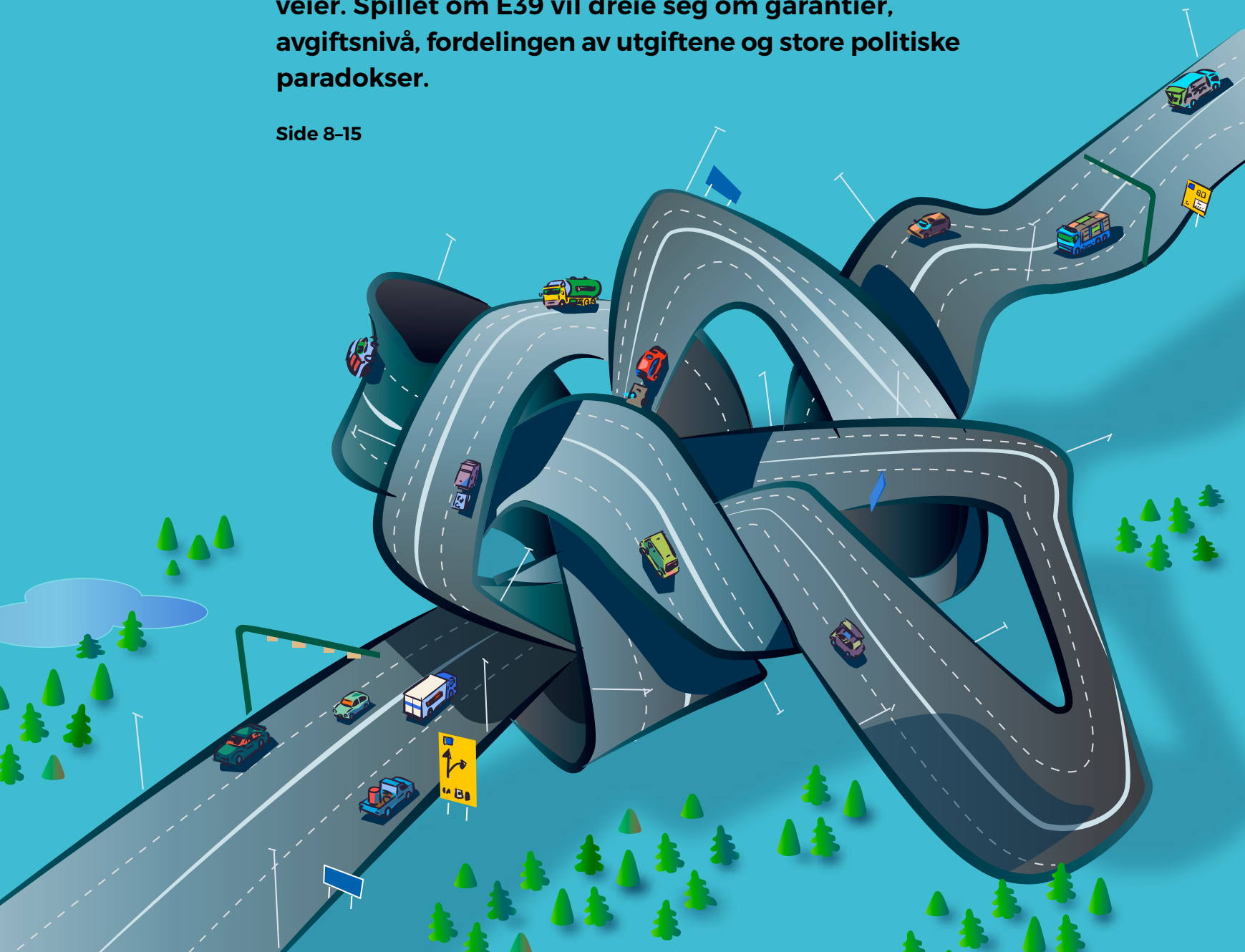


Rosenkilden

Spillet om E39

Nye E39 kan ende i et politisk spill frem mot valget i 2019. Det totale bompengenivået i regionen har ført til økende motstand mot finansieringsordningen Stortinget har lagt til grunn for bygging av statlige veier. Spillet om E39 vil dreie seg om garantier, avgiftsnivå, fordelingen av utgiftene og store politiske paradokser.

Side 8-15



PERFEKSJONERT GJENNOM 30 ÅR

Da Lexus ble grunnlagt var ambisjonen klar: å bygge biler som kunne måle seg med de beste i verden. Lanseringen av LS 400 i 1989 viste at de hadde sine ord i behold - den ble målestokken for premiumbiler. Visjonen strakk seg imidlertid utover bilene; Lexus hadde en holistisk tilnærming til hva det skulle innebære å eie en Lexus. Det skulle være en helhetlig opplevelse gjennom hele eierskapet, og i hver kontakt med Lexus skulle kunden møtes med Omotenashi - det japanske ordet for gjestfrihet. Ambisjonen og visjonen fra den gang står like fast i dag. Forskjellen er at vi har hatt 30 år på å perfektionere både bilene og eierskapsopplevelsen. I denne annonsen ser du de fleste modellene vi tilbyr - opplevelsen får du hos Lexus Stavanger.

Finn ut mer på lexusstavanger.no

LEXUS STAVANGER

Vestre Svanholmen 9-11

Telefon 51 82 26 00

www.lexusstavanger.no

Åpningstider ma, on.-fr. kl 8.30-16.30, ti. 8.30-20.00, lø. kl 10-14.

Forbruk blandet kjøring fra: 3,6 l/100 km, CO₂ 93 g/km. Bilene på bildene har ekstrapstyr.
Pris er levert Stavanger og gjelder til og med 31.12.18.



NYE LEXUS UX

HYBRID LUKSUSCROSSOVER

Kombinasjonen hybrid og firehjulstrekk er unikt i denne klassen. Sammen med en svært konkurransedyktig pris har det gjort nye Lexus UX til en salgssuksess, allerede måneder før den kommer på markedet i mars.



UX 250h
Fra 397 400,-



NYE LEXUS ES

PREMIUM-SEDAN

Lexus ES er blant våre mest avanserte biler noensinne. Ikke bare «ser» den veien, den hjelper deg også aktivt med å holde deg på den.



ES 300h
Fra 549 900,-

LEXUS RX OG RX L

LUKSURIØS SUV

I Lexus RX har vi ikke spart på noe. Den luksuriøse SUV-en kommer med selvladende hybridteknologi, 333 hestekrefter, firehjulstrekk, har et interiør preget av ypperlig håndverk og fås både som fem- og syvseter.



RX 450h
Fra 729 900,-



RX 450hL
Fra 828 600,-



LEXUS LS

FLAGGSKIPSEDANEN

Ingeniørkunst, komfort og luksus kommer sammen i det vi tør hevde er et mesterstykke av en bil. Samme hvor godt vant du er kommer Lexus LS til å overraske deg.



LS 500h
Fra 1157 900,-



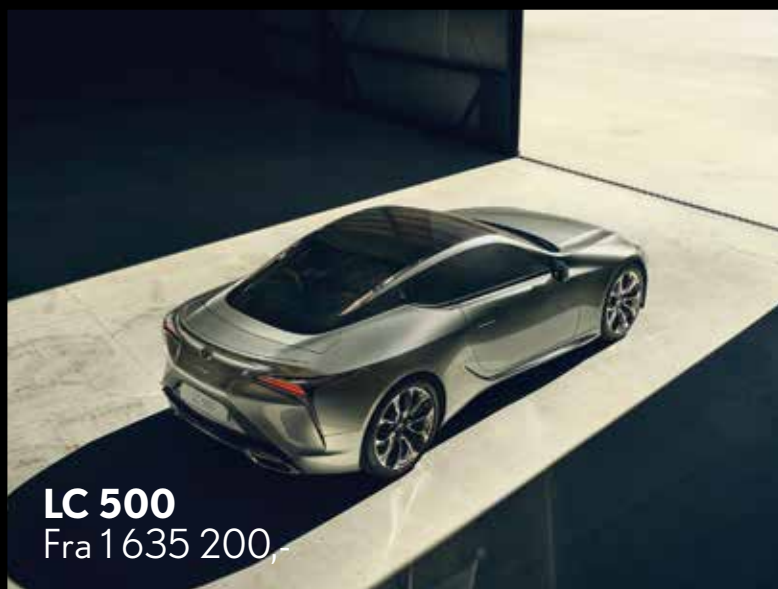
LEXUS LC

GRAND TOURER

Lexus LC er en Grand Tourer med en design ingen bilder kan yte rettferdighet. Den må sees og ikke minst oppleves. LC fås både som selvpladende hybrid og med V8-motor.



LC 500h
Fra 1106 000,-



LC 500
Fra 1 635 200,-



LEXUS NX

KOMPAKTSUV-LUKSUS

I Lexus NX hybrid sørger oppsiktsvekkende design, tradisjonsrikt håndverk og det nyeste innen Lexus' sikkerhetsteknologi for en ekstraordinær bilopplevelse.



NX 300h
Fra 499 900,-



LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: www.naeringsforeningen.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no
ANNONSER OG MEDLEMSKAP:
Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,
epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no
MEDLEMSMØTER:
Anne Woie, tlf: 995 12 623,
epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

04.12 Ny og nysgjerrig?
05.12 Den optimale planprosessen
05.12 Treffpunkt Jæren - juleavslutning
07.12 Agenda
07.12 Lederskolen
11.12 Økonomisk Rapport 2018
12.12 Julemøte på Kaihuset
12.12 Prekvalifisering av leverandører
13.12 Julemøtet 2018



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

14.12 Christmas Concert
20.12 Free Children's Christmas Concert
12.01 X- Country skiing for beginners - adults
13.01 X-country skiing for beginners - family



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: 23. november 2018



NYTT SYKEHUS
GIR NYE MULIGHETER

side 20



LERVIG BLE ÅRETS
BEDRIFT

side 27



PÅ HØYDEN AV
AKROPOLIS

side 32

Innhold

Bompengeknuten på E39	8
Spaltisten: Ragnar Tveterås	16
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	18
Helseklyngen	20
Optimismen på sitt høyeste siden 2015	24
Lervig ble Årets bedrift 2018	26
Smartbyen i Stavanger i Barcelona	28
Profilen: Glenn Andre Kaada	32
Made in Jæren	38
Lær av de beste: Holta og Håland AS	40
Bedriften: Lura Turistheim AS	44
Nye medlemmer siden sist	48
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
Spaltisten: Harald N. Røstvik	54
LUNCH	55
Stavanger Chamber International	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Hvordan måler vi framgang og tilbakegang?



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Endelig får du svaret på hvordan det egentlig står til med Stavanger-regionen! Nå presenterer vi nemlig en ny årlig økonomisk rapport basert på de reelle tallene for regionens bedrifter fra siste tiårsperiode – i kombinasjon med en helt fersk konjunkturmåling.

Hva kan vi bruke en økonomisk rapport til? Hvorfor mener Næringsforeningens styre at det er viktig å lage et nytt verktøy som med stor treffsikkerhet stiller en diagnose på næringslivet, og som viser utviklingstrekk over tid? En rapport som, basert på bedriftenes regnskapstall, viser samlet omsetning og driftsresultat, men også utviklingen til de ulike næringene? Svaret er enkelt: Setter vi oss tøffe mål, må vi også kunne måle om vi når dem! Virker strategiene våre når det gjelder næringspolitikk? Drar regionen i samme retning med alle sine kommuner med egne strategier, med Greater Stavanger som har laget en strategisk næringsplan for hele regionen og med fylkets næringsstrategi? Er vi attraktive nok, og klarer vi å gi våre studenter den utdannelsen næringslivet framover etterspør?

De mange og meget presise konjunkturbarometrene som produseres i løpet av året og som baserer seg på bedriftenes egne forventninger (ispedd litt håpefullhet), inkludert Næringsforeningens, gir oss meget gode situasjonsrapporter. Siden mange produserer dem systematisk over tid får vi også et helhetsbilde. Men det er nettopp i erkjennelsen av at vi må tenke langsiktig og måle resultater over tid at det er behov for Økonomisk rapport.

Særklasse

Det er også en viktig effekt at rapporten viser fram et unikt næringsliv som er i en særklasse i norsk sammenheng. Et

kriseår i Stavanger-regionen når det gjelder samlet omsetning og driftsresultater er et normalår i storbyregioner som Bergen og Trondheim. De som har spesialisert seg på å spå regionens permanente undergang hver gang vi møter motgang bør dessuten lese rapporten ekstra nøye. Tallene fra de siste fire årene viser en ekstrem omstillingskompetanse med 2017 som året hvor pilene for mange begynner å peke oppover igjen. Når det er sagt har vi neppe sett en framstilling som på en bedre måte illustrerer hva oljeprisen og energi-investeringer faktisk betyr for denne regionen. Fra 2014 til 2015 stupte det samlede driftsresultatet fra 300 milliarder til 30 milliarder kroner. I 2016 var det nesten like ille, mens vi i 2017 altså nærmet oss en slags normal igjen på 260 milliarder. Vi har definitivt mye å jobbe med!

Når vi ser tallene og de formidable resultatene bedriftene leverer og konjunktursvingningene de må mestre, kan vi av og til være fristet til å stille spørsmålet om næringspolitikk fra virkemiddelapparatet og det offentlige egentlig har særlig stor betydning? Soler vi oss i glansen fra vårt eminente næringsliv når det går bra, mens vi blir avslørt når høy oljepris ikke lenger finansierer nødvendig infrastruktur? Et eksempel er vår sårbarhet når det gjelder flyrutetilbudet som ble sterkt redusert når det buttet imot, mens fylkene Hordaland og Trøndelag har jobbet målrettet med egne fond over lang tid for at denne viktige infrastrukturen skal tåle en nedgangsperiode.

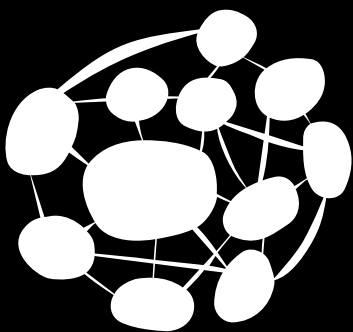
Tilrettelegging

God næringspolitikk er å tilrettelegge, og ikke nødvendigvis «peke ut retningen» for bedriftene. Det klarer de nok i all hovedsak selv. En av de mange gode foredragsholdere under Nordic Edge var ordfører i foregangskommunen Eindhoven, John Jorritsa, i Eindhoven. Hans mantra om næringspolitikk var slik: «Min oppgave er å støtte og respondere initiativ fra næringslivet»!

Når det gjelder rammebetingelser er næringslivet selvsagt helt avhengige av offentlig innsats. Her er det mange faktorer som vil spille direkte inn på vår økonomiske rapport framover. Bygger vi den nødvendige infrastrukturen, sørges det for kontinuitet rundt skattespørsmål (eks leterefusjonsordningen), hindrer vi at det lages næringsfiendtlige planer som for eksempel stopper all utvikling på Forus, støtter vi opp om gründerskap og nyetableringer også i oppgangstider og vil vi levere på forskning/utdanning?

Vi håper at flest mulig kan få stor nytte av Økonomisk rapport. Selv i en verden med stadig raskere skifter trenger vi et analyseverktøy som viser vår reelle utvikling over tid, syklusene og hvordan ulike tiltak slår inn. Vi vil også gjerne bruke rapporten til å «selge» Stavanger-regionen, og for bedrifter som vurderer å investere her bør den være et nyttig supplement.

Målet vår har vi felles: Vi vil skape flere framtidsrettede arbeidsplasser.



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.

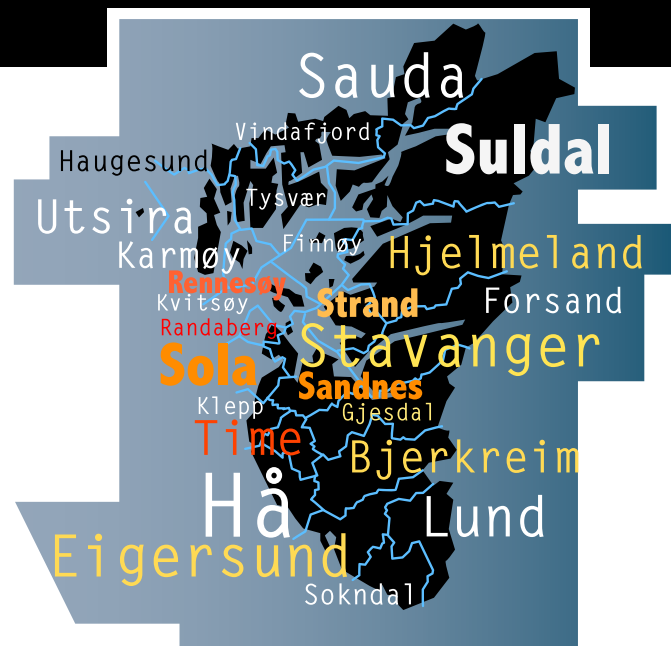
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

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

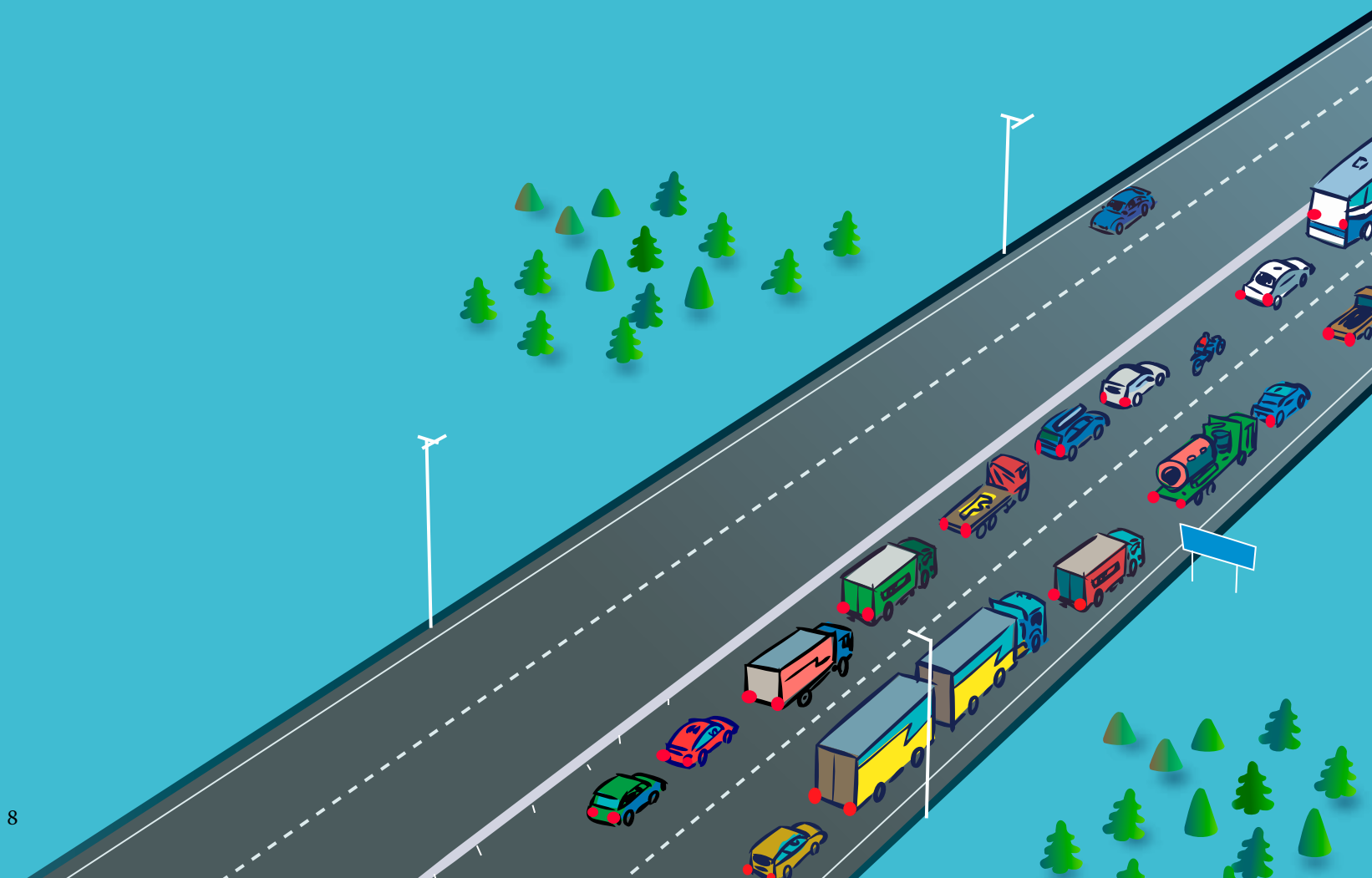
Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
lars.stangeland@gmc.no

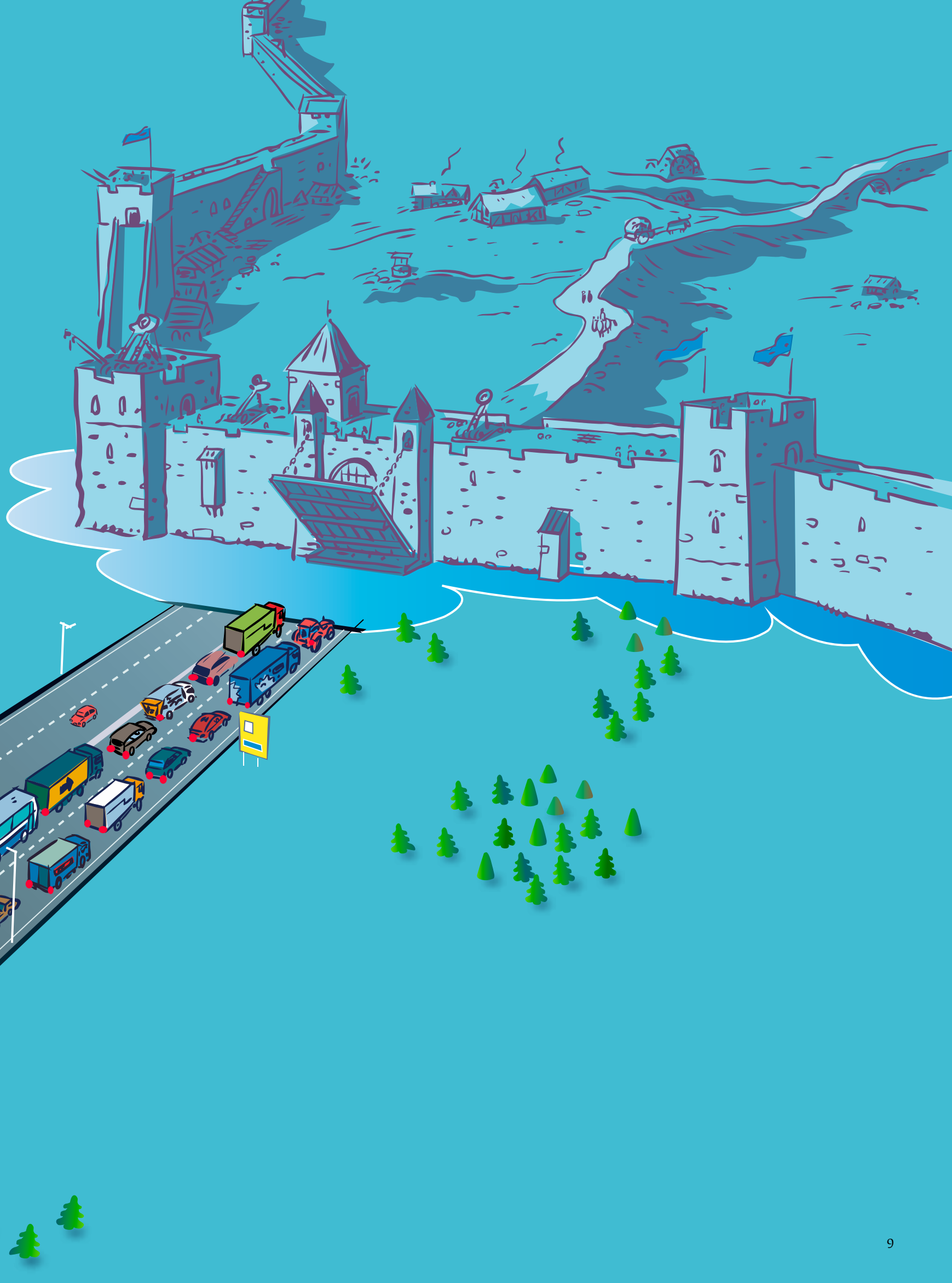
**BYFJORD
PARKEN**

Bompengeknuten på E39

Til våren skal både kommuner og fylket ta stilling til finansieringsplanen for Nye E39 mellom Gjesdal og Lyngdal. Det kan bety ytterligere 13 milliarder kroner i bompenger bare innenfor fylkesgrensene for den som kjører privatbil og næringstransport. Selv om de aller fleste vil ha ny, sikrere og raskere vei, har klimaet for bompengenivået og selve finansieringsordningen endret seg dramatisk. Frp – som i regjering konsekvent har stemt for bompenger på Stortinget – varsler som alltid lokal motstand. Det kan også andre partiet komme til å gjøre. Det store spørsmålet er: Hva skjer dersom flertallet i noen av de berørte kommunene sier nei til finansieringsopplegget, og fylket nekter å stille som garantist?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





Det store bompengespillet

Når nye E39 fra Gjesdal til Kristiansand skal tas i bruk, sendes nok en gang store deler av regningen til regionens innbyggere og næringsliv. Det skjer med velsignelse fra samtlige partier på Stortinget som vil ha firefeltsveien bygget – inkludert Fremskrittspartiet – og med økende motstand fra partienes lokallag.

Slik planene nå foreligger må du betale begge veier – enten du skal pendle til jobb, på helgetur til hytta eller transportere varer og tjenester. Turen vil bli raskere og sikrere, men langt dyrere.

Prisen vil trolig ligge på cirka tre kroner per kilometer i bompenger for en personbil – tre ganger dyrere for tungtransport, og du kan glemme alt som heter passeringstak. Det er også tvilsomt om du med henvisning til timesregelen slipper unna med å betale dersom turen ender bak boimnene som omkranser Stavanger, Sandnes eller Kristiansand sentrum.

– På et generelt grunnlag kan jeg si at bruk av timesregel ikke er i tråd med et bompengeprogger som legger til grunn at en betaler for kjørt lengde, slik som for eksempel i bompengeprogget for E39 Kristiansand – Lyngdal. Samtidig er det alltid lurt med en koordinering i tilgrensende bompengeprogger, men dette vil bli avklart i det videre utredningsarbeidet, sier prosjektdirektør for E39 Kristiansand-Sandnes i Nye veier, Asbjørn Heieraas.

Stemningsskifte

Da Stortinget i juni i fjor vedtok – med unntak av stemmene fra SV og MDG – finansieringsplanen for nye E39 mellom Lyngdal og Kristiansand, viste man både til at det forelå lokalpolitisk tilslutning til bompengefinansiering og at Vest-Agder fylkeskommune hadde vedtatt å stille garantier for bompengeselskapets låneopptak.

Siden den gang har det skjedd et stemningsskifte i synet på bompengefinansiering – ikke minst i Rogaland. Stemningsskiftet omfatter både finansieringsordningen og ikke minst det totale avgiftsnivået, og diskuteres ikke



Asbjørn Heieraas, prosjektdirektør for E39 Kristiansand-Sandnes.

lenger bare i Fremskrittspartiet og på Facebook. En rekke lokallag Rosenkilden har vært i kontakt med problematiserer nå både finansieringsordningen og avgiftsnivået, selv om alle imøtekommer ny og raskere E39.

I tillegg er det lokalvalg i 2019. Det i seg selv kan få konsekvenser for det store bompengespillet som tar til neste år.

Finansiering

Legger man til grunn finansieringsordningen som er vedtatt for strekningen Lyngdal og Kristiansand, skal 37 prosent av utgiftene finansieres med bompenger. Strekningen Gjesdal-Lyngdal er alene beregnet til å koste over 30 milliarder kroner. Det innebærer trolig minst 13 milliarder kroner i bompenger, og i praksis en tusenlapp for å komme seg til og fra hytta på Sørlandet for en

familie fra Sandnes, eller 3.000 kroner for en varetransport mellom Gjesdal og Kristiansand. Tunge kjøretøy vil etter planen ikke få noen rabatt.

– De totale utbyggingskostnadene er per i dag på i overkant av 30 milliarder, men endelig valg av trase er ikke gjort. Derfor er også utbyggingskostnadene svært usikre, sier Heieraas.

Forslaget til finansiering av strekningen i Rogaland vil bli sendt fylkeskommunen og de berørte kommunene til neste år. Kommunene skal gjøre sine egne politiske vedtak om finansieringsplanen og avgiftsnivået. Der er ikke stemningen like høy som det den var i Vest-Agder for et par år siden. Så langt vet man heller ikke hva man har å forholde seg til.

– Hva bompengandelen vil bli på strekningen fra Lyngdal til Ålgård er ikke utredet ennå. Det er derfor for tidlig

Dette er Nye E39 Sørvest

Nye E39 Sørvest er planlagt å stå ferdig om ca 15 år. Den skal bygges som en firefelts motorvei med fartsgrense 110 km/t. Strekningen vil være på om lag 170 kilometer.

Den totale utbyggings-kostnaden ligger trolig et sted mellom 50-55 milliarder kroner. I tillegg kommer finansierings- og innkreivingskostnader på mellom 13-15 milliarder. Bompengandelen er på 37 prosent.

Nye Veier har ansvar for utbygging av E39 Sørvest. Utbyggingen vil skje i flere etapper, der hovedstrekningene er mellom Kristiansand-Lyngdal og Lyngdal-Gjesdal. Stortinget sa i

juni 2017 endelig ja til finansiering og bygging av ny E39 mellom Kristiansand og Lyngdal. Kun SV og MDG stemte mot.

Bompenger

Det Stortinget sa ja til var at bompengeselskapet får tillatelse til å ta opp lån og kreve inn bompenger til delvis bompengefinansiering av utbyggingen, og at samferdselsdepartementet får fullmakt til å inngå avtale med bompengeselskapet og fastsette nærmere regler for finansieringsordningen – en fullmakt som kan delegeres til Vegdirektoratet og Nye Veier AS.

Samtidig ba Stortinget regjeringen vurdere mulige løsninger som passeringstak eller timesregel med samordning med andre



Det er fortsatt usikker hvor nye E39 gjennom Sør-Rogaland skal gå.

å gå inn på konkret informasjon om bompengandel, bompengetakster og finansierungs- og innkrevingskostnadene, sier Heieraas.

– Men store forskjeller på avgiftsnivået mellom de to strekningene kan det vel ikke bli?

– Jeg vil ikke spekulere noe om det, før vi har startet opp vurderingene.

Satt fart

Bymiljøpakken på Nord Jæren har satt fart i debatten om finansierungsmodell og et samlet avgiftsnivå i de aller fleste partier. Men spørsmålet er også om kommunene til syvende og sist har så mye de skal ha sagt. E39 er et statlig prosjekt og skal gjennomføres av Nye veier, og pr i dag er det ulike meninger om veiprosjektet vil gå gjennom i Stortinget uavhengig av hva berørte kommuner måtte mene om bompengenivået.

Da Vest-Agder fylkeskommune sendte saken til behandling i sine berørte kommuner, ble det understreket at vedtaket i kommunene ville være bindende. Forutsetningen var også at fylkeskommunen kunne stille garanti for låneopptaket. Det er langt fra sikkert i Rogaland.

