lar seg ikke dekke til eller bortforklare.

Hvis vi mener at utviklingen går for sent med politiske, økonomiske og teknologiske virkemidler, så er det mulig at det er slik. Hvis vi virkelig vil det annerledes, som for eksempel å nå det karbonfrie samfunn i 2050, da må vi straks begynne å leve på en alternativ måte. Det vil berøre og endre hverdagen for oss alle, men mest for oss i den rike del av verden.





O' skatt med din glede

AV FINN EIDE • partner og advokat i Deloitte Advokatfirma

Våre kunder er seg meget bevisst sitt samfunnsansvar og betaler stort sett sin skatt med glede. Når jeg sier stort sett, er det fordi visse skatter eller regler kan fremstå som urimelige.

Som skatteadvokat skal en vokte seg vel for å fremstå som en Stutum-figur, som vil ha bukt med alt som ikke gavner en selv eller enkeltindivider. Likevel, av og til må det være lov å komme med et hjertesukk. Denne gang skal jeg tillate meg å sukke lettere oppgitt over forslag til nye regler for personalrabatter, med videre.

I revidert nasjonalbudsjett og senere i det nylig fremlagte statsbudsjettet for 2019, foreslår regjeringen skjerpede regler for arbeidsgivers innberetning av personalrabatter og andre fordeler en arbeidstaker kan tenkes å få via sitt arbeidsforhold. På enkelte områder har dette forslaget mye for seg – dette gjelder særlig rabatter man i enkelte næringer får på varer og tjenester som omsettes i egen virksomhet. Her foreslås det en regel som tillater maksimalt 50 prosent rabatt av ordinær omsetningsverdi og et maksbeløp per ansatt på brukt rabatt på 7.000 kroner.

Urimelig

Det som derimot fremstår som en urimelig byrde, både for arbeidsgiver og arbeidstaker, er skattleggingen av mulige fordeler den ansatte kan få via arbeidsgivers «forretningspartnere». En forretningspartner er en virksomhet som arbeidsgiver står i et eller annet avtalemessig forhold til – og som de ansatte kan tenkes å få økonomiske fordeler ut av. Det er ikke lagt opp til noen nedre grense for når arbeidsgiver må innberette fordeler som de ansatte i virksomheten måtte få via forretningspartnere. Det er også lagt opp til at begrepet forretningspartner skal tolkes vidt.

Det er arbeidsgiver – til den ansatte som oppnår en fordel – som får innberetningsplikt. Dette innebærer plikt til å betale arbeidsgiveravgift og trekke skatt, i tillegg til å innberette via a-ordningen. At det er arbeidsgiver, og ikke den som yter fordelene som pålegges denneplikten, rettferdiggjøres ved at det er arbeidsgiver som er nærmest til å vurdere om ytelsen

er skattepliktig. For den samvittighetsfulle arbeidsgiver innebærer dette at man må utarbeide en oversikt over alle forretningspartnere en kan tenkes å ha – for deretter å lage rutiner og retningslinjer for den ansatte, slik at de kan innrapportere fordeler som skal beskattes.

Litt av en jobb

Ved første øyekast er det lett å si at det ikke virker urimelig at fordeler den ansatte oppnår via sitt arbeidsforhold skal være skattepliktig. Når en vurderer dette nærmere, kan det dog bli litt av en jobb å administrere ordningen.

«Det er tale om en enorm byråkratisering – som fort vil koste langt mer enn den smaker.»

Finn Eide

Større arbeidsgivere har ofte en rekke avtaler med det som vil bli omfattet av begrepet forretningspartner, det være seg rabatter på forsikringer, lån, byggevarer, hoteller, flyreiser eller biler. Det kan også dreie seg om fri deltagelse på kultur eller idrettsarrangementer i regi av forretningspartnere. Alt dette må vurderes som skattepliktig, i utgangspunktet, og vurderes innberettet.