Finanskostnader

For den cirka sju mil lange strekningen fra Kristiansand til Lyngdal ligger utbyggingskostnadene på 21-22 milliarder. Renteutgiftene alene for prosjektet utgjør 4,9 milliarder 2016-kroner. Kostnadene

med å kreve inn bompengene er satt til 600 millioner. Brutto bompengeutgifter fra privatpersoner og næringsliv er satt til totalt 11,8 milliarder.

– Hverken innkrevingskostnadene eller finansierungskostnadene ligger inne i utbyggingskostnadene, sier samferdselsrådgiver i Vest-Agder fylkeskommune, Steinar Sørheim.

Det gjelder også for strekningen i Rogaland, bekrefter prosjektdirektør, Asbjørn Heieraas:

– Finanskostnader ligger ikke inne i utbyggingskostnadene. Men usikkerheten i tallet er uansett langt større enn finanskostnadene på nåværende tidspunkt. Bidraget med bompenger skal dekke en andel av utbyggingskostnadene, samt finansierungskostnader og innkrevingskostnader.

Tar man utgangspunkt i tallene fra Vest-Agder vil finans- og innkrevingskostnadene på strekningen i Rogaland alene ligge mellom 8-9 milliarder, i tillegg til utbyggingen på over 30 milliarder.

Varsler kamp

Samtlige Frp-lag i berørte kommuner i Rogaland og fylket, varsler kamp mot bompengvedtak – selv om partiets egne stortingsrepresentanter på Stortinget har stått last og brast med regjeringen og stemt for bompengefinansiering på alle store veiprosjekt de siste årene.

Men også andre partier er lokalt i tenkeboksen. Det er derfor langt fra sikkert at de politiske prosessene i Rogaland går

like smertefritt som i Vest-Agder.

Stortinget har gjennom sine vedtak ikke bare sikret at bompengeselskapet får tillatelse til å ta opp lån og kreve inn bompenger, men har gitt Samferdselsdepartementet – der Frp de senere årene har sittet med ministeren – fullmakt til å inngå avtale med bompengeselskapet og fastsette nærmere regler for finansierungsordningen. Denne fullmakten kan Samferdselsdepartementet delegere til Vegdirektoratet og Nye Veier AS.

Proessen

Planleggingen av ny E39 mellom Lyngdal og Gjesdal gjennomføres som en statlig kommunedelplan som vedtas av Kommunal- og moderniseringsdepartementet.

I planprosessen skal aktuelle veglinjer inkludert tilførselsveger, kryss og tilhørende infrastruktur vurderes.

Planprogrammet for E39 Lyngdal vest-Gjesdal var ute på høring i fjor vår. Prosessen videre er at kommunedelplan skal ut på høring i vinter og vedtas før sommeren. Først når kommunedelplanen er vedtatt, overtar Nye Veier prosjektet.

– Minimum høringsperiode er seks uker etter plan- og bygningsloven. Det er store dokumenter som skal høres, og Statens vegvesen vil anbefale at departementet setter en forlenget høringsperiode for å sikre en god prosess, sier Torun Lynnebakken, planleggingsleder for E39 Lyngdal vest-Sandnes.

bomprosjekter i området for næringstransport som får en urimelig høy bompengbelastning.

Stortinget vedtok også at det først kan vurderes behov for bomstasjon på den gamle veien etter at den nye veien er tatt i bruk, basert på reelle trafikkfall.

Pris

Slik det nå ser ut vil det koste cirka 1.000 kroner for en privatbil t/r Gjesdal-Kristiansand. For næringstransport blir kostnaden tredobbel. Til grunn for beregningen er det lagt en kilometerpris på cirka tre kroner for personbiler. Regjeringen har stilt krav om at fylkeskommunen garanterer for låneopptak knyttet til utbyggingen.

Ny E39 Kristiansand – Lyngdal blir cirka 68 kilometer lang. Strekningen skal stå ferdig cirka 2022 og har en kostnadsramme på 21-22 milliarder kroner.

Nye E39 Gjesdal – Lyngdal blir cirka 100 kilometer lang. Bompengandelen er også her 37 prosent av en total kostnadsramme på over 30 milliarder kroner. Strekningen skal stå ferdig etter 2030.

Kommunene i Rogaland som er berørt av utbyggingen samt fylkeskommunen, skal ta stilling til finansierungsplanen til våren. I Vest-Agder er det lagt til grunn en bompengpris på cirka tre kroner per kilometer. Det blir ikke noe passeringstak, men 20 prosent rabatt med brikke for personbiler.

Dette svarer lokalpartiene

Partier og kommuner som berøres av nye E39 i Rogaland ønsker alle ny firefeltsvei mellom Ålgård og Lyngdal velkommen, men problematiserer både avgiftsnivået og dels statens andel av investeringen.

Rosenkilden har stilt samme spørsmål til alle gruppelederne i kommunene og fylket til de partiene som har sagt ja til Vest-Agder strekningen på Stortinget. Det vi har spurt om er hvordan partiet i kommunen eller fylket vil stille seg til finansieringsopplegget når saken skal behandles i kommunen eller fylket – med utgangspunkt i samme finansieringsordning som ble vedtatt på Stortinget i juni 2017 på strekningen Kristiansand-Lyngdal.

May Helen Hetland Ervik, gruppeleder Egersund Frp:

– Vi er motstander av bompengefinansiering, og kommer til å arbeide aktivt mot bomperger også på denne veistrekningen. Nye E39 lar seg realisere uten bompengefinansiering. Spørsmålet er heller om det blir politisk flertall for å bygge den uten. Vi skal i hvert fall stå på for at veien bygges uten bompengefinansiering.



May Helen Hetland Ervik

Frank Emil Moen, gruppeleder Eigersund Ap:

– Vårt standpunkt avhenger av trasévalg, tilførselsvei og om det unngås politisk spill rundt bompengefinansiering. Det er knyttet usikkerhet til nytten, og derfor også om E39 er prosjektet Eigersund bør prioritere høyest med tanke på brukerfinansiering. Vi er for ny E39, men bombelastningen blir betydelig. Vi føler at den søre delen av Rogaland i liten grad er hensyntatt i prosess. Dette er til stor forskjell fra traseen i Vest-Agder der oppkobling av næringslivet er hensyntatt fremfor raskeste mulige trasé. I Eigersund ønsker vi å samle et tverrpolitisk flertall. Næringslivets vurderinger vil være viktige for vårt standpunkt. Om R1 velges vil det være viktig for oss at sideveier og tilførselsveier ikke bombelastes.



Frank Emil Moen.

Andreas E. Eidsaa Jr, gruppeleder Gjesdal KrF:

– Det er litt prematurt for oss i Gjesdal KrF å svare skikkelig på dette nå. Vi trenger mer tid på oss. Jeg vil imidlertid anta at KrF vil være positive til bomperger, og så tror jeg også at det vil bli tydelige reaksjoner på et bompengenivå som vil ligge nærmere 600 kr minus rabatt.



Andreas E. Eidsaa jr.

Vidar Nedrebø, Gjesdal Sp og leder Rogaland Sp:

– Både for Gjesdal og Rogaland Senterparti er det to ting som er viktig: Det er ikke Rogaland fylkeskommune som skal stå med garantiansvaret for denne utbyggingen. Staten må ta ansvar for finansieringen av sine gigantprosjekt. Det vil heller ikke være aktuelt med noen brukerfinansiering langs den eksisterende traseen. Det er denne vegen innbyggerne langs den nye E39 kommer til å bruke til daglig. Dersom prisen viser seg å komme på 3 kr pr km for privatbil, og 9 kr for tyngre kjøretøy er det regjeringen Solberg med finans- og samferdselsminister fra Frp som er ansvarlig for at prisen er så høy. De har muligheter for å redusere den om de vil.



Vidar Nedrebø.

Astrid Reiestad Førli, gruppeleder Gjesdal Ap:

– Det er vanskelig å si noe om dette nå fordi vi ikke har fått saksunderlaget det jobbes med i Nye Veier for dette bomprosjektet. Når Staten legger opp til å finansiere veiutbygging, er bomperger per nå et krav. Vi får ikke bygget vei om ikke vi går inn på de betingelsene. Denne veien er jo svært ønskelig sett fra Gjesdal kommune sitt ståsted.



Astrid Reiestad Førli.

Marthon Skårland, gruppeleder Bjerkreim Høyre:

Det er vanskelig å gi et eksakt svar nå. Uten tvil blir det kostbart for de som pendler på arbeid, og ikke minst for de som driver med transport. Hvis de fortsatt vil bruke gamle E39 så langt det lar seg gjøre, er ikke forutsetningen med ny vei oppnådd. Men det vil komme mye positivt med ny vei. Vi vil avvente behandlingen i kommunestyret før vi gir et endelig klart svar.



Marthon Skårland.

Børge Vassbø, Bjerkreim KrF:

– Det er vanskelig for oss å ta stilling nå da vi ikke kjenner den totale økonomiske rammen. Vi er forberedt på at bompenger blir nødvendig som ledd i finansieringen, men håper selvsagt dette blir på et nivå som er til å leve med også for dem som allerede strever med å få endene til å møtes.



Børge vassbø.

Magnhild Eia, gruppeleder Lund Sp:

– I utgangspunktet tenker jeg at lokalpolitikere har lite de skulle ha sagt i denne saken. Dette er statlig planlegging med statlig finansieringspakke som godkjennes av Stortinget når det gjelder andel bompengefinansiering. Ny E39 bygges først og fremst for gjennomgangstrafikken. Det viktigste for oss vil være at tilførsels- og internveier fortsetter som nå uten å være en del av bompengepakken.



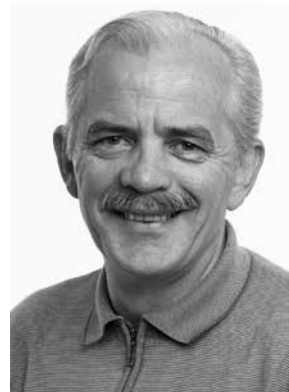
Magnhild Eia.

«Nye E39 lar seg realisere uten bompengefinansiering.»

May Helen Hetland Ervik, Frp

Olav Hafstad, styremedlem Lund Ap:

– Vi er innforstått med at alle store veiprosjekter innebærer delfinansiering med bompenger, noe som forutsetter lokale vedtak om bompenger på nye E39 Ålgård - Lyngdal i løpet av 2019. Men debatten og konklusjonen kan vi først ta når Nye Veier har oversendt sakspapirene der finansieringsmodellen blir en del av det. Den lokale prosessen er kompleks. Man står som folkevalgt i spenningen mellom etterlengtet ønske om ny vei, og kostnadene dette påfører bilistene/næringslivet. Slik jeg ser det burde Stortinget vedta en lavere bompengandel, ellers kan vi risikere reduserte inntekter da flere regionale bilister vil bruke gammel E39, som ikke skal veiprises.



Olav Hafstad

John-Arvid Eik, gruppeleder Lund Venstre:

– Vi er i utgangspunktet negativ til bompengefinansiering da vi ikke har et reelt alternativ til bil for å komme oss rundt. Vi trenger tilflytning for å bli en mer robust kommune, og det at vi ikke har bomring vil gjøre oss til et mer attraktivt alternativ til storbyene. Dersom det skulle være et tema å dele kommunen med bompenger vil vi være sterkt kritisk til det. Men vi er nødt for å se kost/nytte i saksframlegget for å ta endelig standpunkt.



John-Arvid Eik.

Anita Egeli, gruppeleder Rogaland Fremskrittspartiet:

– Vi i Fremskrittspartiet er glade for at vi har en regjering som ser nytten av å bygge sammenhengende fire felt motorvei mellom de store byene. Dette har vi stått alene om frem til nå og endelig har vi vunnet frem. Rogaland Frp er imot en finansieringsmodell som innebærer bompenger på nye E 39 Ålgård-Lyngdal. Vårt utgangspunkt er ingen bompenger og vi skal jobbe for å vinne mest mulig frem med det.



Anita Egeli

– Uten samtykke fra kommunene, ingen vei

Mens samtlige Frp-lag i kommunene sier nei til bompenger for å finansiere statlig vei, stemmer Frp på Stortinget konsekvent ja. Uten samtykke fra kommunene, blir det ingen ny E39, sier Frps stortingsrepresentant fra Rogaland, Roy Steffensen.

Stortinget kan overkjøre kommunene om flertallet i kommunene sier nei til finansieringspakken, mener regjeringen har vært tydelig på at hvis det ikke blir lokal tilslutning så vil vi ikke legge frem bompengefinansierte prosjekter. Men da blir det heller ikke noe av veien. De andre partiene ønsker ikke Frp sin finansieringsløsning om at staten skal betale for riksveier, sier Roy Steffensen.

Bare i løpet av de siste par årene har Frp på Stortinget stemt for 17 veiprosjekter der det forutsettes finansiering med bompenger. Det

dreier seg både om bypakker, utbygging av statlige veier til fire felt, fylkesveiprosjekter og andre pakker. For mange fremstår det som et stort paradoks når partiet lokal kjemper mot bompengefinansiering.

– Fremskrittspartiet er primært mot bompenger på riksveiprosjekter, men dette synspunktet fikk vi ikke gjennomslag for i regjeringsforhandlinger. Det er nok ingen tvil om at vi undervurderte kraftig hvor mye det betyr for våre samarbeidspartnere og stortingsflertallet å få bygge vei med bompenger, og at vi

trodde vi skulle klare å få langt større gjennomslag.

– Så når kommunedelplanene for strekningen Ålgård-Lyngdal er ferdig vil det bli fremmet en tilsvarende sak om finansiering og utbygging for denne strekningen på Stortinget?

– Det er korrekt at det vil bli fremmet sak på Stortinget av regjeringen om utbygging av veien så fort lokale planer og Nye Veier har gjort seg ferdig og sendt det av gårde til departementet.

For og mot

– Alle lokale Frp-lag i kommunene i



Stortingsrepresentant Roy Steffensen. Foto: Bjørn Inge Bergstuen/Frp

Rogaland som berøres av ny E39 er helt klar på at de ikke vil akseptere bompenger som finansiering. Men på Stortinget vil partiet stemme for?

– Frp har fått gjennomslag for at det bygges mye mer vei enn før, og vi har fått senket bilrelaterte avgifter som årsavgift, engangsavgift og omregistreringsavgift, men når det kommer til finansiering har vi ikke fått gjennomslaget vi ønsket. Og spesielt ikke i byområdene. Bompenger er en sak våre tre samarbeidspartier H, KrF, V vant frem med mye av sin primærpolitikk. Vi har fått gjennomslag for at andelen i riksveiprosjekter skal reduseres. Det er lavere bompengandelen på bilistene nå, enn hva rødgrønn regjering la opp til, og hva det ville vært uten oss i regjering.

Forpliktet

– Har partiet forpliktet seg til gjennom regjeringsforhandlingene å stemme for bompengefinansiering på alle riksveiprosjekter?

– Selve formålet med et regjeringssamarbeid er jo at regjeringspartiene stemmer likt i saker som har budsjettkonsekvenser, slik som statlig andel i veiprosjekter. Dette har vi forhandlet om i regjering, og når vi har kommet frem til en enighet er vi nødt til å stå sammen. I et samarbeid

står man sammen om det man har forhandlet og kompromisset seg frem til. I bompengesaker har H/Frp blitt nedstemt i flere saker, blant annet rentekompensasjonsordning som kunne kraftig redusert takstene på Ryfast, og enkelte veiprosjekter eksempelvis FV 545 i Hordaland hvor vi ville fjerne bompengene men flertallet sa nei.

Trist

– Hva skjer dersom fylkeskommunen eller en av de berørte kommunene mellom Gjesdal og Lyngdal til våren sier nei til den finansieringspakken for Nye E39 fordi man mener det totalt sett blir for mye bompenger i regionen eller fordi avgiftsnivået er satt for høyt?

– Frp har som eneste parti mot bompengefinansierte veier blitt redusert ved de siste stortingsvalg, så sann sett kan man si at innbyggerne og næringslivet får de bompengene de har ønsket seg og stemt på. Når det kommer til bygging av firefelts motorveier så ser vi betydelig motstand i enkelte kommuner. Om det nå skulle vise seg at rødgrønne kommuner langs traseen setter foten ned og ikke vil bygge veien, så må velgerne avgjøre ved neste stortingsvalg. Det vil i så fall være trist for både regionen og landet om enkelte kommuner vil stanse regionenes største veiprosjekt.

– Kan Stortinget «overkjøre» kommunen om kommunen sier nei til finansieringsmodellen når dette gjelder en statlig vei?

– Stortinget kan det ja, men regjeringen har vært tydelig på at hvis det ikke blir lokal tilslutning så vil ikke vi legge frem bompengefinansierte prosjekter.

Urettferdig

Øystein Langholm Hansen fra Arbeiderpartiet sitter i Transport- og kommunikasjonskomiteen på Stortinget. Han mener det ikke er tvil om at økningen i antall bompengestasjoner og de store veiprosjektene gir en stor utgiftsøkning for enkeltmennesker, og at den oppleves også urettferdig.

– Vi har derfor fremmet et forslag om veipricing. Vi har og en egen sak for Nord-Jæren for å få avklart hvem det er som bestemmer takst for bypakkene. Dette har statsråden skapt tvil om ved å si at det er lokale og regionale politikere som bestemmer. En vedtatt bompengeproposisjon gjelder helt til et nytt vedtak er fattet. En må da foreta en ny stortingsbehandling, og de må de i så fall be om. Prosjektet har en kostnad og skal finansieres. Bompenger var en del av en finansieringsplan. Utfallet av en slik behandling er vanskelig å si.

VELKOMMEN TIL

HERBARIUM

BUSINESS CENTER 8.000 M2
SHOPPING 12.000 M2
BYPARK PÅ TAKET

DESTINO

VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

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

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

.....
herbarium.no



Er lavutslippsregionen realistisk?

Av RAGNAR TVETERÅS • professor i industriell økonomi og senterleder ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Handelshøgskolen ved UiS

Verden står trolig overfor en klimakrise drevet av menneskeskapte CO² utslipp. Norge har signert Parisavtalen og forpliktet oss til å kutte våre utslipp. Persontransport er et av de områdene hvor vi må kutte.

På regionalt nivå har fire kommuner på Nord-Jæren og Rogaland fylkeskommune forpliktet seg til nullvekst i personbiltransport i den såkalte byvekstavtalen med staten. Rogaland fylkeskommune arbeider også med en regionalplan for Jæren mot 2050 som «skal bidra til å ivareta det nasjonale nullvekstmålet».

Spørsmålet er om vi er på et realistisk spor mot et lavutslippssamfunn? Er det for mye fokus på investeringer i kollektivtransport og sykkelveier, og for lite fokus på det geografiske mønsteret i investeringer i boliger og næringsbygg?

I den siste nasjonale reisevaneundersøkelsen til Transportøkonomisk Institutt i 2014 var det bare 10% av befolkningen i Stavanger kommune som benyttet kollektiv transport i daglige reiser, mens det i Oslo var 26%. I Stavanger benyttet 49% bil i daglige reiser, og i de andre kommunene på Nord-Jæren benyttet i snitt 63% bil. Andelen som brukte bil var langt lavere i Oslo med bare 31%. I Stavanger var det 24% som beveget seg til fots, og 8% som syklet. I Oslo var det 32% som gikk og 5% som syklet.

Et markedsperspektiv

Vi må ha et markedsperspektiv på persontransport som omfatter avveininger mellom ulike transportmidler på kort sikt, og lokaliseringsvalg for bolig og jobb på lang sikt. På etterspørselssiden er alle oss som har behov for å forflytte oss mellom hjem, jobb, skole, barnehage og shopping. Folks valg av transportmidler er lite preget av klima idealisme. Husholdningene foretar et regnestykke som handler om tidsbruk, komfort, frekvens, fleksibilitet og penger. For å oppnå en høy markedsandel må kollektivtransport som buss ha holdeplasser tilstrekkelig nær start- og endepunkt for reisen, med tilstrekkelig høy frekvens og kort reisetid, og med tilstrekkelig lave kostnader.

Dessverre er Nord-Jæren et marked hvor det er vanskelig å utvikle attraktive kollektiv-tilbud for folk i konkurranse med personbilen. Dette skyldes delvis befolkningsstorrelsen og delvis lokaliseringen av boliger og arbeidsplasser. Nord-Jæren er mildt sagt ikke en ideell region å få folk til å skifte fra bil til kollektiv

og sykkel. I for eksempel Oslo, København og London er det et helt annet grunnlag for å skape markeder for kollektiv trafikk som gir økonomiske stordriftsfordeler og et godt tilbud til befolkningen når det gjelder dekningsgrad, frekvens og priser.

Lokaliseringsvalg er avgjørende

Husholdninger og bedrifter foretar lokaliseringsvalg for bolig og næringsbygg som har betydelige konsekvenser for attraktiviteten til kollektiv transport og sykkel. Det er viktig å ta inn over seg at lokale myndigheter påvirker lokaliseringen av boliger og næringsbygg på en helt avgjørende måte gjennom ulike planprosesser og reguleringer. Med lokaliseringsmønstrene for bolig og bedrifter på Nord-Jæren blir personbilen ofte det beste - og for noen det eneste - alternativet.

Hvordan kan Bymiljøpakken til 30 milliarder kroner og bompengeringen endre denne markedslikevekten mellom personbil, kollektiv og sykkel? For noen innbyggere vil et litt bedre kollektivtilbud og høyere bompengesatser endre det rasjonelle valget fra personbil til kollektiv eller sykkel. Men for de fleste som allerede kjører bil vil den fortsatt være det beste alternativet, om noe dyrere enn før. På lang sikt handler det nemlig om hvor i regionen de nye boligene og næringsbyggene bygges. Dette er en grunnleggende utfordring, og må mye høyere på dagsorden i den politiske debatten. Ellers vil store investeringer i kollektivtransport og dyre sykkelveier vil få en elendig samfunnsøkonomisk avkastning og endre lite på folks bilbruk.

Det har gått feil vei

I Regionalplan Jæren 2050 påpekes det at «10-minutters-sentrene» ikke har blitt styrket. Siden 2003 har andelen boliger i gangavstand til sentre i senterstrukturen og/eller hovedrute for kollektivtransport blitt redusert. Dette har bidratt til at kollektiv, sykkel og forflytning til fots har blitt mindre attraktivt enn bilbruk.

Sagt litt banalt så burde nye boliger og arbeidsplasser bygges nær kollektivårer på Stavanger-halvøya. I Regional planstrategi ble det utført en mulighetsstudie som indikerte potensial for 290.000 nye innbyggere i bybåndet. Men klarer vi å til en

fortetting, eller er det sentrifugalkrefter som sørger for at husholdninger og bedrifter vil etablere seg mer eller mindre spredt utover Nord-Jæren også i framtiden?

Vi har en kommunestruktur som er dysfunksjonell i forhold til å endre lokaliseringsmønstre for nye boliger og næringsbygg. Det er liten grunn til å tro at jærkommuner vil la være å tiltrekke seg folk og bedrifter for å bidra til en fortetting lenger nord i regionen. Det er også et åpent spørsmål om Stavanger og Sandnes klarer å føre en effektiv politikk for fortetting forankret i markedets realiteter.

Prisene må ned

En fundamental utfordring er å senke prisen på nye boliger og næringsbygg i sentrale områder i Stavanger og Sandnes. For å realisere store investeringer i boliger og næringsbygg i de sentrale områdene er de nødt til å være konkurransedyktige på kostnader sammenlignet med mer perifere områder på Jæren. Også husholdninger med lavere og midlere inntekter må ha råd til leiligheter i sentrale områder. Men for at dette skal skje er det nødvendig med en offentlig-privat sektor dugnad hvor alle steiner snus for å senke investeringskostnadene. Det handler bl.a. om kostnadsdrivere i arealplaner og reguleringer. Ellers blir nye boliger i sentrale områder i Stavanger forbeholdt de med høyere inntekt og pensjonister som kan selge sine nedbetalte boliger. Og da får vi ikke fortetting og lavere CO₂ utslipp.

Den kommende regionalplan Jæren 2050 har et ansvar for å være tydelig på de markedsmessige forutsetningene for å realisere et lavutslippssamfunn i regionen. Det er ikke tilstrekkelig med runde formuleringer. Fylkeskommunen mangler dessverre makt til å ta over der en dysfunksjonell kommunestruktur svikter. Men den kan sende klare signaler. Og så kan selvfølgelig politikere og byråkrater i Stavanger og Sandnes kommune på egen hånd sette i gang en prosess sammen med utbyggere og andre som vil gi lavere markedspriser på nye boliger og næringsbygg. Politikere kan vedta flotte mål om lavutslippssamfunn, men til syvende og sist er det markedspriser som avgjør om de realiseres.



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen

FOR
- mot køen,
se sjøen

FOR
- Eiganestunnelen
kommer - enklere
tilkomst

FOR
- topp
moderne
lokaler

MOT
- fare for
å drømme
seg bort



Inntil 7400 m² til leie

Toppetasje og inngangsparti med resepsjon er totalrenovert og står nå i stil med utsikt og beliggenhet kun 3 km fra Torget. Lei en etasje eller en seksjon – vi er svært fleksible på leieavtaler.

Felles resepsjon, kantine og 200 p-plasser. Les mer på tastabrygge.no.



La oss snakke muligheter

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

DNB

Næringsmegling



Håpet er mørkeblått

AV RUNE DAHL FITJAR • professor ved Handelshøgskolen UiS

Mitt første minne som Viking-supporter er fra opprykkskampen i 1988. Jeg var 8 år og hørte på radioen at Arild Ravndal scoret på straffe i Haugesund. I høst var vi igjen i samme situasjon. De fire siste kampene måtte vinnes. Det endte med 3-1 mot Kongsvinger, opprykk og banestorming. Forhåpentligvis ga det like varige minner for en ny generasjon Viking-supportere.

Fra 2007 til 2017 falt Vikings tilskuersnitt åtte av ti år. Halvparten av tilskuerne forsvant. Noen mente at folk i Stavanger ikke lenger brydde seg om Viking, og at hockeyen hadde tatt over hegemoniet. I år økte plutselig publikumstallene med over sju prosent, den største økningen siden nettopp 2007. To ganger var det utsolgt, over 15.000 tilskuere. Uka før siste seriekamp sendte Aftenbladet direkte fra treningene. Bortekampene har trukket flere Viking-supportere enn på mange år, ikke minst på grunn av den nye supportergruppen Viking Oslo. Det var åpenbart ikke tilfelle at folk i Stavanger ikke brydde seg. De trengte bare en anledning til å få vekket interessen til live.

Mange har vært opptatte av hva som trekker folk på kampene. Noen av oss er trofaste Viking-supportere som møter opp uansett. Men flertallet av publikum er antakelig ikke i denne kategorien. Hva er det som gjør at de fatter interesse og møter opp?

Noe annet

Fra klubbens side forstås fotballen tidvis som et produkt. I det perspektivet konkurrerer Viking med fotballkamper på TV, men også med underholdningstilbud som teater, konserter og kino. For å selge produktet, må opplevelsen gjøres mest mulig behagelig og underholdende. Dermed har klubbene investert i storskjermer, bredbånd og VIP-områder med god mat og gode stoler. På banen er det viktig at spillet er offensivt og underholdende, og at fotballen er av god kvalitet. I så fall er det imidlertid vanskelig å forklare hvorfor tilskuertallene skulle øke i Obos-ligaen. Spillet har riktignok vært

mer underholdende, ikke minst med mange mål, men kvaliteten er unektelig lavere enn i Eliteserien. Publikum ser heller ikke ut til å være særlig prissensitive. Viking skrudde ned prisene betydelig foran 2017-sesongen, uten at det stoppet publikumssvikten.

Som supportere kjøper vi ikke et produkt. Vi går på kamp for å støtte laget vårt. Det gjør fotball til noe helt annet enn et underholdningstilbud. Jeg har sjelden opplevd det som underholdende å gå på Viking-kamp. Opplevelsen er snarere preget av nervøsitet fra begynnelse til slutt. Først når Viking går inn i overtid med en firemålsledelse, kan jeg vurdere å la meg underholde. For meg og mange andre, er Viking en del av identiteten. Det er ikke et produkt vi kan velge eller velge bort, og det er ikke særlig avhengig av pris. Vi kan uttrykke identiteten på ulike måter. Ved å gå på kamp, eller ved å klage over resultatene (eller spillet, prisene eller annet som måtte irritere oss) og holde oss hjemme.

Identitet

Selv om sponsorer ofte får skylden for at fotball gjøres til et produkt, gjelder det samme også for dem. Sponsorene kjøper ikke bare en plass for markedsføring, men også en mulighet for å identifiseres med klubben. De har ledere, ansatte og kunder som identifiserer seg med Viking, og de ønsker derfor at bedriften eller merkevaren knyttes til klubben. På denne bakgrunnen velger de å støtte klubben, eller å la være.

Noe av årsaken til at trenden har snudd, er at Viking har forstått nettopp dette. Der noen kunne oppleve Viking som fjerne og utilgjengelige for noen år siden, har klubben nå åpnet seg og kommet nærmere folket.

Klubbledelsen fremstår som supportere som selv identifiserer seg med klubben. På kampene står gjerne de eller spillerne sammen med supporterne på tribunen. Dette gjør det lettere for publikum å identifisere seg med klubben.

Lokal profil

Identiteter kan ikke skrues av og på, men de kan være mer eller mindre fremtredende til ulike tider. For noen er Viking-identiteten der alltid, hos andre varierer den over tid. Når blomstrer identiteten blant supporterne? Lokale spillere dras ofte frem som vesentlig. Viking har igjen fått en tydelig lokal profil med mange spillere fra regionen. Vi kan lettere identifisere oss med en sliter fra Saksamarkå enn med en importspiller utenfra. Men dette handler også om hvordan spillerne opptrer utad. Når spillere fra Åndalsnes og Oslo står med Vikinghordene og synger Viking-sanger, bidrar de også til å bygge identitet.

Vel så viktig er nok likevel følelsen av at Viking igjen er på vei oppover resultatmessig. Når vi identifiserer oss med klubben, åpner det også for at vi kan bli både sinte og leiende når ting ikke går som vi håper. Vi vil jo helst være med på et vinnerlag. Det handler ikke bare om resultater, men også om hvordan disse svarer til forventningene. Begeistringen var langt større for opprykket fra Obos-ligaen i år enn for 5. plassen i eliteserien i 2015, selv om sistnevnte objektivt sett var et bedre sportslig resultat. Som supportere har vi håp og drømmer. Troen på at disse kan oppfylles, er bensin for identiteten. Når de faktisk blir oppfylt, kan den brenne lenge. Da er opplevelser som i høst gull verdt.

Flere artister
lanserer
utover vinteren.
Gled deg til våren
allerede nå!