I forhold til arrangementer, må en vurdere om dette må anses som jobbrelatert, eller rent privat. Dersom man er på et seminar, som avsluttes med en konsert, vil det antagelig være greit å anse dette som representasjon i jobbsammenheng – og ikke skattepliktig. Dersom det bare er en konsert,

vil billettprisen bli å anse som skattepliktig for den ansatte og arbeidsgiver må betale arbeidsgiveravgift, tilsvarende 14,1 prosent av billettens verdi.

Arbeidsgiver må videre vurdere hva som er verdien av fordelene – og her vil ofte ordinær omsetningsverdi være avgjørende, selv om den ansatte kanskje kunne oppnådd en rimeligere pris ved andre ordninger hun er omfattet av, for eksempel via fagforening, boligbyggelag eller idrettslag en er medlem i.

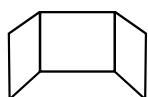
Byråkratisering

Det forslaget som foreligger, uten noen nedre grense for når arbeidsgiver har plikt til å innberette, bidrar ikke akkurat til effektivitet i arbeidslivet. Det er tale om en enorm byråkratisering – som fort vil koste langt mer enn den smaker. En arbeidsgiver som ikke følger opp regelverket, vil risikere å få tilleggsavgift for manglende betalt arbeidsgiveravgift og kan også bli ansvarlig for den skatt de ansatte skulle betalt, med tillegg av tilleggsskatt, via såkalt summarisk fellesoppgjør.

De varslede reglene blir ganske sikkert vedtatt ved behandlingen av statsbudsjettet. Dette vil mest sannsynlig resultere i at arbeidsgivere sier opp sine avtaler med forretningspartnere, for å unngå den byrde det vil bli å følge opp vis-à-vis skattemyndighetene. Andre tilbydere av fordelsprogrammer vil ganske sikkert oppleve en medlemstilstrømning, da man via fagforeninger, idrettslag, boligbyggelag, Huseiernes Landsforbund med videre stort sett kan oppnå minst de samme fordelene på kjøp av varer og tjenester. Relasjonsbygging i arbeidslivet, gjennom deltagelse på arrangementer med videre vil nok også endre karakter, ved at man må redusere aktivitet og omfang, eventuelt ta betalt av deltagere – selv for små beløp. Den arbeidsgiver som vil opprettholde slike ordninger, kan først som sist lyse ut en stilling for å administrere de pålagte plikter.

STAND UP TOUR 2018

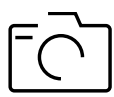
Vårt team har det siste året levert og bygget en rekke messestands world wide. Vi leverer store og små standløsninger – også beregnet for gjenbruk. I tillegg kan vi ta oss av både kreativt innhold og all nødvendig logistikk rundt din messedeltakelse.



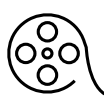
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP✱

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no

International Schools of

To maintain the position as innovative energy and industrial city, Stavanger has to remain attractive for highly skilled people from all parts of the world. Two of the main international schools play a vital role in this respect.

TEXT AND PHOTO: FRODE BERGE

It is hard to underestimate the importance of the British School and the International School of Stavanger (ISS) in sustaining a vibrant international community in Stavanger.

Many of the highly competent foreign employees, managers and directors who have contributed to the remarkable economic development in this region for the last 50 years, just would not have been here without these international schools.

Both the British School and the ISS have recently made changes in their top management. Steve Bizley has become Principal of the British School, and Kevin Gilmore was appointed Head of ISS a few months ago.

Rosenkilden asked them both to outline their ambitions on behalf of their schools and to share their views on the developments in the region as a whole.

Ambitions

– What are your ambitions for your respective schools?

Steve Bizley: The vision is to continue to provide a first-class international education for every young person who studies at our school. We are already an IB World School and are one of only four schools worldwide to have been awarded the Higher Performance Learning. The aim is to focus on excellent teaching and learning with an innovative curriculum which prepares young people for the remaining part of the 21st Century.