Billetter og mer info
på maijazz.no

mai : jazz

JAN GARBAREK GROUP

AL DI MEOLA : ANGELIQUE KIDJO

SIGVART DAGSLAND & TORD GUSTAVSEN

MARIUS NESET MED STAVANGER

SYMFONIORKESTER : JOHN SCOFIELD : FIEH

ESPEN ERIKSEN TRIO MED ANDY SHEPPARD

Foto: Aagard



STAVANGER KOMMUNE



KULTURRÅDET
Arts Council
Norway

STAVANGER 6.-11. MAI 2019



TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY



Nytt sykehus gir nye muligheter

Det nye sykehuset på Ullandhaug gir store muligheter for tettere samarbeid mellom forskning, undervisning og næringsliv. Tore Lærdal – eier og leder av Laerdal Medical – advarer mot at det automatisk innebærer næringsutvikling.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Gjennom mange år har Laerdal Medical langt på vei utviklet sine egne næringsklynger innen tre forretningsområder. Bedriften har utstrakt samarbeid med ledende internasjonale miljøer om utvikling av bedre læringsmetoder, som sammen med den digitale utviklingen gir betydelige muligheter for bedre overføring av læring til sikker pasientbehandling, økt overlevelse og reduksjon av mødre og barnedødelighet i fattige land. Bedriften samarbeider også nært med SUS og UiS, blant annet i SAFER, et simuleringssenter for pasientbehandling. Utviklingsressursene teller mer enn 250 produkt-designere og ingeniører, med avdelinger i Stavanger, København, USA og i Bangalore i India.

I likhet med mange andre mener Tore Lærdal et nytt sykehus på Ullandhaug

skaper grobunn for næringsutvikling. Samlokaliseringen av UiS og SUS og utviklingen av et nytt helsefakultet åpner for nye muligheter, og nye helseklynger. Men det i seg selv innebærer ikke økt næringsutvikling, mener Lærdal.

– En klynge starter med at man har en felles visjon for utvikling. Mange gode ideer blir aldri til innovasjoner, fordi de ikke industrialiseres og kommer til samfunnsnytte. For å lykkes må man både ha risikokapital og etablerte aktører med nettverk, sier Lærdal.

Effektivitet

90 prosent av dem som jobber innenfor helsesektoren i dag, arbeider med pasientbehandling, med store krav til dokumentasjon og kvalitetssikring. Graden av spesialisering og sentralisering øker.

Det samme gjør pleiesektoren og behovet for velferdstjenester. Næringsdelen består dels av en skjermet sektor, og dels av en svært globalisert sektor med store krav til forskning og utvikling.

– Det er ingen tvil om at helsesektoren vil fortsette å ha en sterk vekst fremover. Økt levestandard, eldrebølgen, endringer i sykdomsbildet, den teknologisk utvikling og store effektiviseringsmuligheter som følge av den digitale utviklingen er blant faktorene som bidrar til dette. Dette skaper igjen gode muligheter for næringsutvikling, sier Lærdal.

Grunnlaget for klyngeutvikling vil mer gjelde innen enkeltområder enn for sektoren som helhet, mener Lærdal og tror det ligger en formidabel mulighet i effektivisering og det å bearbeide data på en helt annen måte innenfor en digital utvikling.



– I det ligger det stor verdiskapning og store muligheter for dem som bringer frem gode løsninger på IKT-sektoren. En trendforlengelse av den utviklingen vi har sett innen helsesektoren det siste ti-året er ikke bærekraftig. En må finne smartere løsninger, og det tror jeg teknologien muliggjør.

Pumps & Pipes

Mange har vist til oljesektoren og begrepet pumps & pipes når man har snakket om teknologioverføringer og muligheter innenfor næringsutvikling knyttet til helse. Men nye behandlingsmetoder stiller store krav til dokumentasjon og krever mye kapital og høy risikovilje, og utviklingen innenfor dette området preges av store globale selskaper. Lærdal mener den kompetansen regionen besitter på andre

områder innenfor olje- og gassvirksomheten kan bli viktigere for næringsutvikling knyttet til helse.

– Man kan ikke automatisk trekke en sammenlikning med Houston. Her ligger hovedkontorene for noen av de største medisinske selskapene i verden og private sykehus som konkurrerer mot hverandre. Vi blir veldig små i denne sammenheng. Men innenfor sikkerhet, risikostyring og HMS-området har vi noen interessante basisforutsetninger. Det ledende risikostyringsmiljøet i Norge er på UiS, SAFER er sterk innenfor pasientsimulering – og om man ikke tenker isolert på bare helsesektoren, men mer på anvendelse av teknologier – går det også an å tenke seg et cluster på tvers av næringer innenfor simulering, sier Lærdal og viser både til forsvaret, helikoptertransport, oljeboring og helse.

Risikostyring

Tilsvarende kan man tenke seg innenfor risikostyring og næringsutvikling på HMS-området i oljeindustrien, samtidig med næringsutvikling og systemløsninger på pasientsikkerhet.

– Jeg tror dette er en riktig måte å tenke på. I Norge har næringer fra gammel tid vært delt inn etter råmaterialer. Helse har blitt en stor sekkepost. Det gir ingen mening i snakke om én helsesektor eller én helseklynge. Vår tenkning i Laerdal Medical er at helsesektoren i alle fall består av tusen nisjer, og vi er i en eller to av dem. Da er det mer sannsynlig at vi vil finne synergier mot andre som er på anvendelsen av de løsningene vi har. I dagens situasjon trenger man heller ikke nødvendigvis en fysisk klynge, den kan gjerne være virtuell, sier Lærdal.

På banen

– Er næringslivet i regionen på banen – eller ballen?

– Når man ser på næringssettingen - gjennom velstandsutvikling, generasjonsskifter, kostnadspress og oljesektorens dominans – er det tankevekkende at mye kapital har gått fra industriinvestering til finans- og eiendomsinvestering. Det er også tankevekkende at det skattemessig er mer gunstig å investere i eiendommer enn i industriutvikling. Det har noe med rammebetingelsene å gjøre. Helsesektoren har en så sterk vekst at mulighetene sier seg selv, men man må velge noe som er innenfor et konkurransemessig bærekraftig område. Jeg tror det kan ligge store synergier i nært samarbeid, gjennom kjeden fra forskning til praksis og næringsutvikling, men jeg tror det beste grunnlaget for verdiskapning kommer ved at private aktører jobber fokusert mot en målgruppe og samarbeider med relativt få aktører. Så kan myndigheter, universitet og



Tore Lærdal.

sykehus tilrettelegge for mer infrastruktur, mer fagmiljøer og flere møteplasser som mer fungerer som arenaer hvor man kommer sammen.

Kapital

Lærdal mener også at Universitetet bør satse på fagområder hvor vi allerede har, eller i løpet av relativt få år kan, bygge opp ledende kompetansemiljøer på nasjonalt plan, og helst også internasjonalt.

– Dette vil være en forutsetning for å kunne hente ut en større del av tilgjengelige forskningsmidler i forhold til de mer etablerte universitetene i Norge, og også i EU-sammenheng, sier Lærdal.

Bergensmiljøet drar til sammenlikning også fordel av store medisinske forskningsfond som følge av betydelige private donasjoner.

– Stavanger-regionen har så langt også fått en liten andel av forskningsmidlene i Helse Vest, fordi vi ikke har en infrastruktur for helseforskning knyttet til et universitet. Her er etableringen av det nye forskningsnettverket for helse- og helseteknologi så avgjørende et steg i riktig retning. Men vi skal være litt forsiktige med å tro at vi nå går rett opp i elitedivisjonen på grunn av et nytt sykehus på Ullandhaug. Selv om det skal investeres store beløp, gir investeringene i seg selv ikke automatisk næringsutvikling.

Han mener det også vil være viktig å styrke kompetanse og finansiering av satsinger i regi av Norce (IRIS) og miljøer som Forskningsparken og Validé for å kunne spille en sterkere rolle innen helseområdet.



Bergen er allerede i gang

I løpet av få år vil et helsecampus til om lag 1 milliard kroner stå ferdig i Bergen. Her vil man ta i mot alt som finnes av helsefagstudenter i byen i deler av utdanningen – i tillegg til å drive forskning og næringsutvikling innenfor temaet helse.

Prosjektet har fått navnet Alrek helseklynge, er initiert av Universitetet i Bergen (UiB) og i utgangspunktet et samarbeid mellom universitetet, Bergen kommune og Høgskolen i Bergen.

– UiB tok initiativet innenfor rammene av universitetets satsing på kunnskapsklynger. Det skal likevel sies at helt fra starten har dette vært et tett samarbeid med Bergen kommune, Høgskolen på Vestlandet og UNI Research (nå NORCE). I løpet av prosessen har også spesialisthelsetjenesten med Helse Bergen og Haraldsplass diakonale sykehus blitt inkludert i samarbeidet, og relativt nylig også Folkehelseinstituttet og Hordaland

fylkeskommune v/Fylkestannlegen, sier viserektor Robert Bjerknes ved UiB.

Kraftsenter

Målet er å bli et internasjonalt kraftsenter som skal skape innovative helse- og omsorgsløsninger i primærhelsetjenesten. Det skal skje både ved hjelp av forskning og utdanning, praksisarenaer og tverrfaglig samhandling.

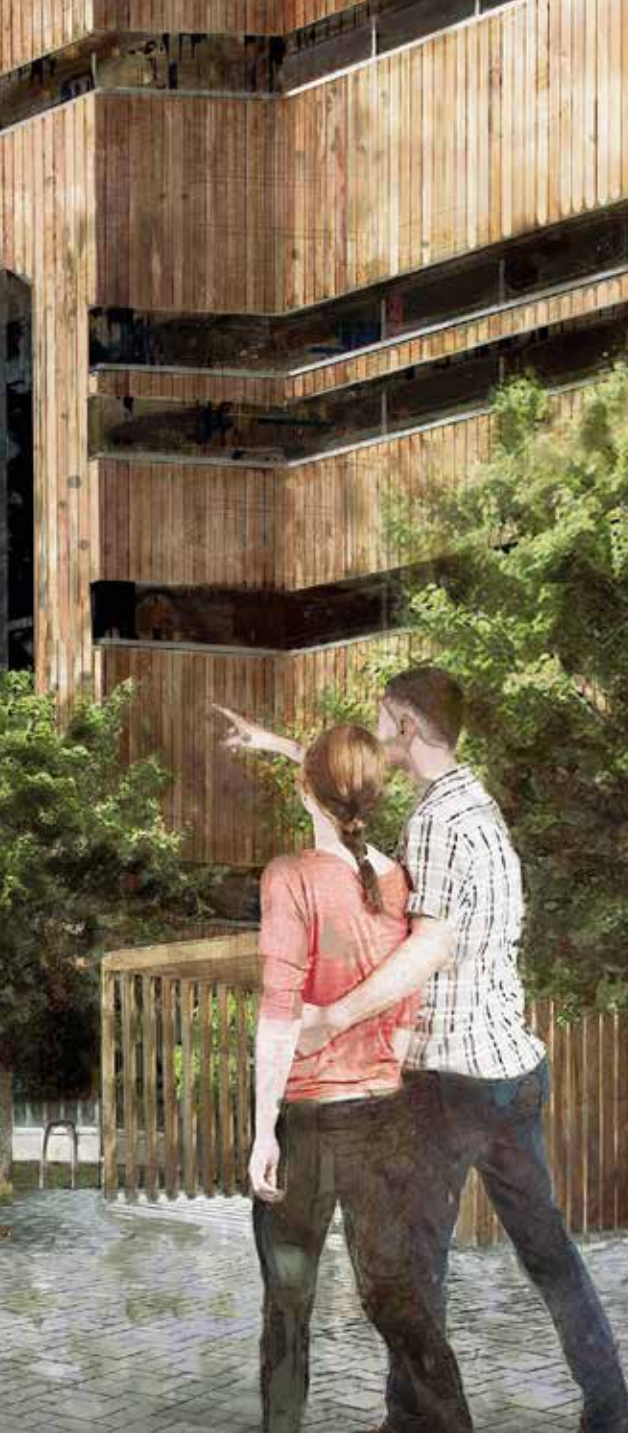
– Forebygging og løsninger for å møte fremtidens folkehelseutfordringer skal ha særlig fokus. Med andre ord hovedinnretning mot primærhelsetjenestene og folkehelsearbeid, der dette flerfaglige og tverrinstitusjonelle initiativet skal frembringe ny kunnskap, utdanne fremtidens helsearbeidere og bidra med

nye løsninger. Som et ledd i utviklingen av kunnskapsklyngen har UiB også et byggeprosjekt som foreløpig omfatter oppgradering av et eksisterende bygg og et nybygg, sier Bjerknes.

Startet

Utbyggingen av Alrek helseklynge startet i fjor. Et gammelt odontologbygg ble revet for å gjøre plass til et nybygg på 10 000 m². Nybygget skal stå klart i løpet av neste år og inneholde kontor- og undervisningslokaler, behandlingsrom, fastlegekontor, omsorgsteknologilab og visningskontor for velferdsteknologi.

Her skal Institutt for global helse og samfunnsmedisin ved Universitetet i Bergen flytte inn sammen med UNI helse



og fagmiljøer fra både Bergen kommune, Høgskolen i Bergen og psykologisk fakultet ved universitetet.

Code løsninger

Alrek Helseklynge ønsker å finne gode løsninger på både lokale og globale helseutfordringer og å skape unike rammer for næringsutvikling knyttet til helse- og omsorgsteknologi.

– Private aktører og næringsliv har ikke vært inne i etableringen, men det siste året er næringslivsaktører koblet på ulike prosesser og utredninger, blant annet i en faggruppe for e-helse og innovasjon, sier Bjerknes.

Nye bygg

Ytterligere to bygg på henholdsvis 4.500 m² og 10.000 m² er også planlagt i forbindelse med helseklyngen i Bergen.

Også odontologibygget som sto ferdig i 2012 i Bergen blir en del av helseklyngen. Totalt vil man nå over lokaler på cirka 35.000 m².

Samlet er kostnadene estimert til i overkant av 1 milliard kroner.



Thor Ole Gulsrud. Foto: NORCE

Flere initiativ

Nytt sykehus har ført til flere initiativ knyttet til helsesatsinger på universitetsområdet. Et av dem er HelseCampus Stavanger.

Nytt universitetssykehus, nytt fakultet for Helsevitenskap ved UiS og det nye forskningsinstituttet NORCE vil føre til en ytterligere styrking av regionens helserelaterte utdanninger, forskning, innovasjon og næringsutvikling. Geografisk nærhet mellom aktørene vil ha en positiv effekt i forhold til samarbeid og samhandling, sier Thor Ole Gulsrud, avdelingsleder for Avdeling for kvalitet og helseteknologi ved UiS og prosjektleder for HelseCampus Stavanger.

Satsingen HelseCampus Stavanger er etablert for å samle kreftene, koordinere utviklingsbehovene og initiativene, samt få mest mulig kraft knyttet til de nye satsingene.

Ambisjoner

– HelseCampus Stavanger har ambisjoner om å skape tiltrekningskraft for ulike satsinger og bidra til at flest mulig av initiativene kan lykkes, og er forankret hos både ledelse og fagmiljøene ved Stavanger universitetssjukehus (SUS) og UiS. Andre viktige aktører er SAFER, Norwegian Smart Care Cluster (NSCC), Stavanger kommune, Greater Stavanger og NORCE. Det må nevnes at det ved UiS er etablert et forskningsnettverk for Helse og teknologi som skal bidra til mer tverrfaglig forskning og innovasjon både innen spesialist- og primærhelsetjenesten. Dette nettverket

vil, sammen med Norway Pumps & Pipes være viktige byggeklosser i HelseCampus Stavanger, sier Gulsrud.

Sikkerhet

– På hvilke områder innenfor helseområdet ser en for seg et tettere samarbeid mellom forskning, undervisning og næring?

– Utarbeidelse av en samlende, omforent visjon og prioritering av satsingsområder har vært viktig å avklare i den første fasen av satsingen. Man har kommet frem til at simulering, sikkerhet og samhandling er områder hvor HelseCampus Stavanger kan ta en nasjonal og internasjonal posisjon.

Fundament

Spesielt innen simulering og sikkerhet har Stavanger et sterkt fundament basert på SAFER og pasient- og samfunnssikkerhetsmiljøene ved UiS.

– Innenfor alle tre områdene er det naturlig å se på muligheter for teknologi- og kompetanseoverføring fra olje & gass sektoren, samt å skape en møteplass og arena for samarbeid og testing av nye produkter og tjenester innen helsesektoren. HelseCampus Stavanger er nå i ferd med å etablere et nytt innovasjons- og testsenter for e-helse og velferdsteknologi på Ullandhaug, en etablering som er støttet av Sparebankstiftelsen SR-Bank, sier Gulsrud.

Optimismen på sitt høyeste

I Næringsforeningens nye konjunkturbarometer er bedriftene i Stavanger-regionen mer optimistiske enn noen gang etter oljenedturen startet. Samtidig bekrefter Næringsforeningens økonomiske rapport, som kommer som eget bilag til denne utgaven av Rosenkilden, at bedriftene i regionen går bedre og tjener mer penger.

TEKST: EGIL HOLLUND

Næringsforeningens konjunkturbarometer ble gjennomført i oktober. Rundt 550 av Næringsforeningens medlemsbedrifter svarte på sine forventninger for inneværende år og det kommende året. Og det er ganske entydig at det er optimismen som råder. 61,4 prosent svarer at de er blitt mer optimistiske på vegne av framtiden til egen virksomhet i løpet 2018. Det er enda høyere enn i fjor, da 54 prosent svarte ja på det samme.

Det er også et klart flertall som forventer høyere omsetning for inneværende år når regnskapene skal gjøres opp, nærmere

bestemt 58,8 prosent. Tilsvarende tall i fjorårets undersøkelse var 47,2 prosent. Kun 12,3 prosent sier nå at de forventer lavere omsetning i 2018 enn året før. Det er også lavere en tilsvarende tall for 2017, da 20,2 prosent forventet en nedgang.

Forventningene til lønnsomheten i år er det heller ikke noe å si på. 49,8 prosent forventer bedre lønnsomhet i år, mens 19,1 prosent forventer at de vil ha mindre igjen på bunnlinjen enn de hadde i fjor. Ser vi tilbake til 2015, da oljenedturen var i gang for alvor, var det kun 23 prosent som forventet bedre lønnsomhet for inneværende år, mens nesten halvparten, eller 44 prosent, forventet en nedgang.

– Dette er gledelige tall for

regionen, ikke minst i lys av den tøffe tiden vi har vært gjennom siden 2014, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Blir bedre

Forventningene til omsetning og lønnsomhet i 2019 er enda høyere enn for 2018. Nesten to av tre, eller 63,7 prosent, svarer ja på at de regner med høyere omsetning enn i 2018. Kun 6,1 prosent tror omsetningen faller i 2019. I fjor var tilsvarende tall 58,2 prosent og 8,6 prosent. Nesten like mange, 58,8 prosent, forventer at også lønnsomheten stiger i 2019.

Skrur vi tiden tilbake til 2015, var det kun én av fire, eller 26 prosent, som hadde

Fly Stavanger/Bergen ⇄ Edinburgh

- 20kg luggage allowance
- Up to 4 flights a week
- Frequent flyer rewards
- Award-winning airline

Book today at loganair.co.uk



Where next?



siden 2015

tro på omsetningsøkning det kommende året.

Det er også nesten 40 prosent av virksomhetene som tror de kommer til å øke antall ansatte i 2019. Og halvparten av de som sier de vil bli flere medarbeidere i 2019, tror økningen blir på mer enn ti prosent. Tilbake i 2015 var det kun 13 prosent som forventet å øke staben det kommende året.

– Ledighetstallene i regionen bekrefter at mange bedrifter nå ansetter. Ikke minst er olje- og gassindustrien tilbake og jakter nye medarbeidere. Men vi ser at aktiviteten også øker i flere andre sektorer, sier Minge.

Faktisk opptur

Men én ting er hva bedriftene tror om framtiden. Noe annet er hva som faktisk skjer. For første gang utgir Næringsforeningen nå sin egen økonomiske rapport, som du får som bilag til denne utgaven av Rosenkilden. I denne rapporten har vi hentet ut de faktiske regnskapstallene for 2017, etter at disse ble klare i september – og sett på utviklingen i omsetning og driftsresultat helt tilbake til 2007. Og denne fasiten er ganske entydig. Regionen er på opptur.

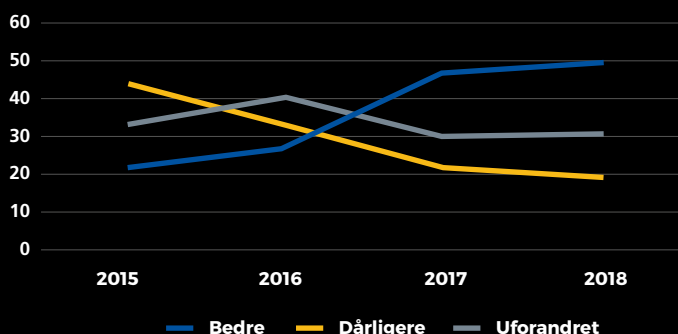
I bunnåret 2015 hadde virksomhetene i regionen samlet et driftsresultat på rundt 30 milliarder kroner. Nå har dette steget til 261 milliarder igjen, selvsagt anført av økt oljepris og økt lønnsomhet i energibransjen.

– Årsaken til svingningene er jo velkjente og trenger ikke utdypes. Kanskje driver vi med verdens mest lønnsomme næring, i hvert fall blant de lovlige. Vi er derfor i den merkelige situasjonen at vår regions økonomiske bunnivå tilsvarer et helt anstendig år i en «vanlig» region, sier Minge.

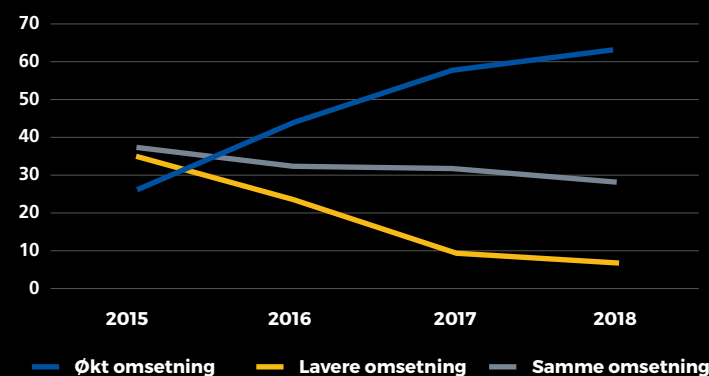


Harald Minge

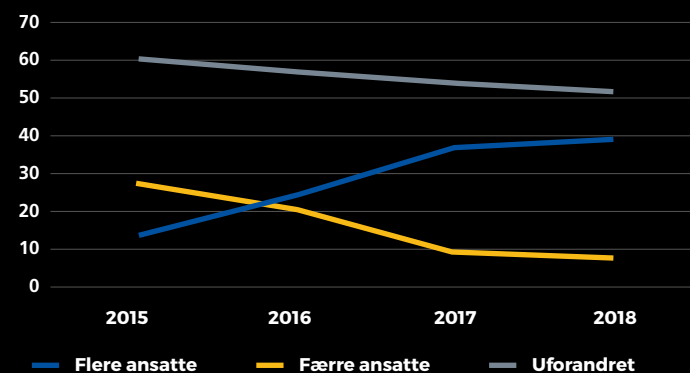
Tror du lønnsomheten i år vil bli bedre eller dårligere enn fjoråret?



Hvilke forventninger har din bedrift til omsetningsnivå neste år sammenlignet med i år



Hvordan tror du tallet på ansatte i bedriften utvikle seg neste år?



«Dette er gledelige tall for regionen, ikke minst i lys av den tøffe tiden vi har vært gjennom siden 2014.»

Harald Minge

Lervig ble Årets bedrift

Lervig Aktiebryggeri er Årets bedrift 2018. Den prestisjetunge prisen ble delt ut av ordfører Christine Sagen Helgø under en tilstelling i Rosenkildehuset.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Selskapet vant prisen i sterk konkurranse med bedriftene Papirfly, Sverdrup Steel og Ålgård Offset som var de andre kandidatene i finalen.

Årets bedrift er en utmerkelse som deles ut i et samarbeid mellom Handelsbanken og Næringsforeningen, og ble i år utdelt for 32. gang.

I juryens begrunnelse heter det:

«Siden 2003 har årets vinner vært gjennom en smått utrolig reise, og rangeres i dag som ett av verdens 100 beste håndverksbryggerier.

Drevet fram av 30 usedvanlig engasjerte og yrkesstolte ansatte har årets vinner utviklet seg til å bli et av landets aller mest nyskapende innen sin bransje.

I tillegg til godt øl, leverer årets vinner bunnsolide økonomiske resultater. Bedriften hadde i 2017 en omsetning på 54 millioner kroner, og et driftsresultat på 11,7 millioner kroner.

Omtrent halvparten av årets produksjon på 1,75 millioner liter eksporteres i dag til rundt 30 land – blant annet Australia, Thailand, Singapore, USA, England og Tyskland.»

Juryen har i år bestått av Ådne Kverneland (styreleder i Næringsforeningen, leder), Ole Henry Slette (Handelsbanken), May Endresen (Stavanger kommune), Geir Austigard (Øglænd Industrier), Johannes Rasmussen (NorDan), og Harald Minge (Næringsforeningen).



Administrerende direktør Anders Heide Kleinstrup jubler over seieren.



De øvrige finalistene mottar applaus.



Vinnerne bak Lervig takker for prisen.



Ingvar Hovland og Øystein Ellingsen sørget for musikalsk underholdning.



Ordfører Christine Sagen Helgø delte ut prisen.

Smartbyen Stavanger i Barcelona

**Fem aktører fra
Stavanger-regionen gikk
i november sammen om
å ha stand på verdens
største smartbykongress
i Barcelona.**

TEKST: FRODE BERGE

Stavanger har etablert seg som en av de ledende smartregionene i Europa. Dette sammen med langt bedre kjente

byer som Barcelona som er vertskap for Smart City Expo World Conference.

I fellesskap gjorde Universitetet i Stavanger (UiS), Nordic Edge, Stavanger kommune, Sandnes kommune, og Greater Stavanger seg bemerket i mylderet av påkostede stands fra verdens stormakter og globale teknologiselskaper.

– Vi kommer hjem med kofferten full av leads til nye samarbeidsmuligheter, både for Nordic Edge, men også for byene og universitetet, sier direktør for Smartbyklyngen, Stig Finnesand.

– Mange europeiske byer og tjenesteleverandører oppsøkte målbevisst standen. En god del hadde hørt om oss fra før, og var interessert i hva vi holder på med. Andre kom fordi det ble en snakkis at

det var stor aktivitet hos Stavanger Smart Region sin stand, legger han til.

Strategi

Delegasjonen fra regionen talte over 60 personer fra privat næringsliv, offentlig sektor og akademia. I tillegg benyttet fellesnemnda for Nye Sandnes anledningen til å kjøre workshops og møter for å utarbeide en Smartby-strategi.

Stavanger Smart Region hadde stand på den nordiske paviljongen, side-om-side med svenske, danske og finske byer og smartby-aktører. Den norske delegasjonen i Barcelona talte totalt 180 personer.

I tillegg til å fortelle Smartbyverden om mulighetene i regionen, holdt Sissel Knutsen Heggdal, Stig Finnesand, Troels



Jacobsen (Forskningsdirektør, UiS), Kjetil Vasbø (Atea) og Årstein Skjæveland (Gjesdal kommune) en felles presentasjon om det gode samarbeidet mellom det offentlige, private og academia i regionen.

Nyttige kontakter

Gunnar Crawford er leder for smartbysektariatet i Stavanger. For ham gir et arrangement som dette både mange nye kontakter, og en bekreftelse på at Stavanger-regionen gjør mye riktig på området.

– Smart City Expo World Conference har vært en kombinasjon av networking og markedsføring av Smartregionen. Vi har funnet prosjekter som det kan være aktuelt å ta med hjem, men det er også mange som har vist interesse for oss og det vi holder på med. Vi ser også at det har vært en positiv utvikling i regionen. Nå handler det om hele regionen, ikke bare de store byene. Smartbyen Stavanger må ha en tilstedeværelse på denne kongressen, og det er nyttig å være her, men Nordic Edge er minst like viktig for å få fram ulike perspektiver, sier Gunnar Crawford.

Stig Finnesand, leder for den nye smartbyklyngen i Stavanger, hadde stort utbytte av besøket til verdens største smartbykongress i Barcelona.



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



SITE 4016



Kontorlokaler sentralt midt i regionen?

Vi kan tilby:

- Kontorlokaler
- Lager
- Produksjonslokaler
- Storhandel og butikklokaler
- God parkeringsdekning
- Sentral beliggenhet
- Profilering mot E39
- Område under utvikling med spennende fremtidsplaner

Interessert?

Ta kontakt

Geir Østerhus

go@smedvig.no

+47 900 23 592

SMEDVIG 

På høyden av Akropolis

Det går et historisk drag av forventninger og andektighet gjennom regionen hver gang et nytt sjefsåremål flytter inn i øverste etasje på Akropolishøyden. Glenn André Kaada representerer ikke noe unntak.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

GLEN ANDRE KAADA

- » Alder: 38 år
 - » Sivil status: Gift, to barn
 - » Bosted: Stavanger
 - » Aktuell: Ny teatersjef
-

Glenn Andre Kaada tar over som teatersjef ved Rogaland Teater ved årsskiftet.

Det er mange årsaker til det. Få kjenner krinkler og kroker i byens storstue bedre enn Kaada, selv om den nye teatersjefen fortsatt ikke har passert 40. Han har bred erfaring både som skuespiller, regissør og scenekunstner – og en yrkeskarriere som fortsatt ikke er halvveis. Teaterkjennere har fulgt ham gjennom ulike roller både ved Rogaland Teater og andre institusjonsteatre og også som regissør, kinogjengere fra flere norske filmer og folk flest gjennom TV-serier de senere år som «Kampen om tungtvannet», «Lilyhammer», «Seks som oss» og ikke

minst «Lykkeland» – historien fra oljebyen Stavanger som får hundretusener til å se på NRK hver søndag kveld i disse mørketider.

Når Kaada overtar som teatersjef 1. januar, blir han den tjuende i rekken – en rekke som teller historiske teaternavn som Jens Bolling, Kjell Stormoen, Claes Gill, Gisle Straume, Kjetil Bang-Hansen, Alf Nordvang, Bentein Baardsen, Ola B. Johannessen og Hanne Tømte – blant annet.

I tillegg – men i motsetning til de aller fleste av dem – har Kaada sin Stavangerdialekt i behold. Han er både født og oppvokst i byen – uten at det



legger noe ekstra press på forventningene for egen del.

– Jeg forstår det perspektivet, men tenker egentlig ikke på det. Jeg er veldig opptatt av teaterfaget generelt og ser først og fremst på Stavanger som en veldig interessant teater-by som jobber for å levere scenekunst av internasjonalt format. Det er mitt fokus. At jeg er født og oppvokst i Stavanger er for meg ganske irrelevant i forhold til den jobben jeg skal gjøre, men jeg har nok noen gode forutsetninger - både fordi jeg kjenner vårt publikum, og kan sette lokale perspektiver i en større sammenheng, sier Kaada.

Merkevaren

Rogaland Teater står sterkt i regionen, selv i en tid der tilbudet fra ulike scener både lokalt, nasjonalt og internasjonalt er noe stadig flere benytter seg av.

– Jeg er nesten overrasket over hvor genuint engasjert mange er i teateret. Jeg tror også det har en sammenheng med barneteateret. Vi utdanner ikke bare skuespillere, men også vårt eget publikum. Jeg er inhabil i å vurdere hvor teateret står fordi jeg har vært så opptatt av dette huset over så lang tid. Men jeg opplever at Rogaland Teater fortsatt blir sett på som en storstue og at folk er nysgjerrige på det vi gjør, ønsker at vi utfordrer og har en opplevelse av at vi prøver å levere høy kvalitet. Merkevaren Rogaland Teater – om man kan kalle den det – holder seg veldig godt, selv blant folk som ikke går i teateret.