Kevin Gilmore: ISS has been in Stavanger for 53 years and has deep roots in both the local and international communities. Accredited by the IB, IGCSE and NEASC, offering Reggio Emilia, and a member of the Northwest European Council of International Schools (NECIS), we have been very successful serving both the expat community and Norwegians looking for a recognised international education that allows graduates to go anywhere in the world for post-secondary studies

successfully. My goal is to encourage our school community to continue to build on this success.

Challenges

– What are the most critical challenges your school is facing at present?

Steve Bizley: The recent downturn in the price of oil hit many hardworking families in Stavanger. Many established energy firms withdraw education funding for their employees which resulted in tight household budgets. Some parents want to see fees reduced without compromising our high standards. Therefore, the British International School are in the process of applying for Friskole. This means parents will only have to pay 15% of the current funding for the same high-quality education.

Kevin Gilmore: I suppose the most common answer these days is...the new bompengers! But seriously, ISS has been part of the tremendous growth in Stavanger for over 50 years and has benefited from both the oil industry and the NATO Joint Warfare Centre locating here with a globalised workforce. With this growth, the successful integration of these international families and globalised Norwegians into ISS and our community is always an exciting challenge. Over the years, we have also watched our lovely rural setting gradually become part of the city expansion, and now we will be at the centre of the ambitious Madla-Revheim project as it transforms the whole area around us; this will present both opportunities and challenges.

Impressions

– What is your opinion of Stavanger as an international city?

Steve Bizley: We have over 50 nationalities at our School. They bring a wonderfully diverse mix of culture and experience to our everyday lives. Stavanger reflects this vibrancy. As a city, it has the



potential to be a leading light in Norway because people from all over the world can bring new skills and new innovative ways of thinking. As one of a handful of 'smart cities' Stavanger presents an exciting place to live and work. If the city can continue to adapt, it has every chance of being a key player in the future of the country and Europe.

Excellence



Kevin Gilmore and Steve Bizley are leaders of two of the cornerstones of the international community in Stavanger. They both have good faith in the city's ability to change, adapt and innovate.

Kevin Gilmore: We love Stavanger for both its Norwegian and international character. As Canadians, my wife, Tanya, and I come from another large, beautiful country with a small population, but a global outlook. So the transition has been a

very positive experience over the past 2 1/2 years since our arrival. Our son graduated from ISS and played for the Oilers U20 team, I rowed at Stavanger Roklubb, and my wife belonged to a hiking and running group. So we feel part of both the local and

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 13.11: Labour Market Update.
- 14.11: Update Yourself- Commercial Law.
- 20.11: Introduction to skiing in Norway.
- 27.11: Colour Analysis with Veronica.
- 28.11: Visit Lyse.

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

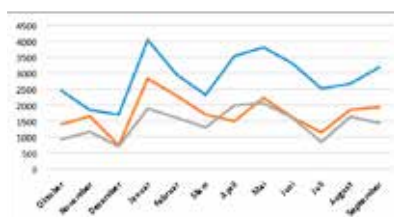
international communities. We enjoy the size of Stavanger, the proximity to nature, and the character of the city centre and harbour.

Rosenkilden wishes them both the best of luck in their new positions!

September 2018

3172

utlyste jobber



Rekrutteringsindeksen er denne gangen ikke oppdatert med nye tall fra oktober, siden disse ikke ble presentert før etter Rosenkilden gikk i trykken. 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.

	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.

NAV oppfordrer til

Arbeidsmarkedet i Rogaland er i klar bedring. Ledigheten går ned, og antallet ledige stillinger går opp. Nå oppfordrer fungerende NAV-direktør i Rogaland, Anneline Teigen, næringslivet til å bli med på en inkluderingsdugnad.

TEKST OG FOTO: FRODE BERGE

Utviklingen på arbeidsmarkedet denne høsten bekrefter bildet av en generelt lysere økonomisk horisont både lokalt og nasjonalt.

Den sist oppdaterte statistikken fra NAV Rogaland viser at arbeidsledigheten her nå er nede i 3,2 prosent, samtidig som det er utlyst rundt 3.200 stillinger.

Nedgang i alle grupper

Ved utgangen av september var det 6.543 personer helt uten arbeid i Rogaland. Dette er 26 prosent færre enn på samme tid i fjor. I tillegg var det 1.565 arbeidssøkere på ulike former for arbeidsrettede tiltak. Det siste er en reduksjon på 30 prosent sammenliknet med september i fjor. Sammen gir dette en brutto arbeidsledighet på 8.108 personer, noe som utgjør 3,2 prosent av arbeidsstyrken.

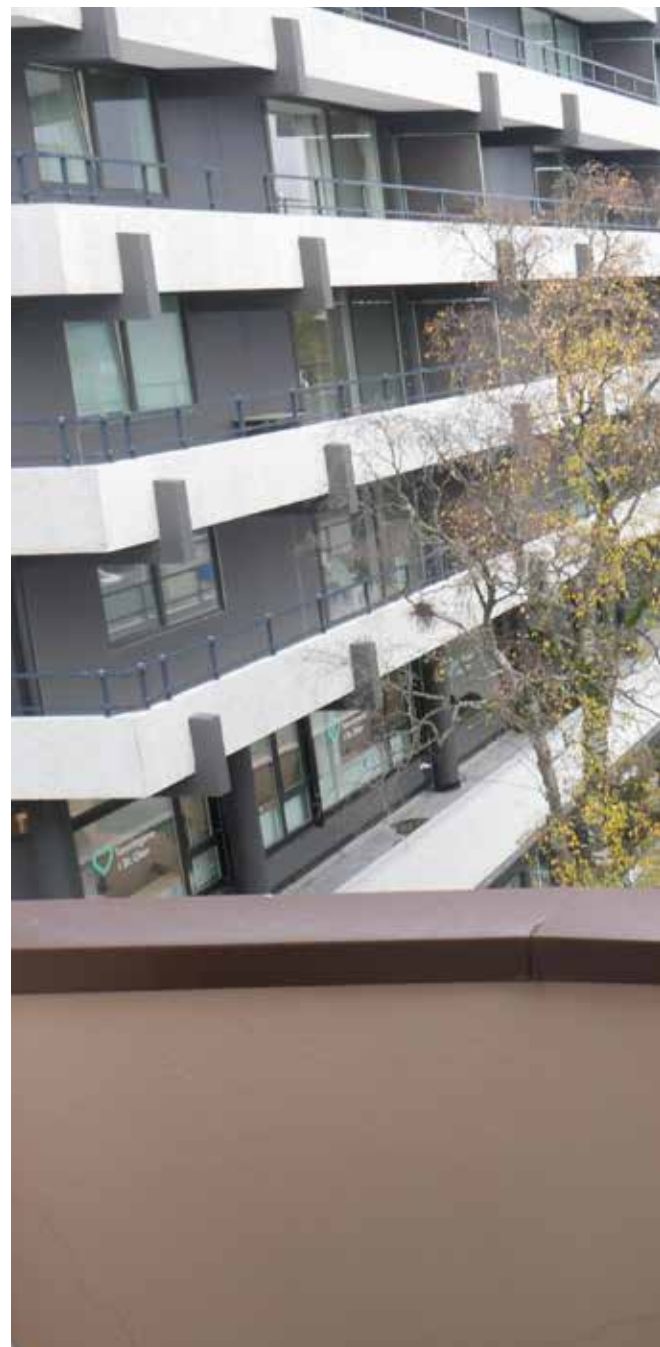
For næringslivet er det interessant å merke seg at nedgangen i ledigheten er størst innen ingeniør- og IKT-fag, industriarbeid, bygg og anlegg, kontorarbeid og service.