Sosial arena

Kaada er opptatt av at alle skal finne noe de ønsker å se når programmet for teateret lanseres, men alt skal ikke være for alle.

– Teateret er øyeblikkets kunst, og i motsetning til mye av tilbudet vi får inn i hjemmene våre, er teateret en veldig sosial arena. Det å lukke dørene, legge vekk alt annet og være fokusert innebærer at alle har et ansvar for det som skjer i teaterrommet. Både på scenen og i salen er vi samlet om noe som skjer akkurat her og nå. Tidligere var jeg bekymret for at man i økende grad ville oppleve teateret som en form for musealt medium, men den frykten var ubegrunnet. Jeg tror vi har et behov for disse fortellingene og for å komme sammen. Jeg merker det på barn spesielt. De blir nesten satt ut av teateret, og opplever det som mye mer ekte enn det de er vant til. Det er jo teateret som er 4D. Jeg tror svært mange går i teateret fordi de opplever at det fyller livet med substans, sier Kaada.

Relevans

Glenn André Kaada tar over som teatersjef etter Arne Nøst som har sittet som teatersjef siden 2009. Kaada ble utnevnt for over ett år siden, og har hatt god tid på å forberede seg.

– Vil man merke at Rogaland Teater har fått ny sjef?

– Jeg er jo en annen, så det vil være



Den nye teatersjefen ser frem til at regionen skal få et nytt teaterbygg, gjerne i forbindelse med byjubileet i 2025.

naturlig på sett og vis. Men jeg er i første rekke en fasilitator for andre kunstnere. De kunstneriske valgene jeg tar vil være i forhold til hvem jeg bestemmer skal få gjøre hva. Veldig ofte skjer det i samarbeid og samtale med dem. Teateret er i sin natur en veldig kollektiv kunstart. Forandringer og preging skjer hele tiden, men alltid i samarbeid. Jeg har ingen klar retning som er annerledes enn hvordan andre teater driver.

– Hvordan ønsker du å prege programmet som tilbys?

– Jeg ønsker først og fremst at en opplever relevans i valgene som blir tatt, innenfor alle sjangre og alle blir tatt på samme alvor. Samtidig er det noen av de sjangrene som i dag blir tatt veldig på alvor, som vi kan rive litt mer i. Det ligger i teaterets mandat at vi også skal bevare kulturarven. Da må vi også riste i klassikerne og avkreve relevans og utfordre dem både i form og uttrykk. Men jeg er egentlig altetende når det kommer til sjanger, så lenge det blir gjort på en skikkelig måte.

Barneteateret

Kaada er oppvokst på Gausel, og begynte i barneteateret da han var åtte år. Da han ikke fikk noen roller, brukte han heller tiden på fotball, speider, basket og friidrett. Men noen år senere var han tilbake.

– Jeg var veldig forført av teateret da jeg var barn, og syntes det var fantastisk å få lov til å være en del av det. Det var dette jeg ville, sier Kaada.

Noen valg i livet er tilfeldige – eller kanskje ikke? Da Kaada søkte studievalg siste år på ungdomsskolen hadde han satt elektro som førsteprioritet, drama som nummer to, allmenn nummer tre.

– Mine foreldre ønsket at jeg skulle gå en trygg vei. Men jeg visket ut det jeg hadde skrevet, og satte drama på topp. Det var et avgjørende veivalg, men det var det magefølelsen tilsa. Etter videregående og ett år på folkehøyskole skulle jeg egentlig studere filosofi på universitetet, og var veldig innstilt på å ta en akademisk utdanning. Jeg søkte også på teaterhøyskolen, selv om jeg visste at der kom jeg ikke inn. Men jeg kom inn på første forsøk.

Flaks

Selv karakteriserer Kaada seg som et middelmådig skuespillertalent. Han har tro på at det å jobbe mye, bevisst og smart også er en god vei mot målet.

– Jeg følte aldri at jeg var noe naturtalent. Men jeg har stor tro på å skape sin egen flaks. Noe er tilfeldig, men mye er flaks. Det handler også om hvordan man posisjonerer seg for at flaksen skal oppstå. Man må ta litt risiko og søke omgivelser, omstendigheter eller legge til rette for at mulighetene kan komme. Av og til indirekte, og av og til direkte. Men nerden i meg – han som forelsket seg så sterkt i teateret som kunstform med alle sine bestanddeler – det er han som sitter her nå som teatersjef.

Kaada måler ikke roller eller teaterstykker i prestasjoner, men kvalitet. For ham ligger kvalitetsbegrepet i det han karakteriserer som god lytting.

– Det er ved reell lytting i dialogen mellom mennesker at de magiske øyeblikkene oppstår. I det ligger det mye psykologisk innsikt, empati og mange av de tingene man ikke automatisk tenker på når man snakker om prestasjoner. Det ligger et helt isfjell bak av annen type arbeid. Det har også med erfaringer og eget liv å gjøre. Det er ikke for ingen ting at når Toralf Maurstad nå spiller Peer Gynt for kanskje femte gang som gammel mann, så gjør han det på en helt annen måte i dag.

Permisjon

Kaada ble fast ansatt ved Rogaland Teater i desember 2003, bare 23 år gammel. Siden har han vært tilknyttet teateret, med unntak av en tre år lang permisjonsperiode.

– Det var noe jeg hadde behov for. Jeg gikk fra teateret til skolen og tilbake til teateret etter skolen. Det er et stort produksjonskjør ved Rogaland Teater, og jeg opplevde at jeg var i ferd med å bli et vanedyr. Jeg måtte utfordre meg selv – kanskje var det en form for 30 års krise. I dag er jeg veldig glad for at jeg gjorde det. Den type erfaring jeg har fått – med å jobbe ved Riksteateret, Det norske Teateret og Nationaltheatret og også regioppgaver – har gjort at jeg har noen referanser og opplevelser som gjør meg godt rustet til jobben som teatersjef.

– Hadde du fått jobben som teatersjef uten de tre årene?

– Det er vanskelig å spekulere i. Det vet jeg ikke.

– Hva har du tatt med deg fra disse årene?

– For det første at de teatrene jeg har jobbet med har større hus, med flere folk og en klar repertoardrift – en drift også Rogaland Teater har gått over til. Det innebærer muligheten til å skape et slags kartotek av forestillinger som man kan turnere, og gir et rikere tilbud med de samme produksjonskostnadene. I tillegg har jeg fått andre erfaringer for hvordan man lager teaterproduksjoner. Det er også viktig med tanke på planleggingen av et nytt teaterhus i Stavanger.

Akropolishøyden

Det siste er en prosess Kaada har fulgt gjennom flere år. Han sitter i ressursgruppen for nytt teater, og mener et nytt bygg er helt avgjørende for at teateret skal kunne fortsette utviklingen.

– Vi har snudd alle steiner som kan snus både for møte kravene fra offentlige myndigheter for hva vi skal levere, men også i forhold til tekniske krav for et bygg. Dagens bygg er utrolig upraktisk. Vi blir hele tiden rost for barne- og ungdomsteateret som noe helt unikt, men det krever at også de bruker av det samme

som vi allerede har lite av. Vi har 350 medlemmer i barne- og ungdomsteateret. Hvor skal de være? Huset er gammelt, og vi frykter bevilgende myndigheter prioriterer det som brenner mest hva angår kulturbygg som man har latt forfalle, mens vi som jevnt har drevet vedlikehold etter forskriftene og brukt de regulære tildelingene havner bak i køen når friske midler til nye lokaler skal tildeles. Vi har vært en av de flinkeste i klassen til å lappe og lime og prøve å holde det sammen.

– Er du redd for at denne prosessen skal dra ut?

– Ja, det er snakk om mye penger, men det jeg blir oppløftet av, er de politiske signalene fra lokalt hold. Det er bred politisk enighet om behovet. Vi har gjort et grundig arbeid gjennom mange år, nå må beslutningsgrunnlaget løftes inn til dem som skal ta beslutningen. Vi har en gylden mulighet i forbindelse med byjubileet i 2025 til å revitalisere Akropolishøyden.

Christmas

Kaada er ansatt som teatersjef i fem år i en åremålsstilling, men kommer ikke til å kutte helt strengen til skuespillerjobbing. Siden 2016 har han spilt «A Christmas for Carol» ved teateret, en forestilling som også pågår i disse dager og som har blitt

regionens juletradisjonssvar på «Nøttene til Askepott».

– Da jeg fikk jobben ble jeg stoppet på gaten med spørsmål om at jeg vel likevel kom til å spille «A Christmas for Carol?» Det ville vel være en slags form for selvmord å drepe julen som noe av det første jeg gjorde som teatersjef. Men den forestillingen kommer nok sannsynligvis til å dø på min vakt.

– Gjør den?

– Ingenting kan vare evig.

– «Nøttene til Askepott» fortøner seg som evig?

– Ja, men de var ferdige da opptakene ble avsluttet. Men man skal aldri si aldri. Det kan være at jeg gir etter...

– Hva får du ellers tid til utenfor teateret?

– Ingenting. Jeg har to barn – tvillinger på tre år. All fritid går med til dem.

– Som far til tvillinger er spørsmålet kanskje provoserende?

– Nei, men når jeg klarer å forhandle meg frem til fritid på hjemmebane, bruker jeg den som regel til å trene. Da går jeg på treningsstudio. Det er for å holde energinivået oppe. Skal man ha denne jobben må man skape seg noen rom for å tenke litt kreativt, fordi så mye ellers er organisering.



Med ønske om en
god jul og et
innholdsrikt og
godt nytt år!

Hilsen fra oss i
RSM på Forus

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



13:00	FR1502	E14	Vlin
13:05	D82805	F19	Lon
13:05	SK4112	C2	Bod





NOHA BRANNTROMLER

NOHA branntromler i skap produseres av NOHA på Orstad i Klepp. De installeres på vegg eller i skap fortrinnsvis i næringsbygg og offentlige bygg som hotell, kontor, skoler og flyplasser i Norge, Europa og også i Asia og Midtøsten.

NOHA NORWAY AS startet som stålsmien Norsk Hammerverk i Tanke Svilandsgate i Stavanger allerede i 1924. Bedriften er en ledende leverandør av brannsikkerhet til næringsbygg og industri. I tillegg til produksjon av branntromler, innebærer det leveranse av brannslukkingsutstyr til brannfarlig industri – som plattformer, og å ta kontroll og service på utstyr som er montert i næringsbygg og offentlige

bygg i hele Norge.

Produksjonen av branntromler hos NOHA startet tidlig på 1950-tallet, etter at brannsjef Sigurd Evensen ved Stavanger Brannvesen ble inspirert på en tur til England. Branntromler passet bra inn i porteføljen. Før dette var det vanlig å installere slangesystemer ved bruk av flate lerretsslanger. Produksjonslokalene for NOHA branntromler har flyttet fra Stavanger, via Forus, og produseres i dag i ny og moderne fabrikk på Orstad. Denne fabrikk, med ny sammenstillingsrobot, kom på plass i 2017. NOHA branntrommel har som markedsleder satt standarden for varig kvalitet og funksjonelt design.



Kunnskap skaper verdier

Helt siden etableringen for 52 år siden har Holta & Håland satt kunder og kompetanse i høysetet. Det har gitt solide resultater.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Holta & Håland AS har hovedkontoret i Randaberg, i tillegg kommer 15 andre lokasjoner rundt om i landet. Industribedriften har 130 medarbeidere og omsetter for 400 millioner kroner. Med sju selskaper under paraplyen, har de spesialisert seg innen fem strategiske forretningsområder, olje og gass som drivstoff, bilvask, måleutstyr, industriprodukter og El-ladning.

Bred portefølje

De sju aksjeselskapene som inngår i konsernet er Norsk Energiteknikk, Holta & Håland Bilvaskutstyr, Holta & Håland Pumpeteknikk, Holta & Håland Safety, Pro Analysis, Process Control og SuperCharge. Blant tjenestene og produktene de leverer finner vi drivstoffanlegg, bilvaskutstyr, instrumentering, automasjon, målesystemer, deteksjon, slukking, og El-bil ladning. Selskapet har solgt seg ut av tidligere forretningsområder innen bilverkstedutstyr, radiokommunikasjonsutstyr, automasjonstavler, personellutleie og rekruttering, elektro og rør, og regnskapstjenester.

– Det høres kanskje diversifisert ut, men vi har en rød tråd gjennom forretningsområdene, understreker administrerende direktør Åge Nilsen. Hvis du for eksempel tenker på nedstrømsiden, det vil si til bensinstasjonene, leverer vi pumper, betalingsterminaler, kasseapparater og rør i bakken. Alt dette driver vi med gjennom Norsk Energiteknikk AS. I tillegg leverer vi alt utstyr innen bilvask gjennom Holta & Håland Bilvaskutstyr. På oppstrømsiden leverer vi deteksjon, slukking, og målesystemer gjennom Holta & Håland Safety, Pro Analysis og Process Control.

Norsk Energiteknikk utgjør 38 prosent av konsernet med en omsetning på 152 millioner kroner i fjorårets regnskap.

HOLTA & HÅLAND AS

- » Etablert: 1966
- » Adm. direktør: Åge Nilsen
- » Eiere: Holta-familien
- » Forretningsområde: Olje og gass (sju selskaper)
- » Lokalisering: Randaberg
- » Antall ansatte: 130
- » Omsetning: 400 millioner kroner
- » Internett: www.holta-haaland.no

Selskapet er ledende i Norge på dette området med en markedsandel på 30 prosent.

– Vårt selskap Pro Analysis, som vi kjøpte av Statoil Technology Invest i 2012, har utviklet et instrument som foretar måling av hvor mye oljerester som er igjen i produsert vann. Vi er nest størst i verden på dette området. Det er ikke et stort marked, men det har et stort vekstpotensial innen nye bruksområder, og vi selger produktet over hele verden.

Solid vekst

Åge Nilsen har ledet konsernet de siste 14 årene. Karmøybuen tok økonomiutdannelse ved Handelshøyskolen i København på midten av 80-tallet, og slo seg deretter ned i Stavanger-regionen hvor han fikk jobb i Statoil og deretter Helikopter Service. Nilsen forteller at selskapene først og fremst har fokus på kundene og utvikling av kompetansen i organisasjonen. Under hans ledelse har veksten vært betydelig, med en økning på over 30 prosent per år siden 2005.

– Ja, det har gått mye i kjøp og salg av selskaper, men også en rekke nyetableringer. Det var kun i finanskrisen 2008 vi ikke utvidet aktivitetene, da drev vi kun konsolidering. I 2016 etablerte vi

Holta & Håland er en aktiv og industriell eier med kunnskap, erfaring og kapital for å skape vekst. Administrerende direktør Åge Nilsen sier konsernets datterselskaper er kundeorienterte og har flinke fagfolk med stor ansvarsfølelse.

Superwash bilvaskeanlegg, konseptet solgte vi året etter.

Det nyeste skuddet på stammen er SuperCharge, et hurtigladesystem for El-bil som ble etablert i år. Det finnes cirka 1000 hurtigladestasjoner i Norge i dag.

– For å håndtere det forventede antall El-biler må det bygges 1000 nye ladestasjoner hvert år fram til 2025. El-biler er et marked i stor vekst, og kobles mot våre eksisterende forretningsområder. Det er interessant for bensinstasjoner å komme inn på ladesiden for El-biler, og Norge er kommet ekstremt langt i innfasingen av El-biler.

Nilsen forteller at de i bunn og grunn er en gründerbedrift som stadig forsøker ut nye konsepter og endrer retning dersom det ikke fungerer. Han sier de alltid er orientert mot nye muligheter, og har sterkere fokus på muligheter, enn på trusler.

– Vekst gir grunnlag for økt inntjening, det er pri én å tjene penger. Nye produkter gir tilgang til nye markeder som gir ny kunnskap og nye ideer. Ved å etablere oss i flere bransjer, reduserer vi risikoen og får flere ben å stå på.

Gründerånd

Holta & Håland AS ble etablert av Leif Holta og Arne Håland i 1966. Holta var den gang 22 år, og han er fremdeles aktiv som arbeidende styreleder. I starten var virksomheten rettet mot reparasjon av drivstoffutstyr på bensinstasjoner og bunkringsanlegg - noe de fortsatt driver med. Åge Nilsen forteller at de fremdeles er en gründerbedrift, og at det preger bedriftskulturen.

– Vi forsøker ut nye konsepter, forsetter med det meste eller selger ut og endrer retning mot nye muligheter. Vi er alltid orientert mot nye muligheter, og har mest fokus på dette. Vi bruker mindre tid og ressurser på trusselbildet.

– Hvordan driver dere videreutvikling og vekst?

– Vi fokuserer på leveransen i dag, men tenker hele tiden framover. Når vi utvikler nye forretningsområder ser vi at kjente produkter og kjente markeder øker suksessraten, men det er også avgjørende å finne nøkkelpersonell med rett kompetanse og innstilling. Det er viktig å ha store ambisjoner, men samtidig sette seg realistiske mål, og jobbe i et langsiktig perspektiv. Ting tar tid, og det kommer overraskelser underveis.

«Dyktige ansatte og gode produkter skaper grunnlaget for bedriftens suksess.»

Åge Nilsen

Nilsen understreker at de jobber i bransjer preget av konjunktursvingninger, slik at de alltid må være forberedt på endringer. Holta & Håland-sjefen sier han håper at næringslivet lærer av opp- og nedgangstidene og at vi ikke får bonanza-tider igjen.

– Kraftig vekst skaper flere arbeidsplasser og positivitet, men ofte følger ikke inntjeningen med. Det blir for kaotisk for mange selskaper, og kanskje vi ikke evner å lære av historien. Nedgangstider skaper like mange muligheter som oppgangstider, det er bare en annen variant.

Han framhever videre viktigheten av

finansieringsmuligheter, nettverk, kunnskap og erfaring for å lykkes.

Kunden i fokus

– Har du et motto eller en visjon?

– Vi er ikke så opptatt av å definere visjoner, verdier og statements. Vi er mest opptatt av å være en foretrukket leverandør i de markedene vi er i, og gjøre kundene fornøyde, men samtidig ha fornuftig inntjening. Vi må ha positive medarbeiderne som er kundeorienterte og faglig flinke. Vi praktiserer frihet under ansvar for lederne av datterselskapene, og det gir resultater i form av at folk leverer fordi de får tillit og har stor innflytelse.

– Hvordan vil du beskrive lederstilen din?

– Jeg håper jeg blir oppfattet som åpen. Jeg lytter til forslag og innspill før beslutninger tas. Jeg tror folk føler det er motiverende å bidra og få eierskap til prosessene. Som økonom er jeg opptatt av tallene og å skape butikk. Jeg tør påstå at den lederen som ikke har hatt en våkenatt i bekymring for å betale ansattes lønn neste dag, den har ikke fått brynt seg fullt ut i lederrollen. Det er en fasett her som er viktig for å forstå helheten. En lærer utrolig mye av nedgangstider, men det er kjekkere i oppgangstider.

Generelt mener han viktige lederegenskaper er å levere til kundenes forventning, avklare målsetning og gi frihet til de ansatte, og tenke langsiktig samtidig som man hele tiden passer på forretningen. Ikke hvile på laurbærene når det går godt, men utnytte oppturer til å skape nye forretninger og flere arbeidsplasser, og enda bedre resultater.

Nilsen siterer en kjent næringslivsleder som uttalte: «Det er ikke så mye flaks i livet som jeg trodde. Det meste handler om hardt arbeid, stahet, konsistens, lidenskap og disiplin».

Framtidstro

– Hvordan ser du for deg at framtidens Holta & Håland?

– Vi vil konsolidere i noen områder og vokse i andre, og så håper og tror vi på økte marginer innen oljeservice. Vi planlegger å øke salget til landbasert industri og være en aktør i etableringen av 1000 nye ladestasjoner til elektriske kjøretøyer i årene framover.

– Hva er det unike med bedriften?

– Det jeg mener kjennetegner oss er at vi er en kundeorientert gründerbedrift. Vi har flinke fagfolk med ansvarsfølelse overfor leveransene. Jeg tror egentlig det er der det ligger.

– Og hva skal til for å lykkes?

– Det er som nevnt solid arbeidsinnsats, kunnskap og kompetanse, en dose risikovillighet og god kremmerånd. Måleparameteret er om kunden kommer tilbake til oss, smiler Åge Nilsen.

Holta & Håland ser ut til å ha alt som skal til for å lykkes



Holta & Håland-selskapet Process Control er godt i gang med leveransen av flere gassanalysekabinetter til Johan Castberg feltet.

TIL LEIE

SOMAVEIEN 1 LURA

Butikk/verksted/lager
med meget god eksponering



- Meget sentral beliggenhet ved boligområde samt handelsområde i Lurabyen og Kvadrat.
- Hovedbygg: 4 489 kvm fordelt på kundesenter, salgshall, kontor, kantine, verksted og lager.
- Bygg B: 1 925 kvm fordelt på salgshall, lager samt noen kontorer.
- Lyse trivelige salgslokaler med store vindusflater og fliser på gulv.
- Stort tomteareal med utviklingsmuligheter.
- Lokalene tilpasses leietakers ønske og behov.

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

DNB Næringsmegling



– Vi leverer kvalitetsmat til alle anledninger. Alt fra overtidsmat til store selskaper med kokk og servitører og utkjøring av velsmakende smørbrød for både private og bedrifter, sier eieren Christian Waage i Lura Turisheim.

Tradisjonsrik husmannskost slår an

I snart 70 år har Lura Turistheim maktet å holde på sin opprinnelige visjon om å lage all mat fra bunnen, basert på lokale kvalitetsvarer.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Når man går inn i funkisbygningen, som ligger ved Stavangerveien 16 på Lura, ser den brune kafeen nøyaktig lik ut som under åpningen i 1949. Utstyret er riktignok oppdatert, og kjøkkenet har fått et nødvendig påbygg.

– Alt ble totalrenovert i 2016, og fremstår i samme drakt som alltid, smiler eier og administrerende velgjører Christian Waage.

Traust og tradisjonsrikt

Han forteller at tanken bak oppussingen var at kundene ikke skulle merke noe til den, men i aller høyeste grad ense den. De vil ha det det kjente, både hva gjelder utseende og innhold.

– Lura er Lura. Kundene er opptatt av at det skal være slik det alltid har vært. Maten skal smake likt hver gang. Noe av det de kjøper er denne atmosfæren. Samtidig må ikke lokalene fremstå som nedslitt, men ordentlige. Vi hopper ikke på trendene, men blir ved vår lest.

Bak den lange disken står smilende personale og legger opp rause porsjoner med kjøttkaker, koteletter, steik og annen tradisjonsrik husmannskost. Brune småbord omkranset av sorte jærstoler i kafeen kan huse 80 gjester.

– I snitt har vi 350 gjester hver dag, men på gode dager har vi over 700 gjester. Da er det også en del Take Away. Folk tar med mat hjem, eller til arbeidsplassen. I det siste har vi begynt å kjøre ut middager på arbeidsplasser, som Take Away.

Ekte hjemmelaget mat

Kaféeieren er, i likhet med sin forgjenger Ingvald Anfinnsen, markedsorientert og opptatt av å gi kundene det de ønsker. Han forteller at omsetningen har økt med 50 prosent siden han kjøpte i 2010. I tillegg har han etablert to avdelinger i Sola (2010) og Ålgård (2017).

– De to nye kafeene heter også Lura Turistheim?

– Hadde vi kalt det Sola Turistheim, ville folk trodd det var noe annet, en etterligning. Lura Turistheim er en merkevare.

Kvalitet før pris

Maten skal alltid ha samme høye kvaliteten. Viktigheten av dette understreker Waage gjentatte ganger i løpet av intervjuet.

– Vi kødder ikke med kvalitet! Kun det beste er godt nok.

Menyen har mer eller mindre vært den samme siden oppstarten. Torsdager er ukens travleste dag, da er det kumler på menyen.

– Det er full rulle fra kafeen åpner klokken 1130 til dørene stenges 19. Poteter til kumlene males opp på kjøkkenet, og vi lager som ellers alt fra bunn av,

LURA TURISTHEIM AS

- » Etablert: 1949
- » Administrerende velgjører: Christian Waage
- » Eier: Christian Waage
- » Forretningsområde: Restaurant, take-away og catering
- » Lokalisering: Lura, Sola og Ålgård
- » Antall ansatte: 60
- » Omsetning: 50 millioner kroner
- » Internett: www.luraturistheim.no

ikke noe halvfabrikata. Det er ikke noe som er tilberedt på en fabrikk og tilsatt konserveringsmidler. Dette er ferskvare.

På Lura er rekorden 757 solgte middager på én dag. Totalt nytes det rundt 1500 middager på en kumletorsdag fordelt på Lura, Sola og Ålgård.

Alt mellom himmel og jord

– Hvem er den typiske kunden?

– Kundene er alt mellom himmel og jord. Det er folk i alle aldre, fra trygdemottakere til mangemilliardærer. Vi kjører ut Take Away til alt fra entreprenører til advokatkontorer. Hos oss er alle være velkomne!

– Vi merker at kundemassen blir yngre, spesielt på brussalget. De unge drikker 30 prosent mer brus enn de eldre, forteller Waage.

Lura Turistheim har basert seg på å lage alt fra bunnen, både roastbeef og svinestek til snittene og middagene som serveres i kafeen, eller leveres ut. Laksen røyker de derimot ikke selv, det gjør Mikals Laks i Ryfylke.

– I Sandnes er det 26 asiatiske restauranter og én norsk. Det er et paradoks at vi er den eneste restauranten som lager sunn, norsk næringsrik mat, hevder Waage. Han legger til at på kjøkkenet har det ikke vært en eneste frityrgrøt i alle disse årene. De skal holde seg til det de kan.

Med 400.000 innbyggere innenfor en radius på 1,5 mil, mener han at det helt klart er et stort potensial.

– Det er kun sju minutter mellom restaurantene i Sola og Lura, likevel har vi økt begge steder.

– Hvorfor har du valgt tittelen «administrerende velgjører» og ikke den

«Vi leverer ekte hjemmelaget og tradisjonsrik norsk mat.»

Christian Waage

tradisjonelle administrerende direktør?

– Jeg liker ikke pompøse titler. I denne jobben er jeg opptatt av å ivareta norsk mat og forvalte kulturarven, så velgjører passer godt.

Then we take Stavanger

Lura Turistheim er lokalisert på tre steder, og vil nå vokse ytterligere. Waage eier også Strandhuset på Ølberg, et annet konsept som baserer seg på nordisk mat.

– Vi har hele tiden bygget stein på stein, og ser nå at tiden er inne for å etablere Lura Turistheim i Stavanger. Mange av våre kunder bor og jobber der, og vi vil derfor være der kundene er.

Han understreker at kjøkkenet ble bygget på for å kunne håndtere vekst. Kjøkkenet har kapasitet til 4000 måltid i døgnet.

– Vi er rigget for å vokse, spesielt på catering. Vi ser etter lokaler med god tilgjengelighet og parkering. Middagene skal smake prikk likt i Stavanger også!

Samfunnsansvar

Waage er opptatt av å støtte lokale idrettslag. I tillegg til sponsorsamarbeid

med løper heltene i Team Ingebrigtsen er Lura Turistheim sponsor for Sandnes Ulf, Sola håndball damer, Klepp IL, Klepp skytterlag, Sandve IL, Gjesdal skiskytterlag, Stavanger tennisklubb, Sandnes håndball, Ålgård FK og Ålgård Håndball samt en rekke mindre bidrag til organisasjoner og lag.

– Vi er stolte over å bidra til lokal talentutvikling. Det er også god omdømmebygging og gir oss mersalg - så det er vinn-vinn. Jeg har veldig sansen for Team Ingebrigtsen, og de er her og spiser nesten hver dag.

– Hvordan vil du beskrive arbeidsmiljøet?

– Det er godt miljø, travelt og kan gå en kule varmt. Folk blir lenge her, enkelte har 30-40 års fartstid. Har man det kjekt på jobb, bidrar det til trivsel i dagliglivet. Her skiller vi ikke på hudfarge, religion eller andre forhold. Vi krever bare at de respekterer hverandre og står på.

Lura Turistheim har medarbeidere fra England, Hellas, Tyrkia, Polen og Portugal.

Lidenskap

Christian Waage er vokst opp i et hjem med hjemmelaget middag på bordet hver dag. Han forteller at han og de tre brødrene setter stor pris på god mat. Med utdannelse som siviløkonom og erfaring fra ulike stillinger i IT og finans, hoppet han over til en ny hverdag som kaféutvikler for ni år siden.

– Jeg er lidenskapelig opptatt av mat, i tillegg har jeg kremmerånd og startet min første bedrift som 16-åring.

Definitivt en god kombinasjon for å lykkes med videre vekst. I alle fall med de dyktige medarbeiderne han har med på laget.



Lura Turistheim startet her i Stavangerveien på Lura for snart 70 år siden. De senere år er Lura Turistheim etablert i Sola og Ålgård. Nå står Stavanger for tur.



Siv Elizabeth Rovik begynte i kafeen som 13-åring. Neste år runder hun 40 års fartstid på Lura, hvor hun nå er daglig leder. Hun starter gjerne i 5-6 tiden om morgenen for å levere ferske snitter til dagens bestillinger.



Kan vi få by på litt roomservice?

Vi hjelper deg å planlegge, transportere og montere smarte løsninger til bedriften din



3 tips når du velger IKEA på jobben

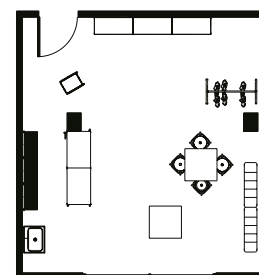
1. Det enkle er ofte det beste. Smarte løsninger kan være både vakre og funksjonelle.

2. Tenk fremover. Velg møbler det er enkelt å kjøpe mer av eller tilpasse etter hvert som virksomheten din vokser.

3. Ikke glem å ha det gøy. Tenk litt annerledes og vis frem personligheten din.



Planleggingshjelp



PALETT



Planleggingshjelpen koster **0,-** og vi kan komme hjem til bedriften din. Send en e-post til **business.forus@IKEA.com** eller ring oss på telefonnummer **468 27 931** og bestill time.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ECOFIBER RECYCLING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjell-Inge Svendsen, 48023602,
kjell-inge@ecofiber.no
www.ecofiber.no

Ecofiber Recycling, er et avfallsmottak for glassfiber og komposittmaterialer fra fritidsbåter, bygg og anlegg, offshore, akvakultur, landbruk og vindmøller. Deponering av disse avfallssegmentene er noe Ecofiber Recycling ønsker å bekjempe. De utrangerte produktene kommer inn til selskapet som avfall, og ut igjen som et slutt materiale med mange muligheter. Ecofiber Recycling ble stiftet i 2015 som et godkjent avfallsmottak for fritidsbåter. I Norge finnes det omtrent 1 million båter og 20% av disse er utrangerte/kassert som utgjør at det blir tusenvis av båter liggende i strandkanten, elver og ferskvann. Ecofiber Recycling er stolte av å ha vært med å bidra til at 1. oktober 2017 ble det innført panteordning på fritidsbåter. Selskapet kan nå tilby en godkjent gjenvinning av din gamle båt, hvor du mottar pant for båter opp til 3 tonn, samt at du bidrar til den nye sirkulære økonomien.