Fungerende NAV-direktør i Rogaland, Anneline Teigen, forteller at oversikten over nye, ledige stillinger er et bortimot identisk speil av oversikten hvilke fagområder som nå opplever den største nedgangen i ledigheten.

– Dette viser at den pågående veksten i oljenæringen nå drar opp de samme fagområdene som den dro ned i kjølvannet av oljeprisfallet. Dermed er det grunn til å forvente at utfordringene for arbeidsgiverne med å skaffe nok kompetent arbeidskraft innenfor disse bransjene vil bli større i tiden som kommer.

Gledelig utvikling for langtidsledige

Teigen er særlig glad for at ledigheten også blant de langtidsledige nå viser en klar nedgang. Blant dem som har gått ledige i



52 til 77 uker er nedgangen det siste året 49 prosent, mens reduksjonen er på 40 prosent for dem som har vært ledige i 78 til 103 uker. For dem som har gått ledige aller lengst, det vil si over 104 uker, flater nå kurven ut. Også dette er en positiv utvikling.

Utviklingen innebærer altså at knapphet på arbeidskraft kan bli en like stor utfordring som ledighet i tiden som kommer. Dette forsterker argumentet for en inkluderingsdugnad. NAV-direktørens oppfordring er klokkeklar:

– Selv om ledigheten går ned, så har vi fortsatt en betydelig arbeidskraftreserve.

inkluderingsdugnad



I et lysere arbeidsmarked oppfordrer Anneline Teigen i Rogaland om å bli med på en inkluderingsdugnad.

Denne består blant annet av personer som mottar arbeidsavklaringspenger, blant annet på grunn av sykdom og medisinsk behandling. For å hjelpe disse tilbake i jobb, er NAV åpen for å samarbeide med bedrifter og å bidra med tiltak som lønnstilskudd.

– Så du oppfordrer næringslivet til å bli på en dugnad?

– Ja, jeg oppfordrer bedrifter i Rogaland til å ta del i den inkluderingsdugnaden som regjeringen har oppfordret til. Hvis det er arbeidsgivere som kjenner til personer som kan være aktuelle for en

slik ordning, ber jeg dem om å ta kontakt med NAV, så skal vi legge til rette etter beste evne. Vi har også behov for flere lærebedrifter.

Selv om utviklingen er positiv har vi fortsatt en ledighet på over tre prosent. Hvilke råd vil du gi til dem som fortsatt er på jobb jakt?

– Sørg for å ha en god, oppdatert CV både på NAV sine sider og andre steder. Vær aktiv ovenfor tidligere arbeidsgivere, potensielle arbeidsgivere, venner og nettverk. Det er kjempeviktig å ikke gi opp, avslutter Anneline Teigen.

«Selv om ledigheten går ned, så har vi fortsatt en betydelig arbeidskraftreserve.»

Anneline Teigen

NYTT OM NAVN



EIVIND HENSTEN

Ny salgsdirektør i Totalkapital

Eivind Hensten er ansatt som ny salgsdirektør i Totalkapital AS. Han er utdannet på Handelsakademiet/BI, og har kredittfaglig etterutdanning og personlig inkassobevilling. I tillegg til erfaring fra salg, mellomledelse og rekruttering, har han mer enn 17 års bransjeerfaring fra inkasso både regionalt i Rogaland og nasjonalt. Han har bred erfaring både fra kundesiden og hos inkassoselskap med salg og kundeansvar, saksbehandling, rådgiving og store anbudsprosesser. Han vil ha ansvaret for salg og være en erfaren rådgiver innen kredittadministrasjon og inkasso for nye og eksisterende kunder i Totalkapital AS.



TURID ESPEVIK

Ny salgssjef i Folkehallene

Turid Espevik er ansatt som ny salgssjef for Folkehallene fra den 15. august. Hun har bakgrunn som partner og personalkonsulent fra bemanningsbransjen, og har også jobbet som freelancer for AS3 Employment som er en tiltaksarrangør for NAV, med karriererådgiving og markedsarbeid. Hun har lang salgserfaring og skal nå jobbe for økte kommersielle inntekter for Folkehallene ut mot bedrifter og sponsorer, samtidig som hun skal ha tett dialog med alle samarbeidspartnere. Folkehallene innebærer Sørmarka Arena, Randaberg Arena, Sandneshallen og etterhvert Solahallen som er under utbygging.



KATRINE SEIM ANDERSEN

Ny markedsjef nybygg i Eiendomsmegler 1

Katrine er ansatt i nyopprettet stilling som markedsjef nybygg i Eiendomsmegler 1. Hun er utdannet innen markedsføring og økonomi fra BI. Katrine skal ha ansvaret for nybygg-satsingen på de ulike meglerkontorene som jobber med nye boligprosjekter. Med sine ti års erfaring fra mediebransjen, hvor hun har jobbet i Schibsted konsernet som salgssjef i FINN.no og Stavanger Aftenblad, er hun oppdatert på de nyeste trendene innenfor markedsføring. Katrine vil være en sterk ressurs for våre kunder samt være med på å videreutvikle markedsavdelingen til Eiendomsmegler 1.



LARS HAGEN

Ny daglig leder i Seabrokers Services

Lars Hagen kommer til Seabrokers fra Compass Group der han de siste 5 årene har jobbet med Facility Management. Han har fra tidligere lang erfaring fra ulike lederroller bl.a. i hotellbransjen. Seabrokers Services har gjennom drift av både Seabrokers Eiendom sin portefølje og flere eksterne bygg, etablert seg som et av regionens største Facility Management-selskap. Selskapet forvalter i dag over 270 000 m2 næringsbygg. Med sterke kundereferanser og en veletablert drift vil Hagen, med sin salgsrettede bakgrunn og erfaring fra drift av eiendom, ha mange strenger å spille på etter at han fra 1. oktober tok over roret i Seabrokers Services.



LISE HØYVIK KORNELIUSSEN

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Lise H. Korneliusen startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS i september 2018. Hun har Bachelor i økonomi og administrasjon fra Handelshøyskolen BI samt flere års erfaring innen handel og kontor.



MARIT REINSKAU

Ny daglig leder i Mareco

Marit Reinskau er engasjert av Ice Communication Norge AS som driver av salgskontor for Ice Bedrift, Ice Salespartner Stavanger. Formålet er å selge Ice Bedrift - mobilbedriftsløsninger mm til bedriftsmarkedet i Rogaland og Agder.



MARTIN LANGELAND

Ny seniorkonsulent i Karabin

Martin Langeland kommer til Karabin fra Tesla hvor han jobbet i totalt 5 år og i senere år som Regional delivery operations manager for det Nordiske markedet. Han har god erfaring med effektivisering og optimalisering av drift med fokus på de ansatte i en raskt voksende bedrift. Hans bakgrunn fra økonomi, logistikk og endringsledelse gjør at han har en allsidig plattform og han har mye relevant erfaring.



MARTIN PYK PETTERSEN

Ny utvikler i Olavstoppen

Martin er utdannet innen IT og informasjonssystemer ved Høgskolen i Sørøst-Norge (HSN). Etter studiene utviklet han native Android-applikasjoner hos Giant Leap Technologies i Oslo, der han bidro gjennom hele prosessen; fra planlegging og idéutvikling til produksjonssetting. Våren 2018 flyttet Martin til Stavanger og begynte rett i jobben som utvikler Olavstoppen.

NYTT OM NAVN



ANNE EKERN

Ny Partnership project manager i ONS

Anne Ekern startet i ny stilling som Partnership project manager i ONS Foundation 1. oktober. Anne har mange års erfaring fra ulike stillinger i energibransjen, og har flyttet til Stavanger etter mange år i Houston.