RYFYLKE ALUMINIUM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Odd Egil Kvelland, 51111152,
post@ryfa.no
Web: ryfylke-aluminium.no

Ryfylke Aluminium AS har sin historie tilbake til 60-tallet. Bedriften startet opp som Fogn Aluminium og skiftet tidlig navn til Ryfylke Aluminium. Den opprinnelige forretningsideen var å produsere aluminium stiger, flaggstenger og veksthus. Hovedmålgruppen var bønder, og det var Ryfylke som var det viktigste nedslagsfeltet. Ryfylke Aluminium AS satser på handel. I samarbeid med hovedleverandør Grove-Knutsen & Co. AS har selskapet etablert Zarges Senter Rogaland, en proff lokal faghandel. Både vareutvalg, leveringsdyktighet og fagkunnskap settes i høysetet. I tillegg til et komplett sortiment innenfor stiger, stillas, oppbevaring/organisering/logistikk og arbeidsutstyr vil selskapet tilby kurs og opplæring. Sikkerhetskurs, stillaskurs og fallsikringskurs.



ANLEGG OG MARINE SERVICE AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Svein Magne Soland, 51637500, post@anlegg-marine.no
Web: anlegg-marine.no

Siden starten i 1985 har Anlegg og Marine Service hatt et hovedmål. Selskapet skal være førstemann på dekk. Med hovedkontor i Risavika, og avdelinger i Bergen og Aberdeen har Anlegg og Marine Service kort vei til hele Nordsjø-bassenget når de skal rykke ut. I tillegg er Anlegg og Marine Service lett tilgjengelige for de som vil ha tilgang til vårt moderne verkstedanlegg. Bergen Diesel Contact - nå BDC, ble i mars 2016 oppkjøpt av Anlegg og Marinesevice AS, og inngår nå som en del av AMS Gruppen. Anlegg og Marine Service har spesialisert seg på leveranse og service av fremdriftssystemer innen maritim sektor. Anlegg og Marine Service utfører salg, service, vedlikehold og overhaling av motorer, propellsytmer, generatorsett, startere og annet mekanisk utstyr.



RYFYLKE FELLESPAKKERI AS

Beliggenhet: Rennesøy
Kontaktperson: Ingvild Høie, 988 86 07, post@pakkeriet.net
Web: pakkeriet.net

Ryfylke Fellespakkeri AS ble stiftet i 2016 etter at produsentene ønsket å bli med i driften av det som da het Rennesøy tomat og fruktpakkeri AS. Et nytt selskap ble stiftet, og fikk navnet Ryfylke Fellespakkeri AS. Selskapet er 80% eid av produsentene og 20% eid av Apeland Transport. Ryfylke Fellespakkeri pakker tomater, og er hentepunkt for all tomat i sitt nærområde. Varene leveres så til de to største grossistene på frukt og grønt; Bama og Coop. Ryfylke Fellespakkeri sender varer til Stavanger og Oslo, der ca 15% går til Stavanger, og 85% til Oslo. Deretter blir varene spredt utover til Bama og Coops forskjellige avdelinger rundt omkring i landet.



COMMUNICATE NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjetil Abrahamsen, 90 21 18 00,
Kjetil.Abrahamsen@Communicate.no
www.communicate.no

Communicate har levert digital plattform og integrasjon til 50% av landets 100 største virksomheter siden 1996. Communicate vil forstå ditt forretningsbehov og hjelpe deg der det virkelig betyr noe. Communicate leverer tjenester som gir forretningsnytte i en ny digital verden. Communicate holder til i Oslo, Halden, Bergen og Stavanger. Communicate leverer tjenester innenfor digital strategi og rådgivning, automatisering av arbeids- og forretningsprosesser, analyse, innsikt og sikkerhet.



VIERDAL ADVOKATFIRMA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kåre Vierdal,
kontoret@vierdal.no
Web: vierdal.no

Vierdal Advokatfirma AS har kontorer i Haugesund og Stavanger. Selskapet bistår private og næringsdrivende innen de fleste juridiske fagområder, med målsetting om å ivareta klientens interesser på best mulig måte. Vierdal Advokatfirma ser helheten i sine klienters forhold, og yter effektiv og kvalifisert bistand til riktig pris. Vierdal Advokatfirma har tingsretten som spesialitet, og advokatpraksisen har røtter helt tilbake til 1936. Selskapet har tung kompetanse innen fast eiendoms rettsforhold, særlig innen ekspropriasjon og odelsrett. Firmaet har prosedert en rekke saker innen disse rettsområdene.



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

FROGNER HOUSE APARTMENTS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mathias Bergum, 93010009, post@frognerhouse.no
Web: frognerhouse.no

Frogner House Apartments har 485 leiligheter på 15 adresser i Oslo og Stavanger, alle med kort vei til restauranter, severdigheter og offentlig kommunikasjon. Hos Frogner House Apartments kan du leie alt fra studio- til romslige penthouseleiligheter. Leilighetene er fullt møblert og utstyrt for både lang- og korttidsopphold, og kan reserveres for perioder fra én natt til flere år.



MARKEDSPARTNER AS

Beliggenhet: Grålum
Kontaktperson: Tore Berntsen, 950 11 700, firmapost@markedspartner.no
Web: markedspartner.no

MarkedsPartner er et digitalt markedsføringsbyrå. Selskapet tilbyr tjenester innenfor digital markedsføring, nettsteder, applikasjoner, salgstrådgivning, foredrag, netthandel og inbound marketing. Selskapet ble etablert i 1997 og teller i dag 46 erfarne, dyktige og engasjerte medarbeidere, som jobber sammen med kunder over hele landet. MarkedsPartner er ledende på inbound marketing og salg.



ADVOKATFIRMAET MELING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Brynjar N. Meling
Web: smco.no

Advokatfirmaet Meling AS spesialiserer seg på rettsområder hvor offentlige myndigheter griper inn i rettighetene til enkeltpersoner, som menneskerettigheter, strafferett, barnevern og øvrig familierett, utlendingsrett og annen forvaltningsrett. Advokatene har lang erfaring med både strafferett og sivilrett, herunder store saker som er i medias fokus.

IDÉKLEKKERIET AS

Beliggenhet: Kristiansand S
Kontaktperson: Pål Hetland,
pal@toppkarakter.no Web: toppkarakter.no

Idéklekkeriet AS forlag ble etablert i 2012. Selskapet selger bøker og komplimenterende undervisningsprodukter. Pål R. Hetland og Nikolai G. Høibo er forfatterene bak boken «ToppkarakterSystemet».

TOPPKARAKTERSYSTEMET

NEUMANN BYGG AS, AVD BRYNE

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Ivar Gram Kletten, 51779550, bryne@neumann.no
Web: neumann.no

Neumann er en av Norges største byggevareleverandører med et varesortiment som dekker det meste innen trelast og byggevarer til nybygg og rehabilitering. Neumann har over 280 ansatte. Neumann betjener primært proffmarkedet i byggeindustrien, som entreprenører, byggmestere, murmestere eller andre håndverkere. Neumann er en virksomhet i konsernet STARK Group, som er Nordens største byggevareleverandører.



LOGANAIR LTD

Beliggenhet: Paisley UK
Kontaktperson: Sam Talbot,
samtalbot@loganair.co.uk
Web: loganair.co.uk

Loganair er et flyselskap med hovedbase på Glasgows internasjonale lufthavn (GLA) i Skottland. Loganair foretar flygninger i Flybes navn i Skottland og til Orknøyene, Shetland, Hebridene, Nord-Irland, Irland, Oslo og Stavanger.



REALPEOPLE AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Ivar Gram Kletten, 51779550, bryne@neumann.no
Web: neumann.no

Neumann er en av Norges største byggevareleverandører med et varesortiment som dekker det meste innen trelast og byggevarer til nybygg og rehabilitering. Neumann har over 280 ansatte. Neumann betjener primært proffmarkedet i byggeindustrien, som entreprenører, byggmestere, murmestere eller andre håndverkere. Neumann er en virksomhet i konsernet STARK Group, som er Nordens største byggevareleverandører.



CHILI CHOCOLATE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Asle Østbø, 404 53 287, post@chilichocolate.no
Web: chilichocolate.no

Chili Chocolate lager sjokolade i alle mulige former og smaker både med og uten chili og topper det hele med vår eget iskremutvalg med is og sorbeter.





I konkurranse med kriminalitet og gråsonaktivitet

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Svart arbeid, aktivitet i gråsonen av regelverket og sosial dumping er en stadig økende trussel mot det norske seriøse bedrifter, vår sikkerhet og landets økonomi. Det kreves en betydelig innsats framover for å bekjempe ulovligheter, ha et oppdatert regelverk og sørge for konkurranse på like vilkår.

- I Norge omsettes det for minst 400 milliarder kroner svart og det undras rundt 150 milliarder kroner i skatt hvert år, ifølge offentlige anslag.
- Bygg- og anleggsbransjen har alene 130-140 milliarder i svart omsetning i året, ifølge Skattedirektoratet.
- Sju av ti utenlandske sjåfører som er kontrollert i Norge de to siste årene, kjører med ulovlig lav lønn, ifølge Arbeidstilsynet.
- Fem prosent av innenlandstrafikken med lastebiler i Norge foregår med utenlandske lastebiler og utenlandske sjåfører, ifølge SSB.
- Bare i løpet av det siste året har Næringsforeningen mottatt over 750 tips om svart arbeid.

Dette er bare noen eksempler på hva som skjer i det norske samfunnet og det norske næringslivet i dag. Aftenbladets nylige avsløringer av utenlandske sjåfører som kjører for 33,90 kroner i timen for statlig eide Bring mellom Norge, Sverige og Danmark, og på toppen av det hele jukser med sikkerheten – er et annet eksempel. Vi ser gjerne for oss at kriminell aktivitet og virksomhet i gråsonen av regelverket er noe som foregår i små bakgårdsfirmaer. Vi har kanskje også en mistanke om at det gamle østeuropeisk vogntoget uten logo som vi møter på E39 kjøres av underbetalte sjåfører. Men vi hadde ikke i vår villeste fantasi trodd at de grønne tungtransportvognene til Bring, eid av vårt statlig eide Posten, drev på med det samme gjennom sine underleverandører. Dessverre er ikke dette eksempelet heller unikt. I byggebransjen har store og seriøse aktører, både offentlige og private, benyttet useriøse og kriminelle underleverandører. Gjerne er de naive, kanskje vil de ikke vite, men det viser at utfordringen er strukturell og krever aktiv innsats for å komme til livs. Det er ikke nok at selskapet du kjøper tjenestene

fra, tilsynelatende er seriøst. Deres underleverandører, og underleverandørens underleverandører, må også forholde seg til norsk lov, betale skatt og konkurrere på like vilkår.

Men det handler ikke kun om rene ulovligheter. Det gjelder også at vi har et regelverk og en oppfølging av dette som fungerer i et internasjonalt marked. Fra nyttår av trer endringer i arbeidsmiljøloven i kraft som skal gjøre innleie av arbeidskraft

«Taper vi kampen, biter vi oss selv i halen, både som samfunn og som enkeltpersoner.»

Ådne Kverneland

vanskeligere, blant annet gjennom redusert mulighet for midlertidige ansettelser i bemanningsbyråene. Men hva med utenlandske bemanningsbyråer som opererer i Norge? Vil de kunne snike seg unna de samme kravene?

Kompromissløs holdning

I byggebransjen er det gjort mye, selv om det også er en lang vei igjen. Krav til ID-kort, faglærte arbeidere, krav til lærlinger og registrering av selskaper er eksempler på tiltak som er med og bidrar. Men helt grunnleggende er en anerkjennelse av problemet og en aktiv holdning til å bekjempe det. Prosjektdirektør Kari Gro Johanson i Helse Stavanger sin

kompromissløse holdning, som hun blant annet har demonstrert gjennom foredrag i Næringsforeningen, er i så måte et eksempel til etterfølgelse. Hun aksepterer ganske enkelt ikke useriøse aktører. Når det nye sykehuset skal bygges, vil ingen vil vinne anbud utelukkende på pris. Kvalitet og kompetanse vil telle like mye. De vil ha krav om norsk som hovedspråk på byggeplassen, strenge krav til ID-kort, lærlinger og faglært arbeidskraft.

På samme måte som Helse Stavanger og Kari Gro Johanson, må alle av oss, både vi som privatpersoner og som bedriftsledere, ta ansvar og ikke se på pris alene når vi velger leverandører.

Politiet, Skatteetaten og Arbeidstilsynets ressurser til bekjempelse av arbeidskriminalitet bør også økes betraktelig. Når staten går glipp av anslagsvis 150 milliarder kroner årlig, som følge av svart arbeid og svart økonomi, skal vi ikke dra inn mye av dette før en milliardsatsing vil vært lønnsom.

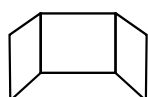
Biter oss selv i halen

Taper vi kampen, biter vi oss selv i halen, både som samfunn og som enkeltpersoner. Seriøse selskaper som tar ansvar og følger loven, taper i konkurransen og deres ansatte mister jobben, og utenlandske arbeidere risikerer liv og helse. Gjennom sosial dumping og svart arbeid, får kriminelle aktører fotfeste. Gjennom lovlig virksomhet, hvitvaskes penger fra kriminell aktivitet som narkotikasmugling, menneskehandel og prostitusjon.

Dette høres kanskje ut som et usannsynlig skrekksenario, men det er faktisk ikke det. Som Rosenkilden tidligere har omtalt og dokumentert, skjer dette også her i Rogaland. Så ikke vær naiv. Ikke aksepter at det vi ikke vet, har vi ikke vondt av. Når det gjelder konkurranse på like vilkår, sosial dumping og svart arbeid, har det aldri vært mer feil.

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



Shale – helt Texas?

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

Teknologibedriften Tomax på Forus opplevde som de fleste bedrifter i olje- og gassindustrien et kraftig fall i omsetning og inntjening etter at oljeprisen falt dramatisk i 2014.

En stor del av offshore- og dypvannsoperasjonene stoppet opp og omsetningen falt med 30 til 40 prosent. Oljeselskapene kuttet kostnader. Ingen kostnader som viser igjen er lettere å kutte på kort sikt enn borekostnadene. En brønn mindre, flere hundre millioner norske kroner spart. Tomax som leverer avansert utstyr for å øke effektiviteten i boreprosessen, ble hardt rammet. Det nytter lite å ha den rette teknologien når markedet plutselig ikke er der lenger.

Endret markedet

Shale, eller skiferolje og skifergass, har på mange måter endret olje og gassmarkedet. Bare for noen år siden godkjente norske myndigheter at Statoil og Hydro skulle få lov å fusjonere for å stå sterkere i kampen om å få være partner med Gazprom og Total på det gigantiske Shtokman-feltet. Store deler av gassen fra Shtokman skulle fraktes som LNG til USA – et marked som en mente var nærmest umettelig på gass. Så kom shale-revolusjonen. USA begynte å produsere gass fra skifer. Shtokman ble lagt på is. Statoil, Total, Gazprom, samt leverandører som hadde jobbet for å få Shtokman-kontrakter, måtte utgiftsføre milliarder i tap.

Men USA begynte etter hvert å ikke bare utvikle gass fra skifer. USA ble også storprodusent av skiferolje. Dette, samt at OPEC ikke var villig til å redusere sin produksjon, utløste det dramatiske fallet i oljeprisen i 2014.

Skifermarkedet ble også rammet. Men i hovedsak holdt områder som produserte skiferolje og skifergass det gående. Marcellus-området, som i hovedsak produserer gass til de store markedene Boston, New York og Washington DC klarte seg imidlertid bra. Området hadde først gjort LNG fra Shtokman overflødig og et solid marked medførte en voksende produksjon selv i 2015 og 2016, selv om veksten da var noe lavere.

Nordvest i Texas skjedde det same innenfor skiferolje. Der holdt det gigantiske

skiferområdet Permian stand. Dette samtidig som andre store felt som Eagle Ford (Sør-Texas) og Bakken (Nord Dakota og Montana) reduserte sin borevirksomhet kraftig på grunn av manglende inntjening.

Suksess

Hva så med Tomax? Kunne de komme inn i shale-markedet med dyr norsk offshoreteknologi. De første testene var ingen suksess. Boreteamene innen skiferolje kjører utstyret maksimalt. Går det i stykker, så går det i stykker. Det gjorde også utstyret til Tomax. Men som det ofte har vist seg, er det å være innovativ og endringsvillig langt viktigere enn å være en stor bedrift. For å korte ned historien: Etter nye runder på engeneeringskontoret, samt mekking på verkstedet, var Tomax klar for nye og vellykkede tester.

På få år har Tomax greidd å snu utfordringene til suksess. I dag kommer 70 prosent av omsetningen fra USA. I all vesentlig fra Permian. Og USA-omsetningen har de siste tre år vokst fra under 10 millioner kroner til over 130 millioner.

Regulator

Det er store mengder skiferolje i USA. Og i dag er nok skiferolje en bedre prisregulator for verdensmarkedet enn OPEC noen gang har vært. Faller prisen stoppes de dyreste feltene straks, samtidig som det er relativt raskt å sette dem i produksjon igjen når prisen på olje går opp. Dermed dempes toppene samtidig som bunnene reduseres.

Men ikke noe tre vokser inn i himmelen. Shale-produksjonen har sine voksesmerter. Selv Permian har problemer. En ting er å bore brønner. Borene skal «frackes». Det vil si å sprengne opp formasjonen med vann og sandblanding som pumpes ned med stort trykk. Det går store mengder vann, og det går store mengder sand. Jeg spurte en leder hos en av operatørene hva som var den største utfordringen de hadde? Vi mangler truckførere, var svaret. Store lastebiler går i shuttletrafikk med sand fra der den måtte finnes. Rancheiere som eide store

områder med relativt uproduktiv jord, har blitt mangemillionærer av å selge land til skiferoljeproduksjon, mens andre tjener store penger på å selge sand og vann – helt Texas.

Tilgjengelighet på sand og vann er ikke den eneste begrensningen. Det mangler tilstrekkelig infrastruktur til å få oljen til kysten og til markedet. Det er lovet en ny rørledning på plass innen 2020, men i dag går mye av oljen med lange tog og store tankbiler. Som en bevegelig rørledning drar de mot kysten fulle av olje. Det er dyrt og lite effektivt.

Flere

Nå er det ikke bare Tomax fra vår region som gjør det bra innen shale. Blant annet Cubility som bygger avansert utstyr for å skille ut mud fra borekaks, har også fått godt grep om markedet.

Det som er viktig for norsk leverandørindustri, er å forstå er at dette er et annet marked på mange måter. Norge er dominert av Equinor. Har du en kontrakt med Equinor, har du en relativt sikker omsetning i perioden kontrakten gjelder. Men mister du kontrakten, er det få andre å gå til. Bare i Permian-bassenget er det cirka 600 oljeselskaper. Kommer du ikke inn hos én, kan du alltid gå til neste, og den neste og den neste.

Det er relativt lett å få prøvd seg, men leverer du ikke er du ute. Da prøver de andre leverandører mens du selv må prøve deg hos andre potensielle kunder. Mange «mom and pop»-bedrifter kjører rundt med utstyr på planen og tilbyr sine tjenester. Kjølenskap med drikkevarer, demonstrasjoner om kvelden og så felttest dagen etter. Teknologien må fungere, men deretter kommer det an på å utvikle relasjoner og selge. Først må en få godkjenning av teknisk ledelse på hovedkontoret. Deretter er det salg i felten som gjelder. En ting er sikkert: En vinner ikke noe i dette markedet med å sende emailer fra Stavanger. Her er det tilstedeværelse, ståpåvilje og et aktivt fotarbeid som gjelder.

DEN SØTESTE STEMNINGEN

med
STAVANGER
SYMFORNIORKESTER

JULEKONSERT

13. DESEMBER KL 20.00 / 14. DESEMBER KL 18.00 OG KL 20.00

Kom i julestemning, opplev høytidsstemningen og la freden senke seg med Stavanger Symfoniorkester i julepyntet Fartein Valen.

Per Kristian Skaldstad, dirigent
Tore Renberg, konferansier
Frank Braafhart, trompet
Halvor F. Melien, baryton
Medvirkende: Stavanger symfonikor



NYTTÅRSKONSERT

9. OG 11. JANUAR KL 19.30 / 12. JANUAR KL 18.00

Så snart julen er vel overstått, blir det fest og sprudlende orkestermusikk i Fartein Valen når vi går i gang med våre tradisjonelle nyttårskonserter!

Nick Davies, dirigent
Tora Augestad, mezzo
Espen Beranek Holm, konferansier



THE MUTE

ÅRETS JULEGAVETIPS! PREMIERE 29. MARS 2019

The Mute er en vakker kjærlighetshistorie om Tom og Jenny, fortalt uten ord, med musikk som språk. En unik symfonisk stumforestilling med Janove Ottosen, Christian Eriksen og Nina Ellen Ødegård.



FARTEIN VALEN, STAVANGER KONSERTHUS
BESTILL BILLETTER PÅ [SS0.NO](https://ss0.no)



STAVANGER
SYMFORNIORKESTER



Om fremtiden

HARALD N. RØSTVIK • professor, Institutt for Sikkerhet, Økonomi og Planlegging (ISØP), UiS.

«De som er fremtiden må faktisk være med å forme den, også i næringslivet», skrev Harald Minge i Rosenkilden i sist utgave (10/2018). Som professor deler jeg den oppfatningen.

På en næringslivskongress på UiS nå i høst, uttrykte NITO sin nasjonale studentrepresentant, Tobias Lynghaug, skepsis til oljeindustriens tro på fossilenergiens fremtid i et klimaperspektiv: «Mange studenter er nå opptatt av bærekraft. Mange rapporter viser at ungdommer er negative til oljen på grunn av de mange opp-og-nedturene. De uteksaminerte fra 2014/2015-kullene føler seg svikket. De gikk rett ut i arbeidsledighet og NAV er ikke rigget for slike. Fallet i antall UiS-søkere til olje- og gassfagstudier sier da også sitt. Studentene ble rammet av en kortsiktig rekrutteringspolitikk fra olje- og gassbransjen som toer sine hender». Men Equinors Arne Sigve Nylund mente i sitt innlegg at «det er en utopi å tro at man kan utvikle en energifremtid uten karbon».

Hvis togradersmålet skal nås må enorme endringer skje. Vi har jo allerede passert én grad. Equinor og andre må ta miljøansvar. De er underlagt samme antikkbutikkprinsipp som alle andre: If you break it, fix it or pay for it! I stedet ba Nylund «studentene om å fremsnakke oljenæringen».

Ikke norske

Fremtidens produkter innen fornybare energi er ikke norske. Vi importerer solcellemoduler, vindmøller, varmepumper, elbiler og elektronikk. Men det er i det minste holdningsendringer på gang. Selv oljeforkjemperen fra Norsk olje- og gass, Bjørn Vidar Lerøen, er blitt lydhør for at noe skjer på fornybarfronten og hyllert i Rosenkilden fornybarinvesteringsmekanismen Nysnø. Han skrev at dette ikke bare gjør «Stavanger til oljeby, men også til energiby og en by for fornybar energi og klima». Men

erkjennelsen kommer vel 40 år for sent? Mange ungdommer har i mellomtiden utdannet seg til konjunkturutsatte yrker, måttet omskolere seg eller bli stående utenfor arbeidslivet.

I Storbritannia er nå fornybar energiproduksjonskapasiteten for første gang større enn den fossile. Økningen har vært raskere enn overgangen fra kull til naturgass var på 1990-tallet. Økningen fra 5 til 35 GW på bare åtte år skyldes lynrask utbygging av vind og sol – ikke vannkraft. Fossilenergi- og vannkraftdominerte Norge, derimot, har satset relativt lite på utvikling av kompetanse og produkter for ny fornybar energi. En dramatisk holdningsendring er derfor nødvendig.

Helheten

Vår livsstils tre største kilder til CO₂ er: Transport, bygg og mat. En stor, ny studie fra University of Oxford viser at overgang til plantebasert vegansk kosthold «har større miljøeffekt enn å kutte flyreiser og kjøpe elbil, fordi det ikke bare handler om CO₂, men også forsuring, alger, areal- og vannbruk». Det er ny kunnskap som vi må forholde oss til. Vi må se helheten.

I Rosenkildens reportasje «Verdens smarteste bygning» (Atea, Sola), viste man energitiltak som er forsiktige i forhold til hva fremtiden kommer til å kreve. Ateas bygg tilfredsstiller så vidt de nye kravene for nybygg som innføres med EUs Bygningsdirektiv 31/2010 NZEB – Nær nullenergibygg – og som

blir standard fra desember 2020. Det neste blir plussenergibygg. Men er Norge klar for dette? Våren 2018 veiledet jeg masterstudent ved UiS, Ørjan Knapstads oppgave «Bygningssektorens tilpasning til NZEB». Den avdekket at en samlet byggebransje (arkitekter, konsulenter, utbyggere, leverandører, myndigheter) ikke var klar for omleggingen, selv om den har vært varslet siden 2010. Mange var helt uvitende og nesten vantro. Andre hadde holdningen: «Vi fikser dette når vi kommer dit». Masteroppgaven viste dessverre at forberedelsene langt fra er i gang.

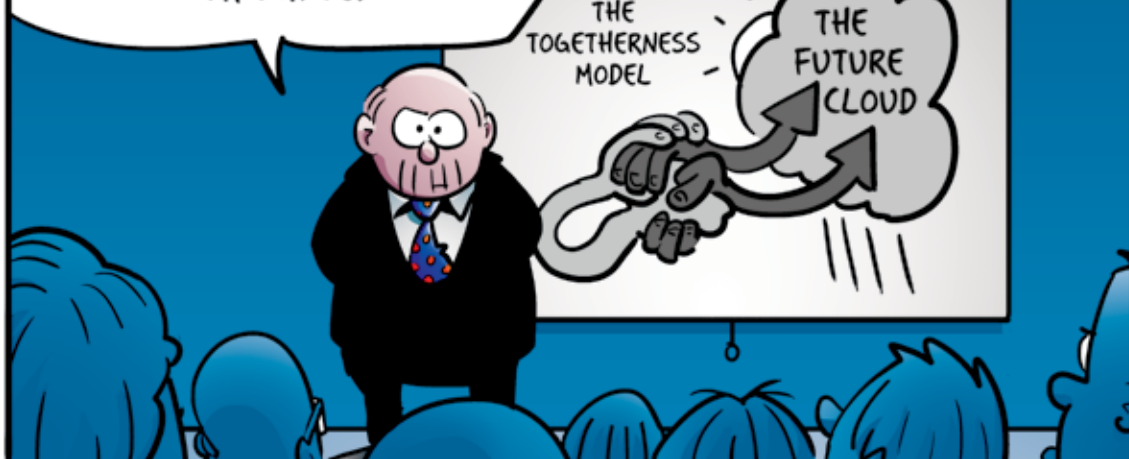


27. januar 1979 – for førti år siden – tok jeg i et helsides intervju til orde for at «Stavanger burde markere seg som Norges energi-hovedstad, i stedet for utelukkende å bli betraktet som oljeby». Det tok dessverre nesten førti år før alle innså at oljeensidigheten har skapt en sårbar by, prissjikt svingende oljepris. Kilde: Rogalands Avis.

«I Storbritannia er nå fornybar energiproduksjonskapasiteten for første gang større enn den fossile.»

Harald N. Røstvik

KOLLEGER. VI GÅR
TØFFE TIDER I MØTE.
TOGETHERNESSEN VÅR KOMMER
TIL Å BLI SATT KRAFTIG
PÅ PRØVE!



BEDRIFTEN VÅR HAR FOR
TIDEN ET KOSTNADSNIVÅ SOM
IKKE ER BÆREKRAFTIG...



...OG SOM I STOR
GRAD TYNGES AV STADIG
ØKENDE KONSULENT-
UTGIFTER.



LØSNINGEN ER LØNNS-
FRYS, ANSETTELSESSTOPP
OG VILJE TIL Å VISE
MODERASJON...



...SLIK AT VI
HAR RÅD TIL FLERE
KONSULENTER.

HVIS IKKE?

HVIS IKKE BYTTER JEG
DERE UT MED KONSULENTER!
DE HOLDER I DET MINSTE
KJEFT NÅR VI HAR
ALLMØTER!



DE SLIPPER
Å GÅ PÅ ALL-
MØTER.



Highly motivated participants enjoying Area Orientation Day at the Stavanger Chamber International. From left: Randi Mannsåker (SCI), Peter Adams (Australia), Kylie Adams (Australia), Hadi Zahamatkesh (Iran), Bushra Hejraty Namin (Iran), Payam Allahvirdizadeh (Iran) and Samira Allahvirdizadeh (Iran).

A Buzzing International

We are rapidly approaching 2019. For The Stavanger Chamber International this will be one of the most active and exciting years for a long time!

TEXT AND PHOTO: FRODE BERGE

Following the sharp drop of the oil price in 2014, The Stavanger Region has been through a tough economic recession. However, strong recovery of the oil price combined with a more competitive industry in general, have turned the tide.

The regional economy is growing, and unemployment figures are down to 3%. Demand for skilled labour in areas like oil and gas, renewable energy, ICT, tourism and other service industries is increasing steadily.

This strong economic recovery obviously increases demand for international labour as well. The Stavanger Chamber International (SCI) is already hosting the largest international business network in the Stavanger Region, and the much improved labour market means that we are in for a very active year in 2019!

A long menu

SCI really want to play a role in enhancing Stavanger's role as the most attractive region in Norway for expats, spouses, families and for international students. Based on this, we are planning a wide range of activities for next year:

Meetings and seminars:

We will offer a comprehensive menu of meetings which will help you adapt to our political and legal system. Ranging from «Politics in Norway» (there will be local elections all over Norway next September), to «Entrepreneurship», «CV-registration» and «Taxation seminar».

Social and cultural activities

Stavanger Chamber International is a comprehensive support program. The goal is to assist new assignees and their families in adapting to Norwegian life. By

providing the right support in the early stages of relocating, both assignee and company will benefit greatly.

The SCI Living and Working Orientation program is a vital part of our menu. This is a full-day course for newcomers to Rogaland.

This programme emphasizes practical information about living and working in Norway, and cross-cultural training in the Norwegian context. Topics covered in detail include history, politics, culture, Norwegian characteristics, safety, and transportation. Participants take a tour of Stavanger learning about all the most practical places in their daily life. Also included in the class are maps, regional brochures, and the SCI Information Guide.

New in the Stavanger Region

New in the Stavanger Region is a guidebook providing extensive practical



The SCI Team is ready for an active 2019. From left: Elianne Strøm Topstad, Randi Mannsåker, Frode Berge and Inger Tone Ødegård.

Stavanger in 2019!

information on how to «maneuver» as a newcomer in Stavanger. Here you will find useful facts on legal matters, public services, welfare, sports, leisure and a lot of other things. The guide is currently being updated and is available free of charge on our website: www.stavangerchamber.com

Under 37 Network

Our active «Under 37 Group» is launching a new network in March. The purpose being to create a meeting place for Norwegian and International professionals and students under the age of 37. We will invite to social gatherings and events, sharing cross-border and cross-cultural competence and experiences.

- Useful introduction

Peter Adams (Australia) and Boshra Hejraty Namin (Iran) are two of the international newcomers to Stavanger who have recently participated in our SCI Living and Working Orientation program.

– The course has been very useful, and provided us with a lot of practical information. Learning about distinct features of the Norwegian culture, and

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

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

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

creating awareness about this, has been particularly useful, Peter and Boshra say. For updatet information on our

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- | | |
|-------|--|
| 14.12 | Christmas Concert |
| 20.12 | Free Children's Christmas Concert |
| 12.01 | X- Country skiing for beginners - adults |
| 13.01 | X-country skiing for beginners – family |

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

www.stavangerchamber.com

international activities, meetings and seminars, see: www.stavangerchamber.com

Oktober 2018

3434

utlyste jobber



Det ble registrert 3434 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland. Det er en økning på 41 prosent sammenlignet med samme måned i 2017. Ledigheten fortsetter også å falle, og er nå på sitt laveste siden januar 2015. Det er nå 2,4 prosent helt ledige i Rogaland, 0,1 prosent lavere enn Hordaland og Oslo.

	okt.17	okt.18
Ledere	32	40
Ingeniør- og IKT-fag	202	769
Undervisning	170	230
Akademiske yrker	84	129
Helse, pleie og omsorg	568	607
Barne- og ungdomsarbeid	87	49
Meglere og konsulenter	102	134
Kontorarbeid	93	273
Butikk- og salgsarbeid	203	206
Jordbruk, skogbruk og fiske	10	15
Bygg og anlegg	314	509
Industriarbeid	187	232
Reiseliv og transport	133	117
Serviceyrker og annet arbeid	233	115
Uoppgitt	12	9
Totalt	2430	3434

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.

Løft for yrkesfaglig



Tilbudet innen høyere yrkesfaglig utdanning får nå et løft. Næringslivet oppfordres til å gripe de nye mulighetene.

TEKST: FRODE BERGE

De økonomiske utsiktene i regionen er lysere, og arbeidsmarkedet er i bedring. Omstillingspresset er imidlertid massivt, og næringslivets behov for dyktige, faglig oppdaterte medarbeidere er stort. I en slik situasjon passer det godt at den høyere yrkesfaglige utdanningen nå

gjennomgår en oppgradering både nasjonalt og lokalt.

Fagskolen Rogaland

Mange i Stavanger-regionen assosierer nok fortsatt begrepet fagskole med den «gode gamle Teknikken» (les. Den tekniske

kompetanse i Rogaland



Fra Fagskolen Rogaland sitt hovedkvarter i Kalhammaren kan både ansatte, elever og studenter nyte en symboltung utsikt over til «An far å di» på Rosenberg. Nå inviterer skolen til et enda tettere samarbeid med næringslivet i regionen. Fra venstre: Leif Kjetil Knudsen (rådgiver), Geir Tuftedal (rektor), Anna Åbø (lektor) og Linda Lidal (avdelingsleder, petroleum).

fagskolen) på Våland. Her har mang en tømmermann, elektriker, murer og andre fagarbeidere fått videreutdanning på et nivå mellom videregående skole og universitet.

«Teknikken på Våland» var en god skole, som nå har blitt enda bedre ved at denne delen av utdanningstilbudet har fått mer ressurser og høyere status.

I sommer trådte det i kraft en ny lov som gjør fagskoler til «høyere yrkesfaglig utdanning», på nivå over videregående

opplæring. Utdanning ved disse skolene gir nå studiepoeng, og ikke «fagskolepoeng», og vil normalt vare mellom et halvt og to år.

Her lokalt er Fagskolen Rogaland etablert med hovedkontor i Kalhammaren, samlokalisert med Stavanger Offshoretekniske Skole (SOTS). I tillegg har skolen en avdeling for maritime fag i Haugesund (Karmsund), og en avdeling for helsefag ved Møllehagen. Det samlede fagtilbudet er altså bredt.

Viktig satsing

Denne reformen av fagskolene vil være et viktig bidrag i arbeidet med å sikre lokale bedrifter tilgang til oppdatert, relevant kompetanse. Dette innenfor områder som digitalisering, automatisering, robotisering, 3D-teknologi og innovasjonsarbeid generelt. De som ønsker å ta denne type videreutdanning må enten ha fagbrev, eller minimum fem års relevant yrkeserfaring.

Geir Tuftedal er rektor ved Fagskolen Rogaland. Han har et sterkt ønske om at næringslivet i regionen aktivt benytter seg av de mulighetene fagskolen gir til øke omstillingsevnen og konkurransekraften i egne virksomheter.

– Mulighetene for videreutdanning etter fagbrevet har lenge vært en mangelvare. Nå er tilbudet forbedret betraktelig. Vi anstrenger oss hardt for å tilby bedriftene og den enkelte skreddersydde opplegg, slik at de kan kombinere jobb og utdanning. Mange av kursene foregår som fjernundervisning der deltakerne kan sitte foran PC-en, hjemme eller på arbeidsplassen, og følge undervisningen, sier Tuftedal.

Rektoren understreker at et tett samarbeid med næringslivet er helt avgjørende for at regionen skal få full effekt av det forbedrede fagskoletilbudet.

– Jeg oppfordrer bedrifter og ansatte til å ta en grundig titt på de mulighetene for faglig tilleggs- og videreutdanning som nå blir gitt. Det er veldig viktig at bedriftslederne aktivt legger til rette for at folk i egen virksomhet kan dra nytte av de mange tilbudene som nå er tilgjengelige.

Samarbeid med Næringsforeningen

For Næringsforeningen er kompetanse og omstilling et høyt prioritert område. Derfor er det naturlig med et enda tettere og mer fomalisert samarbeid mellom Fagskolen Rogaland og Næringsforeningen i tiden som kommer.

På noen områder er samarbeidet allerede i gang, noe lektor ved skolen, Anna Åbø, er godt fornøyd med.

– Senest i november arrangerte Næringsforeningen og Fagskolen i Rogaland sammen en workshop om koding for nybegynnere. Her ble det gitt en innføring i hvordan koding kan brukes i hverdagen, og hvordan koding kan gi grunnlag for nye forretningsmodeller. Workshopen var godt besøkt, og svært vellykket, sier Anna Åbø.

NYTT OM NAVN



JØRGEN YDSTEBØ
Ny prosjektleder i Bjergabygg

Jørgen er byggmester med over 30 års bransjeerfaring, og begynte i Bjergabygg AS 1. november.



BENTE SELDAL
Ny regnskapskonsulent i OBOS Rogaland

Bente Seldal er utdannet fra BI Stavanger og har en bachelor i økonomi og administrasjon. Hun kommer fra Katharina Kvadrat hvor hun var ansatt som butikkmedarbeider.



MATS LUNDAL
Ny eiendomsmegler i Eie Eiendomsmegling

Mats har bakgrunn fra DNB og Eie-systemet, og skal jobbe som eiendomsmegler ved vårt Stavangerkontor.



JENS MIDDBORG
Ny leder for Capgemini Norge

Jens Middborg har tatt over roret for den norske delen av den globale IT-kjempen Capgemini. Selskapet har nærmere 1000 ansatte i Norge, fordelt på kontorer i Oslo, Stavanger, Fredrikstad, Bergen, Trondheim og Lillehammer. Blant selskapets største kunder finner vi blant annet Equinor, EnterCard, NAV, Posten og Yara. Middborg er bosatt i Stavanger. Før han ble utnevnt til leder for hele Capgemini, var han leder for regionskontorene i Stavanger og Bergen.



SUZETTE IMRIE
Ny network designer i Ework Group

Ework Group, Nord-Europas største konsulent formidlingsselskap, åpnet kontor i Stavanger i april 2018. Ework Group er en ledende, uavhengig konsulentleverandør i Nord-Europa med fokus på IT, telecom, teknologi, forretningsutvikling og engineering. Suzette Imrie er ansatt som Network developer med fokus på å bygge opp et nettverk av leverandører og konsulenter. Suzette kommer fra Aker Solutions der hun har 10 års erfaring fra blant annet ressursstyring og HR.

MADE WITH HART

FOR OSS ER JUL Å GLEDE DERE

VI PAKKER INN HISTORIE, KVALITET OG DESIGN

KONFEKSJON - MÅLSØM

DRESSER - SKJORTER- GAVEKORT

KASJMIR - GENSER - SKJERF - LUE - HANSKER

VELKOMMEN TIL EKTE JULEHANDEL

KIRKEGATA 3, CENTRALGAARDEN

PLAKATER //

VISITTKORT

BROSJYRER

& BØKER

**Kan du tenke det,
kan vi trykke det.**

Stavanger

Telefon + 47 51 90 66 00

Kristiansand

Telefon + 47 38 00 30 50

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

NYTT OM NAVN



MARTIN AANESTAD
Ny økonomileder/CEO i Depro

Martin Aanestad begynte i ny jobb hos oss 22. oktober som økonomileder/CFO. Martin er cand. mag. fra UiS innenfor øk./adm. og samfunnsfag. Han har en mastergrad innenfor finans, strategi og innovasjon fra Handelshøyskolen BI. Martin har arbeidserfaring fra næringslivssiden i bank, Innovasjon Norge og som selvstendig bedriftsrådgiver innenfor områdene finansiering, innovasjon og næringsutvikling.



ARNA SMISTAD
Ny administrerende direktør i Attende

Arna Smistad begynte som ny administrerende direktør i Attende AS i november. Hun kommer fra jobben som rådgiver innen ledelse i eget selskap. Smistad har lang erfaring som leder fra ulike deler av næringslivet.



JOAR GRIMSTVEDT
Ny systemutvikler konsulent i Knowit

Joar kommer fra Redpill Linpro der han har jobbet som systemutvikler i 9 år. Joar har totalt 22 års erfaring som utvikler og trives både i backend og frontend. Han har en bred bakgrunn og har fokus på gode løsninger. I Knowit skal Joar utvikle innovative og fremtidsrettede løsninger sammen med våre kunder. Han begynte hos oss i november.



ALEKSANDER PETTERSEN
Ny systemutvikler og arkitekt hos Knowit Stavanger

Aleksander kommer fra EVRY hvor han har vært løsningsarkitekt og utvikler på Microsoft sin .NET-plattform. Aleksander liker å løse problemer og designe løsninger. Det siste året har han virket som utvikler av kryssplattformløsninger for kunde.

Jul i Strandhuset på Ølberg



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

ERTNO

NYTT OM NAVN



ADELAIDA URES

Ny senior consultant i Kelly Services

Kelly Services Stavanger opplever sterkt vekst og har fått Adelaida Ures på laget. Adelaida har flere års erfaring fra teknisk rekruttering innen olje & gass. Hun skal hjelpe nye og eksisterende kunder i å finne de riktige kandidatene til faste og midlertidige stillinger.



ALEKSANDER SLATER

Ny utvikler i Olavstoppen

Alek har jobbet som utvikler siden 2009 for kunder som Tesco, Waitrose, GSK, Chatham House med flere. På veien har han vært innom London og Sveits, og nylig kom han tilbake til Stavanger etter fem år i Shanghai, Kina. Alek har primært jobbet som mobilutvikler, men har også backend-utvikling på samvittigheten. Han begynte som mobilutvikler hos Olavstoppen i september.



SEBASTIAN PANTKE

Ny Business Development Manager i RA-Technology

Sebastian Pantke begynte som Business development manager 5. november. Han har en spennende bakgrunn innenfor salg, blant annet fra JTP Gruppen og Pump Tech.



GLENN F. HENRIKSEN

Ny avdelingsleder hos Knowit Stavanger

Glenn kom til Knowit fra Capgemini hvor han jobbet de siste fire årene med hovedvekt på skyteknologi, arkitektur og utviklingsprosess. Hos Knowit er han ansvarlig for vår nye Microsoft Cloud satsning og tar med seg en meget bred erfaring fra de siste tjue årene. Han begynte hos oss i august.

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



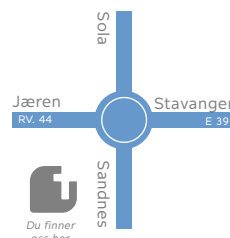
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

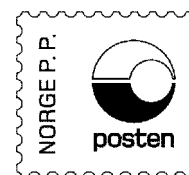
FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



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

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



TILGJENGELIGE NÆRINGSLOKALER



Kontakt oss ved spørsmål om leie-kjøp-salg-verdivurdering av din eiendom



ØSTERVÅG 9

Til leie: attraktivt butikklokale ved siden av The Body Shop

Butikk
100 kvm
Hjørnelokale
Store vindusflater
Finn-kode: 131125455



HINNA PARK, BLOKK A

Utleid til Aker BP ASA

Kontor
1 900 kvm



ZETLITZVEIEN 2

Til leie: kontorlokaler med X-factor! Vinduer fra gulv til tak

Kontor
350 kvm
3. etasje
God parkering



GAMLE FORUSVEI 10A

Til leie: 450 kvm i 2. etasje

Kontor
1 140 kvm utleid til Jadarhus
Gruppen AS

Finn-kode: 131129689



HINNA PARK, BLOKK C

Til leie: effektive og attraktive kontorlokaler ved Viking Stadion

Kontor
330 kvm
1. etasje

Finn-kode: 132371309



VAGLE NÆRINGSARK

Tomter fra 5 000 - 50 000 kvm

Logistikk- og produksjon
Kjøpe tomt eller leie nybygg
Ny veiforbindelse forbi Ganddal
Godsterminal
Finn-kode: 130703463



Scan QR koden for å se flere ledige eiendommer i Stavanger



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

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

ØKONOMISK
RAPPORT

2018

for Stavanger-regionen



Et verktøy regionen bør bruke

Vi i Næringsforeningen har gledet av å presentere en helt ny rapport om hvordan det står til med næringslivet i Stavanger-regionen. Den baserer seg på rapporterte faktatall om bedriftenes omsetning, resultat og antall ansatte. I tillegg gjennomføres det en konjunkturundersøkelse blant Næringsforeningens medlemsbedrifter. Vi ser på tall for næringslivet som helhet, men også for den enkelte bransje.



Harald Minge
Administrerende direktør
Næringsforeningen i
Stavanger-regionen

Det er flere grunner til at vi gjør dette. For det første trenger vi mer kunnskap om den faktiske situasjonen for å kunne jobbe målrettet med næringsutvikling. Det jobbes med en rekke strategier for næringsutvikling i kommuner og i fylkeskommune. Greater Stavanger har akkurat revidert Strategisk næringsplan. Næringsforeningen har også sine strategier og aktiviteter tilpasset medlemsbedriftenes behov. Hvordan skal alt dette arbeidet måles? Har næringslivet de nødvendige rammebetingelsene? En god pekepinn får du ved å lese bedriftenes samlede omsetning og driftsresultat, selv om resultatene for en stor del skapes av bedriftene selv, helt uavhengig av innsats fra virkemiddelapparatet eller det offentlige. En annen viktig funksjon er at rapporten skal synliggjøre vårt dynamiske og unike næringsliv for tilflyttere, både fra inn- og utland. Hvor vi står i forhold til landets øvrige storbyregioner er også nyttig kunnskap.

«Overskriften er at det går bedre for næringslivet, men ikke for alle.»

Årets rapport viser ikke bare hvordan situasjonen har snudd til det bedre for de aller fleste i 2017, men også hvor langt nede vi faktisk var i 2015 og 2016. Fra 2014 til 2015 stupte det samlede driftsresultatet fra 300 milliarder til 30 milliarder kroner, mens vi i 2017 nærmet oss en slags normal igjen på 260 milliarder. Årsaken til svingningene er jo velkjente og trenger ikke utdypes. Kanskje driver vi med verdens mest lønnsomme næring, i hvert fall blant de lovlige. Vi er derfor i den merkelige situasjonen at vår regions økonomiske bunnivå tilsvarer et helt anstendig år i en «vanlig» region. At olje- og gass utgjør 70-80 prosent av den samlede omsetningen vår er jo som kjent både en velsignelse og en framtidig utfordring.

Overskriften er at det går bedre for næringslivet, men ikke for alle. Den eneste næringen som samlet sett har røde tall i 2016 og 2017 er hotell-, restaurant- og reiselivsbransjen. Det har vært tøffe år, men heldigvis viser konjunkturbarometeret vårt gryende optimisme også der. Handel og engros har merket tilbakegang, omsetningen har fått en trøkk, men driftsresultatene bedrer seg. Også her mener bransjen selv at man har kommet over kneiken. Det lages en rekke konjunkturrapporter som forteller oss om bedriftens framtidsutsikter. Vi tror at vår Økonomiske rapport kan være et veldig verdifullt supplement til disse.

Opptur i Stavanger-regionen

Det er ingen tvil om at det er opptur i Stavanger-regionen. I 2017 stiger både totalomsetningen og lønnsomheten i næringslivet betydelig for første gang siden 2012.

Det er fasiten etter at alle regnskap fra alle foretak registrert i Foretaksregisteret er samlet inn og sammenstilt. Den gryende optimismen som begynte å bre om seg i regionen i løpet av 2016 og 2017, materialiserte seg altså i de faktiske tallene som ble klare da fristen for å levere inn 2017-regnskapene gikk ut i september.

Det er selvsagt olje- og gassindustrien som styrer utviklingen. Det er imidlertid verdt å merke seg at det ikke er alle bransjer som foreløpig har startet oppturen. Handelsbransjen, inkluderer engroshandel til industrien, har lavere omsetning enn i 2016. Det samme har hoteller, restauranter og reiseliv, en bransje som også totalt sett har negative tall.

Næringsforeningens Økonomiske rapport viser også med all tydelighet at næringslivet i Stavanger-regionen er kraftig dominert av energisektoren, og at Stavanger-regionen er den desidert mest lønnsomme i landet. Selskapene i storbyområdet vårt (Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg) omsetter i snitt for over 70 millioner kroner årlig. Nummer to på listen er Oslo, der tilsvarende tall er rundt 40 millioner kroner. Bergen følger med rundt 22 millioner kroner og Trondheim med rundt 14 millioner. Tilsvarende er gjennomsnittlig driftsresultat hos oss over 17 millioner kroner, mest Oslo ligger på 6,5 millioner kroner, Bergen på 1,7 millioner og Trondheim på 1,5 millioner.

Det er verdt å merke seg at både Stavanger og Oslo har en betydelig «hovedstadseffekt», Stavanger for energisektoren og Oslo for de fleste andre bransjer.



Flytrafikken

+ 2,1%

Tall fra Avinor som viser utviklingen hittil i år ved utgangen av oktober 2018.



Boligprisene

+ 1%

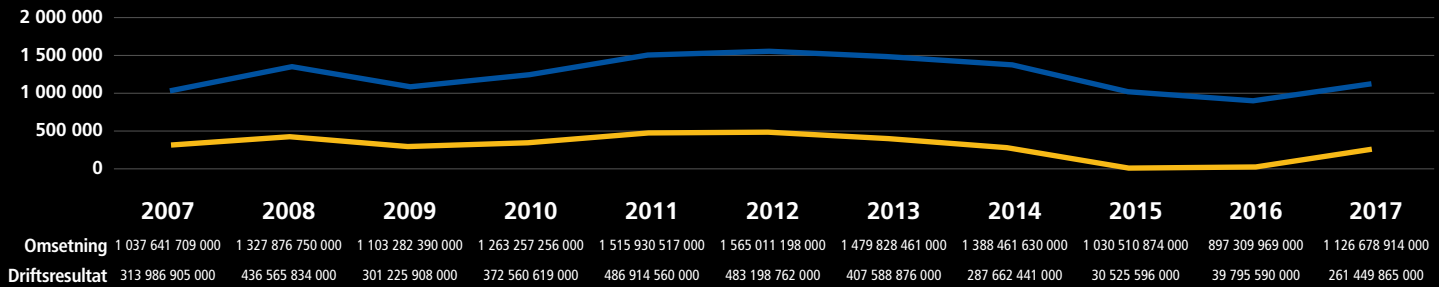
Tall fra Eiendom Norge, som viser utviklingen siste 12 måneder ved utgangen av oktober 2018.

Samlede regnskapstall for Stavanger-regionen 2017

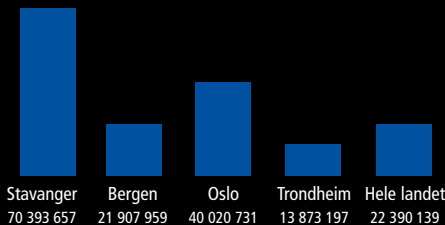
2017 | Omsetning: 1 126 678 914 000 kr | Driftsresultat: 261 449 865 000 kr | Antall ansatte: 161 060 | Antall selskaper: 20 826

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

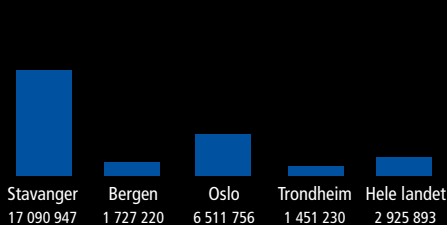
Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.



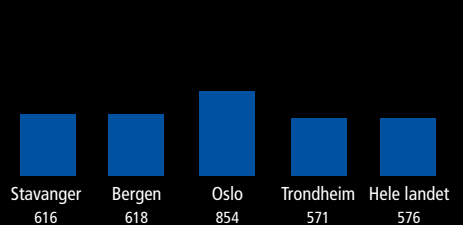
Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner



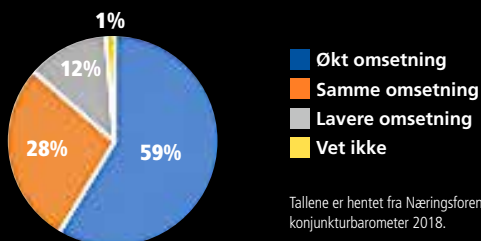
Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap



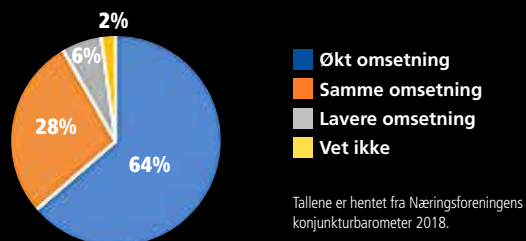
Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger



Dette tror bedriftene i Stavanger-regionen om omsetningen i 2018



Dette tror bedriftene i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Når du leser tallene i Økonomisk rapport, vær oppmerksom på følgende:

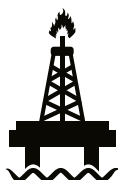
- Geografisk vil regnskapstall og antall ansatte knyttes til der selskapet rapporterer. Det betyr at en betydelig andel av aktiviteten også kan foregå andre steder i landet, uten at dette framkommer.



Arbeidsledigheten

2,4%

Tall fra NAV som viser ledigheten ved utgangen av oktober 2018.



Norsk sokkel i 2019

165 mrd.

Tall fra SSB som viser forventede investeringer på norsk sokkel i 2019.

- Strukturelle endringer, som bytte av hovedkontor eller annen endring av selskapsstruktur, kan påvirke tallene.
- Bransjene er inndelt etter næringskodene som benyttes av Brønnøysundregistrene.
- Offentlig virksomhet er unntatt fra tallene, men ikke aksjeselskaper eller annen kommersiell virksomhet som er helt eller delvis eid av det offentlige.
- Stavanger-regionen er definert som dekningsområdet til Næringsforeningen, som inkluderer de fleste kommunene i Ryfylke, Nord-Jæren, Jæren og Dalane.
- Storbyområdet Stavanger er definert som kommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg.

Det er heller ingen tvil om at det også på de fleste andre parameter indikerer vekst i regionen. Boligprisene er opp en prosent det siste året, ifølge Eiendom Norge. Arbeidsledigheten er nede på 2,4 prosent, ifølge NAV, noe som er det laveste siden inngangen til 2015. Flytrafikken er også opp 2,1 prosent det siste året og antatte investeringer på norsk sokkel er forventet å øke til 165 milliarder kroner neste år, opp ti milliarder fra i år.

Næringsforeningens konjunkturbarometer, som ble gjennomført i oktober, viser også at det er optimisme. Enda flere virksomheter forventer høyere omsetning neste år enn i år, og de ser generelt enda mer positivt på framtiden enn hva som var tilfelle i 2017 og 2016.

Stikkord for bransjen: Disiplin

Da Equinor tidlig på 2010-tallet så at de tjente lite penger selv med en oljepris rundt hundre dollar fatet, tok de grep. Det forberedte en hel bransje på det kraftige oljeprisfallet som kom noen år senere.

Med det han i dag mener var et tilfeldig yrkesvalg – geolog – kom engelskfødte Jez Averty, vokst opp i Bergerac-land Jersey, til Norge i 1997, og til Equinor via oppkjøp med Hydro.

– I dag er motivasjonen å bidra til å levere energi til samfunnet, samtidig som vi må jobbe for å bekjempe klimautfordringene, sier Averty, som siden mai har vært områdedirektør for Drift Sør i Utvikling og produksjon Norge, med ansvar for feltene Equinor opererer ut fra Stavanger.

Uholdbar situasjon

Tilbake til tidlig 2010-tall.

– Vi hadde prosjekter som trengte 80-90 dollar per fat for å tjene penger. Vi måtte ha en stadig høyere oljepris for å få en tilstrekkelig avkastning, og dette var før oljeprisen gikk ned. Det var en uholdbar situasjon, sier Jez Averty.

Step-programmet (Statoil Technical Efficiency Program) med stikkordene forenkling og standardisering ble presentert for leverandørene, målet var klart: konkurranseevnen måtte bli bedre.

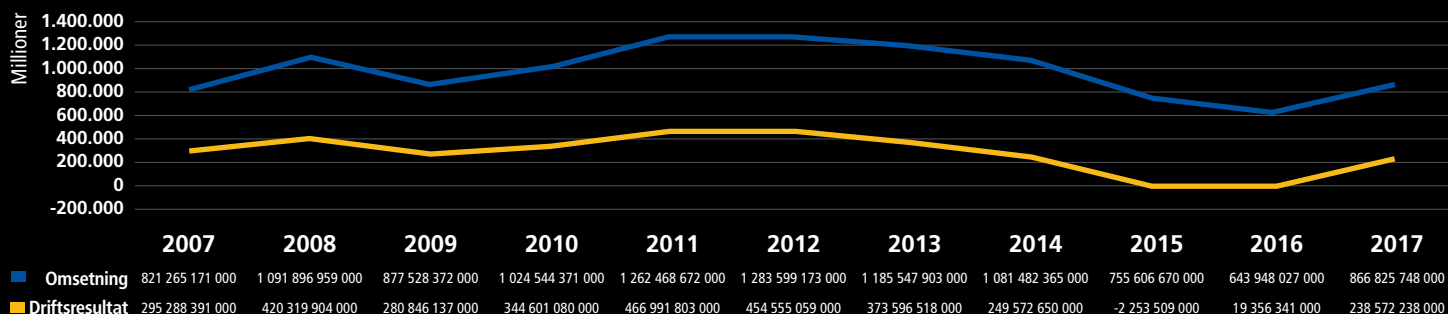
– Det var mange vanskelige samtaler i starten da det virket som om pengene bare rant inn i selskapene, sier Jez Averty. Da oljeprisen gikk ned, oppdaget likevel de fleste at alle satt i samme båt. Kravet til leverandørene var at de måtte levere

I 2017 økte igjen omsetningen i energibransjen, anført av olje- og gassindustrien. Driftsresultatet steg også med godt over 200 milliarder kroner, i takt med økte olje- og gasspriser og kraftige kostnadsreduksjoner i bransjen.

2017 | Omsetning: 866 825 748 000 kr | Driftsresultat: 238 572 238 000 kr | Antall ansatte: 45740 | Antall selskaper: 544

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.





– Vi må ikke miste den konkurranse-
evnen vi fikk gjennom hestekuren når
vi nå trolig går inn i en periode med
høyere oljepriser, sier Jez Averty.

smartere løsninger. Det ble en vinn-vinn-
situasjon.

Utsolgt marked

Nå er oljeprisen høyere, aktivitetsnivået
er på vei opp og Equinor leverer igjen

«Vi må ha is i magen og sikre at vi ikke investerer i prosjekter som ikke er gode nok.»

Jez Averty

gode resultater. Det er også tydelig
at bransjen går bedre, og faktisk har
en høyere driftsmargin samlet enn da
omsetningen var nesten 1100 milliarder
i 2014. Averty innrømmer likevel at de
er bekymret for situasjonen. De ønsker
ikke å komme tilbake til tidene der alle
prøver å gjøre alt samtidig, og at dette
igjen går ut over tilgangen til kompetanse
og kvalitet. Deler av markedet begynner å
bli utsolgt; særlig for ingeniører og for de
som jobber innenfor isolasjon, stillaser og
overflatebehandling på plattformene.

Tett samarbeid

– Stikkordet nå er disiplin, sier Jez Averty.

– Vi må ha is i magen og sikre at vi
ikke investerer i prosjekter som ikke
er gode nok. Vi som selskap skal gjøre
vårt, men det viktigste er kanskje at
vi fortsetter det tette samarbeidet med
leverandørene, sier han.

– Vi må ikke miste den
konkurranseevnen vi fikk gjennom
hestekuren når vi nå trolig går inn i
en periode med høyere oljepriser. Det
handler om å sikre den langsiktige
framtiden til industrien, sier Averty.

I 2014 omsatte energibransjen for
det ufattelige tallet 1100 milliarder
kroner i Stavanger-regionen. I 2016
var omsetningen redusert til rundt 650
milliarder kroner. I 2016 hadde Equinor

et resultat på 0 kroner før skatt, men det
ble en bratt forbedring; i 2017 noterte
selskapet seg for 13,8 milliarder kroner i
resultat før skatt.

Bidra med løsningene

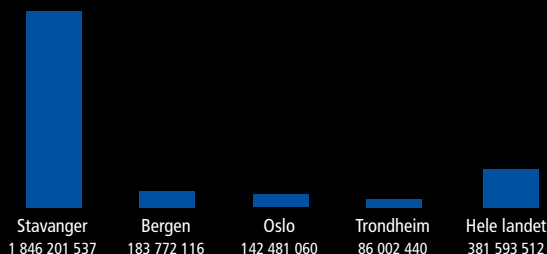
Olje- og energisektoren bidrar med
betydelige beløp til Norges pengesekk.
Samtidig erkjenner Averty at mange
har endret holdning til industrien
på sokkelen, og da har vi kommet til
stikkordet klimautfordringene.

– Vi ser at verden kommer til å trenge
masse energi framover, og vi tror det er
energi som løfter folk ut av fattigdommen.
Samtidig er klimautfordringene reelle
og vi må jobbe med å få ned utslippene,
ikke minst på selve forbruket av fossil
energi. Vår visjon som selskap er å bidra
med løsningene og utvikle oss til et bredt
energiselskap, sier Averty.

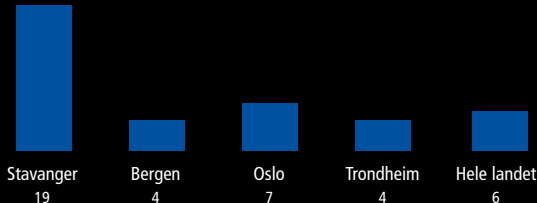
Forbedringer

Equinor opplever den samme
optimismen i bransjen som gjenspeiles i
kundebarmometeret til Næringsforeningen.
Halvparten tror på bedre lønnsomhet i
2018 i undersøkelsen, og 60 prosent tror
den bedrer seg i 2019. Områdedirektøren
er likevel litt bekymret for at kostnadene
øker. Derfor er det viktig for oss med
fortsatt fokus på forbedringer og disiplin,
sier Averty.

Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner

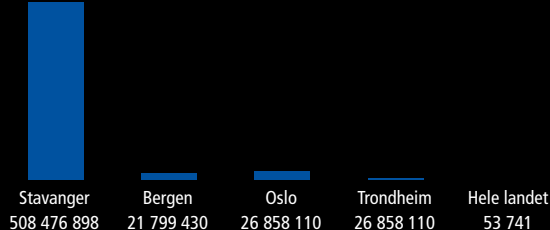


Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger

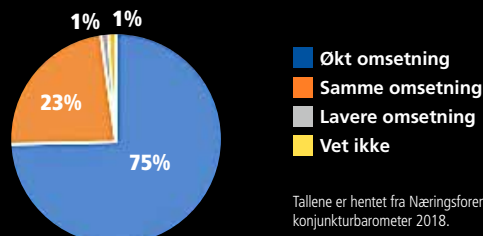


Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser storbyområdet Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, sammenlignet med de andre storbyene i landet.

Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens
konjunkturbarmometer 2018.

Krisen gjorde dem

Fornyhet konkurranseevne har kommet ut av krisen for Aarbakke AS. Nå konkurrerer de i Asia og Amerika og har forstått betydningen av å selge tjenester i markeder som ikke er så sårbare av konjunkturer. En rekke industribedrifter har også funnet nye markeder utenfor olje- og gass.

Hvis du går inn på nettsiden til Aarbakke AS og leter deg fram til historien om firmaet, så stopper den i 2014. Firmaet leverte da tidenes største omsetning – 810 millioner kroner – og som det står: «Den forventes å øke gradvis de neste årene». Men nedturen ble brutal, og det er kanskje også grunnen til at oppdatering av nettsiden ble nedprioritert – her måtte alle skillinger snus, minst én gang!

Industrieventyret

Administrerende direktør Inge Brigt Aarbakke smidde hestesko i én dag da han overtok virksomheten som farfaren etablerte i 1918. Han hadde hatt læreplass hos Trallfa Robot,

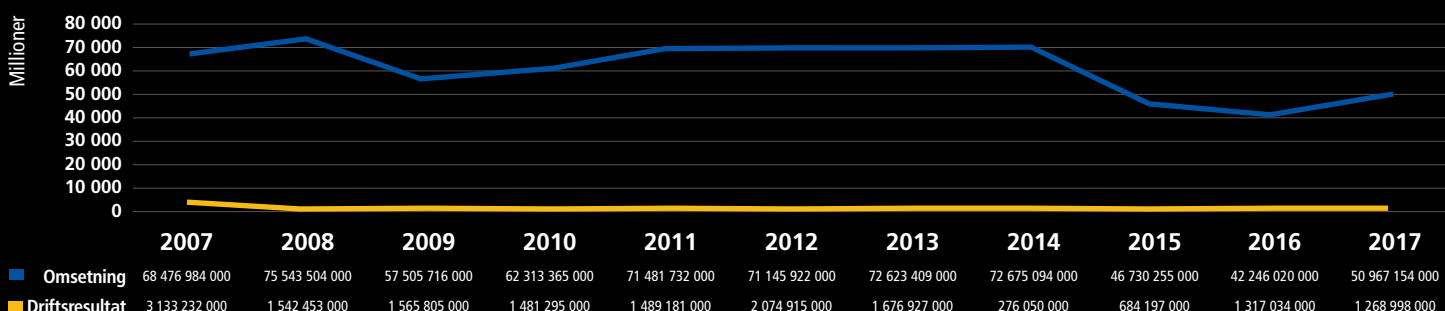
– Vi har prøvd andre ting, men jeg har landet på at den kompetansen jeg har innenfor brønn og subsea er verdifull for meg, og her ønsker jeg å bli best, sier Inge Brigt Aarbakke.

I 2017 økte igjen omsetningen i den tradisjonelle industrien, i tråd med aktivitetsøkningen i olje- og gasssektoren som også står for en betydelig andel av aktiviteten her. Driftsmarginen økte også.

2017 | Omsetning: 50 967 154 000 kr | Driftsresultat: 1 268 998 000 kr | Antall ansatte: 10407 | Antall selskaper: 706

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.



mer konkurransedyktige

og så nye muligheter i en datastyrt dreiebenk som han ville livnære seg selv med. Kremmeren så imidlertid snart andre muligheter, og 30 år seinere, med et lag på 315 ansatte og ordresreserve på 400 millioner for produkter til brønner og havbunnsinstallasjoner (subsea) i olja, var ambisjonene om stadig vekst nevnt på nettsidene ikke tatt helt ut av løse lufta.

Men hos daværende Statoil skjedde det ting, de mente de gode tidene skyldtes kostnader som hadde løpt løpsk.

– Dette forberedte oss på krisen her i Rogaland, mener Aarbakke i dag.

Men hestekuren som måtte gjennomføres da oljeprisen falt i tillegg, var tøff nok. Det måtte ryddes skikkelig, og de måtte tenke nytt – om alt.

Statoil sitt varsko

I 2014 omsatte bransjen industri for 72,7 milliarder kroner i Stavanger-regionen. I 2016 var de samme tallene 42,2 milliarder. Aarbakke halverte omtrent sin omsetning fra 2014 til 2017 – fra 810 millioner til 420 millioner. I begynnelsen av 2017, da ting begynte å snu, var ordreservene 85 millioner kroner. 50 ansatte mistet jobben disse årene. Men tallene forteller også sitt tydelige språk om hvor sårbare Stavanger-regionen var. Trondheim har rett nok mye mindre volum på industri, men omsetningen lå på fem og seks milliarder kroner gjennom hele krisen. Aarbakke mener bransjen har vært flink i Trondheim, de har vært bedre på fisk og skipsfart og generelt hatt flere bein å stå på. Her burde Rogaland vært enda tøffere, mener han, men legger fortsatt alle eggene i den samme kurven.



Veien til verden er blitt mindre

– Vi har prøvd andre ting, men jeg har landet på at den kompetansen jeg har innenfor brønn og subsea er verdifull for meg, og her ønsker jeg å bli best, sier Aarbakke.

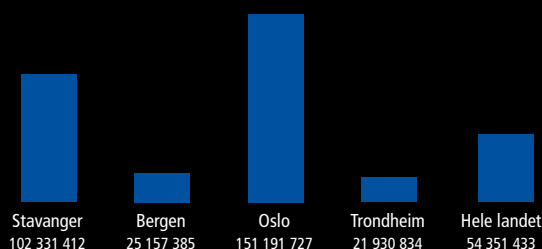
Det han derimot har lært mest av under krisen, er å bli enda mer global og konkurrere i markeder der konjunkturer ikke slår like kraftig inn. Et strengt fokus på effektivitet og mindre kostnader gjør at de nå er direkte konkurransedyktige mot kunder i Asia og Amerika. Dette hadde de ikke klart hvis ikke krisen hadde tvunget dem til å bli det. Selv tar Aarbakke dette med seg som kanskje den største

lærdommen av krisen; at terskelen fra Norge og ut i verden er mye mindre enn hva folk tror, bare en gjør de rette tingene.

Optimismen tilbake

Optimismen er definitivt tilbake i bransjen. Over halvparten av de spurte industribedriftene i Næringsforeningens undersøkelse melder om økt omsetning i 2018, og enda flere forventer økt omsetning i 2019. Aarbakke er en del av dem. I 2018 blir omsetningen rundt 550 millioner og sjefen ser for seg 100 millioner mer neste år. 20 nye lærlinger skal inn i bedriften, i tillegg håper han på fem til ti nye i produksjonen.

Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner

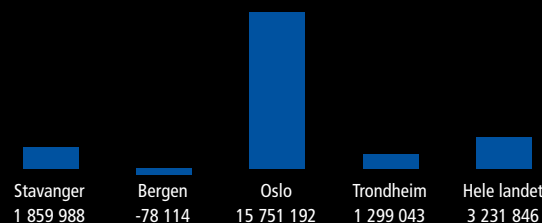


Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger

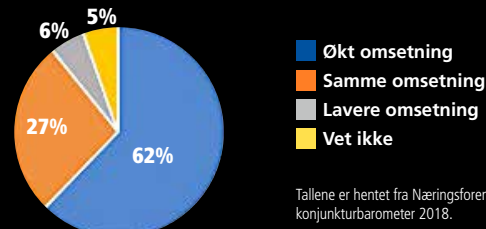


Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser storbyområdet Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, sammenlignet med de andre storbyene i landet.

Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2018.

Hardt prispress i byggebransjen

Ordene «negativ tilflytting» har dårlig karma i byggebransjen. Sjefene gleder seg til markedet normaliseres. I 2017 pekte pilene litt oppover igjen, etter at nedoverbakken startet i 2014.

Det er 30 år siden konsernsjef Njål Østerhus og broren Cato i Øster Hus AS overtok farens byggefirma. Tre ansatte er blitt til 150 og all time high på omsetning og lønnsomhet var i årene 2010 til 2014. Hvis dette fortsetter er det helt utrolig, sa de to brødrene til hverandre. Det gjorde det ikke. I 2012 var den samlede omsetningen innen bygg og anlegg 74,2 milliarder kroner i Stavanger-regionen, i 2016 var den 53,6 milliarder. I 2017 økte omsetningen med fem milliarder kroner, men det er fortsatt veldig krevende, ifølge Østerhus.

Dempet optimisme

I Næringsforeningens kundebarmeter er optimismen likevel tydelig. 57,8 prosent forventer økt omsetning i år og femti prosent forventer bedre lønnsomhet. 33 prosent melder om forventning om flere ansatte i 2019. Njål Østerhus registrerer optimismen også i sitt selskap, men han tror den økte omsetningen i 2017 – og de gode forventningene for 2018 og 2019 – først og fremst gjenspeiler gode tider for

maskinentreprenørene og leverandører av store bygg som kontorer, skoler og lignende, som også utgjør bransjen bygg og anlegg.

– For oss som driver med oppføring av boliger, tror jeg tallene er vel optimistiske, sier Østerhus.

Han bygger det på hva han hører ellers i bransjen og hvor mye det krever av dem selv for å klare å øke omsetningen i forhold til 2017.

– Etterspørselen er lav og produksjonen generelt høy, med stor konkurranse mellom aktørene. Mange boliger ligger ledige på Finn.no og det tar lang tid før de blir solgt. Det kommer til å ta lang tid før markedet er normalisert på tilbud og etterspørsel, mener Njål Østerhus.

20 nye ansatte

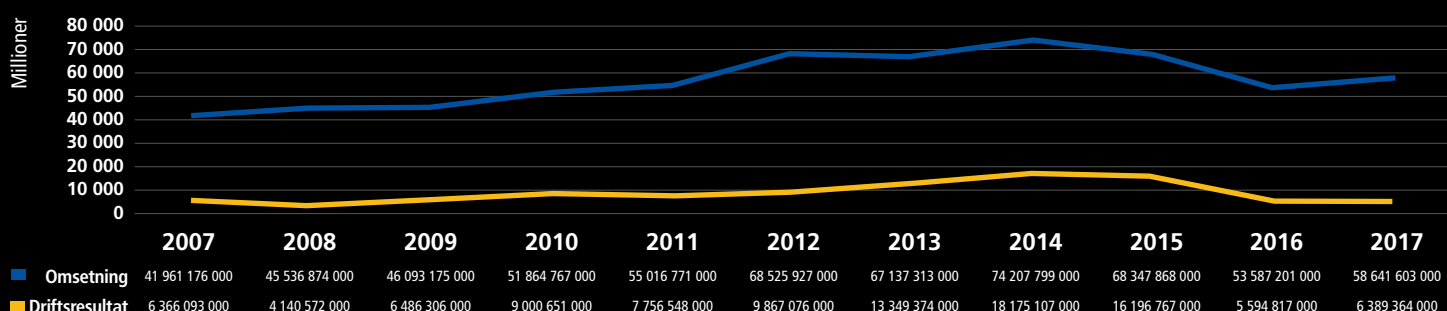
Når det er sagt; tomter klargjøres i høyt tempo og aktiviteten skal høynes betydelig. 20 ansatte er på vei inn; fem i administrasjonen og 15 på byggeplassene. Så langt ligger Øster Hus AS an til en omsetningsøkning på 20 prosent i 2018. Rasjonell og effektiv

I 2017 økt omsetningen, men bygg og anleggsbransjen ligger fortsatt betydelig under toppåret 2014. Lønnsomheten gikk også opp.

2017 ■ Omsetning: 58 641 603 000 kr ■ Driftsresultat: 6 389 364 000 kr ■ Antall ansatte: 25 395 ■ Antall selskaper: 8945

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.





«Det kommer til å ta lang tid før markedet er normalisert på tilbud og etterspørsel.»

Njål Østerhus

drift og kostnadsbevissthet i alle ledd skal bidra til at dette også viser seg i økt lønnsomhet. En av nøklene er å tilby en stabil drift og trygge arbeidsplasser. Øster Hus AS har aldri hatt behov for å permittere, og de har valgt å konsentrere virksomheten lokalt i Sør-Rogaland – fra Hå i sør til Rennesøy i nord. Det er helt bevisst; på den måten har de bedre kontroll med produksjonen.

– Du skal dessuten lete lenge i landet etter en region som har hatt bedre markedsutsikter enn vår de siste 30 årene, sier konsernsjefen.

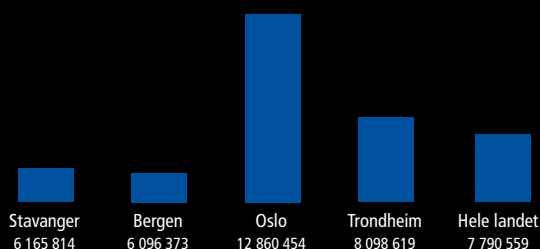
– Å ansette folk fra utlandet for å presse lønninger, har ikke vært metoden. Vi har funnet ut at effektive, rasjonelle norske håndverkere er vel så økonomisk som å ha innleid eller utenlandsk, billig arbeidskraft, sier Njål Østerhus.

Samfunnsansvar

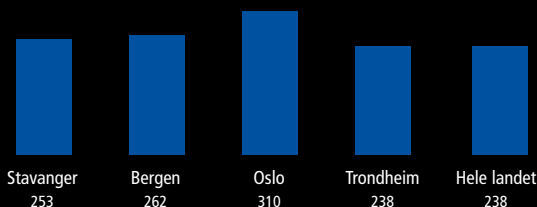
Kanskje handler dette også om samfunnsansvar; ikke å bli fristet til å ta snarveien til raskt tjente penger. De ti siste årene har Øster Hus AS brukt 100 millioner kroner på å sponse både elite- og breddeidrett i Sør-Rogaland, med Sandnes-Ulf og Stavanger Oilers som flaggskipene. De sier de inspireres av verdiene, konkurranseaspektet og gleden som idretten representerer.

– Etterspørselen er lav og produksjonen generelt høy, med stor konkurranse mellom aktørene, sier Njål Østerhus.

Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner

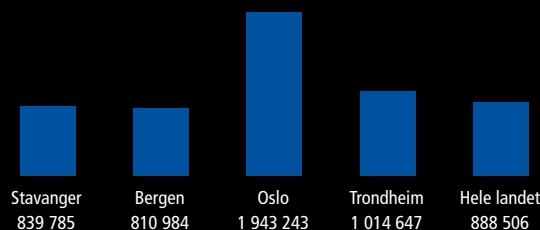


Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger

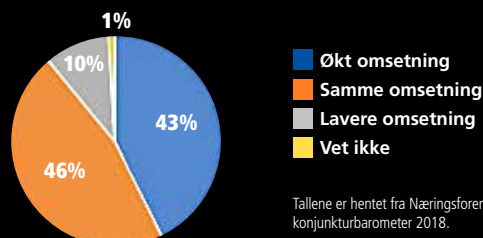


Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser storbyområdet Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, sammenlignet med de andre storbyene i landet.

Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2018.

MadlaLove skal friste kundene

Det fins minst to linker mellom den tradisjonsrike bokklubben Pennyklubben, og Stavangers største kjøpesenter, AMFI Madla. Senterlederen er én, stikkordet opplevelse en annen. På Madla skal MadlaLove friste kundene, i et marked med en ganske flat utvikling.

Når over 3,5 millioner besøkende passerer inngangsdøren til det elleve år gamle senteret, tenker senterleder Anette Øfsti Worum som hun gjorde da unge, ivrige hender åpnet den nye bokklubbpakken: Hvordan skaper vi en best mulig opplevelse for kundene som besøker oss? Hun motiveres av å jobbe med mennesker og å kunne påvirke de rundt 750 ansatte i 94 virksomheter til å bli gode til å skape hverdagslykke for kundene. MadlaLove, kaller de det.

Negative bransjetall

I 2014 ble det magiske omsetningstallet 1,3 milliarder kroner nådd, etter seks prosent vekst fra året før. Sommeren 2015 kom omslaget med to prosent årlig vekst, før veksten stoppet opp de to neste årene. De unngikk likevel de blodrøde tallene som preget bransjen fra 2016 til 2017. I Stavanger-regionen falt omsetningen innen handel og engroshandel fra rundt

25,6 milliarder kroner i 2016 til 22,3 milliarder. Lønnsomheten økte samtidig med rundt 300 millioner kroner i samme periode.

Nærsenter

– En veldig ubehagelig opplevelse, sier Anette Øfsti Worum om første gang hun så røde tall på de ukentlige statistikkene som samles inn for butikkenes omsetning.

Hun har likevel en klar formening om hvorfor nedgangen ikke ble så alvorlig på Madla. Det handler mye om at de er et nærsenter og at de har alt kundene trenger.

– Folk besøker oss uansett for å gjøre innkjøpene sine, sier hun, og påvirkes dermed ikke slik destinasjonsbutikkene gjør det – de som du må sette deg på bussen eller i bilen for å besøke.

– Det er også noe med Madla-buen; de har ikke bare lojalitet til senteret – som har sine røtter tilbake til etableringen av



– I en hverdag fylt av salg og gode kampanjer – både i butikkene og på nettet – er utfordringen i varehandelen å få driften lønnsom, sier Anette Øfsti Worum.

Madla Handelslag i 1907 – de føler de eier senteret, sier Worum.

Forstå lønnsomhet

– Amfi Madla merket selv sagt nedgangen, men motgang fører også noe positivt med seg, mener senterlederen.

– Innovasjon, økt fokus på opplevelser og kreativ markedsføring er noen stikkord. Kundene er både digitale og analoge, de ønsker gode møteplasser, opplevelser og en sømløs handel, og da må vi tilby det, sier hun.

Neste år forventer over 70 prosent av bedriftene i Næringsforeningens kundebarometer at omsetningen i varehandelen vil øke, så langt i 2018 noterer kjøpesenteret i Madlakrossen en tre prosents økning. Over halvparten forventer en bedre lønnsomhet.

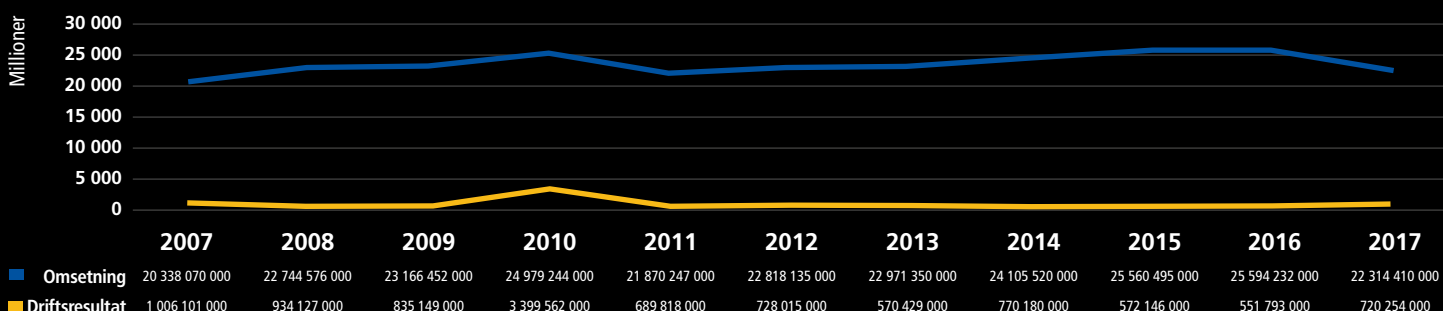
– I en hverdag fylt av salg og gode kampanjer – både i butikkene og på nettet – er utfordringen i varehandelen

I 2017 falt omsetningen innenfor handel og engroshandel, mens lønnsomhet økte.

2017 | Omsetning: 22 314 410 000 kr | Driftsresultat: 720 254 000 kr | Antall ansatte: 14012 | Antall selskaper: 1452

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.





– Kundene er både digitale og analoge, de ønsker gode møteplasser, opplevelser og en sømløs handel, og da må vi tilby det, sier Anette Øfsti Worum på AMFI Madla.

å få driften lønnsom. Kundene vil alltid være på jakt etter gode tilbud, derfor er det viktig å ta inn over seg den nye virkeligheten i varehandelen og også være til stede der kundene er, på mobilen, sier Worum.

Endrede forbruksvaner

Fallet i oljeprisen for noen år siden forteller at varehandelen er sårbar. Netthandel påvirker, slik fokus på miljø og kundenes ønske om å være bevisste på forbruket sitt, gjør det. Worum sier

«Madla-buen føler de eier senteret. »

Anette Øfsti Worum

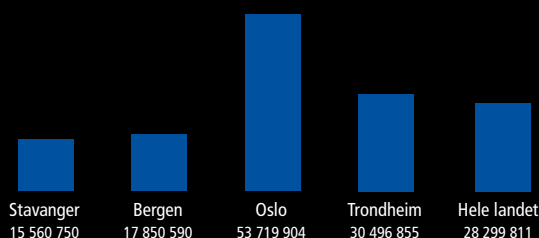
at de er opptatt av bærekraft, men innrømmer at det er et dilemma; at de lever av å selge varer, samtidig som flere

og flere er opptatt av å gjøre noe med forbruksmønsteret sitt.

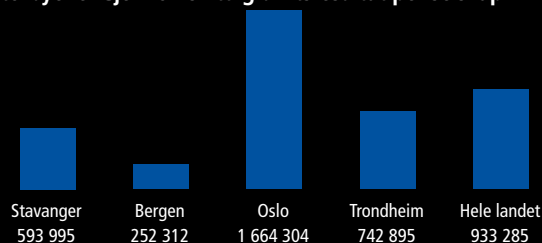
Oppi alt dette forbereder AMFI Madla seg på å bygge ut senteret, både med boliger og nye butikker.

– Utbygging av nye boligområder vil øke innbyggertallet i bydelen og nærområder med rundt ti tusen innbyggere de nærmeste årene. Om fem år har regionen fått nytt sykehus. Vi gleder oss til å ta imot alle nye «Madla-buer» med like mye MadlaLove som i dag, sier Anette Øfsti Worum.

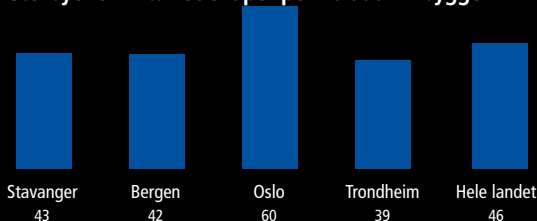
Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner



Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner

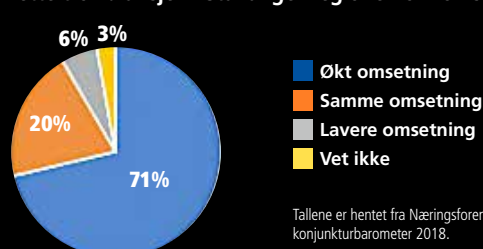


Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger



Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser storbyområdet Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, sammenlignet med de andre storbyene i landet.

Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarmeter 2018.

Krevende øvelse for utfordrende tider

– Det er fremdeles lenge til bransjen er friskmeldt i vår region, sier Cornelius Middelthun ved Sola Strand Hotel.

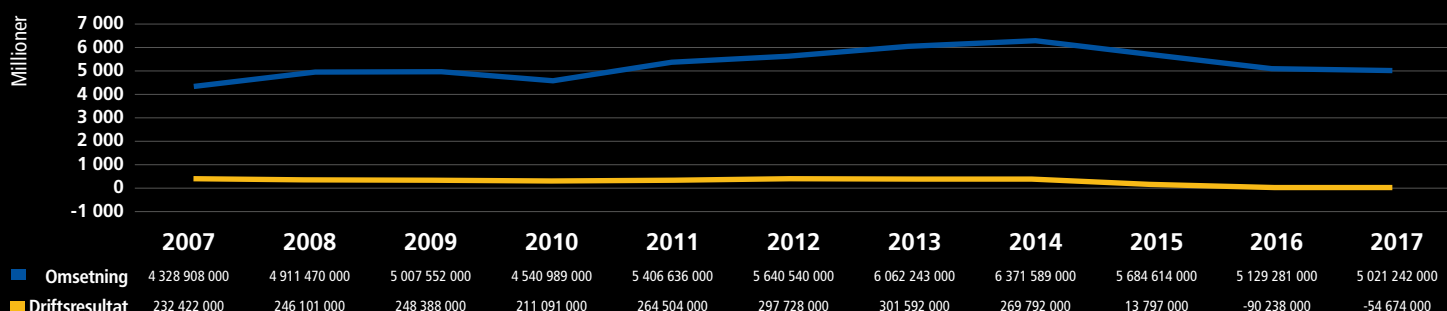
Da omsetningen falt, valgte ledelsen på Sola Strand Hotel en krevende øvelse: Å gi gass, samtidig som de måtte trykke på bremsen. For bransjen som helhet er det tydelig at det fortsatt er krevende tider, selv om 2017 ble et steg i riktig retning.

I 2017 falt fortsatt omsetningen, med hotellene som en viktig faktor. Likevel bedret resultatet seg, selv om det samlet sett fortsatt er røde tall.

2017 | Omsetning: 5 021 242 000 kr | Driftsresultat: -54 674 000 kr | Antall ansatte: 10949 | Antall selskaper: 634

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.



Mannen som fikk jobben med å gjennomføre øvelsen hadde hotelljobber i Bergen og Trondheim i erfaringsboksen, ved siden av å ha jobbet i Stavanger Forum og kulturhovedstadorganisasjonen Stavanger 2008; administrerende direktør Cornelius Middelthun.

Det store fallet

Han begynte på Sola Strand Hotel høsten 2015, til et hotell som hadde doblet antall rom etter store utbygginger – som også omfattet nytt kurs- og konferansesenter og spa-senter – og tidenes beste omsetning i 2014: 94 millioner kroner. I 2015 falt omsetningen til 78 millioner kroner, og siden har de røde tallene på bunnlinjen vært der, selv om de har klart å stabilisere omsetningen på 2015-nivået.

Alle konkurrentene

Mange ansatte kjente bare til gode tider; nå fikk de kjenne på kroppen det Cornelius Middelthun betegner som den største knekken i hotellbransjen, i hvert fall lokalt i Stavanger-regionen.

– De bugnende julebordene ble borte med et pennestrøk etter oljeprisfallet i 2014. I årene som fulgte kom det fem nye hoteller i Stavanger-regionen, i tillegg til et helrenoverte Atlantic. Utfordringen fra privatutleieren Airbnb er underkommunisert i bransjen, mener Middelthun, og nevner også mange steder som konkurrerer om å tilby rom for brylluper, markeringer og konferanser.

Hotellet måtte på streng kur, og et langt liv i hotellbransjen, hadde lært Middelthun dette: Et hotell uten gjester er et dødt hotell!

Skape noe nytt

Ved å spare seg til fant kunne de risikere

at gjestene uteble. Metoden ble å invitere de ansatte til å skape noe nytt, samtidig som en måtte trykke på bremsen.

– Vi må prøve å fortelle publikum at her skjer det ting, sier Middelthun, og nevner jazzfestival, temakvelder i restauranten samt spa- og velværehelger som eksempler på nye opplevelser på hotellet.

Lønnsomheten

Omsetningen har holdt seg stabil siden 2015, men utfordringen er lønnsomhet. Middelthuns erfaring gjenspeiles i konjunkturbarometeret. Rundt 55 prosent forventer økt omsetning i 2018, men bare 38,9 prosent tror at lønnsomheten blir bedre.

«Et hotell uten gjester er et dødt hotell.»

Cornelius Middelthun

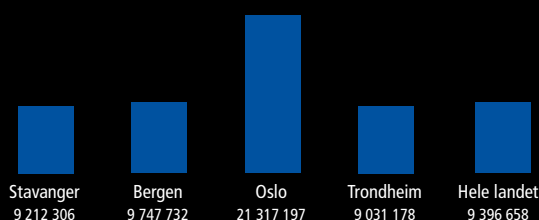
– Det er fremdeles lenge til bransjen er friskmeldt i vår region, sier Middelthun.

Tallene fra Brønnøysund for de fire siste årene, forteller at krisen er veldig lokal. I Oslo steg omsetningen i bransjen fra 31,7 milliarder i 2014, til 43,2 milliarder kroner i 2017. I Trondheim og Bergen er volumene naturlig nok mye lavere, men trenden den samme.

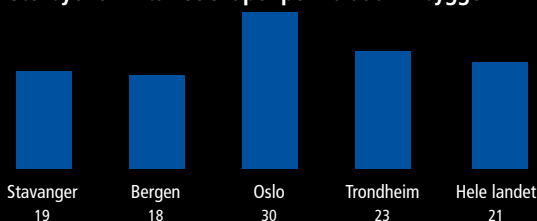


Sola Strand Hotell. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap.

Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner

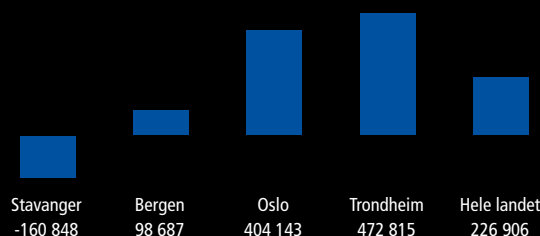


Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger

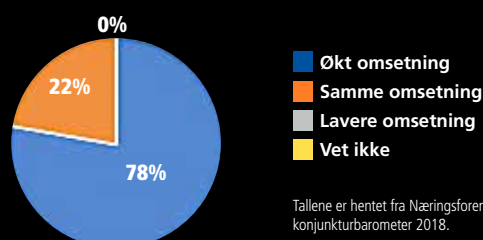


Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser storbyområdet Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg, sammenlignet med de andre storbyene i landet.

Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner



Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Tallene er hentet fra Næringsforeningens konjunkturbarometer 2018.

Kommunikasjonsdirektør
Thor-Christian Haugland i
SpareBank 1 SR-Bank.

Flere bein å stå på

– Uten den betydelige forankringen i form av eierskapet til banken, hadde vi nok ikke stått der vi står i dag, sier Thor-Christian Haugland i SpareBank 1 SR-Bank. Totalt har omsetningen i bank- og finansbransjen falt etter 2014.

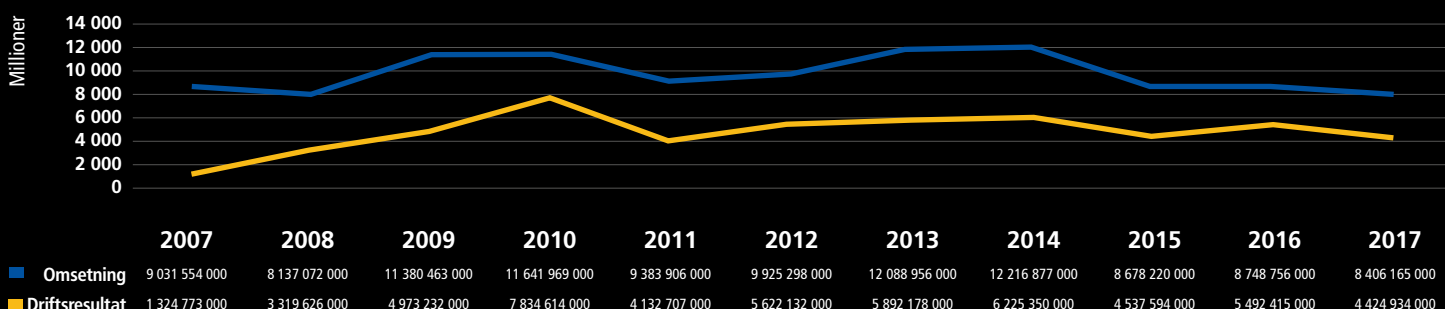
I 2014 hadde bank og finans i Stavanger-regionen en omsetning på 12,2 milliarder kroner. I 2017 var den falt til 8,4 milliarder. Kommunikasjonsdirektør Thor-Christian Haugland i SpareBank 1 SR-Banks egne tall viser det motsatte, og derfor kjennes de overordnede tallene ikke i magen på en negativ måte. Han viser til tollbetjent Brodahl i Egersund, som etablerte Egersund Sparebank i 1839, og det som nesten 180 år med bankvirksomhet har lært ham; denne regionen lever på mange måter av og med naturen sine svingninger, og lynnet vårt gjør alltid at vi reiser oss igjen. Så når vi ymter

Omsetningen innen bank og finans har holdt seg stabil siden nedgangen innen olje- og gassindustrien startet i 2014. Lønnsomheten fikk seg en liten knekk i 2017.

2017 | Omsetning: 8 406 165 000 kr | Driftsresultat: 4 424 934 000 kr | Antall ansatte: 1566 | Antall selskaper: 1851

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen

Tallene er hentet fra Foretaksregisteret og viser hele Stavanger-regionen samlet, inkludert Ryfylke, Jæren og Dalane.





SpareBank 1 SR-Bank bygger nytt hovedkontor på Bjergsted i Stavanger.

frampå om at det har vært en tøff tid, så nevner Haugland at det var tøft for den fiskeren som var avhengig av å ro fra Ryfylkefjordene til Stavanger for å selge fisken sin også.

Risiko, inntekter og nedskrivninger

Etterspørsel følger tilbud, heter det. For bankvesenet kan utfordrende tider med økt risiko og økte nedskrivninger bety økte renteinntekter for banken. Haugland forklarer:

– Når den iboende risikoen i næringslivet øker, så handler bank om å prise risiko knyttet til hvert engasjement fortløpende, justert mot den generelle risikoen i bransjen. Dette er håndverket vårt. Derfor har blant annet reprising av næringslivslån kombinert med lønnsom utlånsvekst i denne perioden, ført til økning av netto renteinntekter fra 2,6

milliarder kroner i 2015, via 2,9 milliarder i 2016, til 3,2 milliarder i 2017, forteller han.

Du må til tallene for nedskrivninger, for å forstå at SR-Bank ikke har kommet uberørt ut av de tre-fire siste årene. Fra 2015 og til og med første halvår 2018 er de totale nedskrivningene på 1,9 milliarder kroner.

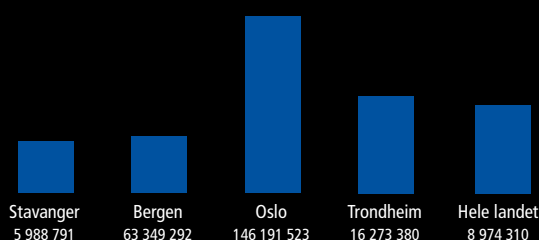
«Dette er håndverket vårt;
å prise risiko.»

Thor-Christian Haugland

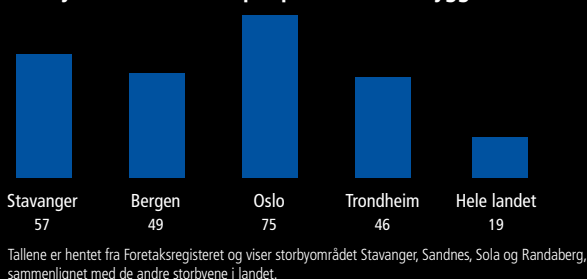
Flere bein å stå på

De siste årene har ført til en erkjennelse for bankledelsen i Bjergsted: Banken er for avhengig av svingningene i markedet, og derfor etablerte de blant annet kontor i Oslo i mars 2018. Banken utfordres også av at den lojale kunderelasjonen til hver enkelt kunde nå påvirkes av at konkurrenten bare er et tastetrykk unna. Der økonomen var viktig tidligere, finnes nå også ingeniører og matematikere med doktorgrad på lønnslista. De har startet et eget regnskapshus med nesten 100 ansatte, etablert en kapitalmarkedsavdeling og 300 millioner kroner er lagt inn i investeringselskapet FinStart Nordic som skal investere i nye selskaper innenfor teknologi, som igjen skal både bedre kundetilbudet og skape flere bein å stå på.

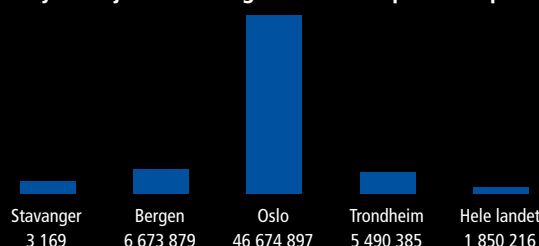
Storbyene: Gjennomsnittlig omsetning per selskap i kroner



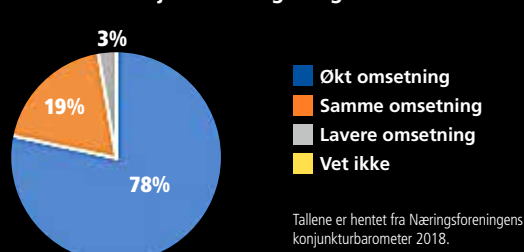
Storbyene: Antall selskaper per 10.000 innbygger



Storbyene: Gjennomsnittlig driftsresultat per selskap i kroner



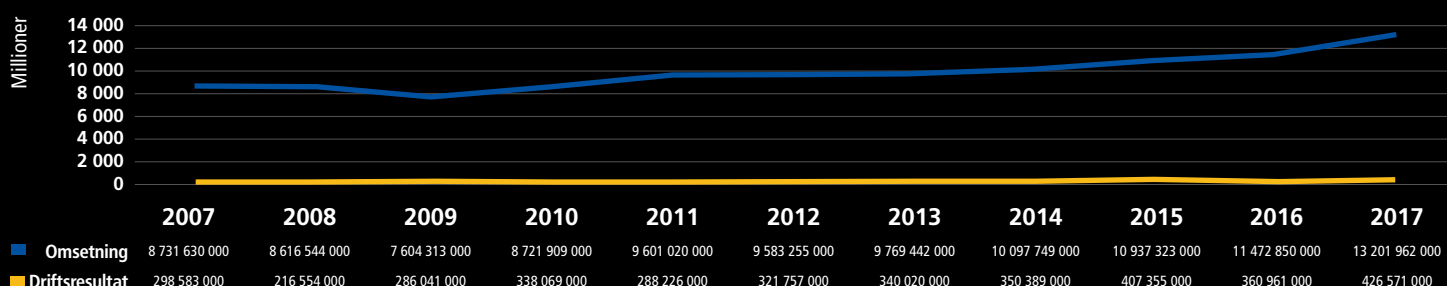
Dette tror bransjen i Stavanger-regionen om omsetningen i 2019



Bilbransjen: Omsetning og vedlikehold av kjøretøy og andre tjenester tilknyttet dette har hatt en jevn vekst hvert år helt siden 2009.

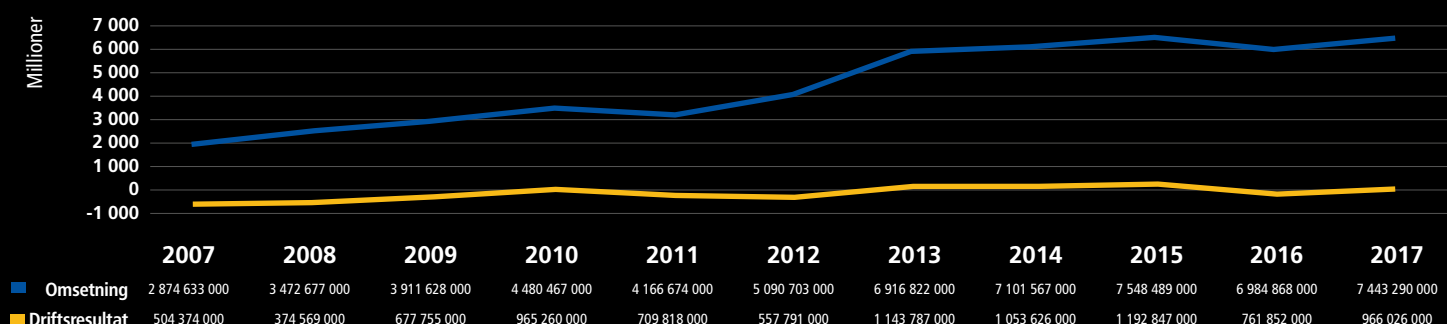
2017 | Omsetning: 13 201 962 000 kr | Driftsresultat: 426 571 000 kr | Antall ansatte: 3626 | Antall selskaper: 475

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Informasjonsteknologi: Omsetningen innenfor informasjonsteknologi og tjenester tilknyttet dette øker igjen i 2017 etter en nedgang i 2016.

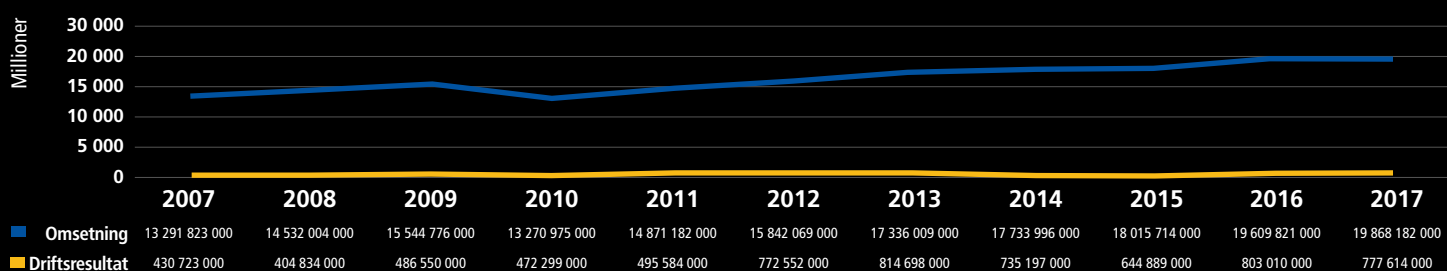
2017 | Omsetning: 7 443 290 000 kr | Driftsresultat: 966 026 000 kr | Antall ansatte: 2707 | Antall selskaper: 622



Landbruk og matindustri: Landbruk og matindustri er i jevn vekst og har vært upåvirket av nedgangskonjunkturen som har preget de fleste andre bransjer i regionen etter 2014.

2017 | Omsetning: 19 868 182 000 kr | Driftsresultat: 777 614 000 kr | Antall ansatte: 9897 | Antall selskaper: 254

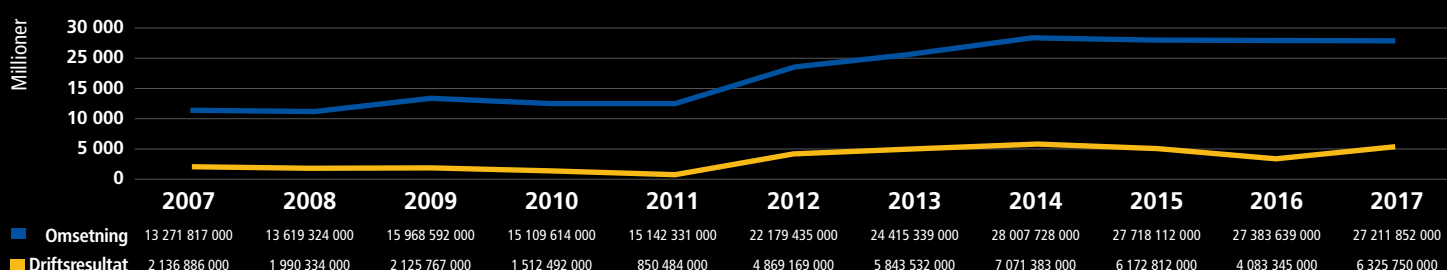
Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Transport: Transportsektoren samlet på land og på sjø har hatt en ganske flat utvikling siden 2014 og bedret også samlet driftsresultat ganske betydelig i 2017.

2017 | Omsetning: 27 211 852 000 kr | Driftsresultat: 6 325 750 000 kr | Antall ansatte: 7610 | Antall selskaper: 510

Omsetning og driftsresultat i Stavanger-regionen



Financial Report for the Stavanger Region 2018

There can be no doubt that the Stavanger region is currently experiencing economic growth. 2017 saw a significant increase in both turnover and profitability in local business and industry for the first time since 2012.

This is the conclusion after collecting and aggregating all the accounts from all businesses registered in the Register of Business Enterprises. The growing feeling of optimism which had already begun to spread across the region between 2016 and 2017 became a fact once the accounts for 2017 were submitted by the September deadline.

Clearly, the Oil and Gas Industry is spearheading this positive trend. It is, however, worth noting that not all industries have yet experienced economic growth. The trade sector, including wholesale trade to industry, reported a more modest turnover for 2017 than

for 2016. The same is true for hotels, restaurants and tourism - a sector which has posted negative figures overall.

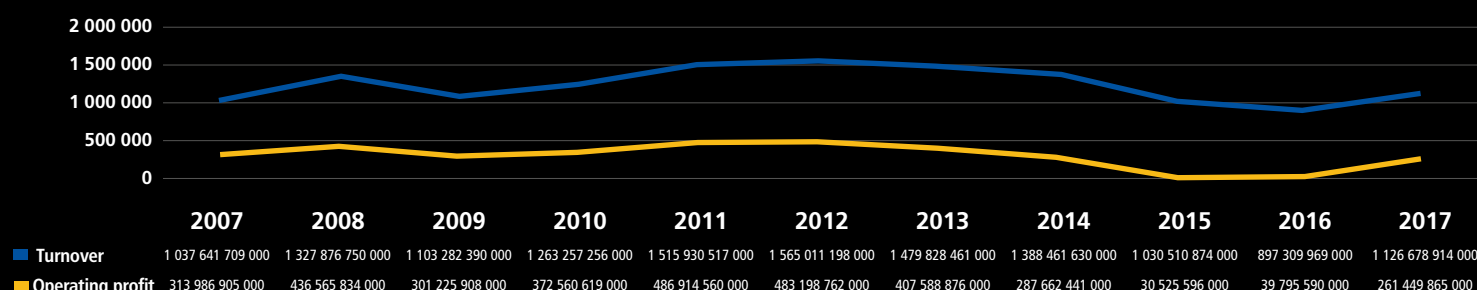
The Stavanger Chamber's Financial Report also demonstrates that the business sector in the Stavanger region is heavily dominated by the energy sector, and that the Stavanger region is by far the most profitable in the country. The companies operating in our greater area, (Stavanger, Sandnes, Sola and Randaberg), have an average turnover in excess of NOK 70 million per annum. Oslo takes second place on this list, with the corresponding figure standing at approximately NOK 40 million. Bergen

comes in third place with a corresponding figure of approximately NOK 22 million per annum, whilst Trondheim takes fourth place with a figure of NOK 14 million per annum. Similarly, on examining average operating profits, Stavanger comes in first place with a figure in excess of NOK 17 million, whilst Oslo comes in second at NOK 6.5 million, Bergen is in third place with NOK 1.7 million and Trondheim is fourth with NOK 1.5 million.

It is noteworthy that both Stavanger and Oslo demonstrate a «capital city effect» – Stavanger for the energy sector and Oslo for most other industries.

Turnover and operating profits in the Stavanger Region

2017 | Turnover :NOK 1 126 678 914 000 | Operating profit: NOK 261 449 865 000 | Number of persons employed: 161060
| Number of companies: 20826



Energy

2017 saw an increase in turnover in the energy sector, due to the oil and gas industry. Operating profits also increased by well over NOK 200 billion, as a result of increased oil and gas prices and significant cost reductions in the industry.

Turnover: NOK 866 825 748 000

Operating profit: NOK 238 572 238 000

Number of persons employed: 45740

Number of companies: 544

Banking and Finance

Turnover in this sector has remained stable since the start of the oil and gas industry decline in 2014. Profitability slowed down marginally in 2017.

Turnover: NOK 8 406 165 000

Operating profit: NOK 4 424 934 000

Number of persons employed: 1566

Number of companies: 1851

Industry

2017 also saw an increase in turnover in more traditional industries, as a result of increased

activity in the oil and gas sector, which accounts for a significant proportion of the activity. Operating margins also rose.

Turnover: NOK 50 967 154 000

Operating profit: NOK 1 268 998 000

Number of persons employed: 10407

Number of companies: 706

Construction

2017 saw an increase in turnover, but figures are still significantly lower than those posted for the peak year of 2014. Profitability also increased.

Turnover: NOK 58 641 603 000

Operating profit: NOK 6 389 364 000

Number of persons employed: 25 395

Number of companies: 8945

Trade

2017 saw a decrease in turnover within trade and wholesale trade. Profitability, however, increased. Note that in the Stavanger region, wholesale trade is also affected by activity levels in the oil and gas industry.

Turnover: NOK 22 314 410 000

Operating profit: NOK 720 254 000

Number of persons employed: 14012

Number of companies: 1452

Hotels, Restaurants and Tourism

2017 saw a continued decrease in turnover, with hotels being a key component. The financial result did improve, although overall figures remain in the red.

Turnover: NOK 5 021 242 000

Operating profit: NOK -54 674 000

Number of persons employed: 10949

Number of companies: 634

Published by:

Stavanger Chamber of Commerce

PO BOX 182, 4001 Stavanger

Tel.: +47 51 51 08 80

Email: post@næringsforeningen.no

Website: næringsforeningen.no

Topp 200 virksomheter i

Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år	Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år
EQUINOR ASA	STAVANGER	370559151	18180	LYSE ENERGISALG AS	STAVANGER	1193872	16
TOTAL E&P NORGE AS	STAVANGER	29705000	164	SAIPEM OFFSHORE NORWAY AS	SOLA	1158791	4
ESSO NORGE AS	SANDNES	26675000	422	HELGØ MENY ROGALAND AS	STAVANGER	1081926	551
A/S Norske Shell	SOLA	25945000	670	BILFINGER INDUSTRIER NORGE AS	STAVANGER	1073380	1065
ENI NORGE AS	SANDNES	15792446	395	OCEANEERING AS	SANDNES	1063814	616
OMV (NORGE) AS	STAVANGER	10575561	82	PRIMA JÆREN AS	HÅ	1060953	9
WINTERSHALL NORGE AS	STAVANGER	10051118	417	COOP SØRVEST SA	SANDNES	1038000	2131
NEPTUNE ENERGY NORGE AS	SANDNES	9641000	250	SKAGEN AS	STAVANGER	1019574	87
AIBEL AS	SANDNES	8412756	3017	SCHLUMBERGER INFORMATION			
DEA NORGE AS	STAVANGER	7505509	91	SOLUTIONS AS	SOLA	913783	443
SCHLUMBERGER NORGE AS	SOLA	6851404	1723	BLOCK BERGE BYGG AS	KLEPP	877158	195
SOLVEIG GAS NORWAY AS	STAVANGER	6315000	5	AKVA GROUP ASA	EIGERSUND	858866	154
SKRETTING AS	STAVANGER	6029706	318	TITANIA AS	SOKNDAL	841166	233
INEOS E&P NORGE AS	STAVANGER	5489432	43	MRC GLOBAL NORWAY AS	STAVANGER	838263	241
ASKO ROGALAND AS	GJESDAL	5068856	253	DOLPHIN DRILLING AS	SOLA	834278	36
HALLIBURTON AS	SOLA	4726000	1795	IKM TESTING AS	SOLA	823855	463
SPAREBANK 1 SR-BANK ASA	STAVANGER	4516000	925	SAIPEM DRILLING NORWAY AS	SOLA	802273	195
BAKER HUGHES NORGE AS	SOLA	3983552	1164	KVERNELAND GROUP			
REPSOL NORGE AS	STAVANGER	3816668	254	OPERATIONS NORWAY AS	KLEPP	783302	585
SUBSEA 7 NORWAY AS	STAVANGER	2803241	521	BERTEL O STEEN ROGALAND AS	SANDNES	772798	150
FELLESKJØPET ROGALAND				LYSE FIBER AS	STAVANGER	736834	48
AGDER SA	STAVANGER	2699000	555	NORGESDEKK AS	SANDNES	705480	108
PGNIG UPSTREAM NORWAY AS	SANDNES	2605753	34	TENARIS GLOBAL			
HELI-ONE (NORWAY) AS	SOLA	2318845	322	SERVICES NORWAY AS	STAVANGER	704294	18
NORLED AS	STAVANGER	2056988	1345	SV BETONG AS	SANDNES	690618	164
LOTOS EXPLORATION				LYSE AS	STAVANGER	681676	110
AND PRODUCTION NORGE AS	STAVANGER	2030172	26	AERO NORWAY AS	SOLA	675643	179
ALTIBOX AS	STAVANGER	2029925	174	CAMERON NORGE AS	RANDABERG	650228	143
LYSE PRODUKSJON AS	STAVANGER	2015557	69	COOP KLEPP SA	KLEPP	625930	251
COOP ØKONOM SA	STAVANGER	1996597	864	NEPTUNE E&P NORGE AS	STAVANGER	619356	91
ARCHER AS	STAVANGER	1938396	1473	GMC MARITIME AS	STAVANGER	613948	205
BRISTOW NORWAY AS	SOLA	1929391	426	ALTUS INTERVENTION AS	STAVANGER	613521	363
KVERNELAND BIL AS	SANDNES	1918470	286	BERTELSEN & GARPESTAD AS	EIGERSUND	594669	192
CHC HELIKOPTER SERVICE AS	SOLA	1916234	315	ASCO NORGE AS	SOLA	592400	202
FATLAND JÆREN AS	SANDNES	1914616	148	SVERDRUP STEEL AS	STAVANGER	573719	47
KUFPEC NORWAY AS	STAVANGER	1853970	19	SYSTEMAIR AS	SANDNES	568869	132
LAERDAL MEDICAL AS	STAVANGER	1722137	402	SANDNES SPAREBANK	SANDNES	556831	122
RISA AS	HÅ	1676385	602	JÆDER ÅDNE ESPELAND AS	GJESDAL	554362	114
MØLLER BIL SØR-ROGALAND AS	STAVANGER	1577840	271	ROSENBERG WORLEYPARSONS AS	STAVANGER	554003	764
STANGELAND MASKIN AS	SOLA	1565609	740	PRIMA SLAKT AS	HÅ	549364	7
FAROE PETROLEUM NORGE AS	STAVANGER	1454905	59	MASIV BYGG AS	KLEPP	547224	65
DEN STOLTE HANE AS	HÅ	1433803	325	INTERWELL NORWAY AS	STAVANGER	542194	160
LYSE ELNETT AS	STAVANGER	1375675	345	KITCHN BUTIKKDRIFT AS	SANDNES	541506	670
SKANGAS AS	SOLA	1357020	34	MALTHUS UNITEAM AS	SANDNES	531296	115
FJORD LINE AS	EIGERSUND	1350907	191	KJOSAVIK AS	STAVANGER	528408	193
COSL OFFSHORE				ØSTER HUS AS	SANDNES	522389	3
MANAGEMENT AS	SANDNES	1342490	346	CAMAR AS	STAVANGER	518818	5
APPLY SØRKO AS	STAVANGER	1334483	666	EGERSUND NET AS	EIGERSUND	515509	158
KOLUMBUS AS	STAVANGER	1314485	76	ESS SUPPORT SERVICES AS	STAVANGER	510522	626
SONGA OFFSHORE SERVICES AS	STAVANGER	1312370	825	BAVARIA VEST AS	STAVANGER	500823	92
POINT RESOURCES AS	SANDNES	1258781	393	BOREAL TRAVEL AS	STAVANGER	490958	415
KAEFER ENERGY AS	STAVANGER	1220243	831	ØGLÆND SYSTEM AS	KLEPP	485316	158
NORDAN AS	LUND	1218217	636	FISKÅ MØLLE MOSS AS	STRAND	485098	7
FISKÅ MØLLE AS	STRAND	1212926	109	SEADRILL NORWAY CREW AS	STAVANGER	484462	514

Stavanger-regionen

Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år	Firmanavn	Kommunenavn	Omsetning i 1000 kroner	Antall ansatte siste år
NORSEA AS	STAVANGER	483245	245	TEC CON NORGE AS	RANDABERG	267790	25
MADLA HANDELSLAG SA	STAVANGER	482754	218	BJELLAND AS	KLEPP	266495	139
TOYOTA SØRVEST AS	SANDNES	468902	73	NORSK OFFSHORE CATERING AS	SOLA	265174	286
BILPAVILJONGEN AS	SOLA	460584	40	IKM CONSULTANTS AS	SOLA	264874	125
CEGAL AS	SANDNES	454383	230	TOTAL BETONG AS	TIME	264157	75
NORSTONE AS	SANDNES	450467	77	SANDNES GARN AS	SANDNES	263949	97
JÆRENTREPRENØR AS	HÅ	448784	99	NORRØNA STORKJØKKEN AS	STAVANGER	263800	52
BACKE ROGALAND AS	STAVANGER	447397	31	SEADRILL EUROPE			
MENTO AS	SOLA	446455	125	MANAGEMENT AS	STAVANGER	258897	50
FJORDKJØKKEN AS	HÅ	444221	178	VALVISION AS	STAVANGER	257883	22
NAVICO HOLDING AS	EIGERSUND	441956	38	BYGGMESTER SAGEN AS	STAVANGER	257091	112
KINLY AS	SANDNES	438042	145	SANDNES & JÆRBETONG AS	HÅ	254620	54
HERO NORGE AS	STAVANGER	432205	254	HITECVISION ADVISORY AS	STAVANGER	254618	65
SR GROUP AS	SOLA	431133	128	SWIRE OILFIELD SERVICES AS	SOLA	252822	145
AARBAKKE AS	TIME	420932	290	COVENT AS	BJERKREIM	252425	119
NES GLOBAL TALENT NORGE AS	SANDNES	410094	198	MDE NORWAY AS	STAVANGER	250741	73
ROXAR FLOW MEASUREMENT AS	STAVANGER	398387	201	R. STAHL TRANBERG AS	STAVANGER	247394	90
ODFJELL WELL SERVICES				TENDEKA AS	STAVANGER	247169	3
NORWAY AS	SOLA	397873	152	FPE SONTUM AS	STAVANGER	246984	92
NORDIC CRANE VEST AS	SANDNES	396039	183	COMROD AS	STRAND	246770	96
OCEAN INSTALLER AS	STAVANGER	395383	90	ARCHER OILTOOLS AS	SANDNES	245574	102
ARCHER NORGE AS	STAVANGER	394257	239	AMKA HOLDING AS	STAVANGER	243175	639
EIENDOMSMEGLER 1				JÆREN TRAKTORSENTER AS	KLEPP	243146	54
SR-EIENDOM AS	STAVANGER	389341	229	ROXEL TEKNISKE AS	STAVANGER	240920	137
TELENOR UCOM AS	STAVANGER	377602	138	NORTEMP SPEDISJON AS	SANDNES	238091	13
KLUGE ADVOKATFIRMA AS	STAVANGER	363472	141	FRANKS INTERNATIONAL AS	SANDNES	236595	106
STAVANGER AFTENBLAD AS	STAVANGER	360000	123	GRUDE BYGG AS	KLEPP	234940	51
SVEN KVIA AS	SANDNES	356228	73	ELCOR AS	STAVANGER	234320	148
LYSE NEO AS	STAVANGER	353258	42	HOUSE OF YARN AS	TIME	232192	148
GILJE TRE AS	GJESDAL	348192	229	NSE INDUSTRIER AS	STAVANGER	226637	499
SCHOU NORGE AS	KLEPP	343791	37	KAPH ENTREPRENØR AS	STAVANGER	225544	145
WESTERNGECO AS	SOLA	343040	116	FABER BYGG AS	STAVANGER	222146	93
T.D. VEEN AS	STAVANGER	336095	8	REKEFJORD STONE AS	SOKNDAL	220296	33
TAMPNET AS	STAVANGER	333392	58	A. IDSØE AS	STAVANGER	219027	51
SIG HALVORSEN AS	SANDNES	329098	249	RISA SERVICE AS	HÅ	218963	46
SCANDINAVIAN FITTINGS				JADARHUS AS	STAVANGER	215692	14
AND FLANGES AS	SANDNES	327848	63	ÅLGÅRD OFFSET AS	GJESDAL	215589	74
DOVRE GROUP PROJECTS AS	STAVANGER	325659	195	EIDSVIK LAKS AS	FINNØY	215436	11
MOTOR FORUM AS	SANDNES	318563	60	SEABROKERS			
MARTINSEN AS	TIME	317745	84	FUNDAMENTERING AS	STAVANGER	210286	66
JÆREN SPAREBANK	TIME	315683	92	PETROLEUM TECHNOLOGY			
NALCO NORGE AS	SANDNES	314467	30	COMPANY AS	STAVANGER	209897	81
COOP NÆRBØ SA	HÅ	301598	82	H E SEGLEM AS	EIGERSUND	209242	17
SKANGAS LNG PRODUCTION AS	SOLA	289837	19	OCEAN RIG NORTH SEA AS	SANDNES	208685	167
SONGA OFFSHORE				WESTCO MILJØ AS	STAVANGER	208548	110
MANAGEMENT AS	STAVANGER	288219	61	ROXAR SOFTWARE SOLUTIONS AS	STAVANGER	204868	64
COOP GJESDAL SA	GJESDAL	287811	99	BØNDENES INNKJØPSLAG SA	SANDNES	203403	14
TEEKAY SHIPPING NORWAY AS	STAVANGER	283960	91	MODENA FLISER AS	SANDNES	202605	70
LÆRDAL FINANS AS	STAVANGER	282046	2	MODEX AS	TIME	201483	75
FRØILAND BYGG SKADE AS	STAVANGER	278407	332	STEP OILTOOLS AS	STAVANGER	195846	2
JÆREN OLJE AS	HÅ	276467	10	VELDE PUKK AS	SANDNES	195582	62
PETORO AS	STAVANGER	275533	64				
SØRBØ TRELAST AS	STAVANGER	273088	89				
LYSE DIALOG AS	STAVANGER	268648	170				

* Listen viser de 200 største selskapene i Stavanger-regionen med ansatte, basert på rapportert omsetning i 2017.



Utgis av:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen

PB 182, 4001 Stavanger

Telefon: 51 51 08 80

Epost: post@naeringsforeningen.no

Nettside: naeringsforeningen.no

Kilder: Brønnøysundregistrene, Bisnode,
NAV, Avinor, SSB, Eiendom Norge,
Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Redaksjonelt innhold:

Elisabeth Hovland, Egil Hollund

Foto: Henrik Moksnes/BITMAP,

Adobe Stock

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Opplag: 14.000

Styret i Næringsforeningen: Ådne
Kverneland (leder), Kristin Gustavsen
(nestleder), Marit Boyesen, Kenneth Gilje,
Leif A. Lorentzen, Dag Øyvind Meling,
Anne Merethe Skogland, Arna Smistad,
Knut Roar Wiig.