DANIEL GRANDE

Ny systemkonsulent i Dataplan Solutions

Daniel Grande startet som system konsulent i Dataplan Solutions AS. Daniel kommer fra 80:20 Procurement Services.



CHARLOTTE JANINE VAN DEN BERG

Ny UX-designer i Olavstoppen

Lotte er født og oppvokst på kontinentet, nærmere bestemt Nederland, og er utdannet industridesigner fra NTNU. Lotte har jobbet 5 år i Inventas i Molde, hvor hun arbeidet med alt fra enkle produkter til tekniske industrielle produkter med høy kompleksitet. I Olavstoppen skal hun jobbe med brukeropplevelser og interaksjonsdesign. Lotte er lett å engasjere, positivt innstilt og gir ikke opp før det meste er prøvd. Hun begynte i Olavstoppen våren 2018.



ROBERT ØDEGÅRD

Ny logistics planning lead i Skangas

Robert Ødegård er ansatt som Logistics planning lead. Han inngår som en del av logistikk teamet og er ansvarlig for planleggingen av alle aktivitetene i Operation avdelingen. Han har mastergrad i Change Management fra Universitetet i Stavanger, samt en bachelorgrad i bedriftsøkonomi. I tillegg har han fagbrev som IKT Driftsoperatør. Han har 10 års erfaring med planlegging og skips logistikk innen olje- og gassindustrien. Hans tidligere arbeidsgivere er Technip og de siste 6,5 årene Ocean Installer, hvor han jobbet som Planner og Lead Planner.

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



ANDERS HAUGSETH BACKE

Ny daglig leder og partner i
Bemanningsbyrået

Anders H. Backe er ansatt som daglig leder / partner i Bemanningsbyrået. Han kommer fra Azets Insight AS hvor han jobbet som salgssjef med hovedvekt mot SMB markedet i Rogaland. Anders gleder seg nå til å være med å utvikle Bemanningsbyrået sin virksomhet innen rekrutteringstjenester og bemanning i Stavangerregionen.



LENE LARSEN

Ny rådgiver/prosjektleder i Efab

Lene har 12 års erfaring med ERP implementeringer i ulike roller, 5 av disse årene i lederrolle. Hun har lang erfaring med å jobbe i skjæringspunktet mellom forretning og teknologi, og i å bruke teknologi som katalysator for prosessforbedringer og digitalisering. Hun har også jobbet mye med prosjektstyring og leveransemetodikk. Lene har variert bransjeerfaring, men har jobbet mest innenfor prosjektorienterte virksomheter, prosessindustri og generelt produksjonsbedrifter. Hun tar nå fatt på jobben som uavhengig rådgiver hos Efab, innen blant annet digitalisering, IT strategi, prosessforbedring, endringsledelse og IT anskaffelser.



JOHANNES HETLAND

Ny prosjektsjef i NorgesGruppen Rogaland

NorgesGruppen er i vekst i Rogaland og Johannes Hetland er tilsatt som prosjektsjef for å styrke kapasiteten på butikketableringer. Johannes skal være første leddet i kontakten med eiendomsaktører og bistå i eiendomsutvikling, reguleringsprosesser og annet nødvendig arbeid for å få til en butikk. Johannes har mange års erfaring fra etablering og eiendomsutvikling og har også tidligere jobbet for NorgesGruppen. Han kommer fra stillingen som Eiendoms- og etableringsdirektør i Gresvig.



ARILD SLETTEBØ

Ny markedssjef i Eiendomsmegler 1

Arild Slettebø er ansatt som markedssjef i Eiendomsmegler 1. Han er utdannet innen markedsføring og økonomi fra BI og UiS og kommer fra stillingen som avdelingsleder i Firesafe. Før dette var han salgs- og markedssjef i Jadarhus, daglig leder i Lokomotiv Media, rektor på Norges Kreative Fagskole og salgssjef i Stavanger Aftenblad. En periode var han også leder av Markedsføringsforeningen i Stavanger. Eiendomsmegler 1 driver med megling av bruktbolig, nybygg og boligutleie samt et bredt tilbud mot markedet for næringsseiendom. Han får markedsansvaret for selskapets 42 kontor som strekker seg fra Grimstad til Bergen.



ANE F. BALTZERSEN

Ny konsulent i Karabin

Ane F. Baltzeren kommer inn som konsulent i Karabin fra Kverneland Group Operations Norway hvor hun har vært ansatt som produksjonscontroller i 5 år. Hun har erfaring med oppfølging og analyser av operasjonell drift og har deltatt i prosjekter som omhandlet standardisering av prosesser på tvers av flere selskaper og produktivitetsforbedringer.



ARNE HØGEMARK

Ny prosjektleder i Ramudden

Arne Høgemark er ny prosjektleder i Ramudden AS Sør-Vest. Arne begynte som prosjektleder i Ramudden AS Sør-Vest etter ferien og er allerede godt i gang med utarbeidelse av planer for sikring av ulike trafikk og byggeprosjekt i fylket. Arne kommer fra stillingen som stikningsingeniør og dronepilot i Risa AS.



ASLE OLAV BJÅEN

Ny rådgiver i Bemanningsbyrået

Bemanningsbyrået vokser og har ansatt Asle O Bjåen som rådgiver. Asle har lang erfaring fra bemannings- og rekrutteringsbransjen, og vil i Bemanningsbyrået ha et særskilt fokus på kandidatene i rekrutteringsprosessen. Vi ønsker Asle velkommen!



ANNE BETH HÅLAND

Ny rådgiver i Vega Consultants

Anne Beth har lang fartstid fra rekrutterings- og bemanningsbransjen. Hun har jobbet mot små og store kunder, tekniske og merkantile stillinger til ulike bransjer i inn- og utland. I tillegg kan hun alt om service, etter mange års erfaring fra reiseliv. Anne Beth er løsningsorientert, opptatt av å se den enkelte kunde og kandidat, og få til en god match.



TRUDE WAAGE LERDAHL

Ny prosjektleder i Høydepunkt

Trude Waage Lerdaahl er ansatt som ny prosjektleder i eventbyrået Høydepunkt. Trude har en hotellutdannelse fra Sveits. Hun har jobbet mange år i hotell og eventbransjen, blant annet i Oslo og Stavanger. I tillegg til å jobbe med sosiale events på Høydepunkt, vil Trude jobbe med firmaturer i inn og utland samt innhold til faglige events. Vi i Høydepunkt hjelper deg å finne en passende foredragsholder og Trude holder dessuten kurs i møteledelse og er en dreven fasilitator i møter.

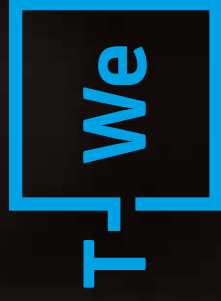
ANNONSER OG INNSTIKK

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.



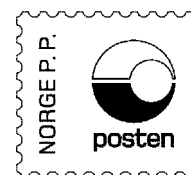
Nå leverer Telenor TV og Bredbånd til borettslag



I oktober ble Canal Digital Kabel til Telenor. For deg betyr det fordeler ved å samle TV, bredbånd og mobil på samme sted. Hvor det å alltid være på nett er det viktigste – enten du surfer eller ser på TV.

telenor.no/borettslag

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



MAGASINER // BØKER VISITTKORT & EMBALLASJE*

*Ta kontakt med Linda M. Hansen på 48 86 62 75
eller linda@kai-hansen.no

Stavanger

Telefon + 47 51 90 66 00

Kristiansand

Telefon + 47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI