

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 03 · 2019 · ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Se opp for drone-innvasjonen

Om få år vil droner endre måten vi utfører tjenester og frakter varer og mennesker på. Regionen ønsker å sitte i førerasetet når droneteknologien skal tas i bruk på nye områder. Det dreier seg om pilotprosjekter, utvikling og kommersialisering – og et nasjonalt dronesenter.

Side 8-16



mai : jazz

STAVANGER 6.-12. MAI 2019

HILDEGUNN GJEDREM

JAN GARBAREK GROUP FEATURING TRILOK GURTU : MILES OKAZAKI : **AL DI MEOLA** : VINCENT PEIRANI : **MARIUS NESET OG STAVANGER SYMFONIORKESTER** : BJØRN ALTERHAUG KVINTETT **SIGVART DAGSLAND OG TORD GUSTAVSEN** : KNUT REIERSRUD BAND : **JOHN SCOFIELD COMBO 66** HILDEGUNN GJEDREM : **FIGH** : HELGE LIEN TRIO MED TORE BRUNBORG : **LINDA EIDE'S GRAND JAZZ** TOR YTTREDAL IMPRESSION QUARTET : **VALKYRIEN ALLSTAR OG BJERGSTED JAZZENSEMBLE** TORUN ERIKSEN OG KJETIL DALLAND : **ANGÉLIQUE KIDJO** : MORTEN QVENILD : **ESPEN ERIKSEN TRIO MED ANDY SHEPPARD** : DIDRIK INGVALDSEN BERLIN TRIO : **MYLES SANKO**

Se maijazz.no eller last ned ny Mai:Jazz-app for billettbestilling og mer informasjon

MANDAG 6. MAI



AL DI MEOLA OPUS AND MORE

Stavanger Konserthus Zetlitz kl. 19.00

Åpningskonsert med Al Di Meola, den elegante gitarvirtuosen med de flammende soloene. Han er en sjanger i seg selv med sitt varme og fyrrige akustiske gitarspill. Musikken hans spenner fra de intense flamenco-inspirerte låtene til melodios fusion og eksotisk world-music.

ESPEN ERIKSEN TRIO & ANDY SHEPPARD

Spor 5 kl. 21.00

Musikk som spiller på de emosjonelle strengene – vakkert, melodios og ikke minst utrolig sjelfullt.

TIRSDAG 7. MAI

JOHN SCOFIELD COMBO 66

Stavangeren kl. 19.00

Den innovative spillestilen og hans kapasitet som komponist har gitt John Scofield et stort publikum. Med det splitter nye albumet Combo 66 i sekken legger han ut på en eksklusiv Norgesturné i mai.



TORUN ERIKSEN "LUXURY AND WASTE"

Sola ruinkyrkje kl. 20.00

Hør Torun Eriksens fantastiske stemme og innlevelse i duoformat, med den intimiteten og nærheten det skaper. Her får du Eriksens eget univers av jazz, pop og soul.

TOR YTTREDAL IMPRESSION QUARTET

Spor 5 kl. 21.00

Saksofonist Tor Yttredal er en markant musiker i Stavangers musikkmiljø. Nytt prosjekt og drømmekvartett med Audun Kleive, Ståle Storløkken og Ole Morten Vågan.

ONSDAG 8. MAI

**MUSIKKLINJEN V/MDD
- STAVANGER KATEDRALSKOLE**
Bjergsted Forestilling Sal kl. 18.00

MARIUS NESET & STAVANGER SYMFONIORKESTER

Stavanger Konserthus Zetlitz kl. 19.00

Saksofonist Marius Neset og Stavanger



Symfoniorkester med en heftig konsertopplevelse. Neset er kanskje den norske jazzmusiker som høster mest internasjonal jubel for tiden. Han er en av Norges absolutte jazzkometer.

TORUN ERIKSEN
“LUXURY AND WASTE”
 Obrestad Fyr kl. 20.00

HILDEGUNN GJEDREM
- “VOICE ON VOICE”
 Stavangeren kl 20.00

På Maijazz 2019 presenterer vokalist og komponist Hildegunn Gjedrem ett nytt prosjekt ved navn «Voice on Voice». Her sveiser hun sammen sin kjærlighet for vokalarrangering med nykomponert musikk.

MILES OKAZAKI
SPILLER THELONIOUS MONK
 Spor 5 kl. 21.00

Thelonious Monks komposisjoner arrangert for solo-gitar.

MYLES SANKO
 Folken kl 22.00

Myles Sanko er det nye stjerneskuddet av mannlige soul- og jazzsangere. En stemme som vil gi deg gåsehud – «soul is back»!



TORS DAG 9. MAI

BERLIN TRIO – DIDRIK
INGVALDSEN, DAG MAGNUS
NARVESEN OG JAN RODER
 Spor 5 kl. 19.00

TORUN ERIKSEN
“LUXURY AND WASTE”
 Tungenes fyr kl. 20.00

LINDA EIDE’S GRAND PRIX JAZZ
 Stavangeren kl. 20.00

Opplev Linda Eides humoristiske skråblikk på Melodi Grand Prix og jazz!

VINCENT PEIRANI
 Spor 5 kl. 21.30

Vincent Peirani er en av de ledende for den nye generasjonen jazzmusikere i Frankrike. Med karisma og kreativitet briljerer han på trekkspillet.

FIEH
 Folken kl. 22.00

Fresh musikk med dyktige, sultne musikere. Fortreffelig vokal og herlig pop.

FREDAG 10. MAI

JAN GARBAREK GROUP
FEAT. TRILOK GURTU

Stavanger Konserthus Fartein Valen kl. 19.00

En legende i norsk og internasjonal jazz. Rainer Brüninghaus på tangenter, magiske Trilok Gurtu på slagverk, og brasilianske Yuri Daniel på bass.



SIGVART DAGSLAND MED TORD GUSTAVSEN, SIGURD HOLE OG TORSTEIN LOFTHUS

St. Petri Kirke kl. 21.00

Med utgangspunkt i Sigvart Dagslands rikholdige sangkatalog har Tord Gustavsen hatt frihet til å bearbeide materialet. «Låtene får en ny dimensjon med Tords arrangementer», sier Dagsland.

BJØRN ALTERHAUG KVINTETT

Spor 5 kl. 21.30

KNUT REIERSRUD BAND

Folken kl. 22.00

Etter en forrykende konsert på Spor 5 i 2018 var det ikke tvil – vi måtte få Knut Reiersrud Band tilbake til Stavanger og til Maijazz. Albumet «Heat» (2018) har fått strålende kritikker.



LØRDAG 11. MAI

SIGNIFICANT TIME

Spor 5 kl. 17.00

HELGE LIEN TRIO MED TORE BRUNBORG

Stavangeren kl. 19.00

Samarbeidspremiere på Maijazz. Lyrisk, rått og eksplosivt!

UNGE TALENTER BJERGSTED JAZZ

Café Akvariet Folken KL. 19.30



ANGÉLIQUE KIDJO “REMAIN IN LIGHT”

Stavanger Konserthus Zetlitz KL. 20.00

Hør Angélique Kidjos flotte “rekonstruksjon” av Talking Heads legendariske album “Remain in Light”.

MORTEN QVENILD – PERSONAL PIANO

Spor 5 kl. 21.30

VALKYRIEN (ALLSTAR) MØTER BJERGSTED JAZZENSEMBLE

Folken kl. 22.00

Unikt samarbeid mellom Valkyrien – et lokomotiv innenfor nyskapende folkemusikk, og jazz-musikerne fra Bjergsted.

SØNDAG 12. MAI

BOLLER OG BRUS – JAZZ OG BLUES FAMILIEKONSERT

Hå Gamle Prestegard kl 14.00

Billetter og mer informasjon på maijazz.no



STAVANGER KOMMUNE

INGE STEENSLANDS
STIFTELSE

Dinamo

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

12.03 Klimamål gir nye forretningsmuligheter	20.03 Treffpunkt Stavanger
13.03 SUA: Nye regler arbeidsinnvandring	22.03 Lederskolen
13.03 Treffpunkt Randaberg	26.03 Droner
14.03 Styreskolen 2019	29.03 Folk 2019
15.03 Introduksjonskurs i netthandel	02.04 Ny og nysgjerrig
19.03 Treffpunkt Dalane	03.04 Salg for selgere
	03.04 Treffpunkt Sola
	04.04 LEANdagen 2019
	05.04 Agenda
	08.04 Digitalisering i helse



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

12.03 Outdoor life in our heart!

13.03 Curling

13.03 Face2Face job search

14.03 Visit Stavanger City Impact District

19.03 Taxation seminar

24.03 Interested in Football?

27.03 Spouse network program

02.04 Entrepreneur 2019



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: 1. mars 2019



STRØM KAN BLI
MANGELVARE
side 18



NÅ BYGGES DET NYE
SYKHUSET
side 26



EN MANN FOR SIN
HISTORIE
side 32

Innhold

Dronene kommer	8
Spaltisten: Terje Eide	17
Kraftforsyningen	18
Lengre køer uten rushtidsavgift	24
Slik bygges det nye sykehuset	26
Spaltisten: Finn Eide	31
Profilen: Daniel Øvstebø	32
Made in Stavanger	36
Lær av de beste: Norsea Wind AS	38
Bedriften: Viking Fotball	42
Nye medlemmer siden sist	46
Energikommentaren	50
Styrelederen	52
LUNCH	53
Rosenkilden - English Summary	54
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Mangel på strøm stopper grønt skifte og ny industri



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Det er tragisk om vi må si nei til ny kraftkrevende og grønn industri fordi vi ikke har nok kapasitet i lokalnettet. Alternativet er at denne industrien heller etablerer seg på Østlandet eller i Danmark – basert på kraft produsert i Kvilldal eller Sira-Kvina i vår region.

Dersom vi ikke lykkes med å bygge ut det lokale forsyningsnettet for elektrisk kraft, risikerer vi å få problemer med å nå lokale og regionale klimamål, det vil kunne bremse det grønne skiftet og vi vil tape i konkurransen om å etablere ny og bærekraftig industri.

Fellesnevneren for mange av de utslippskuttene som vi vil måtte ta de kommende årene for å bremse global oppvarming, handler om økt bruk av fornybar kraft. Og fornybar kraft vil i de fleste tilfeller si elektrisk kraft, enten denne kommer fra vannkraft, vind, bølger eller sol. Vi skal elektrifisere bilparken, kollektivtransporten, oppvarming, vi skal gi landstrøm til skip og ferjene skal få batterier – bare for å nevne noe.

Grønne næringer

Omstilling og nye grønne næringer handler også ofte om fornybar energi. Vi kan nevne datasenter, fiskeoppdrett på land, hydrogenproduksjon og batteriproduksjon som eksempler på nye næringer som alle er avhengige av god tilgang på fornybar kraft – mye fornybar kraft.

Heldigvis er vi en av de regionene som produserer mest elektrisk kraft i landet, både vannkraft og vindkraft, men det hjelper lite når ikke strømmen kan brukes lokalt. Hjelmeland kommune er et eksempel som trekkes fram i denne utgaven av Rosenkilden. Der byttet Lyse transformator fra seks megawatt til ti megawatt i 2014, og trodde at behovet var dekket i mange år fremover. Så kom Vegvesenet på banen

og ba om 17 megawatt til sin nye elektriske ferje, samtidig som det bygges ut landbasert akvakultur i kommunen. Dermed har Hjelmeland nådd taket, og vel så det.

Få ned tidsbruk

Hjelmeland er imidlertid ikke alene om denne utfordringen. En rekke steder, også midt i byområdet på Nord-Jæren, er vi

«På samme måte som vi prioriterer og bygger vei og annen infrastruktur, må vi politisk prioritere opp og fram bygging av kraftnettet.»

Harald Minge

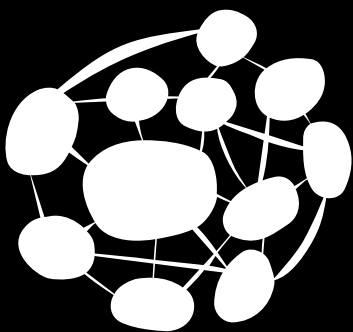
i ferd med å nå maksimal kapasitet. På Kvitsøy og Rennesøy er det heller ikke nok kraft i forhold til det markedet etterspør. Hvor raskt utviklingen vil gå og hvor stor kapasitetsøkning vi vil ha behov for de kommende årene, er også ekspertene hos Lyse usikre på, men vi snakker muligens om en økning fra dagens maksnivå på 1300 megawatt til over 2000 megawatt de neste ti årene.

Per i dag er en av de store utfordringene

lav kapasitet inn til regionen. Statnett har derfor søkt om å få bygge ny hovedforsyning med ny stasjon på Fagrafjell, men venter på endelig avklaring fra Olje- og energidepartementet. Dette må på plass raskt. Dessuten er det viktig at utbyggingen skjer koordinert og der samfunnsnyttene er størst. Vi har også behov for å få ned tiden det tar å bygge ut ny kapasitet. En konsesjonsprosess – fra analyser og forberedelse til godkjent tillatelse fra Norges vassdrags- og energidirektorat – kan ta opptil fire år, og kanskje enda lenger om prosjektet er komplekst. Det er altfor lang tid dersom vi snakker om etablering av ny kraftkrevende industri. Svært få kommersielle aktører har tid til å vente fire år og det må være mulig å få ned denne tidsbruken.

Politisk

Derfor må dette løftes opp og fram på den politiske agendaen. Politikerne må bli klar over hvor vi har kapasitet per i dag, hvor vi først trenger økt kapasitet og hva som skal til for å nå dette. På samme måte som vi prioriterer og bygger vei og annen infrastruktur, må vi politisk prioritere opp og fram bygging av kraftnettet. Vi vet alle at bussveien, dobbeltspor på Jærbanen, Rogfast og E39 til Kristiansand står høyt på den politiske agendaen – og vi vet hvorfor. Svært få er seg bevisst ny hovedforsyning med ny stasjon på Fagrafjell. Slik kan det ikke være i fortsettelsen. Det nytter ikke å vedta ambisiøse klimamål dersom disse stoppes grunnet mangel på elektrisk kraft.



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.

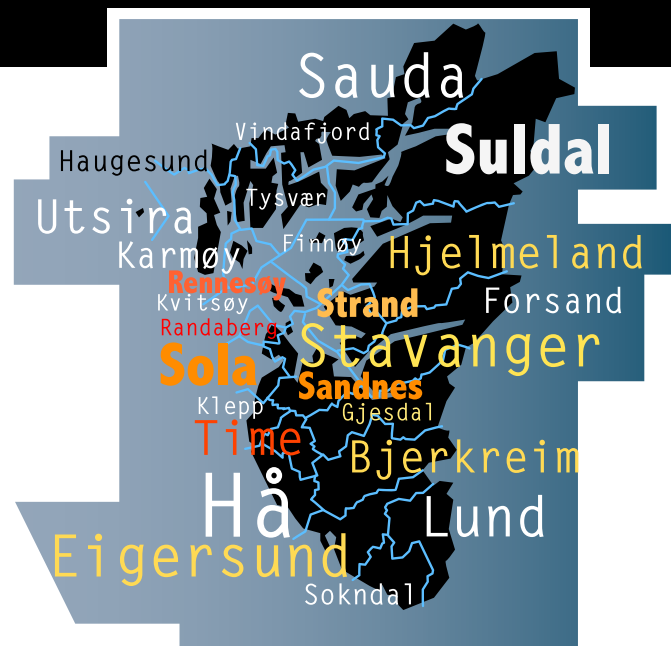
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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: Inger Lise Aarrestad Rettedal
Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.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: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096
geir.ovrebo@norseagroup.com



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: Gabriel Schanche Gilje. Tlf: 913 00 924
gabriel@plank-arkitekter.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

– En av de mest effektive havnene i Nord-Europa

SENTRAL AKTØR: Runar Hatletvedt, som er administrerende direktør i logistikkfirmaet Asco Norge, gleder seg over at Stavangerregionen Havn IKS nå er inne som eeneier i Risavika havn.

Med Stavangerregionen Havn IKS inne som eeneier konstanter Runar Hatletvedt i Asco Norge at fremtidsutsiktene i Risavika Havn ser lyse ut.

– Jeg ser veldig positivt på dette. Med Stavangerregionen Havn som eeneier, får man et mer helhetlig og langsiktig eierforhold, sier Hatletvedt. Han er administrerende direktør i Asco Norge. Logistikkfirmaet er en ledende internasjonal aktør for forsyningsbaser til olje- og gassindustrien.

Alt fra matvarer, borevæsker og utstyr går via basen. Firmaet håndterer mellom 20 000 – 30 000 tonn dekkslast i måneden og har mellom 30 – 40 havneanløp i Risavika hver uke.

Stavangerregionen Havn overtok i januar alle aksjene i Risavika Havn og er i dag eeneier av det attraktive havneområdet i Sola kommune. Terminalene er et veletablert område for offshore basevirksomhet, og bygningsmassen i offshoreterminalene består i hovedsak av lager, kontor og øvrige næringsbygg inntil kaier.

Får alt på ett sted

Her er alle havnefasiliteter på plass for å betjene forsyninger til offshore olje- og gassvirksomhet. Der spiller Asco Norge en svært sentral aktør, med sin nærmere 90 000 kvadratmeter store forsyningsbase.

– Det er den totale leverandørklyngen i området som gjør Risavika så attraktiv. Det er veldig mange ulike leverandører som ligger både i havnen og i kort avstand til den. Det gjør dette til en av de desidert mest effektive logistikk-knutepunktene i Nord-Europa, sier Hatletvedt.

Han trekker blant annet frem det faktum at båtene og offshore-kundene får alt de trenger på ett og samme sted.

– Det Asco har utviklet her i havnen, sammen med Stavangerregionen Havn, er en fullverdig one-

stop-shop. Båtene slipper å forflytte seg til andre havner. Her får de alt på ett sted, og det er en meget stor fordel, sier Asco-direktøren, som i løpet av februar også får tilgang til tre av de totalt seks punktene Stavangerregionen Havn har installert for landstrøm på off-shore-terminalene.

– Beliggenheten er optimal

En drøy kilometer lenger sør i Risavika havn sitter Lars Reidar Grimestad i et flunkende nytt og 3100 kvadratmeter stort kontor- og lagerbygg.

Mandalitten er daglig leder i Pentagon Freight Services, som har 70 kontorer ulike steder rundt omkring i verden.

Da logistikk-firmaet skulle etablere seg i Rogaland i 2012, var de aldri i tvil om at Risavika havn var den rette plassen. Firmaet skal disponere området i Risavika gjennom en leiekontrakt de neste 14 årene.

– Her er det en unik kombinasjon av nærhet til kunde, nærhet til havn, nærhet til flyplass og nærhet til en etter hvert god infrastruktur på E39, både sørover og nordover. Vi føler vi har en utrolig optimal lokasjon, sier Grimestad.

90 prosent av kundene til Pentagon er i olje- og gassindustrien, med Technip, Schlumberger og Seadrill som noen av de mest sentrale.

– Vi er en klynge av folk og firmaer som driver med de samme tingene, og vi har mange av kundene våre rett rundt døren, sier Grimestad.

Risavika havn er bare 2,8 kilometer fra hovedled og har en svært sentral beliggenhet mot Nordsjøbassenget. Konkurransen til havnen vil øke ytterligere når E39 mellom Kristiansand og Trondheim er ferdig.

Rogfast planlegges å åpne i 2026. Risavika havn vil da ha en transportavstand til Haugesund-området på rundt 50 minutter og Kristiansand på rundt to timer. Når Ryfast åpner i 2019, vil det være landfast forbindelse til Strand kommune.

200 nye mål skal utvikles

I tillegg til gods- og offshoreterminalene ligger regionens innenriks- og utenriksterminal i Risavika. Her

går Fjordline i rutetrafikk til Hirtshals i Danmark og Bergen. Utover dagens veletablerte havnevirksomhet ligger det ytterligere 200 mål med utviklingsmuligheter til eksisterende og nye kunder for Stavangerregionen Havn i Risavika.

– Det er en stor og spennende oppgave for oss å tiltrekke oss ulike havneaktører som komplementerer havnevirksomheten og skaffer aktivitet over kai. I tillegg skal det nye området styrke posisjonen som et betydelig knutepunkt for logistikk på Vestlandet ytterligere, sier havnedirektør Merete Eik.

Både på nord- og sørsiden er det olje og gass som er hovedtyngden av industrien som opererer.

– Det kan være bra med en miks på de områdene som ikke er ferdig utviklet. Derfor ser vi nå på mulighetene for å få inn havneaktører med mer industrielt og konvensjonelt gods her, sier Eik, samtidig som hun garanterer at olje- og gassindustriens interesser fortsatt skal ivaretas på en god måte.

STAVANGERREGIONEN HAVN IKS

HVA: Håndterer sjøtrafikk innenfor gods, offshore, ferge og cruise. Andre viktige oppgaver er eiendomsforvaltning, småbåtturisme og samarbeid med festivalarrangører og offentlige etater.

EIERE: Eies av Stavanger kommune (80,69 prosent), Sola kommune (16,75 prosent), Randaberg kommune (1,36 prosent) og Rennesøy kommune (1,19 prosent).

TERMINALER: Risavika, Mekjarvik og Stavanger.

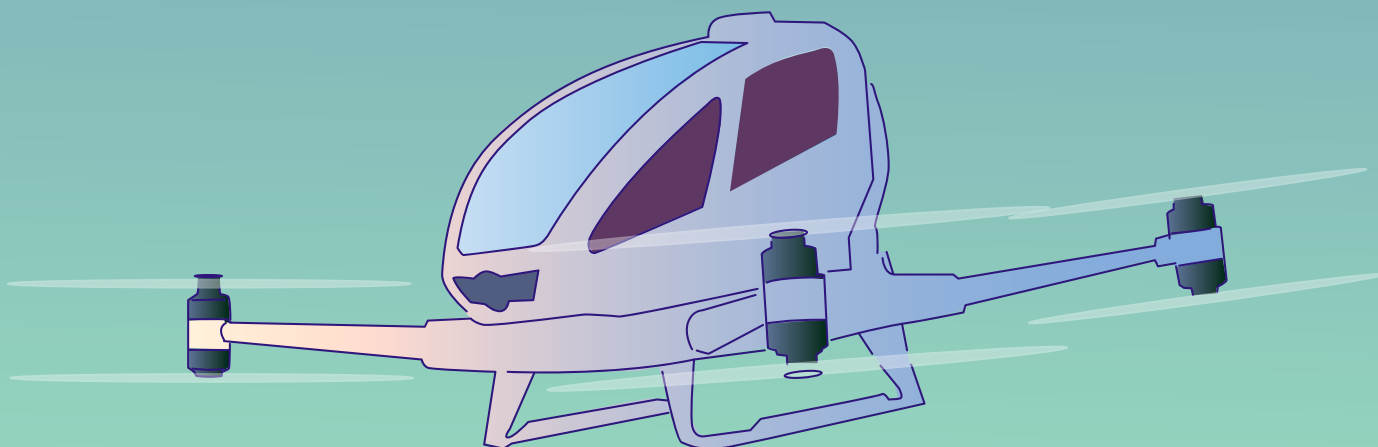




Dronene kommer

Rogaland er i ferd med å utvikle seg til et dronfylke. Samtidig som lokale droneoperatører vinner store kontrakter både i inn- og utland, arbeides det nå for å få etablert et kompetansesenter for droneteknologi i distriktet. Både Lyse og SUS er involvert i store forskningsprosjekt knyttet til dronebruk, og Europas første drone med plass til to passasjerer er allerede på plass i regionen.

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





Vassøy takk



På vei inn i droneland

I løpet av de siste tre årene har antall operatører som bruker droner i kommersiell drift økt fra rundt 200 til over 6300. Nær 1000 hører hjemme i Rogaland, viser tall fra Luftfartstilsynet.

Flere av de ledende droneoperatørene i landet – Nordic Unmanned, KVS Technologies, Norse Asset Solutions og Snow Vision – er allerede lokalisert i Stavanger-regionen. Samtidig jobbes det aktivt for at regionen får status som en av kompetansenodene for flygende droner i Norge.

I tillegg er den første passasjerdrone vist fram for potensielle kunder blant oljeselskapene, og jobben med å få dronen godkjent for flyging med last eller passasjerer i Norge er i gang. Mulighetene for å utnytte droneteknologi på nye områder – spesielt i Nordsjøen – er store.

Greater Stavanger er en av dem som

har jobbet med muligheter i forhold til operasjonaliseringen av regjeringen sin dronestrategi, og har sammen med flere lokale droneaktører deltatt på innspillsmøte med Nærings- og fiskeridepartementet om opprettelsen av et nasjonalt dronesenter.

– Det beste for utviklingen av en droneindustri som fremmer tidlig bruk og rask teknologiutvikling, vil på dette tidlige stadiet være et virtuelt organisert dronesenter med flere kompetansenoder, lokalisert hvor det finnes aktive fagmiljø på utviklings-, operatør- og kundesiden, sier Birger Haraldseid, mulighetsutvikler i Greater Stavanger.

Posisjonert

Han mener regionen er godt posisjonert for å bli et slikt senter og viser til at man allerede i dag har det som trolig er det største miljøet for operativ dronebruk i landet. Regionen er også et tyngdepunkt innenfor luftfart med treningssenter for luftredningstjenesten, har flere simulatorsenter for de mest brukte helikoptertypene i Norge, er tyngdepunktet for norsk sivil helikopteraktivitet og har Hovedredningssentralen Sør-Norge.

– Kundene i energisektoren finnes både innen olje og gass, regionen er et kraftlinjeknutepunkt og et tyngdepunkt for produksjon av vindkraft. Vi har



Leder for driftssentralen i Lyse, Terje Nevland, og prosjektleder og dronepilot Viktor Vigdal. Foto: Ståle Frafjord.

«Det beste for utviklingen av en droneindustri som fremmer tidlig bruk og rask teknologiutvikling, vil på dette tidlige stadiet være et virtuelt organisert dronesenter med flere kompetansenoder.»

Birger Haraldseid

Droneteknologien vil gi store muligheter for lokalt næringsliv i årene som kommer.

treningsområder med nærhet til hav, fjord, fjell og urbane områder lett tilgjengelig, varierte lysforhold med gode dagslys perioder hele året. Nordmarka i Strand er identifisert som lokasjon for å få regulert inn et område i luftrommet hvor det på permanent basis kan drives med test, demo og trening relatert til droner, sier Haraldseid.

Strategi

I fjor vår lanserte regjeringen Norges første dronestrategi med fem overordnede mål: For det første er det ønske om å få på plass et regelverk som ivaretar behovene knyttet til utvikling og bruk av droner. For det andre vil regjeringen styrke sikkerhetsarbeidet med tilsyn og kontroll med droneoperatører. For det tredje er det et mål å gjøre regelverk lettere tilgjengelig, for det fjerde fremme offentlig sektors bruk av droner og til sist vil regjeringen legge til rette for forskning, kompetanseheving og teknologiutvikling knyttet til droner og droneteknologi.

Så sent som i januar ba Nærings- og

fiskeridepartementet om innspill fra næringslivet i arbeidet med å kartlegge behovet for et nasjonalt dronesenter.

Driver feilsøk

Lyse er et av flere selskap i regionen som lenge har brukt droner, og har i flere år vært med på et prosjekt der målet er å finne feil i strømmettet ved hjelp av bilder tatt av droner.

Forsknings- og utviklingsprosjektet Connected Drone kombinerer kunstig intelligens med maskinlæring, og er nå over i en ny fase der produktet skal videreutvikles til bruk under norske vær- og vindforhold.

I Connected Drone 2 skal den intelligente assistenten videreutvikles basert på kunstig intelligens av inspeksjonsdata fra droner og annen sensorikk i nettet. Totalt 17 norske nettselskaper deltar i prosjektet som ledes av eSmart Systems.

– Målet med prosjektet er å utnytte droner i forbindelse med linjebefaringer og kunne identifisere feil eller uregelmessigheter, sier leder for driftssentralen i Lyse, Terje Nevland.

Påvirkers

Alternativet frem til nå for å foreta inspeksjoner på linjenettet er enten å bruke helikopter eller sende ut folk som kan sjekke linjene ved hjelp av kikkert fra bakken eller klatre opp i stolper.

– I tilfelle det siste må nettet også kobles ut, med de konsekvensene det har, sier Nevland.

I forbindelse med prosjektet er flere tusen bilder sent inn slik at dronen skal kunne lære hva som er riktig og galt.

– Mye av jobben ligger i arbeidet med softwaren, analyseringen av bildene og i programmeringen av den logikken som ligger bak. Vi ser at eksempelvis vinkel, vær og solforhold kan påvirke dronens identifisering av en mulig feil. Jobben nå er å minimalisere antall feil, og tanken er at vi på sikt har droner stasjonert rundt omkring som skal kunne fly over tid i et definert område.

Nyttig verktøy

Målet er å kunne bruke droner og billedbehandlingen til å identifisere flest mulig av de feilene som forårsaker problemer i linjenettet.

Parallelt med Connected Drone 2-prosjektet, benytter også Lyse seg av manuelle droner i forbindelse med annen type inspeksjoner.

– Droner er blitt et nyttig verktøy for oss som vi benytter ukentlig i den daglige driften. Per i dag er vi utstyrt selv med fire droner, og har seks personer som kan fly dem. Bruken av droner er veldig effektivt. Vi når over store områder på kort tid, og vi får en rask oversikt og veldig gode bilder, sier Nevland.



Daglig leder i Nordic Unmanned, Knut Roar Wiig. Foto: Ståle Frafjord.

– Må ha en verdi

– Den samfunnsøkonomiske verdien må være driveren for hvem som får tilgang til luftrommet, mener daglig leder i Nordic Unmanned, Knut Roar Wiig.

Da Wiig sammen med flere tidligere ansatte i oljebransjen etablerte Nordic Unmanned i 2013, var bruken av droner i kommersiell sammenheng fortsatt på begynnerstadiet i Norge. I løpet av få år har selskapet sikret seg store kontrakter, den aller største ble inngått i fjor med European Maritime Safety Agency og er alene på 135 millioner kroner. Ved hjelp av droner skal selskapet overvåke skip og avsløre utslipp og miljøkriminalitet i EU-farvann.

– En av årsakene til at vi startet selskapet, var at vi så et stort misforhold mellom militær bruk av droner og hvor mye som var investert i droner i en militær setting i forhold til sivil bruk, sier Wiig.

Han mener Norge er kommet relativt langt i forhold til bruken av droneteknologi, men at vi lå lengre foran våre naboland for få år siden enn tilfellet er i dag.

– Nå begynner andre land å ta oss igjen fordi vi ikke tar teknologien i bruk. Det handler om å være visjonær og å tørre å bruke penger på ny teknologi. Eksempelvis er potensialet for bruk

av droner i olje- og gassindustrien i Nordsjøen stort, men markedet i dag er likevel svært lite.

Nordic Unmanned er en europeisk aktør og opererer i markeder der det er betalingsvilje for å ta droneteknologien i bruk. Den viljen synes større i EU enn i Norge, mener Wiig.

Analyse

PWC i Storbritannia har laget en droneanalyse for britisk økonomi som blant annet viser hvor mye bruken av droner vil bety for britisk økonomi. Basert på norske forhold vil de bedriftsøkonomiske og samfunnsøkonomiske besparelsene i Norge ligge på om lag 2,5 milliarder kroner årlig.

– Spørsmålet er hvordan den besparelsen oppnås. Dette dreier seg om vilje, strategi, økonomi og sikkerhet – og at man fortar noen valg, sier Wiig.

Inspeksjon

Han mener det største markedet ligger i inspeksjon – enten det dreier seg om kritisk eller generell infrastruktur. Det

omfatter både planlegging, utbygging og digitalisering og ikke minst bruken av datagrunnlag i ulike sammenhenger. Men Wiig tror også droneteknologien vil bli brukt innenfor markeder man så langt vet lite om.

– Vi vet eksempelvis i dag ikke hvor mye landbruket på Jæren kan spare ved å presisjonsgjødsle i stedet for bare å spraye ut over store områder, sier Wiig.

Nytteverdi

Selv har han mindre tro på bruken av droner i det private markedet, enten det dreier seg om persontrafikk eller i form av forbrukertjenester.

– Forbrukermarkedet er helt uinteressant i utgangspunktet. Betalingsviljen er for lav. Jeg tror det er business til business-markedet som kommer, og om noe skjer på det private markedet vil det være en sidetjeneste.

Wiig har kun tro på at man vil fly folk i droner om det gir en samfunnsøkonomisk nytte, og i tilfeller hvor man kan gi prioritert luftrom.



Klinikkdirektør for medisinsk service ved SUS, Hans Tore Frydnes og prosjektleder for IKT og teknologi i SUS, Ove Nordstokke.

Sykehuset vil være dronepilot

Når det nye sykehuset står ferdig om få år kan alt av blodprøver og biologisk materiale bli fraktet til Ullandhaug ved hjelp av droner.

– Vi er opptatt av å ta i bruk transportmetoder som både er kostnadseffektive og kvalitets- og miljømessig bra for vårt formål, sier klinikkdirektør for medisinsk service ved SUS, Hans Tore Frydnes.

Både Frydnes og prosjektleder for IKT

og teknologi i SUS, Ove Nordstokke, håper at SUS blir et pilotsykehus for bruk av drone-teknologi. Gjennom et samarbeidsprosjekt med Oslo Universitetssykehus, Sykehuset Innlandet, Forskningsrådet, Forsvarets forskningsinstitutt, Sintef og Meteorologisk

institutt har SUS søkt om midler for å kunne gjennomføre både tester og forskning på bruk av droner i transport-sammenheng.

– Vårt mål er å komme i gang med dronetransport av biologisk materiale til sykehuset åpner, sier Nordstokke.

Det er flere forhold man ønsker å undersøke før en endelig beslutning tas.

– I dag sender vi blodprøver og biologisk materiale med bil, båt og fly. Men det er gjort lite forskning på om transporten påvirker eksempelvis glasset med blod. Det ønsker vi å se nærmere på, sier Frydnes.

Det andre perspektivet handler om logistikk. Spørsmålet er om det finnes en alternativ teknologi som både er raskere, rimeligere og miljømessig- og støymessig bedre å frakte biologisk materiale på.

– Det tredje perspektivet handler om den tekniske innretningen på det vi skal bruke. Der kommer IKT'en inn. I disse dronene vil de bli transportert høyt sensitivt materiale. Det innebærer krav til sikkerhet, sier Frydnes.

Vil øke

Gjennom bygging av nytt sykehus er Stavanger Universitetssykehus først ute med et reelt behov for alternativ transport av biologisk materiale. I dag fraktes prøver inn til Våland gjennom 9 ulike transportruter fra Egersund til Suldal. Når første byggetrinn står ferdig på Ullandhaug vil transportbehovet øke fordi en rekke prøver som fortsatt vil bli tatt på Våland nå må fraktes til Ullandhaug.

– Omlagt 60 prosent av alle de prøver vi analyserer i dag hentes fra legekontorer og helseinstitusjoner i sør-fylket, sier Nordstokke.

På årsbasis dreier det seg om over 7 millioner analyser, og ca en million prøver. En høy andel av disse kan bli fraktet ved hjelp av droner til Ullandhaug om få år. Transporten koster i dag sykehuset om lag 2,5 millioner kroner.

– Behovet blir større når sykehuset deles i 2023 og mikrobiologi og patologi blir igjen på Våland, sier Nordstokke.

Utfordringer

– Transportbehovet er en ting. En annen er når disse prøvene vil være på plass i analysesystemet for at pasienten skal få raskest mulig svar, og legene ikke trenger å vente. Vi har i dag et mål om at en blodprøve skal være besvart innen en time. Med to lokasjoner skaper det utfordringer om vi ikke finner en god måte å løse transporten på, sier Frydnes.

– Samtidig er det viktig å understreke at sykehuset ikke skal drive med droner, kun kjøpe en transporttjeneste som må vurderes opp mot den vi har i dag. Men dette er veldig aktuelt for oss, sier Nordstokke.



Steinar Bjugn med dronen som kan frakte to passasjerer og som har en topphastighet på 130 kilometer i timen. Foto: Norsk olje og gass

Så langt er denne dronen den eneste i sitt slag i Vesten. Steinar Bjugn tror det kan bli langt flere i løpet av få år.

Dronen kan frakte to passasjerer, har en topphastighet på 130 kilometer i timen og koster opp mot tre millioner kroner. Det store spørsmålet er når den vil få tillatelse til å fly i Norge.

I fjor etablerte Bjugn og kamerat selskapet Ehang Scandinavia AS. Selskapet har inngått en kontrakt for Nord-Europa, i tillegg til shipping- og olje- og gassmarkedet globalt i et partnerskap med den kinesiske produsenten Ehang.

– Om få år tror jeg vi driver både et operasjonssenter for dronetrafikk, transport innenfor olje og gass samt shipping, men etterhvert også persontrafikk. Norske luftfartsmyndigheter ønsker at Norge skal være ledende og dette er en nyvinning som alle parter trenger å lære. Det handler både om regelverk, sertifisering, testing, godkjenning og utvikling.

Dronen Bjugn har kjøpt veier om lag 400 kilo inkludert batteriet og kan fly

sammenhengende opp mot 40 minutter avhengig av last og temperatur. Det er noe helt annet enn de dronene som brukes kommersielt i Norge i dag. Maskinene skal videreutvikles i samarbeide med flyfabrikken FACC i Østerrike

Går stegene

Dagens regelverk tilsier at om man skal fly en drone over eksempelvis en kraftlinje eller et jernbanespor, så trenger man formell tillatelse og dronesertifikat i forhold til vekt og ytelse på maskinen.

– Det at vi nå går et skritt videre og forbereder for annen type kommersielle tjenester som innebærer å ta folk inn i maskiner og fly over eller i nærheten av folk, er noe helt annet.

Derfor må selskapet gå stegene i Norge og vi samarbeider internasjonalt for å få etablert en praksis på hvordan transport kan skje med droner.

– Vi samarbeider med universitetene og kjører en godkjenningssprosess med luftfartsmyndighetene, og håper at vi i løpet av året kan fly regulære cargooppdrag, sier Steinar Bjugn.

Bjugn mener det ligger store muligheter fremover innen dronetransport.

– I dag er det mye båt og helikoptertrafikk fra havner og ut til skip og plattformer og ut til installasjonene i havet. Det er et stort behov for å få transportert

ut gods. Ved bruk av drone kan det skapes en tryggere, rimeligere og mer effektiv flyt, sier han.

Sentral

Det han ser for seg er å bygge opp et Nasjonalt økosystem i form av en kontroll- og kommandosentral som overvåker og styrer ulike type droner – maskiner som flyr i ulike korridorer og i mange typer kommersielle oppdrag.

– Ehang har mange typer maskiner, men det er økosystemet – eller kommando- og kontroll-senteret – som er ryggraden i selskapet. Dette er autonome maskiner i et økosystem, der dronene også kommuniserer med hverandre, sier Bjugn.

Skal disse dronene ut og fly, må man ha godkjente operasjonskorridorer. De første korridorene ønsker Bjugn skal etableres i Stavanger-området. Han ser for seg at mange av oss etterhvert vil fly i store droner når vi eksempelvis skal på hytta i fremtiden, eller i en form for taxi mellom byen og flyplassen.

– Som selskap er det den prosessen vi vil forberede. Jeg opplever Luftfartstilsynet som veldig positive, men noe av utfordringen i dag er at teknologien på en måte ligger foran regelverket. Det gjør vi noe med, sier Bjugn, som også er på jakt etter investorer for videre utvikling av selskapet.

Behov for en fasadeoppgradering?



«Høy kvalitet på arbeid og god kunnskap om overflatebehandling gir et værbestandig og varig resultat.»

Daglig leder, Kristine Andersen



Vask, før/etter



Vask, før/etter



Vask, før/etter



Maling, før/etter

VI LEVERER
ET VARIERT
UTVALG
TJENESTER
AV YPPERSTE
KVALITET



HØYTRYKK-
SPYLING



SANDBLÅSING



LAKKING



MALING



SKILTMONTASJE



HAGE/ANLEGG



TØMRING/
SNEKKERARBEID



RE-FRESH
SERVICES
SERVICE PROVIDED WHEN REFRESH NEEDED

Web: re-fresh.no

Tlf: 40 45 82 29

E-post:

kristine.andersen@re-fresh.no



Stian Lomeland og Lars Eivind Søyland i Anko benytter droner i økende grad i arbeidet.

Økende behov

I snart 45 år har Anko levert oppmålingstjenester. Ved hjelp av droneteknologi blir dataene både sikrere og mer detaljerte.

Anko har i dag 35 ansatte i Stavanger, og tok i bruk den første dronen allerede for flere år siden.

– Da vi begynte med droner var det for å forenkle innsamling av data. Etter mer enn to år med prøving og feiling, er bruken av droner blitt stadig viktigere for å kunne levere sikre og gode tjenester. Dette er blitt den beste måten å samle inn store mengder data på, sier daglig leder Stian Lomeland.

Lars Eivind Søyland er selskapets droneansvarlig og droneflyver. Han er utdannet både som ingeniør og pilot. Denne dagen har han pakket utstyret for å dra til Hundvåg og utføre en jobb for Statens Vegvesen.

– Det jeg gjør er å fly over området, ta masse bilder og lage en punktsky. Jeg flyr mellom 70 og 90 meter over bakken, og tar masse bilder. Før jeg drar ut har jeg laget en flyveplan over området. Når jobben ute er gjort, dra jeg inn og prosesserer dataene, lager punktsky og terrengmodell, sier Søyland.

Detaljert

Før ble denne jobben gjort manuelt. Tidsmessig er ikke forskjellen så stor, men målingene man sitter igjen med etter

bruk av droner er langt med detaljerte og nøyaktige.

– Man får mye mer igjen for den tiden man bruker, og trenger heller ikke bruke så mye tid på å diskutere eksempelvis nivået på terrenget, sier Lomeland.

«Det gikk nok et par år fra vi startet med droner til det begynte å bli akseptert blant kundene våre.»

Stian Lomeland

Oppdragsgiverne kan være både offentlige aktører som Statens vegvesen og Forsvarsbygg og små og store private entreprenører.

– Det gikk nok et par år fra vi startet med droner til det begynte å bli akseptert

blant kundene våre. I dag er det akseptert over alt, sier Lomeland.

Godkjennes

Når Lars Eivind Søyland skal ut på oppdrag med selskapets droner, er det ingen han trenger å varsle i forkant.

– Så lenge jeg flyr lavere enn 120 meter og holder meg unna restriksjonssonene, behøver jeg ikke det. Man kan – innenfor den klassen vi opererer i – søke om å gå over 120 meter, men for oss er det ikke noen aktuell problemstilling, sier Søyland.

Alle droner som skal brukes kommersielt, må godkjennes av Luftfartsverket.

Ulike typer

I Anko har man nå seks droner av typen eBee og Falcon 8. Begge er automatisk styrte droner som utfører kartlegging av store områder fra luften. De mest typiske bruksområdene er i produksjon av detaljerte overflatemodeller av terreng, masseberegninger, terrengprofiler, kotekart og 3D-modellering.

Den største dronemodellen Anko bruker har åtte roterer. Den veier tre kilo og har en toppfart på nesten 60 kilometer i timen.



Hva fikk du igjen for å studere?

TERJE EIDE • rådgiver og partner i Markedsføringshuset

Du har sikkert ditt eget svar. Dette er min lille historie.

I år er det 25 år siden jeg var ferdig med å studere. Mesteparten skjedde på Ullandhaug på det som da het Høgskolen i Stavanger (HiS). Vi snakker starten på 90-tallet. DBS og Kverneland var fortsatt norske merkevarer, en bærbar pc kostet et par månedslønner og oljeprisen var 23 dollar.

Det mest verdifulle jeg fikk igjen er fellesskapet i et aktivt studentmiljø og møtet med en professor.

Så mye mer enn studiepoeng

Jeg valgte litt på impuls å engasjere meg i studentpolitikk. Der møtte jeg folk som fortsatt er mine nære venner. Vi reiste til Oslo for å drive universitetskamp mot Gudmund Hernes som var en vrien undervisningsminister. Vi fikk hjelp av stortingsrepresentant Jon Lilletun som smuglet oss inn i stortingsrestauranten for å sette opp basecamp. Inspirert av det vi så på studiebesøk i Aalborg, mobiliserte vi seinere Arne Rettedal og Kjell Arholm for å få bedre forhold for gruppearbeid. Studentvennen, professoren og historikeren Torgrim Titlestad slengte ofte innom StOr-kontoret på kaffe og en drøs. En gang hadde han med seg en russisk kamerat som viste seg å være den russiske viseforsvarsministeren. Vi leide 16 busser fra Ullandhaug til sentrum og fylte opp Arnageren med studenter for å demonstrere mot studiefinansieringen. Vi jobbet, til stor skepsis fra foreleserne, aktivt med studiekvalitet og evaluering. I min periode i Høyskolestyret fikk jeg en smak av kampen om forskningsfinansiering og

stillinger. I det studentpolitiske arbeidet lærte jeg at det å ha fellesskap rundt samme mål skaper fantastisk energi og samtidig lærte jeg å være passe respektløs ovenfor autoriteter. Det ble ikke delt ut studiepoeng for dette arbeidet, men det var vesentlig mer lærerikt og gøy enn mange av fagene jeg tok. Har du en datter eller sønn som skal studere er min anbefaling klar – engasjer deg i mer enn forelesinger.

Møtet med professor Ottesen og helhetssynet

Det som satte størst spor på det faglige var uten tvil møtet med professor Otto Ottesen og hans logiske univers. Mange i Norge og Danmark har hatt gleden av å gå i hans «skole» og jeg møter stadig folk som har latt seg inspirere og som snakker den samme «fagdialekten». Det handlet om entreprenørskap, endringsledelse og helhetssynet på markedskommunikasjon.

Markedsføring, strategi og ledelse er fag med mye varm luft og en faglitteratur som er utviklet for helt andre forhold enn Norge. Professor Ottesen, eller bare Otto som han var for studentene, hadde en unik evne til å gjøre det komplekse enkelt. Hans begreps- og modellverden skapte et logisk univers som jeg bruker den dag i dag. For oss i menigheten fungerer begreper som markedstilbudet, betydningskriterier, konkurransestyrke, kundeveien, strategimodellen og lille-jeg modellen som faglige fyrlykter å manøvrere etter. Solid akademisk forankring i en god miks med kritisk sans og sunn fornuft.

Professor Ottesen arbeidet på den tiden også med å etablere en siviløkonomutdanning på Ullandhaug. Da Gudmund Hernes satte kjepper i hjulene for dette, brukte han sitt internasjonale nettverk og satt opp en studiebro til Danmark. Resultatet ble at en Stavanger-delegasjon

satt opp en norsk «studentambassade» i enden av Jomfru Anes Gade i Aalborg. De lokalkjente vet at det ikke bare var studier som sto i fokus der.

Gnisten til å bli gründer ble tent

I forelesingene i Ottesen-fagene møtte jeg Trygve og Bjørn som jeg noen år og jobber seinere startet Markedsføringshuset sammen med. I fjor markerte vi 20-årsjubileum. I løpet av disse årene har vi bistått hundrevis av bedrifter med «kundestyrte forbedring» og innsiktsarbeid. Verdien av å ha et felles faglig fundament, sterk inspirert av Ottesens modeller og tenking, har vært svært god å ha.

Ja til forskning, men ikke glem å engasjere studentene

Betydningen for en region av å ha et vitalt universitet med fagmiljø som tar plass i samfunnsdebatten og evner å fornye seg er større enn det mange tenker på i hverdagen. Ja, vi skal ha forskere som publiserer anerkjent forskning, men ikke glem å rekruttere og utvikle folk som evner å formidle og skape inspirasjon slik den jeg og mange med meg opplevde gjennom «min» professor.

Et levende studentmiljø skaper en dynamisk puls i byen. Nå pågår det en debatt om hvorvidt flere deler av universitetet skal til sentrum. Mer enn i bygninger og lokalisering ligger verdien av et universitet i å utvikle attraktive fag- og studentmiljø hvor motiverte studenter møter likesinnede og hvor de møter sterke fagmiljøer med evne til å gjøre fag levende og engasjerende. Og ikke minst å tilby aktiviteter utenom studiene som utvikler hele mennesker.

Nå, mer enn noen gang før, er betydningen av å holde seg faglig oppdatert avgjørende. De som er godt opplært vet at man aldri er ferdig utlært.

«Nå, mer enn noen gang før, er betydningen av å holde seg faglig oppdatert avgjørende. De som er godt opplært vet at man aldri er ferdig utlært.»

Terje Eide

Frykter strømmangel for

Mangel på nok strøm kan bety kroken på døren for ønsket om at flere bedrifter skal etablere seg i regionen. Regionutvikler i Ryfylke IKS, Ketil Barkved, mener politikerne må våkne.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

– Kapasiteten er allerede i dag kritisk enkelte steder. Det betyr at næringer som er avhengige av strøm, ikke kan etablere seg her. Det betyr igjen mye for kommunene i form av arbeidsplasser og inntekter. For eksempelvis Hjelmeland vil det innebære at man de neste tre årene må si nei til kraftkrevende bedrifter som ønsker etablere seg i kommunen om det ikke kommer snarlige forsterkninger av strømmettet, sier Barkved.

Verden skal bli elektrisk – på de fleste områder. Det innebærer økt behov for strøm.

Selv om Sør-Vestlandet produserer en betydelig andel av elektrisiteten i Norge, har det liten betydning for kapasiteten i regionen.

Strømmen som produseres, i all hovedsak fra vannkraft, transporteres i tre ulike linjenett: Statkraft sine hovednett,

regionalnettet og lokale distribusjonsnett. Utfordringen per i dag er at kapasiteten på nivå tre og delvis nivå to, begynner å bli brukt opp. Det betyr at nye bedrifter som ønsker å etablere seg, ikke lenger kan forvente å få den strømmen man trenger. En rekke steder er kapasitetsgrensen nå nådd.

Ikke alene

– For å ta et eksempel: Når man får en ny elektrisk ferje på Hjelmeland, ønsket Statens Vegvesen 17 megawatt, mer enn hva hele Hjelmeland bruker fra før. Et fiskeoppdrett i Tytlandsvik trenger fullt utbygget fem megawatt, en tredjedel av hva hele Hjelmeland bruker i dag, sier Barkved.

Med dagens strømsituasjon kan ikke alle de planlagte byggetrinnene på anlegget bygges ut.

Hjelmeland er ikke den eneste kommunen der situasjonen allerede i dag

er kritisk. Barkved leder et prosjekt som heter «Vilkår for kraftkrevende industri». Der har man studert kraftforsyningen de fleste steder i fylket, og forsøkt å finne områder der det finnes ledig kapasitet.

– Vi ser etter areal som er femti mål eller større og som har ti megawatt eller mer tilgjengelig. Disse stedene finnes, men ikke i bynære områder, sier Barkved.

Planlegging

Når Lyse og andre nettselskap skal planlegge for kapasitet i linjene, må man planlegge for den kaldeste dagene i året da folk henter ut mest strøm. Det forbruket må linjen og kraftsystemet tåle, selv om det betyr masse ledig kapasitet resten av året.

Elektrifiseringen – som følge av nye klimamål – vil få store konsekvenser. Skal man klare å nå klimamålene, må svært mye elektrifiseres – spesielt innenfor transport. Det omfatter både biler, båter,



Regionutvikler i Ryfylke IKS, Ketil Barkved, mener politikerne må på banen for å sikre strømforsyningen til regionen. Foto: Ståle Fraffjord

industrien

busser og ferjer. Det betyr igjen behov for langt mer strøm. Men det tar tid å få bygget nye linjer. Spørsmålet er også om det er samsvar mellom behovet for elektrifisering og tilbudet av strøm.

– Denne saken må løftes frem for politikerne. De må forstå konsekvensene og mulighetene. Og vi må også våge å stille noen spørsmål: Finnes det muligheter for å organisere dette på en annen måte, eksempelvis gjennom outsourcing av prosjektgjennomføring og bygging? Må vi omprioritere utbygging av linjenettet i langt høyere grad? Hva betyr gode ønsker om bruk av elektrisitet til «det grønne skiftet» for mulighetene i næringslivet til å etablere alternative til oljeindustrien? Dette er allerede et problem, og det begynner folk å se.

Lokale forskjeller

De lokale forskjellene er svært store. I Sauda har man i dag stor tilgang på strøm. I Suldal – som produserer åtte prosent av strømmen i Norge, har man lite tilgjengelig lokalt. Samtidig vil elektrifiseringen offshore innebære et gigantisk forbruk av strøm i forhold til miljøgevinsten, og andre miljøtiltak – som utbygging av landstrøm for cruiseskip og supplybåter – vil også

kunne få konsekvenser for muligheten for etablering av annen industri om ikke kapasiteten økes.

– To til tre cruiseskip trenger i dag kanskje 20 megawatt mens de ligger til kai i Stavanger. Dette produserer de selv med forurensende dieselgeneratorer. Dersom den energien skal være tilgjengelig som landstrøm for cruiseskip

som ligger til kai i Stavanger, kan det igjen få konsekvenser for industrien i Risavika. Fram til strømforsyningen til regionen er forsterket, må det knallharde prioriteringer til. Det bør ikke være begrensninger i kapasiteten i strømmettet som gir oss utfordringer med å dra internasjonal kraftkrevende industri til området, sier Barkved.



Tronsholen er en av 51 transformatorstasjoner i overordnet distribusjonsnett i Sør-Rogaland som transformerer spenning fra ett nivå til et annet. Foto: Lyse Elnett

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

– Behovet vil være betydelig

– Regionen trenger mer strøm. Men klimamålene og elektrifiseringen gjør det vanskelig å anslå både hvor stort behovet vil være og hvor behovet vil være størst, sier Ingvild Ween, kommunikasjonssjef for Lyse Elnett.

Vi har gjort grove anslag som kan tyde på at det økte behovet på lang sikt vil være betydelig, muligens 300 til 675 megawatt (MW), sier Ween.

Til sammenlikning er høyeste målte strømforbruk per i dag i hele Lyse sitt strømmnett rundt 1300 megawatt.

Strømmnettet i regionen er bygget slik at det er kapasitet til generell befolkningsvekst og nyetablering av bedrifter med normalt effektbehov. Større industrietableringer med større behov er ikke lagt inn i de generelle vekstprognosene.

– Det ville vært svært kostbart å dimensjonere strømmnettet alle steder i

regionen for å ta høyde for denne type etableringer før vi vet hva som er behovet og hvor dette trengs, sier Ween.

Det er et stort behov for ny hovedforsyning av kraft inn til regionen for å øke forsyningssikkerheten og kapasiteten inn til området. Statnett har søkt om å få bygge ny hovedforsyning med ny stasjon på Fagrafjell, men venter på endelig avklaring fra Olje- og energidepartementet. I tillegg ser de på forsterkning av strømmnettet videre nordover fra Fagrafjell. Lyse Elnett henter strøm fra Statnett sine stasjoner og er derfor avhengig av disse avklaringene med tanke på investeringer selskapet har behov for å gjøre i overordnet distribusjonsnett.

Ta tid

– Lyse Elnett har som oppgave å sørge for at alle som ønsker tilknytning til strømmnettet får det. Men dersom kunder har behov for mye effekt kan det være nødvendig å bygge ut for å øke kapasiteten i strømmnettet før tilknytning kan skje. For å unngå å bygge unødvendig høy kapasitet i alle områder, trenger vi bestilling på konkret tilknytning fra kunder før vi kan starte arbeidet med å planlegge, eventuelt søke konsesjon og bygge nytt, sier Ween.

Hun sier nye bedrifter fortsatt vil kunne forvente å få den strømmen de trenger.

– Men dersom de har behov for mye effekt, kan det ta tid før de kan knytte seg til. Det er derfor veldig viktig at kunder som har behov for én megawatt eller mer tar kontakt med oss så raskt som mulig. Dessverre ser vi ofte at bestillinger kommer sent til Lyse Elnett, sier Ween.

En konsesjonsprosess – fra analyser



Ingvild Ween er kommunikasjonssjef for Lyse Elnett. Foto: Lyse.

«For å unngå å bygge unødvendig høy kapasitet i alle områder, trenger vi bestilling på konkret tilknytning fra kunder før vi kan starte arbeidet med å planlegge.»

Ingvild Ween

Lyse har ansvar for distribusjonsnettet i 12 kommuner i Rogaland. Foto: Lyse.

og forberedelse til godkjent tillatelse fra Norges vassdrags- og energidirektorat – kan ta opp til fire år og lenger om prosjektet er komplekst.

Oppgradering

Lyse Elnett startet for flere år siden arbeidet med å se på oppgradering av overordnet distribusjonsnett på Sør-Jæren, Nord-Jæren og i Ryfylke. Flere konkrete prosjekter er startet opp, og det er sendt konsesjonssøknader og meldinger for bygging av nye kraftlinjer og nye transformatorstasjoner for å øke kapasiteten i strømmnettet.

I Hjelmeland har det vært stabilt strømmuttak i hele kommunen over mange år. I 2014 byttet Lyse transformator fra seks megawatt til ti megawatt, og trodde at behovet var dekket i mange år fremover.

– I januar 2017 fikk vi søknad på tilknytning av ferje på 17 megawatt som utgangspunkt, hvorav to megawatt i 2021. Det er omtrent det dobbelte av strømforbruket til hele Hjelmeland kommune. I dette tilfellet må vi reinvestere i overordnet distribusjonsnett, med ny kraftlinje til Hjelmeland og ny transformatorstasjon i Hjelmeland. For å få tillatelse til å bygge nytt strømmnett på dette nivået må vi søke NVE om konsesjon. Vi planlegger nå for at anlegget skal være etablert og i drift innen utgangen av 2022.



Hele tiltaket er beregnet til mellom 200 og 250 millioner kroner.

Ikke kapasitet

Lyse har fått tilsvarende store henvendelser på effektuttak på Kvitsøy og Rennesøy hvor det per i dag ikke er kapasitet til den store effekten som ønskes.

– Dersom det kommer forespørsler om store effektuttak på Skurve, så vil det også her kunne være behov for utbygging av strømmettet først.

Ween sier at det med tanke på det

grønne skiftet og elektrifisering av transportsektoren, er vanskelig å anslå hvor stort behov vil være fremover – og hvor behovet kommer.

– Vi jobber med flere store prosjekter som vil øke kapasiteten i overordnet strømmett, men er i flere av prosjektene avhengig av at Statnett får konsesjon slik at vi vet hvor vi skal hente strøm til overordnet distribusjonsnett. Vi jobber også med prosjekter som ser på muligheter for styring av energiforbruket og for å se om det på den måten er mulig å unngå kostbare investeringer i strømmettet

Landstrøm

– Vil eksempelvis innføring av landstrøm i sentrumssonen i Stavanger kunne gå ut over annen industrietablering i nærområdet – eksempelvis i Risavika?

– Sentrumssonen i Stavanger og Risavika får ikke strøm fra samme transformatorstasjon eller samme forsyning. I utgangspunktet vil behov i Stavanger sentrum og behov i Risavika ikke påvirke hverandre, så lenge det er nok kapasitet i kraftlinjene inn til regionen og nordover på Nord-Jæren, sier Ween.



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

Richard Johnsens Minnefond har som formål blant annet å støtte allmennyttige formål for unge i Stavanger. Legatstyret tar stilling til dagsaktuelle utfordringer knyttet til unge i Stavanger. I søknaden må det oppgis hvordan midlene er tenkt disponert, budsjett og rapportering.

Søknaden sendes til styret i fondet:– Richard Johnsens Minnefond, c/o Næringsforeningen i Stavanger-regionen, postboks 182, 4001 Stavanger. Eventuelt på epost: post@naeringsforeningen.no.

Styret for Richard Johnsens Minnefond

Søknads-
frist:
1. mai

**Vi ønsker følgende
velkommen til Byfjordparken:**



Stig Tore Veland og Angela
McNeill Benestad kan nyte
utsikten til Byfjorden fra kontoret

Omgivelser gir inspirasjon. Inspirasjon gir prestasjon.

Beliggenheten får 10 av 10 mulige poeng. Likevel, det var muligheten til å utforme kontorene helt etter egne ønsker som avgjorde lokaliseringsvalget, forteller flere av leietakerne som nå er på plass i Byfjordparken.

– Vi har ikke vært her mange ukene, men dommen er allerede klar: Vi har fått fantastiske kontorlokaler, forteller Stig Tore Veland og Angela McNeill Benestad. Stig Tore er leder for NAV Tasta og Eiganes og Angela er leder for Eiganes/Tasta Hjemmebaserte tjenester. Begge lot seg imponere over hvor enkelt det var å få tilpasset lokalene etter virksomhetens behov.

– Fra dag én opplevde vi en eiendomsforvalter som var svært løsningsorientert. Her er fleksibiliteten stor til å tilpasse lokalene, slik at de har blitt optimale for oss – med landskap, cellekontorer, prosjektrum, stillerom og møterom i riktig balanse, sier Stig Tore, før han legger til: – Og sjekk utsikten da! Det er slikt som inspirerer og motiverer!

Sentralt og lett å komme seg til og fra

Blant andre leietakere i Byfjordparken er GMC Eiendom, GMC Group, Miris, BI Campus Stavanger og Noroff Education noen av de som flytter inn i løpet av 2019. Stig Tore og Angela opplever at det er enkelt å kjøre, sykle og gå til og fra Byfjordparken, mye enklere enn i sentrumsgatene.

– Andre leietakere, kollegaer og besøkende skryter også. Med kun 8 minutter med buss fra sentrum og fire avganger i timen, oppleves Byfjordparken som passe sentralt for alle. Så ja, jeg kan absolutt anbefale å etablere seg i denne delen av Stavanger – her er det i ferd med å bli virkelig bra, smiler Angela.



BI Campus Stavanger, Noroff Education, Stavanger kommune Helse og sosial kontor, Hjemmebaserte tjenester, NAV, Miris, GMC Group og GMC Eiendom.



Spis godt og tren riktig! I Byfjordparken kommer både restaurant og kaffebar, og ikke minst: treningssenter. Gled deg!



Næringsbyggene i Byfjordparken blir bygd som passivhus og BREEAM-sertifiserte med karakteren "excellent", noe som innebærer høy kvalitet, høy miljøstandard og lavt energiforbruk. Med andre ord, supermoderne og med unikt inneklima.



Ønsker du å leie egne lokaler over en hel etasje, kanskje bare 100 kvm eller være en del av et kontor-fellesskap? I Byfjordparken skaper vi det du trenger – ta kontakt i dag!

Byfjordparken næring:

Lars Stangeland

Daglig leder – 913 40 190
lars.stangeland@gmc.no

Siv Merethe Berge Røslund

Markedsansvarlig – 975 32 342
siv.merethe.berge@gmc.no

Megler:

Katrine Garstad

Eiendomsmegler MNEF – 454 72 249
katrine.garstad@emlsr.no

EiendomsMegler 1
NÆRINGSEIENDOM

BYFJORDPARKEN.NO

**BYFJORD
PARKEN**

Lengre køer uten rushtidsavgift

Tiden uten rushtidsavgift i Bymiljøpakken har ført til mindre utgifter for bilistene, men også lengre køer i morgen- og ettermiddagsrushet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD. FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det viser trafikktegninger Statens vegvesen har foretatt.

Da de nye bomringene på Nord-Jæren trådte i kraft 1. oktober i fjor, var det også første gang regionen innførte rushtidsavgift. Doble avgifter mellom klokken 07-09 om morgenen og klokken 15-17 om ettermiddagen, var og er en viktig del av inntektsgrunnlaget for finansieringen av pakken, men også et virkemiddel for bedre trafikkstyring i form av mindre køer og en smidigere trafikkavvikling.

Resultatet viste seg også relativt raskt etter at de nye bomringene trådte i kraft. I løpet av de to første månedene gikk trafikken ned med hele 11 prosent mellom klokken 07-09, og 13 prosent på ettermiddagen. Døgnetrafikken totalt sett viste en nedgang på sju prosent. Med andre ord: Både nærings- og persontrafikken gikk raskere i rushtiden enn på lenge.

Men den gleden ble kortvarig.

Feil

I begynnelsen av desember ble det oppdaget en feil med registreringen ved bomstasjonene. Bilister som passerte den første bomringen før klokken 07, risikerte likevel å bli belastet med rushtidsavgift om man passerte en ny bomstasjon i løpet av neste time.

Dermed ble hele rushtidsavgiften satt på vent fra 10. desember og på ubestemt tid – til feilen var utredet og utbedret. Det har

tatt tid. Da Rosenkilden gikk i trykken var datoen for gjeninnføring av rushtidsavgiften satt til tidligst 11. mars.

Samme nivå

Stansen i innkrevingen av rushtidsavgift har i seg selv ført til store inntektstap. En annen effekt er at køene har tatt seg opp, viser undersøkelsen Ingve Undheim i Statens vegvesen har foretatt. Analyser viser at trafikksituasjonen i rushtiden, etter at det ble pause i innkrevingen av rushtidsavgift 10. desember 2018, har ført til økte trafikkøer morgen og ettermiddag, og nå ser ut til å være tilbake på samme nivå som før bompengeinnkrevingen startet 1. oktober i fjor.

Det er mindre gode nyheter for både næringstransport og privatpersoner som bruker bil i morgen- og ettermiddagsrushet.

Flere reiser kollektivt

Uavhengig av rushtidsavgiften har innføringen av den nye bompengeordningen også ført til at langt flere reiser kollektivt. Tall fra NSB viser at antall passasjerer økte med 28 prosent mellom Stavanger og Paradis når man sammenlikner oktober 2018 med samme måned året før. På strekningen Skeiane – Ganddal var økningen 21 prosent og mellom Nærbø og Varhaug 13 prosent.

Tall fra Kolumbus viser at flere også tar buss. Selskapet registrerte i januar 8000 flere daglige bussreiser på Nord-Jæren enn året før.



«Analyser viser at trafikksituasjonen i rushtiden, etter at det ble pause i innkrevingen av rushtidsavgift 10. desember 2018, har ført til økte trafikkøer morgen og ettermiddag.»

At rushtidsavgiften forsvant for en periode, har ført til økte trafikkøer morgen og ettermiddag.



Slik bygges det nye sykehuset



Nå begynner byggingen av selve sykehuset på Ullandhaug.
Om to år vil bygningene være reist – og to år etterpå, i 2023
– er alt ferdig og klart til å kunne tas i bruk.

TEKST: EGIL HOLLUND



Vi hadde som styrevedtak at vi skulle legge til rette for at lokale leverandører og lokalt næringsliv kunne delta i konkurransene når vi skulle bygge det nye sykehuset. Så langt har vi lyktes veldig godt med det, sier Kari Gro Johanson, prosjektdirektør for SUS2023 og prosjektgruppen som har ansvar for å bygge det nye sykehuset på Ullandhaug.

– Vi er også i rute i forhold til å kunne ta i bruk det nye sykehuset i løpet av 2023, fastslår Johanson.

Totalt har prosjektet en kostnadsramme på 8,4 milliarder 2017 kroner. Innenfor



Kari Gro Johanson, prosjektdirektør for SUS2023, forteller at byggingen så langt er i rute, og at de regner med at alt er ferdig etter planen i 2023.

denne kostnadsrammen skal det sikres at all somatisk døgntil behandling, nødvendige radiologi- og laboratoriefunksjoner for døgntil behandling og akuttfunksjoner, samt deler av dagbehandling og poliklinikkareal med tilhørende støtte og serviceareal for nevnte funksjoner, samles på Ullandhaug i 2023. Totalt planlegges 640 sengerom med bad. Alt i alt snakker vi om rundt 100.000 kvadratmeter, tilsvarende 14 fotballbaner.

Byggherrestyrt

For det nye sykehuset benyttes en såkalt byggherrestyrt entreprisseform. Det betyr at byggherre deler opp prosjektet i mange ulike entrepriser, i stedet for å inngå en stor samlet avtale gjennom en totalentreprise. Byggherre beholder dermed kontrollen over



Det nye sykehuset vil ha 640 enkeltrom, organisert slik at de enkelt kan brukes på tvers av avdelinger. Illustrasjon: Nordic Office of Architecture / Aart Architects

det meste av fremdrift og koordinering av arbeidene.

Når det gjelder sykehuset, vil jobben dermed deles opp i vel 70 entrepriser.

– Vi har nå tildelt rundt halvparten av disse. De aller fleste har gått til selskaper her i regionen. Så vi har lyktes godt i forhold til vedtaks punktet om å tilrettelegge for at lokale leverandører kan delta, mener Johanson.

SUS2023 følger det nye regelverket for offentlige anskaffelser som trådte i kraft i 2017, som åpnet for en totrinnsprosess med prekvalifisering av leverandører først og deretter en tilbudsfasen med forhandlinger.

I konkurranser med prekvalifisering har oppdragsgiver muligheten til å fastsette et intervall hvor et begrenset antall tilbydere kan gi tilbud i anbudskonkurransen.

2011

Utviklingsfasen starter.

2015

Tre alternativer for nytt sykehus utredes; Våland, Ullandhaug og Stokka i Sandnes. Etter høringsrunder, lander styret i både Helse Stavanger og Helse Vest på Ullandhaug.

2016

Helseminister Bent Høie offentliggjør på Solamøtet i januar at det nye sykehuset skal bygges på Ullandhaug. Finansierungsplanen bekreftes via statsbudsjettet.



Foto: SUS2023



Tanken er at utvelgelse av leverandører på forhånd, etter fastsatte kvalifikasjonskrav og utvelgelseskriterier, vil føre til bedre konkurranse og bedre ressursbruk for både leverandører og oppdragsgivere.

Kan forhandle

– Det nye regelverket gir oss også mulighet til å gå i forhandlinger med prekvalifiserte

tilbydere etter at de har levert inn tilbud. Slik har vi mulighet til å få inn gode innspill fra leverandørene og tilpasse oss både i forhold til løsning og kostander. Det har vært alfa og omega å kunne forhandle om innhold, pris og å kunne velge enklere og bedre løsninger, påpeker Johanson.

– Men betyr ikke dette at dere mer risiko, enn om

dere hadde valgt én totalentreprenør for hele prosjektet?

– Dette er et så stort prosjekt og såpass spesialisert, at en totalentreprenør også måtte ha tatt betydelig risiko. Det ville de selvsagt hatt betaling for. Jeg mener det blir både rimeligere og bedre slik vi gjør det nå, ikke minst siden vi sikrer oss kompetanse og erfaring gjennom Sykehusbygg HF, og rådgiverne og konsulentene vi benytter oss av fra Nordic COWI, Safran, Omega og andre, forteller Johanson.

Sykehusbygg HF er et helseforetak som eies i fellesskap av Norges fire regionale helseforetak. Hovedformålet med Sykehusbygg er å sikre et nasjonalt kompetansemiljø for sykehusplanlegging og -bygging og erfaringsoverføring mellom prosjektene.

Verdens beste

SUS2023 er også kåret til verdens beste digitale byggeprosjekt av den amerikanske IT-giganten Autodesk. Blant det som har vakt oppsikt er en digital løsning som muliggjør industrialisert bygging av høy kvalitet, et 3D-studio der brukergrupper kan teste sykehuset før det bygges – samt bruk av teknologiske løsninger for å effektivisere prosjekteringen.

– Det var våre rådgivere fra Nordic COWI som sto for nyvinningen innenfor prosjektering som gjorde at vi vant prisen, sier Johanson.

– Vi benytter oss ellers av prosjektstyringsverktøyet Pims 365, som ble utviklet på 90-tallet for olje- og gassindustrien, og nå er videreutviklet til bygg- og anleggsbransjen. Alt styres via Pims365, og eksempelvis skal alle varsler om endringer foregå gjennom dette digitale verktøyet. Til og med all registrering og styring knyttet til helse, miljø og sikkerhet for alle leverandører foregår her. Vi går virkelig i bresjen for å digitalisere og effektivisere byggeprosjektet og byggeplassen, sier Johanson.

2017

Områdereguleringen godkjennes i Stavanger kommune og Sola kommune, funksjonsprosessfasen starter og Rogaland fylkeskommune godkjenner salg av tomt.

2018

De første entreprisene tildeles og første spadetak tas av helseminister Bent Høie og leder i ungdomsrådet, Annelin Festervoll i september. Arbeidet med å forberede tomten og infrastruktur i anleggsperioden starter.

2019

Bygging av parkeringshus og grunnarbeidene til selve sykehuset starter i mars.



Foto: Svein Lunde, Helse Stavanger

Selve sykehuset

Første spadetak på det nye sykehuset ble tatt i fjor. Men så langt har det vært jobbet med å klargjøre tomten og bygge anleggsvei. Arbeidet med parkeringshuset til ansatte er også i gang. Dette skal stå ferdig til jul. Nå i mars starter arbeidet med selve sykehuset. Først grunnarbeid, deretter betongarbeid for underetasjer og så selve råbygget. I 2021 vil sykehusbygningene være reist. Da starter arbeidet med fasadene og resten av innholdet i sykehuset.

– Vi gjør sykehuset svært fleksibelt. Vi setter for eksempel inn flatpakkede ferdigbad, som vi også kan ta ut igjen dersom vi skal bygge om. Vi legger heller ikke kabler og rør i veggene mellom rommene, slik at vi enkelt skal kunne flytte veggene i ettertid, forteller Johanson.

I 2023 skal altså første byggetrinn stå klart.

– Vi håper å kunne komme i gang med neste byggetrinn når første byggetrinn er ferdig i 2023. Men byggetrinn to vil ikke bli bygget i en éngang, men heller stykkevis og delt i forhold til hva det er mest behov for å få flyttet først til Ullandhaug, sier Johanson.

Sykehuset blir også bygget og organisert

slik at det skal være enkelt å benytte de 640 enkeltrommene på tvers av avdelingene. Rommene vil etter alle solemerker bygges og innredes slik at pårørende kan overnatte sammen med pasientene på rommene.

Enerom vil gjøre pasientkonsultasjoner mye enklere, da disse nå kan gjøres på rommene hos hver enkelt uten å kompromittere kravet om taushetsplikt og diskresjon.

De funksjonene som i alle fall bli værende igjen på Våland i første omgang er poliklinikker, dagområder, dagkirurgi og psykiatri.

– Nå er de ansatte via et separat organisasjonsutviklingsprosjekt, i gang med å se på hvordan vi skal organisere oss i det nye sykehuset, hvilke avdelinger og fagområder som bør ligge ved siden av hverandre og hvilke som ikke trenger å gjøre det. Dette er et stort arbeid som vil bety mye for hvordan alt blir til slutt, påpeker Johanson.

Både Universitetet i Stavanger og Universitetet i Bergen skal leie lokaler på det nye sykehuset til studenter i praksis, til sammen én etasje i ett bygg – men fordelt rundt på sykehuset tilknyttet de områdene de tilhører faglig.



Kollektivtraseen vil passere gjennom sykehusområdet og videre gjennom universitetsområdet.

SUS2023

- Det nye sykehuset skal bygges på Ullandhaug, like nedenfor Innovasjonspark Stavanger og Arkivenes hus. Tomten ligger i Stavanger kommune, og er nær nabo til Universitetet i Stavanger.
- Første byggetrinn skal stå klart i 2023. Da flyttes alle somatiske senger, akuttfunksjoner og nødvendige støttefunksjoner til Ullandhaug.
- Det er planlagt enerom med bad til alle, totalt 640 sengerom.
- Den totale kostnadsrammen for første byggetrinn er 8,4 milliarder 2017-kroner.
- Det skal bygges tre sengebygg med poliklinikker i første etasje og sengeposter over, i tillegg til et akuttbygg og et behandlingsbygg for de tunge tekniske funksjonene som bildediagnostikk, laboratorier, intervensjon og operasjon.
- Disse er blant selskapene som til nå er tildelt kontrakter på det nye sykehuset: Kruse Smith Entreprenør (råbygg og parkeringsanlegg), Stangeland Maskin (grunnarbeider og infrastruktur), Faber Bygg (fasader), Vest Betong (betongarbeider), Risa (infrastruktur), Motek (tekniske opphengssystem), HT Nordic (baderom), Logiwaste (teknisk avfallssystem), Kone (heiser), Aerocom (rørpost), Semi-Staal (sengevask), Låssenteret (låser og beslag).

2020

Parkeringshus ferdigstilles og bygging av råbygg starter.

2021

Råbyggene ferdigstilles og fasadearbeidene starter opp, sammen med innredningsarbeidene.

2022

De første byggene ferdigstilles.

2023

Sykehuset ferdigstilles, testes og tas i bruk.



Illustrasjon: SUS2023/Torbjørn Stensland



Vinnerresept for langsiktig verdiskapning

FINN EIDE • partner og advokat i Deloitte Advokatfirma

Virksomhetens samfunnsansvar og ansvarlighet anses som den viktigste faktor for suksess og trumfer det ensidige fokuset på bunnlinjen.

Vi i Deloitte har gjort en internasjonal undersøkelse blant 2000 toppledere i selskap i 19 land, herunder 140 nordiske ledere. Her har vi spurt hva som er viktigst når en skal posisjonere sitt selskap for den fjerde industrielle revolusjon; Industry 4.0. Svarene er egnet til begeistring, øverst på listen står nemlig positiv påvirkning av samfunnet ut fra tankegangen «do well by doing good».

De spurte lederne er alle på C-nivå (CEO, CFO osv.) i sine virksomheter – og alle de 2000 respondentene kommer fra virksomheter som omsetter for mer enn én milliard dollar. Det som kjennetegner Industry 4.0 er automatisering, kunstig intelligens, digitalisering og «internet of things».

Viktigst

34 prosent av respondentene mener at virksomhetens evne til å gi en positiv effekt til samfunnet er den viktigste suksessfaktor for å lykkes fremover. Til sammenligning er det kun 17 prosent som mener at virksomhetens finansielle resultater er den viktigste faktor, mens 17 prosent mener det er medarbeidertilfredshet og 18 prosent som mener at det er kundertilfredshet som vil bety mest. På denne bakgrunn er det basert på disse parametrene – og med den samme vektning – at de spurte lederne vurderer og belønner organisasjonen.

Nå er det selvsagt slik at en virksomhet må gå i pluss over tid for i det hele tatt å kunne fortsette som en virksomhet – så en kan ikke underslå viktigheten av å levere gode økonomiske resultater. Resultatene av undersøkelsen understreker imidlertid behovet for å tenke langsiktig – og å rette blikket utover egen nesetipp. Kortsiktig profitt later til å være ut.

To forhold

Undersøkelsen viser at det er særlig to forhold lederne er opptatt av i sine langsiktige strategier. Det første er at virksomheten påvirker samfunnet rundt seg på en positiv måte og det andre at medarbeidernes kompetanse styrkes for å imøtekomme de krav fremtiden forventes å stille.

Det å skape positiv samfunnsutvikling innebærer ikke at man skal bidra med altruisme og selvutslettende godhet, men simpelthen at man skal bidra med sitt når det gjelder nye løsninger, tjenester og produkter der en også tar hensyn til at dette skal bidra til en positiv samfunnsutvikling.

Nordiske ledere (85 prosent) later til å ha større tro på en slik modell enn snittet, der 73 prosent har stor tro på fornyede, bærekraftige løsninger. Dette understreker at stadig flere er overbevist om at samfunnsansvar og bærekraftig vekst går hånd i hånd med profitt – og personlig tror jeg at de virksomheter som erkjenner dette tidlig vil øke sine sjanser for å bli fremtidens vinnere.

«I vår region, som absolutt preges av omstilling og nyskapning, tror jeg deler av den teknologiske siden av ansvarlighet er rimelig godt ivaretatt, mens vi kanskje henger noe etter hva angår de mykere sider av samfunnsansvar»

Finn eide

Selvtillit

Vår undersøkelse viser at de ledere og virksomheter som lever etter mottoet «do well by doing good», såkalte «Social Supers», investerer mer i ny teknologi (42 prosent mot 29 prosent) for å endre markedet (blant annet for å minske sin negative virkning på miljøet) og er mer villige til å etterutdanne sine medarbeidere (54 prosent mot 37 prosent). Dette gir seg videre utslag i at de har større tro på egne

medarbeider og virksomhetens muligheter fremover, som så gjør at de tør å satse tøffere enn andre virksomheter. Det kan late til at de som er mest fremoverlente på samfunnsansvar og bærekraft, også har størst selvtillit til å satse på andre områder.

Vi kan også se slike tendenser fra annet hold. Innen skatteområdet har en de siste årene merket en global holdningsendring der virksomheter i større grad taler om ansvarlighet i forhold til å betale rett skatt til rett tid – og ikke bedrive aggressiv skatteplanlegging. Selskaper som Starbucks med flere har fått alvorlige riper i sitt omdømme ved å bli avslørt som vel smarte i sin skatteplanlegging, uten at de nødvendigvis har gjort noe ulovlig.

Velværebudsjett

I New Zealand vil statsministeren i år fremlegge et statsbudsjett som ikke bare omhandler landets bruttonasjonalprodukt i økonomiske termer, men i tillegg presentere det som omtales som landets «velværebudsjett». Hensikten med dette er å måle levestandarden bedre, herunder vektlegge hensynet til miljøet og det som benevnes som human og sosial kapital. Når alt kommer til alt er det viktigere at folk har det godt, enn at en har overflod av penger – så det blir spennende å se om andre land følger etter.

I vår region, som absolutt preges av omstilling og nyskapning, tror jeg deler av den teknologiske siden av ansvarlighet er rimelig godt ivaretatt, mens vi kanskje henger noe etter hva angår de mykere sider av samfunnsansvar og bærekraft. Oppfordringen er i alle fall at regionens virksomheter, både private og offentlige, tar et enda større samfunnsansvar i form av integrering og inkludering, likestilling og likeverd og ikke minst i forhold til miljøet rundt oss. I det lange bildet er det dette som er bærekraftig og dess større mangfold og likeverd, dess bedre produkter og tjenester, det er jeg rimelig sikker på. Vil du høre mer om hva du kan gjøre i forhold til dette, vil jeg anbefale deg å delta på Trippelkonferansen med tema «Flere innenfor» den 14. mars på Clarion Hotell. Informasjon og påmelding på trippelkonferansen.no



Tusenvis av små og store objekter og ting er samlet på Øvstebøs private museum.



En mann for sin historie

Få har vært i bedre stand til å ta vare på sin egen samtidshistorie enn Daniel Øvstebø (75). Har man levd et relativt langt liv og drevet med mye rart, blir det også noen etasjer å fylle.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

DANIEL ØVSTEBØ

- » Alder: 75 år
 - » Sivil status: Gift, to voksne barn
 - » Bisted: Dirdal
 - » Aktuell: Årets Vær i Gjesdal
-

Kjører man i dag fylkesveg 45 gjennom Dirdal - etter å ha lagt sjøen bak seg - passerer man først en 116 år gammel trekirke og deretter en hvit og stor mursteinsbygning på venstre hånd.

De som er lokalkjent, kjenner bygningen under navnet Strikkeriet eller Dirdal Strikkevarefabrikk. Sett fra utsiden er det egentlig ingen grunn til å stoppe her om man er på vei til Byrkjedalstunet, Sirdal, Kjerag eller mer eksotiske steder. Sett fra innsiden derimot, rommer bygningen en skatt som ville fått en hvilken som helst museumsdirektør i storbyen å ta til tårene.

Daniel Øvstebø har brukt et helt liv på å samle skatter som befinner seg over fire etasjer og hundrevis av kvadratmeter. Her finner du en unik og rikholdig samling av lastebiler, T-Ford, mopeder, båter, butikkinteriører, møbler, klær, bilder og dokumenter fra forrige århundre. Det handler om oppvekst og velstandsutvikling, industrietablering, by og land, om dagligliv, handel, teknologiutvikling og forbrukersamfunn – og ikke minst om en krigshistorie få opplevde mer dramatisk enn Dirdal.

God bevart

Alt dette har Øvstebø samlet mer eller mindre på egen hånd. Hans private museum rommer tusenvis av store og små gjenstander fra det forrige århundre, og er for de fleste en godt bevart hemmelighet.

– Har du noen gang hatt besøk av representanter fra norske museer og vist dem hva du egentlig har samlet?

– Nei, jeg har vel ikke det.

– De er ikke engang klar over det?

– Jeg tror ikke det.

– Hvor tilgjengelig er museet for folk flest?

– Om man bestiller et opplegg på Byrkjedalstunet, har vi en guide eller to som tar seg av visning på museet. Med en forhåndsbestilt gruppe vet vi hvem som er her. Det gjør vi ikke om vi plasserer en plakett utenfor med teksten "Åpent museum". Da trengs det et mye større apparat.

Hedret

I februar ble Daniel Øvstebø og ektefellen Randi Øvstebø tildelt prisen Årets Vær – en hedersbevisning gitt av Gjesdal kommune, Gjesdalbuen og Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Prisen gis til enkeltpersoner, organisasjoner eller bedrifter som har strukket seg lengre enn det man kunne forvente i næringslivet.

Daniel Øvstebø var 11 år da han kjøpte sin første gris, og 18 år da han investerte i sin første lastebil og la grunnlag for en gründervirksomhet som spenner fra singel og sand, eiendom og hage til turisme, mat og reiseliv.

– Jeg er vokst opp med småindustri på Gilja. Vi var seks søsken, og min familie hadde et småbruk på 10 mål. Far drev også med lastebil, og mine onkler på nabogården



Daniel Øvstebø kjøpte sin første lastebil da han var 18 år. Senere skulle det bli langt flere.

startet det som etter hvert ble Gilje Tre. Jeg har vel vært en gründer fra jeg var liten, og vokste opp i et miljø der man måtte skape noe. Det har jeg også forsøkt å ta vare på og samle fra. Enten det dreier seg om i industri, dagligliv eller krigsår. Jeg er veldig opptatt av historie og har kjøpt både gjenstander, løer og hus som skulle rives. Og så har jeg fått mye opp gjennom årene, sier Øvstebø.

Ei sogga

Eventyret startet altså med en gris - eller ei sogga - som det heter i Dirdal. Da var Daniel Øvstebø 11 og gikk fortsatt på skolen. Fritiden brukte han i høy grad til å jobbe og tjene penger. Han gjorde ferdig folkeskolen, men fra han var 14 til han nærmet seg myndighetsalder jobbet han i trevaren. 18 år gammel kjøpte han sin første lastebil, og startet for seg selv. Den kostet 51 000 kroner - et formidabelt beløp i 1961.

– Jeg fikk låne halvparten i banken. Min far hadde en gammel lastebil som jeg solgte for 7-8 000 og resten hadde jeg spart opp selv.

Den første lastebilen har Øvstebø fått restaurert, og utgjør i dag en av flere lastebiler i samlingen i det private museet i Dirdal.

Transport

Lykkelandet var ennå ikke kommet til Rogaland, da Daniel Øvstebø startet et lite industrieventyr med utgangspunkt i Dirdal. På det tidspunktet var Øvstebø fortsatt

travelt opptatt av å kjøre lastebil.

– Jeg jobbet mye, gjerne til midnatt og kjørte mye frem og tilbake til Kristiansand i helgene. Etter hvert begynte jeg også å kjøpe vrakplater som jeg solgte når jeg dro tilbake til Stavanger, og på et lass kunne jeg tjene opp til 3 000 kroner.

En lastebil ble til flere da byggingen av Frafjordveien over fjellet startet. Da veien sto ferdig i 1965, flytte virksomheten og Øvstebø selv ut av dalen og til Sandnes.

– En dag jeg satt på Lurakafeen registrerte jeg et stort antall lastebiler som kjørte grus mot Stavanger. Jeg begynte å regne på om det det kunne svare seg å ta lasten med båt, leide en båt fra Karmøy, kjøpte grus fra Dirdal og startet med å levere lasten sjøveien til Stavanger.

Grus og sand

Det ble starten på Singel & Grus AS i 1967 - et lokalt industrieventyr som etter hvert utspant seg både i Frafjord, Dirdal, Årdal, Sola, Tau og Askøy og der millioner av tonn med grus og sand ble fraktet både til lokale kjøpere, men etter hvert også tyske. Virksomheten ble utvidet med egen shippingavdeling som på det meste opererte 20 skip. I 1985 alene ble om lag 2 millioner tonn last fraktet med selskapets båter.

– Vi begynte med grus i Frafjord, og fortsatt med sand i Årdal. Blant annet leverte vi store mengder sand til Ekofisktanken, noe vi ikke tjente særlig penger på. Det var et kjøp, og mye overtid som ikke var kalkulert

“At jeg har fått til noe – noe som sviver – og som fortsatt vil svive i neste generasjon på flere områder. Det er jeg ganske stolt av...”

Daniel Øvstebø

inn. Men det var en tysker som hadde sett bilder av betongplattformen på tysk TV, og en dag banket han på kontordøren min i Sandnes. Han ville ha singel til Tyskland, og det var da vi begynte å vaske singel i Frafjord for eksport.

Solgte virksomheten

I 1987 bestemte Øvstebø seg for å selge hele virksomheten til Aker Norcem (senere Norstone) for ca 100 millioner kroner – et beløp som i dag tilsvarer 210 millioner.

– Aker var et av flere selskap som var interessert i å kjøpe eller samarbeide. Vi solgte alt samlet.

På det tidspunkt hadde Øvstebø også begynt å investere i eiendom. Han hadde stått på i en årrekke, men var fortsatt bare 45 år.

– Jeg hadde nok tenkt å ta det litt roligere, og gjorde også det de første par årene. Jeg hadde kjøpt noen eiendommer i Sandnes, i 1988 kjøpte vi også Huset Vårt fra Øglænd og senere flere eiendommer. Vi startet restaureringen og byggingen av Byrkjedalstunet, og i 1992 investerte vi i vårt første hagesenter på Østlandet – Olsens Enke. Akkurat det var litt tilfeldig, men i dag driver vi seks hagesentre.

Byrkjedal

Byrkjedalstunet har også blitt et lite eventyr. Det involverer i langt større grad ektefellen Randi. Tunet besto i utgangspunktet av et ysteri, grunnlagt av lokale bønder i 1923.

– Vi hadde kjøpt det gamle ysteriet, og prøvde oss først med fisk uten å få det til. Et par fra byen startet med lysproduksjon, og etter hvert overtok vi virksomheten. Deretter åpnet vi en kiosk, men i 1991

besluttet vi at om vi skal drive dette videre, må bygningene restaureres, sier Øvstebø.

I dag er Byrkjedalstunet en av regionens mest besøkte turistattraksjoner, med egen restaurant, bakeri, lysstøperi, fabrikkutsalg, overnatting med 64 sengeplasser og kurs- og konferansefasiliteter. Gløppehallen som er sprengt inn i fjellet har plass til store selskap, Ovalen Fjellhall har som en del av fabrikkutsalget alene et areal på 450 m2. Også på Byrkjedalstunet står historien i sentrum.

Kvalitet

– Vi har hatt samme målsetting som i Singel & Grus: Alle skal være fornøyd. Vi har bygd stein for stein, og vi ser store muligheter for Byrkjedalstunet i utviklingen av turisme fremover. Vi må bare passe på at vi ikke blir masseturisme, men leverer kvalitet i alle ledd, sier Øvstebø.

Det betyr blant annet at pommers frites og annen oljefritert mat er noe du ikke får på Byrkjedalstunet.

– Vi begynte med tradisjonsmat i 1991, og selger fortsatt mye av det samme. Det dreier seg i høy grad om gamle oppskrifter, også på brødene som vi steker i bakerovner

Flinke folk

Daniel Øvstebø er fortsatt en gründer. Han er i dag involvert i flere titalls selskap, og er relativt tett på. Både broren og sønnen er også aktiv i driften.

– Jeg vet hva som skjer, men jeg har – og har alltid hatt – veldig flinke folk rundt meg. Alle har vært med og stått på, og vi har også alltid forsøkt å ta godt vare på våre ansatte.

Øvstebø og folkene rundt ham kan i ettertid se at de faktisk har lyktes med det meste, enten det har blitt satset på transport,

singel og grus, eiendom, hagesenter eller turisme. Timingen har også vært riktig.

– Det jeg tror vi har vært gode på er å smi mens jernet var varmt. Men man må alltid ha kortene i orden.

Amerika

– Når begynte du å samle på ting?

– Da jeg var barn. Alt begynner der. Min bestemor kom fra Åmli i Sirdal. Hennes bror reiste til Amerika som ung. Han kom hjem med dollar etter noen år, slo seg ned på Gilja der også min bestemor hadde flyttet etter at hun giftet seg og begynte å drive handel sammen med bestefar. Av ham lærte jeg mye. Han dro meg med til Sirdal, introduserte meg for gamle hus, skikker, mat og tradisjoner. Siden har det ligget i blodet.

– Er du en like aktiv samler i dag?

– Jeg har nok trappet noe ned, også fordi jeg ikke har plass til mer. Men jeg er fortsatt på jakt. Jeg er interessert i historien, det som ligger i vegger og gulv, og jeg liker å ta vare på ting. Det har en verdi.

Dirdal

– Du har med unntak av noen få år i Sandnes alltid bodd på Gilja eller i Dirdal. Hvorfor det?

– Det er en fantastisk plass. Nå bor vi helt nede ved sjøen, og det er ikke langt til Sandnes – en by jeg liker veldig godt. Jeg er glad i dyr, og har bygd et moderne fjøs med velvære til dyrene.

– Hva er du mest stolt av?

– At jeg har fått til noe – noe som sviver – og som fortsatt vil svive i neste generasjon på flere områder. Det er jeg ganske stolt av...

Spennende løsninger og muligheter for ditt gulv!



Digernes



Mostunet



HTC Polert boligulv

905 31 801

magne@oltedalgv.no

oltedalgv.no



OLTEDAL GOLV

- smarte løsninger

✓ Ledende leverandør av kvalitetssikrede gulvløsninger ✓ 30 års erfaring innen betongbaserte gulv – høy kompetanse ✓ For private og bedrift



Vorn Deer

Vorn Deer er en jaktsekk designet og utviklet av Vorn Equipment AS i Stavanger, et selskap som har spesialisert seg på produksjon av innovative jaktsekker. Vorn Equipment har hovedkontor på Forus i Stavanger. Selskapet ble etablert i 2012 og har allerede tatt en solid posisjon i markedet.

Selskapet ble stiftet av Eirik Andersen som i dag er daglig leder. Andersen er selv en ivrig jeger og det var med bakgrunn i hans egne erfaringer på jakt at han designet og utviklet jaktsekker med det patenterte Quick Rifle Release-systemet. Dette systemet gjør det mulig for en jeger å bære sitt våpen komfortabelt i ryggsekken, men likevel ha våpenet klart til skudd på få sekunder.

Vorn Deer er selskapets største og bestselgende jaktsekk på 42 liter. Den passer bra til lengre jaktturet hvor det er behov for å ta med ekstra utstyr.

Jaktsekkene til Vorn blir distribuert og solgt via lager i USA, Canada, Nederland og Norge. Selskapet har forhandlere fra Island i nord til New Zealand i sør og tar stadig markedsandeler. Vorn har også en positiv utvikling i Europa som helhet.

MADE IN STAVANGER



Medvind i nye markeder



John E. Stangeland og Kaspar Højvig, hhv CEO og VP Business Development & Strategy i Norsea Group. Selskapet har sammen med Wilh. Wilhelmsen opprettet Norse Wind som satser i fornybarmarkedet.

Norsea Gruppen satser i nye markeder. I løpet av de neste fem årene vil vindenergi utgjøre nærmere tretti prosent av konsernets aktiviteter, ifølge administrerende direktør John E. Stangeland. – Vi må hele tiden omstille oss og gripe nye muligheter, fastslår han.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



«Olje og gass vil fortsatt være vårt viktigste strategiske område i lang tid, men offshore wind vil vokse kraftig.»

John E. Stangeland

Danmark har i en årrekke vært pionerer innen vindenergi, både on- og offshore. Norse Group har derfor valgt å etablere sin satsning med utgangspunkt i Esbjerg i Danmark. Norse Group har også hentet inn dansk kompetanse i Kaspar Fjetland Højvig. Han er viseadministrerende direktør for forretningsutvikling, og skal også bidra i videre utviklingen av selskapet Norse Wind.

Grønt skifte

Højvig forteller at inntil for få år siden gikk rundt 90 prosent av alle verdens havmøller ut fra Esbjerg og i dag er 80 prosent av den havvindkapasitet som er installert i Europa utskipet fra Esbjerg Havn. Her har Norse Wind etablert sitt hovedkontor.

– Havbaserte vindturbiner blir mer og mer populært. Vingelengdene offshore vil om få år være på opptil 120 meter, og gir større effekt enn landbaserte turbiner da slike lengder ikke tillates på land. Vi snakker om en meget kompleks logistikkjede, noe vi har kompetanse på i organisasjonen vår.

– Denne satsingen passer fint inn i våre eksisterende virksomhetsområder, og fornybar energi og det grønne skiftet er framtidsrettet, tilføyer Stangeland.

Vind i vekst

Norse Group er i hovedsak delt i to forretningsområder: Drift og eiendom. Disse henger tett sammen.

– Vi har tre hovedfokusområder, det ene er olje og gass som står for 65-70 prosent

av omsetningen vår, og er det største og viktigste området i overskuelig framtid. Deretter har vi Governmental Services, som er tjenester til Forsvaret, som står for 25-30 prosent.

I 2018 var selskapet involvert i den store øvelsen Trident Juncture hvor nærmere 50.000 soldater deltok. Norse gjorde innkjøp på vegne av NATO, og leverte infrastruktur, mat og overnatting.

Det tredje strategiske området, er Offshore Wind.

– Dette området representerer i dag rundt tre prosent av vår virksomhet, men jeg er sikker på at vi vil få en kraftig vekst her, sier Stangeland bestemt.

Han forteller at denne strategiske satsingen handler om kompetanseoverføring fra eksisterende

Norse Wind leverer integrerte tjenester til offshore vindindustri. Porteføljen inkluderer O&M-aktiviteter for både vindturbiner og HVDC-plattformer, i tillegg til marin støtte. Foto: Norse Wind.



markeder, og men også risikospredning.

– Vindmarkedet vokser enormt over hele verden. Dette ønsker vi å være en del av, sammen med Wilhelmsen, påpeker Stangeland.

Konsernsjefen mener Offshore Wind vil øke til 30 prosent av aktivitetene i Norsesea Group innen fem år.

Internasjonalt nettverk

Hovedkontoret for vindsatsingen til Norsesea ligger i Esbjerg, avdelingskontoret for en større kontrakt er i Hamburg, bemannings- og rekrutteringskontoret finner du i Bristol, samt at selskapet har kontorer i Lysaker og Stavanger. Wilhelmsen Holding eier nå 75 prosent av Norsesea Group.

– Vi har tett samarbeid med Wilhelmsen Ship Management. De driver rundt 135 store skip på global basis, og har inntil 10.000 sjøfolk totalt. I tillegg er de store innen marine produkter og tjenester. Dette er komplementære tjenester til oss. Via Wilh. Wilhelmsen har vi tilgang til et internasjonalt nettverk, påpeker konsernsjefen.

Ambisiøse ambisjoner

Neste fase i utviklingen er å opprette et operasjonsrom i Esbjerg som skal

monitorere vindparkene. Rommet skal være utstyrt med ny sensortechnologi med skjermer som viser alt som overvåkes, som måling av hastighet på turbinene (bladene roterer i en hastighet på 300 kilometer i timen), varmeutvikling og vibrasjoner.

Ved hjelp av underleverandører, benyttes droneteknologi for inspeksjon av turbinene.

– Vår ambisjon er å levere høyteknologiske, innovative og komplette forsyningskjedeløsninger tilpasset kundens behov. Vi skal utvikle neste generasjons logistikk-løsninger for morgendagens næringer, sier Stangeland.

Han påpeker at industrien er i endring, og at de ønsker å spille en rolle og være med og forme utviklingen.

– Vi er med våre datterselskaper og partnerskap godt rustet til å tilby tilpassede og integrerte løsninger i svært avanserte forsyningskjeder. Dette vil kunne sikre en effektivitet gjennom digital innovasjon.

Højvig understreker at vindenergi er en ung industri, og det skjer stadig spennende utvikling.

– Vi er et av få selskap som er sertifisert av Bureau Veritas til å drifte offshore wind-turbiner. Vi kan tilby en fullverdig O&M-service hvor vi kan levere drift og vedlikehold for hele vindparker, sier han.

– Tradisjonelt har vi drevet basene og alle tjenestene rundt dette, men nå ønsker vi å gjøre hele logistikkjeden for kundene i en såkalt 4PL-løsning.

Norsea Wind vant nylig en vedlikeholdskontrakt på ni plattformer (transformatorstasjoner offshore til vindmølleparker) til en estimert verdi på 60 millioner euro over fem år.

– Vi synes dette er et veldig spennende marked, og vi kommer til å gripe nye muligheter i dette segmentet, avslutter Kaspar Fjetland Højvig og John Stangeland.

NORSEA WIND AS

- » Etablert: 2016
- » Adm. direktør: Silja Vibe (interim)
- » Eier: Norsesea Group
- » Forretningsområde: Offshore wind
- » Lokalisering: Esbjerg (hovedkontor)
- » Omsetning: 100 millioner NOK (2018)
- » Antall ansatte: 80
- » Internett: norseagroup.com



FROGNER HOUSE APARTMENTS – NÅ I STAVANGER!

- ✓ Over 700 leiligheter på 17 sentrale adresser i Oslo og Stavanger
- ✓ Bo fra én natt til flere måneder
- ✓ Fullt møblerte 1-roms til 4-roms leiligheter
- ✓ Fleksible og enkle betingelser

VI GLEDER OSS TIL Å SNAKKE MED DEG ELLER DIN BEDRIFT.

For mer informasjon kontakt oss på corporate@frognerhouse.no eller ring Torstein Tangene på +47 481 09 983.

Viking er tebage!

– Viking Fotball skal bli enda mer folkelig. Vi skal snu hjertet utover, sier daglig leder Eirik W. Henningsen i Viking Fotball entusiastisk.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Han har grunn til å smile. Viking seiler i medvind, og har fått en reddende økonomipakke som gir ny giv til klubben. Det merkes også på antall samarbeidspartnere og sponsortilgangen.

Skal til topps

– Alt ligger til rette for revansj?

– Det er ingen tvil om at vi skal tilbake, og vårt mål er å komme tilbake i toppen av norsk fotball. Vi vil legge stein på stein, og bygge oss grundig opp igjen.

Henningsen er krystallklar på at veien mot dette målet består i å satse på utvikling av egne spillere fra Stavanger-regionen.

– Dette er et resultat av den økonomiske situasjonen vi er i, og troen på at vi er i stand til å utvikle egne fotballspillere. Vi har ikke noe annet valg.

Henningsen hevder Viking er i Norgestoppen med de aldersbestemte lagene. To unge lokale talenter har nylig signert A-lagskontrakt med klubben.

VIKING FOTBALL

- » Etablert: 1899
 - » Daglig leder: Eirik Waldeland Henningsen
 - » Forretningsområde: Eliteserieklasser
 - » Lokalisering: Hinna Park
 - » Omsetning: 77 millioner kroner (budsjett 2019)
 - » Internett: www.viking-fk.no
-

Daglig leder i Viking Fotball, Eirik W. Henningsen, vil skape flere gode opplevelser på stadion. – Vi skal bli enda mer folkelig og bli en del av hverdagen. Vi skal snu hjertet utover.



Stein på stein

– Hvorfor velger dere denne strategien?

– Det er veldig mye billigere enn å kjøpe spillere utenfra. Målet er i neste steg å kunne utvikle og viderefølge spillere for å styrke økonomien vår. Dette med spillerlogistikk, altså kjøp og salg av spillere, er en stadig viktigere del av forretningsmodellen til fotballklubbene. Her må vi bli enda flinkere.

Henningsen sier at det å analysere mulighetene for inntektskilder på andre områder enn de tradisjonelle, er en viktig del av jobben hans. Viking er svært avhengig av sponsorinntekter og publikumsinntekter. Et eksempel på nye muligheter mener han kan være å rekruttere spillere fra lavt prisede markeder.

– India er et stort og spennende marked for oss. Tradisjonelt har cricket vært den store folkesporten, men nå er fotball i full fremvekst i India. Vi har kommet inn i dette markedet på et tidlig tidspunkt og kan få tak i gode spillere til en rimelig pris. Den første inderen, som spiller på høyeste nivå i hjemlandet, har allerede prøvespilt for oss. Det ser lovende ut.

Henningsen understreker at det er store muligheter på dette området. I Stavanger-regionen er rundt 1800 indere bosatt, og en rekke norske bedrifter har aktivitet i India.

Omstilling

Klubben har vært gjennom en stor endringsprosess. Lederen legger ikke skjul på at dette har vært en krevende periode.

Sparebank 1 SR-Bank gikk i fjor inn med nye midler, og fikk prege stadion med navnet sitt, SR-Bank Arena

– Hvordan kan dere sikre at Viking Fotball ikke havner i samme vanskelige økonomiske situasjon, eller rykker ned igjen i OBOS-ligaen?

– Vi har sagt at vi skal ta tingene ned på grunnfjellet. Nå har vi en helt annen robusthet enn tidligere. De siste to-tre årene har vi kuttet 25 millioner kroner. Vi må ha kontroll på økonomien. Dette skal vi lykkes med!

Selv har han kastet dressen, går i joggesko og Viking-drakt til daglig. Kampdager markerer han med å slenge en blazer over drakten. 53-åringen er stadig rundt og hilser på folk, på dugnadsgjengen for å vise at han bryr seg, at de som bidrar betyr noe. Ingen kan beskyldes den sympatiske lederen for ikke å være folkelig.

Nye muligheter

Til tross for at klubben legger bak seg tunge økonomiske tider, hevder daglig leder at situasjonen er en annen nå.

– Det var tøft i 2017, men det endte godt.

Aksjonærene stilte opp med 12,3 millioner og SR-Bank med en gave på 15 millioner. Dette muliggjorde omlegging til kunstgress på begge banene, og det å komme seg ut av tidligere inngåtte leasingavtaler.

Henningsen legger til at en leieavtale med Stavanger kommune, som gir andre lag enn A-laget anledning til å få bruke anlegget, er fantastisk.

– Summen av dette gjorde at vi gikk inn i 2018 med et mye mer optimistisk utgangspunkt.

Opprykket bidrar også til at mediepengepotten økes, og publikumsinteressen stiger. Den avgjørende opprykkskampen 11. november inngår nok som en viktig milepæl i klubbens historie.

Internasjonalisering

Med en kapasitet på 16.300 plasser på stadion, kan ikke klubben skilte med utsolgt for ofte. Kun to ganger i fjor var stadion fullsatt, 16. mai mot Sandnes Ulf og 11. november i skjebnepampen mot Kongsvinger hvor Viking gikk seirende ut med 3-1 og sikret opprykket.

Henningsen legger ikke skjul på at drømmen er å fylle stadion mye oftere.

– Hva er dine viktigste motivasjonsfaktorer?

– Jeg har følgende statement «Viking skal bety mest mulig for flest mulig». Vi kommer aldri i mål med en slik ambisjon, men for meg er dette en enorm drivkraft. Vi har en kjempemulighet i å rekruttere mange flere fra nye målgrupper. Som et eksempel inviterte vi 400 elever fra den internasjonale skolen over to dager med et opplegg for å skape en positiv opplevelse og gode relasjoner.

Han legger til at Viking i en årrekke har hatt et samarbeid med NATO, og deres expats på Jättå. I samarbeid med Næringsforeningen, inviteres expats i



regionen til et event 24. mars med turnering, sosialt og show.

– Dette er eksempler på at vi tenker nytt. Vi innser at vi har et uutnyttet potensial blant annet med å gjøre den engelske versjonen av hjemmesiden bedre.

Fotballfamilien er verdens største

– Fotballfamilien er antakeligvis verdens største familie, og det er ikke bare en floskel. Det er en happening å gå på kamp i mange land, folk står i kø for å få billetter. Vi må skape flere slike gode opplevelser. Det handler om å vinne!

Henningsen er ikke tilhenger av de som kritiserer Stavanger-publikum som medgangssupportere. Han understreker at de har supportere som støtter Viking i tykt og tynt. Samholdet en kan få gjennom fotball er universelt, uavhengig av kultur, alder, nasjonalitet, kjønn, økonomi.

– Vi er både en klubb, Viking Fotballklubb, og et kommersielt selskap, Viking Fotball AS, som jeg jobber i. Det er 113 eiere i aksjeselskapet som eier de kommersielle rettighetene til klubben. Klubben er 120 år i år.

På spørsmål om hva som er mest utfordrende med lederjobben, svarer han at han var glad han var blitt 50 år da jeg fikk jobben i 2015. Det krever mot og styrke

å takle tøffe tilbakemeldinger når de ikke lykkes.

– Det å måtte si opp folk, var ikke noe jeg gjorde med lett hjerte, selv om det var nødvendig.

Visjonen til klubben er «sammen skaper vi de store øyeblikk». opprykkskampen 11.

«Viking skal bety mest mulig for flest mulig»

Eirik W. Henningsen

november var et av de store øyeblikkene.

– Det å satse på Bjarne Berntsen har vist seg å være en av suksessfaktorene. Vi skal kjenne på at vi som får lov å forvalte Viking-arven er privilegerte. Vi skal hele tiden huske hvem vi er til for, for folk.

Ryddige, modige, vinnervilje

Den daglige lederen er opptatt av å kommunisere med alle rundt klubben på

en positiv måte. Han nevner en rekke tiltak som styrker omdømmet: De skal ut og hjelpe klubbene i regionen, utdanne grasrot-trenere og starte gatelag for mennesker med rusproblematikk i samarbeid med Helse Stavanger, Videre samarbeider Viking med Lions om «mitt valg» hvor spillere er ute og snakker i skolene om å stå opp for hverandre, vise respekt, ta de riktige valgene og våge å si nei.

– Vi har passert 200 bedrifter i sponsornettverket vårt. Vi har ikke vært flinke nok til å vise verdien av dette nettverket. Vi må gjøre mer forretning med hverandre, vi handler med dem vi kjenner.

– Hva legger du i verdiane ryddig, modig og vinnervilje?

– I alt vi gjør skal vi bli så gode som overhodet mulig. I fellesskap, og individuelt, skal ta ut potensialet i hver enkelt av oss.

Det sies at i tidligere tider var frykten for å tape større enn viljen til å vinne. Dette parerer Eirik Henningsen med:

– Vi skal gå på banen og tenke at vi skal vinne hver kamp. Det er klart vi skal lykkes! Vi må ha godt humør, vise omsorg for hverandre, og være rause med rosen. Det å ha en positiv innstilling, gjøre det enklere å lykkes. Vi er ett lag, alle som jobber i Viking er med. Det har aldri vært så kjekt som nå!



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HR INTERIM LEAD AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Nina Heen, 45140364,
nina@ninaheen.no
Web: ninaheen.no

HR Interim Lead har tre fokusområder; HR Ledelse, Organisasjonsutvikling og Talentutvikling.



WINGS TRAVEL MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Bengt Georgsen, 51677050,
stavanger@wings.travel
Web: wings.travel

Wings Travel Management specialises in Oil and Gas, Marine and Corporate travel. With wholly owned regional hubs in UK/Europe, North America, South America, Africa, the Middle East and the Asia Pacific. Wings Travel Management are experts in helping clients navigate challenging business travel.



ACCOMODO REGNSKAP AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ingunn Fjetland, 51715050,
firmapost@accomodo.no
Web: accomodo.no

Accomodo Regnskap AS er et autorisert regnskapsbyrå med fokus på effektive og kostnadsparende løsninger. Selskapets autorisasjon og driftskonsesjon er underlagt bestemmelsene fra Finanstilsynet. Selskapet er totalleverandør av regnskap-, økonomi- og rådgivningstjenester til små og mellomstore bedrifter. Kundegruppen strekker seg over alle typer markedssegmenter med stor bredde i operasjonelle behov.



ANKO MARITIME AS

Anko Maritime AS
Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ronni Holden, 51708500, post@parkermaritime.no
Web: ankomaritime.no

Anko Maritime provides a wide range of surveying services including subsea metrology, dimensional control onshore and offshore, vessel and ROV attitude verifications and GNSS «health checks». Also, Anko Maritime is offering a suite of Position Monitoring Solutions for the FPSO/shuttle tanker loading operation. Anko Maritime works worldwide.



FAVORITTHUS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Fridtjov Middelthon, 52987600,
post@favoritthus.no
Web: favoritthus.no

Favoritthus ønsker å skape boligprosjekter med gjennomtenkte og fornuftige løsninger og med skikkelig standard. Håndverket og kvaliteten skal settes høyt i hvert enkelt prosjekt, og utføres med forseggjorte løsninger etter god byggetradisjon. Bedriften ønsker at kundene skal få en ny boligfavoritt når de kjøper et prosjekt fra selskapet.



FUTURE SPARK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Daniel Eikehaugen Solbakk, 46427361, Daniel@futurespark.no
Web: futurespark.no

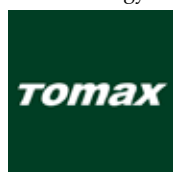
Future Spark was founded by two young but determined entrepreneurs. Their mission is to take everything they have learned and provide a spark for the coming generations who also wish to determine their future. Their dream is to be the driving force of 21st-century entrepreneurial digital education, and their first step is the pioneering e-learning platform - mystudentcompany.com.



TOMAX AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Håkon Skjelvik, 95 10 80 45,
hakon.skjelvik@tomax.no
Web: tomax.no

Tomax is a privately owned company focused on the development and supply of new technology adapted to advanced, modern methods for drilling oil and gas wells. Founded in 2005, Tomax has a development focus on technology for preventing drilling vibrations and stick-slip.



LEVEL PERSONAL

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Arne Egeland, 40444034, tor.arne.egeland@levelgroup.no
Web: levelpersonal.no

Level Personal leverer utvalgte HR-tjenester. Bedriften er spesialister på rekruttering og prosjektbasert utleie, og samarbeider med flere av de ledende bedriftene i Rogaland. Level Personal ønsker å være positivt annerledes, og målsetningen er å utrette noe verdifullt for selskap, ledere og ansatte.



NESVIK AND PARTNERS AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Marita Nesvik, 9348832, marita@nesvikpartners.com
Web: nesvikpartners.com

Nesvik and Partners help talent-driven organisations to recognise, foster and retain True Talent and empower Truly Talented leaders and individuals to maintain their momentum. Their leadership programs are all practical oriented and focused on «the job that needs to get done» at the specific leadership level.



Save the date

19.–21. mars 2019
kl. 09.00–16.00

Velkommen

Endelig er våren rett rundt hjørnet! Kai Hansen Trykkeri & Kai Hansen Profilering inviterer til vårmessen 2019.

Vi gleder oss til å vise frem vårt splitter nye showroom.

Hyller og kleshengere er fylt med vårens nyheter innenfor profiltøy, gaveartikler, profileringsartikler, skilt og dekor.

Vi vil også presentere vår nye satsing innenfor firmagaver.

I løpet av disse dagene vil vi tilby mange gode messetilbud.

Vi gleder oss. Vel møtt!

Antrekk

Kom som du er.

Adresse for dagene

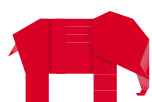
Kontorveien 12, 4033 Stavanger

S.u.

S.u. innen 17. mars til
post@kai-hansen.no
eller 51 90 66 00

Goodiebag

Alle som besøker oss under vårmessen 2019 får med seg en goodiebag. Du er også med i trekningen av et sett lekre lysestaker fra Georg Jensen.



KAI HANSEN
TRYKKERI

Kai Hansen Profilering AS
www.kai-hansen.no

BE YOUR BRAND



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

THE POLYMATH COMPANY

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Mohamed Jaidane, 4099258,
contact@polymath.company
Web: polymath.company

The Polymath Company are empowering organisations to engineer the best appropriate solutions to their severe and complex technical challenges! The Polymath Company believe that technical challenges and extreme environments are the main obstacles to create progress and to innovate when pushing the boundaries of current technology and knowledge. The Polymath Company commits its resources to engineer solutions to face partner's tough technical challenges no matter how big, or small they are.



RANDBERG VIDEREKÅENDE SKOLE

Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Jorunn Alexandra Rettedal,
51923000, randberg-vgs@skole.rogfk.no
Web: randberg.vgs.no

Randaberg videregående skole er en stor kombinert skole med utdanningsprogram for studiespesialisering, elektrofag, medier og kommunikasjon, helse- og oppvekstfag, teknikk og industriell produksjon og tilrettelagt opplæring. Skolen har i overkant av 900 elever og 150 ansatte, og er plassert i Dusavika rundt seks kilometer fra Stavanger sentrum.



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.

NORSEA WIND

Beliggenhet: Esbjerg
Kontaktperson: Kaspar Fjetland Højvig, 40004321,
ks@norseagroup.com
Web: norseagroup.com

NorSea Wind is a provider of integrated services to the offshore wind industry. The company's service lines include O&M (operations & maintenance) activities for both Wind Turbines and HVDC platform, in addition to marine support. NorSea Wind provides integrated service packages ranging from technicians, tools, equipment and spares to marine vessels. The company cooperate with their large group of affiliated companies, which cover a wide range of professions alongside their unique experience.



NJORDR AS

Beliggenhet: Strømmen
Kontaktperson: Tore Ivar Slettemoen, post@njordr.no
Web: njordr.no

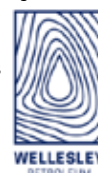
Njordr er en ledende aktør i utbyggingen av nordisk vindkraft. Norden står foran en omfattende utbygging av vindkraft for å nå klimamålsettingene gjennom elektrifisering av energimiksen. Njordr er et heleid norsk selskap som tar sikte på å bli en av de fremste aktørene i dette markedet. Selskapet engasjerer seg i etablering av nye vindparker på steder i Norden der vind og arealressurser ligger til rette. Gjennom utvikling, bygging og operasjon av vindparkene skal selskapet bidra til ny fossilfri kraftforsyning til gode for norsk industriutvikling, lokal verdiskapning og varige arbeidsplasser.



TWELLESLEY PETROLEUM AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Stine Haugland, 91183466,
post@wellesley.no
Web: wellesley.no

Wellesley Petroleum has successfully appraised the stranded Grosbeak Discovery in the North Sea and estimates the accumulation could produce between 53 - 115 million barrels of oil and 269 - 432 billion cubic feet of gas. Wellesley Petroleum is focused on hydrocarbon exploration in Norway. The Company has built a team of highly experienced industry professionals. Wellesley is qualified as an operator, and in Q3 2017 the Company drilled its first operated well.



RODANO AS

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Rolf Olavesen, på 47890886,
rolfolavesen54@gmail.com

Rodano AS er et lokalt og privateid selskap som opererer i Norge og Danmark innen forretningsutvikling og strategi for flere typer virksomheter. Selskapet tilbyr strategisk og praktisk rådgivning innen markedsutvikling, trendanalyser, rådgivning for ledelse, eiere og styre samt start-ups. Selskapet har spesielt fokus på Vest-Norge og Jylland innen ulike bransjer. Rodano AS ledes av Rolf Olavesen som har mange års erfaring innen forretningsutvikling, prosjektledelse og strategi nasjonalt og internasjonalt. Han har også flere styreverv, og er en av bransjekonsulentene i BusinessBroen Nord-Danmark-Norge.



HELLVIK BYGGSERVICE AS

Beliggenhet: Hellvik
Kontaktperson: Dag Einar Andreassen, 93866130,
dageinar@hellvikbyggservice.no
Web: hellvikbyggservice.no

Hellvik Byggservice kan hjelpe deg med alt innen boligbygging på Hellvik og omegn. Bedriften tilbyr prosjekterte boliger på tomter selskapet har utviklet selv, men kan også bygge din nye enebolig skreddersydd etter dine ønsker. Hellvik Byggservice er en rutinert og engasjert samarbeidspartner for deg som skal bygge bolig. Stor kjennskap til lokale forhold er alltid noe du bør vektlegge når du skal velge byggefirma, og hvem kjenner vel byggerutiner- og utfordringer på Hellvik bedre enn de som selv bor og lever på Hellvik?



FOLK

LEDER- KONFERANSE

Quality Hotel
Residence,
Sandnes

29.03

UTSOLGT!

KONFERANSIER:

**Anne
Lindmo**

PÅ PROGRAMMET:

TILLITSBASERT LEDELSE

Bård Kuvaas, professor
Handelshøyskolen BI

TILLIT SOM STRATEGI

Eldar Sætre, konsernsjef Equinor

LEDELSE OG SELVLEDELSE

Rune Semundseth, lederutvikler og
daglig leder Businessmastering AS

KOMMUNIKASJON, KROPPSPRÅK OG TILLIT

Roar Kjølvs Jensen,
skuespiller Rogaland Teater

FAKE NEWS OG TILLIT TIL MEDIA

Mah-Rukh Ali, journalist og forfatter

FRAMTIDENS VALUTA ER TILLIT

Stefan Hyttfors, futurist

ÅPEN DAG PÅ LUKKET AVDELING

Linda-Merethe Øye, gründer Fra offer
til kriger og musiker Sveinar Heskestad

 **NÆRINGS
FORENINGEN**

 **Sandnes Sparebank**
- enklere valg

Mer info og påmelding:
næringsforeningen.no



Flere kunder enn venner

BJØRN VIDAR LERØEN • spesialrådgiver Norsk olje og gass

Skaren av de som tror på en rask avvikling av Norges produksjon av olje og gass vokser, men verdens energibehov avtar ikke tilsvarende. Oljeindustrien har flere kunder enn venner. Det finnes imidlertid ingen snarvei ut av oljealderen.

I år er det 50 år siden Ekofisk ble funnet. Feltet er grunnsteinen i Lykkeland, som har sitt episenter i Stavanger, med merkbare ringvirkninger til resten av landet.

Debatten om vår fremtid som olje- og gassnasjon er i ferd med å bli mye hardere. Nylig sa tidligere olje- og energiminister Åslaug Haga til Aftenposten at det må settes en slutt dato for vår olje- og gassproduksjon. De fleste, også fossilindustriens motstandere, vil si at produksjonen verken kan eller skal avvikles over natten. Kampen dreier seg i første rekke om nye leteliser. Motstandere er ikke bare opptatt av Lofoten, Vesterålen og Senja. De vil ikke ha flere konsesjonsrunder i det hele tatt. Det pågår en skinn diskusjon mellom folk i Høyre og Arbeiderpartiet om hvem som er mest for og imot konsekvensutredning av de mest kontroversielle områdene. Man skal imidlertid ikke ha mye politisk analytisk teft for å innse at de mest aktuelle norske regjeringsalternativer bygger på en forståelse om at Lofoten, Vesterålen og Senja skal holdes utenfor diskusjoner om konsekvensutredning og konsesjonstildeling. Det eneste som kan endre dette er en samarbeidsregjering mellom Høyre og Arbeiderpartiet. Vi skal ikke utelukke at nasjonen kan komme i en situasjon der det vil være en nødvendig løsning, men vi er langt fra der nå.

Hele sokkelen

Lofoten, Vesterålen og Senja lever videre som norsk petroleumspolitikks største symbolsak. Dernest har diskusjonen om disse havområdene virket som en buffer og et tåketeppe som har tillatt diskusjonen om andre leteområder å fly under radaren. Buffereffekten er i ferd med å svekkes og tåken letter. Motstanden mot utvidelse av letevirksomheten er i ferd med å omfatte hele norsk sokkel.

For mange synes 2030 å være en milepel. Da skal petroleumsvirksomheten på norsk sokkel være under avvikling. De neste ti årene vil vi i så tilfelle treffe noen tiltak som ikke bare kommer til å berøre de mengder petroleum som produseres på norsk sokkel, men hele vårt levested. Olje og gass er ikke bare drivstoff for bil og fly, men viktige råvarer for produksjon av klær

og emballasje. Olje og gass griper inn i det meste i vår hverdag. På mange områder kan og må vi finne erstatninger. Det er bred enighet om at vi ikke kan bruke havet som søppelspann for plast, for i det ligger det en trussel mot alt liv. Vi kan leve godt med et redusert energiforbruk, og det er kanskje et av de aller viktigste tiltakene som kan settes inn i de møte med de problemer som fossilavhengigheten skaper. Men vi kan i dag og så langt vi kan se ikke leve uten olje og gass. Det betyr ikke at vi skal fortsette i gamle spor. Vi må sørge for mer effektiv og mindre forurensende bruk av de olje- og gassressurser vi utvinner og tar i bruk.

Skape framtiden

Dagens debatt bærer hovedsakelig preg av hva folk er imot. Debatten sier mindre om hva vi er for. Det grunnleggende spørsmål er hva vi skal leve av dersom vi ikke skal lete etter og utvinne olje og gass. Vi kan ikke bare drømme om en annen fremtid. Vi må skape den ved å sørge for at vi skaffer oss de ressurser som er nødvendig for å leve og utvikle oss.

«Motstanden mot utvidelse av letevirksomheten er i ferd med å omfatte hele norsk sokkel.»

Bjørn Vidar Lerøen

Energi er og blir avgjørende for all utvikling. Ingen annen råvare har bidratt mer til utviklingen av det moderne samfunn enn olje. Det skal være spillerom for ungdommelig mot og overmot og alle generasjoner må være forberedt på å leve med generasjonsmotsetningene. Det er et uttrykk for de dype instinkter til å overleve og den frykt som tanken på fremtiden kan skape et unge mennesker engasjerer seg og gjør opprør. Vi ser i dag en bølge av

ungdommelig protest mot fossilsamfunnet. En ny generasjon vil ha nye løsninger og i flere land tar de en fridag for skolen for å streike mot fossil energi. Det er sterk kost å høre unge protestanter omtale den generasjon som foreldrene og besteforeldrene representerer som skurker og kriminelle.

Et lite land

«Norge er et lite land i verden», sa en gang den tidligere statsminister Lars Korvald en gang fra Stortingets talerstol. Det var ved inngangen til vår oljealder; en tidsepoke som skapte storhet i vårt land på mange områder. Olje og gassen skapte et lykkeland. Vi bidrar ikke mer enn i underkant av to prosent av verdens olje- og gassproduksjon. Bidraget skal likevel ikke bagatelliseres. For norsk olje og gass betyr daglig energi for millioner av mennesker og for norsk økonomi betyr det milliarder av kroner i inntekter.

Slik verden nå utvikle seg, kan Norge isolert sett avvike sin olje- og gassproduksjon over natten. Det mest avgjørende i de endringer som nå skjer er den sterke økningen i produksjon av olje og gass i USA. For mindre enn ti år siden var det ingen som snakket om det som nå er i ferd med på skje; ikke bare at USA blir selvforsynt, men at landet faktisk også er i gang med eksport av olje og gass. Det finnes også mange andre kilder som kan bidra til å erstatte bortfall av olje- og gassproduksjon.

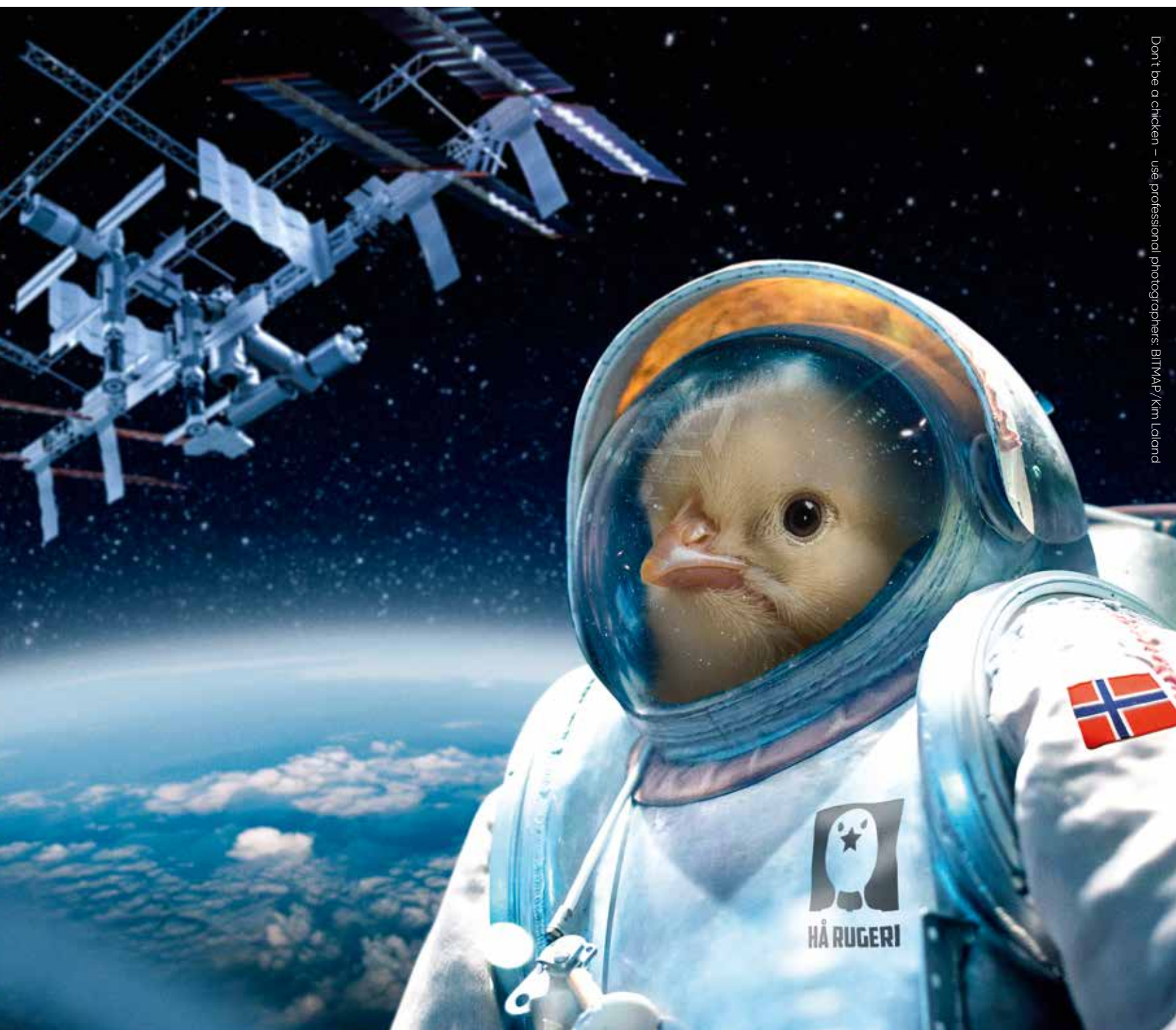
En fremtredende påstand i debatten om Norges fremtid som olje- og gassprodusent er at nye investeringer i olje og gass vil bli ulønnsomme, fordi verden vil satse på alternativ energi. Påstanden er at risikoen faller i statens hender. Men så lenge det er behov for olje og gass som en del av den totale energiproduksjon, er det noen som må ta risikoen med å produsere den olje og gass som verden trenger.

Norges interesser avgrenses ikke av nasjonalstatens grenser. Vi er en del av et globalt fellesskap med store energibehov. Våre muligheter er store, men med mulighetene følger et ansvar for å bidra til en bærekraftig utvikling og fremtid.

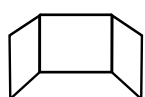
Norge kan ikke melde seg ut av verden, men vi kan bidra til forbedringer med vår energi og vår teknologi.

#kjekkdagpåjobb

Ett av 12 bilder vi laget til årets kalender for Hå Rugeri i samarbeid med Glødefisk



Don't be a chicken – use professional photographers: BITMAP/Kim Laland



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Samarbeid i byutviklingen; NIMBY eller WIMBY?

KRISTIN GUSTAVSEN • nestleder i styret i Næringsforeningen

Polariseringen og mistro. En bredere felles forståelse eller en debatt fra skyttergravene? Utviklingen av byen vår framover vil kreve at vi går litt i oss selv med hensyn til form og tar en ny felles diskusjon om oppgavene. Da kan vi bevege oss fra NIMBY til WIMBY – fra «not in my backyard» til «welcome in by backyard».

Byutvikling er ikke romforskning, det er mye vanskeligere enn det! Slik innledet KÅKÅnomics programmet høsten 2018 og utsagnet er beskrivende! Ikke bare er plan- og bygningsloven en samlepost for et titalls særlover i Norge, den er også omkranset av et tyvetalls innsigelsesinstanser. Samtidig som utviklingen stadig går raskere i flere av de feltene som påvirker byen, maler planarbeidet fortsatt som en sakte kvern i kompromissenes landskap.

Den offentlige byutviklingsdebatten varierer i styrke og synlighet. Parallelt med sluttbehandling av KDP Stavanger sentrum (sentrumsplanen) har ordskiftet økt i intensitet, og da spesielt knyttet til medvirkning. Mange medvirkende har byutvikling som profesjon. Samtidig er utvikling av omgivelsene våre et allemannseie.

Jeg har sett kraften av samarbeid i byutvikling! Siste års utvikling av Stavanger Øst, startet med visjonen «Urban Sjøfront – visjon for sentrumsnær byutvikling» i 1999, et samarbeid mellom en rekke aktører. Påfølgende planarbeid ble også gjennomført i brede samarbeid, noe som førte til relativt forutsigbare utviklingsrammer. Arbeidsformen ble oppfattet som så verdifull at Urban Sjøfront AS ble etablert for å følge opp både de formelle og uformelle virkemidlene i visjonen. Tou Scene er et eksempel på kraften som oppstår når ulike aktører bidrar og samlet blir et spekter av kompetanse og ressurser. Oppstarten av Tou Scene ble aldri vedtatt; det er et resultat av at nok mennesker ville, og holdt ut. Folkeparken på Kjelvene har mye av det samme i seg. Den parken skulle fortsatt ikke vært realisert hvis planforutsetningene alene hadde vært lagt til grunn, men ble faktisk åpnet i 2005. Tilsvarende gjelder for Lervigstunet (parken ved Ostehuset Øst) og en rekke andre

større og mindre prosjekter i Stavanger Øst. Tilsvarende prosesser og prosjektsamarbeid skjer nå i regi av CID-prosjektet, som er den delen av sentrumsplanen som ikke må å vente på det formelle planvedtaket i bystyret.

Når vi kjenner den potensielle kraften av samarbeid i byutviklingen, hvorfor erfarer vi da at medvirkning og samarbeid er fraværende eller ikkefungerende? Jeg tror svaret er meget sammensatt, men har i alle fall med seg to komponenter:

Hva er oppgaven og hvor i prosessen er vi?

Planprosesser og andre konkrete tiltak settes i gang med en målsetning; hva skal man oppnå? Etter å ha segregert og spredt bebyggelsen utover i flere tiår, går utviklingen nå i sterk retning av å samle og binde sammen. Rådet om å gå i denne retningen er entydige i hele hierarkiet fra FN's klimamål, via statlige- og regionale forventninger, retningslinjer, bestemmelser og avtaler – til kommunens egen overordnede kommuneplan. Arbeidet med sentrumsplanen, og andre delplaner og tiltak innenfor byområdet, har i oppgave å konkretisere de overordnede føringene, men også å vise at enkelte målsetningene ikke er mulige å realisere uten for store konsekvenser. Et av de største hindrene i medvirkningsprosessene er imidlertid at vi ikke diskuterer samme oppgave. En forutsetning for god dialog og reell medvirkning, er at vi i større grad har felles forståelse for om vi akkurat nå diskuterer målet med arbeidet, grad av måloppnåelse eller konkrete løsningsforslag.

Polarisering

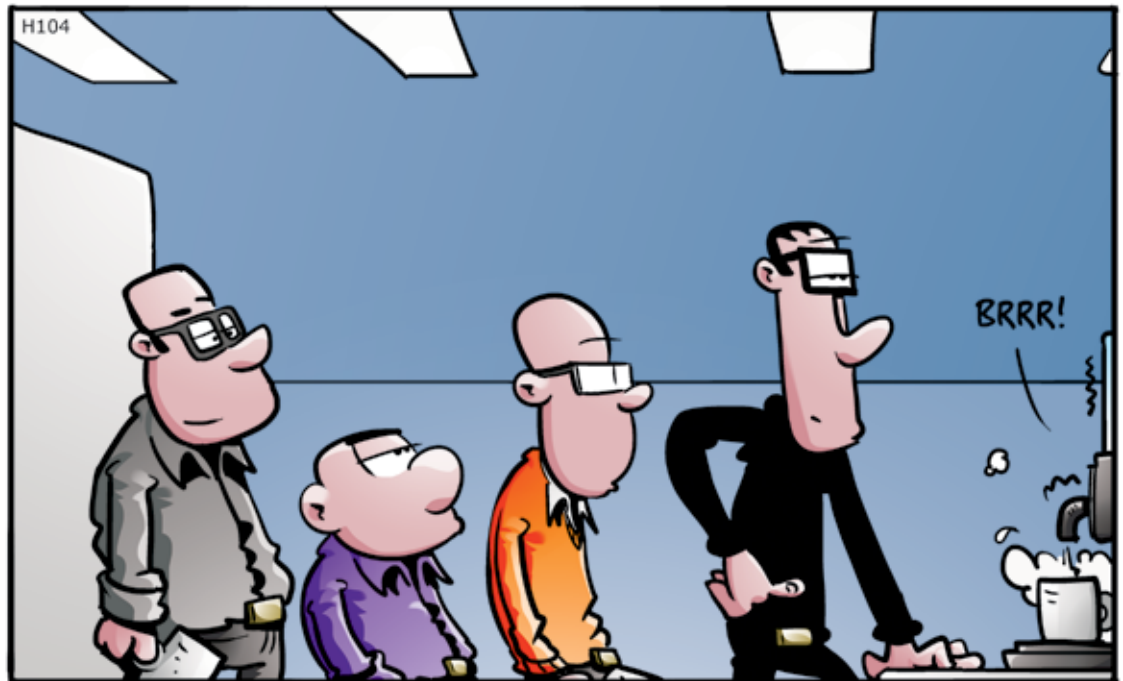
I Facebook-gruppen Byutvikling Stavanger kan man som et av flere eksempler lese: «Tenker heller at en ikke nødvendigvis kjøper fortetningsretorikken til politikere og utbyggere som plutselig har fått et

«grønt» kinderegg de kan skyve foran seg. Tomter og områder utbygger tidligere ikke fikk tilgang til blir nå frigjort for å «redde» både byen og miljøet. Hvor er debatten om motivet? Er fortetting langs kollektivaksen vårt bidrag til å skape et bedre klima og en bedre by å bo i?».

Like mye som utsagnet eksemplifiserer ulik oppgaveforståelse, så viser den med tydelighet polariseringen og mistroen i den pågående debatten. KÅKÅbydebatt har lagt seg litt på samme linje både i debattform og i tilhørende kronikker. Og i all rettferdighet: Byutvikling Stavanger og KÅKÅbydebatt er kun to eksempler på at vi har et stykke å gå i formen på meningsutvekslingene. Ingen er på sitt mest konstruktive nede i skyttergravene og hvis formen maner mer til kamp enn til en samtale, har vi gått oss inn i et spill som ikke vil ta oss noe sted. I alle fall ikke et sted vi ønsker å være.

Felles forståelse

Jeg kunne fortsatt med følelsen av å ikke bli hørt, om den rettmessige forventningen om medvirkning versus det å ta de anledningene som faktisk foreligger, om hvem som faktisk bestemmer, om ytringer versus egen innsats, hvor ansvaret for mobilisering ligger og en rekke andre faktorer som spiller inn i medvirkningsarenaene. Men jeg vil først og fremst oppfordre til at vi går litt i oss selv med hensyn til form og tar en ny felles diskusjon om oppgavene. En god arena for det sistnevnte er det pågående arbeidet med Kommuneplan for Stavanger. Dette planarbeidet tegner meget godt med hensyn til å klarlegge mål og virkemidler. Hvis den planprosessen sender oss ut i andre enden med bredere felles forståelse og blir et kjent og respektert styringsdokument for senere delplaner og tiltak, så har vi større forutsetninger for videre konstruktivt samarbeid om utvikling av byen vår!



The Drones are coming

Rogaland is evolving as a drone region. Whilst local drone operators are winning large contracts locally and internationally, the region is working towards becoming Norway's competence centre for flying drones. Both Lyse and SUS are involved in large research projects related to the use of drones, and Europe's largest drone with space for two passengers is already in place here. During the past three years the commercial use of drones has increased from approximately 200 to over 6300. Numbers from the Civil Aviation Authority show that close to 1000 belong here in Rogaland. Several leading drone operators – Nordic Unmanned, KVS Technologies, Norse Asset Solutions and Snow Vision – are already established in the Stavanger Region.



Taking care of contemporary history



Not many people have taken care of their own contemporary history like Daniel Øvstebø (75). When you've lived a long adventurous life, there's a lot to convey. When you drive county road 45 through Dirdal – after putting the fjord behind you – you pass a 116-year-old church and a large white brick building on the left-hand side. Locals call the building Strikkeriet or Dirdal Strikkevarefabrikk (Dirdal knitting factory), and this building contains such a treasure it would move museum directors to tears. Daniel Øvstebø has spent a lifetime collecting the treasures that span over four floors and several hundred square metres. Amongst the treasures you will find trucks, T-fords, mopeds, boats, shop interiors, furniture, clothes, pictures and documents from the 20th century. It's all about society and prosperity, industry, daily life, technology and the consumer society – and last but not least the war history, which was very dramatic for people in Dirdal.

Commercial Enterprise fear power shortage

The lack of enough power can mean the regions goal of enticing new enterprise establishment will fail. Regional developer in Ryfylke IKS, Ketil Barkved, thinks our politicians need to wake up. – Power capacity is already critical in some areas. This means that commercial enterprises needing power will not be able to establish themselves here. This has an impact on the municipalities in regard to employment and revenue. For instance, for Hjelmeland this means the municipality will have to decline energy-intensive companies wishing to set themselves up in the area until the power grid is upgraded, says Barkved.

Globally we're going electric – in



most areas. That means an increased need for power. Although South-West Norway produces a substantial amount of Norwegian electricity, it has little consequence for the regions power capacity.



Tailwind into new markets

The NorSea Group is aiming for new markets. Within five years wind energy will contribute to thirty percent of the company's activities, according to CEO, John E. Stangeland. – We have to be able to adapt and seize new opportunities, he says. For years Denmark has been at the forefront of wind energy, both on and offshore. The NorSea Group has recruited Danish competence in Kaspar Fjetland

Højvig. He is VP Business Development & Strategy and will contribute to the future development of Norse Wind as a company. Højvig explains that until recently 90 percent of all the worlds windmills left from Esbjerg and that currently 80 percent of offshore wind capacity around Europe is shipped from Esbjerg harbour. This is where Norse Wind has established their head office.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 5 March: New as a manager in Norway.
- 9 March: Cross-country skiing for beginners (adults).
- 10 March: Cross-country skiing for real (adults).
- 12 March: Outdoor life in our heart.
- 13 March: Curling.
- 14 March: Face2Face job search.
- 14 March: Visit Stavanger City Impact District.
- 19 March: Taxation seminar.
- 24 March: Interested in football?
- 27 March: Spouse network program: Music festivals.

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

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

Februar 2019

3701

utlyste jobber



Det ble registrert 3701 ledige stillinger i løpet av februar i Rogaland. Det er en økning på 26 prosent sammenlignet med samme måned i 2018. Den knallsterke starten på året fortsetter dermed, og støtter opp om fallet i ledigheten som nå er på 2,5 prosent, likt med landsgjennomsnittet og lavere enn både Oslo og Hordaland.

	feb.18	feb.19
Ledere	32	65
Ingeniør- og IKT-fag	409	671
Undervisning	247	361
Akademiske yrker	92	100
Helse, pleie og omsorg	630	607
Barne- og ungdomsarbeid	162	95
Meglere og konsulenter	91	154
Kontorarbeid	166	214
Butikk- og salgsarbeid	198	250
Jordbruk, skogbruk og fiske	20	14
Bygg og anlegg	274	417
Industriarbeid	264	358
Reiseliv og transport	180	179
Serviceyrker og annet arbeid	147	179
Uoppgitt	22	37
Totalt	2934	3701

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.

Ny NAV-sjef mønstrer på i medvind

Merethe Prytz Haftorsen har nettopp mønstret på som ny NAV-sjef i Rogaland. Hun har vinden i ryggen, og et sterkt engasjement for inkludering.

TEKST OG FOTO: FRODE BERGE

Den nye NAV-sjefen i Rogaland, Merethe Prytz Haftorsen, kommer fra en solid fotballfamilie og har selv kjempet mang en kamp på midtbanen for ulike Haugar-årganger. Erfaringen som lagspiller vil helt sikker komme godt med i rollen som NAV sin nye kaptein i Rogaland.

Medvind

Haftorsen tok over lederjobben etter Truls Nordahl i november, og føler hun har vært heldig med timingen.

– Først av alt opplever jeg å ha kommet til et svært veldrevet kontor. Truls Nordahl, forgjengeren min, har gjort en kjempejobb. I tillegg er det inspirerende å gå inn i en slik rolle i en periode der arbeidsmarkedet er i bedring. Det er høyt aktivitetsnivå i Rogaland om dagen, og ledigheten faller enda mer her, enn i landet forøvrig.

– På hvilke måter kommer bedringene i arbeidsmarkedet til uttrykk?

– Vi ser en særlig kraftig nedgang i ledigheten særlig innen ingeniør og IKT-fag, industri, og bygg og anlegg. Sammen med sykepleie, er dette områder der det nå er i ferd med å oppstå mangler på kvalifisert arbeidskraft. Mye tyder på at denne utviklingen vil forsterke seg utover året. Vi trenger godt utdannede fagarbeidere i alle bransjer, og vi trenger både private og offentlige arbeidsgivere som tar imot læringer, sier Haftorsen.

NAV-sjefen advarer imidlertid mot å ta foten av omstillingspedalen av den grunn.

– Det høye aktivitetsnivået i olje- og gassnæringen er naturlig nok drivkraften bak oppturen vi nå opplever. Fram mot 2030 forventer vi midlertid at både oljeindustrien og en stor næring som varehandelen, vil sysselsette færre enn i dag. Derfor er det viktig at omstillingsarbeidet fortsetter for fullt.

Inkludering

Merethe Prytz Haftorsen har tilbrakt mesteparten av sitt 18 år lange yrkesaktive liv i Aetat og NAV, og håper hun blir oppfattet som en åpen og samarbeidsorientert leder. Engasjementet for etatens samfunnsoppdrag er glødende.

– Som arbeids- og velferdsetat skal vi medvirke til at næringslivet og det offentlige får tilgang på den kompetansen de har behov for. Samtidig skal vi bidra til et inkluderende arbeidsliv. Det er fortsatt for mange som ønsker å jobbe fullt eller delvis, men som ikke får innpass i arbeidslivet. Jeg opplever samarbeidet med bedriftene som godt på dette området, men vi må alle se på hvordan vi kan bidra enda mer i inkluderingsdugnaden. I NAV er vi alltid åpne for å diskutere hvordan vi kan samhandle enda tettere med næringslivet om aktuelle utfordringer.

Fotballarv

Som nevnt innledningsvis kommer Merethe Prytz Haftorsen fra en fotballfamilie, og har en bror som sto i mål for FK Haugesund i eliteserien på midten av 1990-tallet.

De fotballinteresserte med enda lenger hukommelse husker kanskje også keeperkjempene Per Haftorsen som herjet mellom stengene for Haugar og Fredrikstad på 1960 og 70-tallet.

Vi snakker om en smått legendarisk burvokter, som også spilte med flagget på brystet og som gjorde sin kanskje beste landskamp i det sagnomsuste 0-9 tapet for Nederland i 1972.

Merethe Prytz Haftorsen har også tilbrakt en del timer i Haugar-drakt. Hun vil ganske sikkert erfare at ballasten fra et lagspill som fotball kommer godt med i jobben som øverste sjef for NAV i Rogaland.



Merethe Prytz Haftorsen er ny sjef for NAV i Rogaland. Hun skryter av samarbeidet med næringslivet, og ønsker enda tettere samhandling for et inkluderende arbeidsliv.

«Vi trenger godt utdannede fagarbeidere i alle bransjer, og vi trenger både private og offentlige arbeidsgivere som tar imot lærlinger.»

Merethe Prytz Haftorsen

NYTT OM NAVN



JARLE IDSØE-JAKOBSEN

Ny forretningsutvikler i Presight Solutions

Jarle Idsøe-Jakobsen startet som ny forretningsutvikler i Presight Solutions i januar. Han har lang erfaring fra riggbransjen og kommer fra Transocean/Songa Offshore. Med sin bakgrunn vil han bidra til å operasjonalisere Presight sine applikasjoner i offshoremarkedet. Presight Solution leverer software applikasjoner for barrierstyring og operasjonsrapportering rettet mot olje- og gassnæringen.



KARI FELDT

Ny konsulent i Karabin

Kari Feldt startet i Karabin Stavanger i januar 2019, etter å ha jobbet et halvt år på Bergenskontoret. Hun har erfaring fra forbedrings- og digitaliseringsprosjekter, og har jobbet med prosjekter både innenfor offentlig og privat sektor. Kari har en master i økonomi og administrasjon fra Norges Handelshøyskole, med hovedprofil i strategi og ledelse og støtteprofil i entreprenørskap. Hun har tidligere arbeidet som sykepleier og har gode kommunikasjons-egenskaper fra erfaring med å arbeide med forskjellige mennesker. Karabin ønsker Kari velkommen.



ANDREAS ENGELSEN

Ny Operation manager i Kvaleberg Kulde & Elektro

Andreas begynte i selskapet 1. januar 2019. Han har erfaring som prosjektleder og koordinator i oljeservicenæringen, og skal håndtere adm. og operasjonelle oppgaver i Kvaleberg Kulde & Elektro.



KATHINKA RIVØ MAURITZEN

Ny lønnsmedarbeider i Dataplan Regnskap

Kathinka Rivø Mauritzen startet 7. februar 2019 som lønnsmedarbeider i Dataplan Regnskap AS. Kathinka kommer fra Falck hvor hun har lang erfaring fra administrasjon og lønnsarbeid.



SIV UNA HAGEN

Ny senior prosjektleder i Solv

Sebastian ansatt i Solv AS som UX designer og er en kreativ og engasjert person som brenner for smarte, brukerorienterte løsninger og testledelse. Med et sterkt fokus på grundig arbeid trives han godt gjennom hele prosessen, fra forarbeid og research til overlevering og kontinuerlig testing og forbedring. Sebastian har Bachelor i Digital Media & Design ved University of Winchester, Storbritannia.



SEBASTIAN AASLAND

Ny UX/CX Designer/Testledelse

Sebastian ansatt i Solv AS som UX designer og er en kreativ og engasjert person som brenner for smarte, brukerorienterte løsninger og testledelse. Med et sterkt fokus på grundig arbeid trives han godt gjennom hele prosessen, fra forarbeid og research til overlevering og kontinuerlig testing og forbedring. Sebastian har Bachelor i Digital Media & Design ved University of Winchester, Storbritannia.



LARS OLA SOLSTAD

Ny virksomhetsleder i Dataplan Regnskap

Lars Ola Solstad startet 1. februar 19 som virksomhetsleder for Dataplan Regnskap AS. Lars Ola kom senest fra Berendsen Tekstil Service, der han var daglig leder for selskapets anlegg i Sandnes og Kristiansand. Lars Ola har og lang erfaring fra hotell bransjen hvor han har jobbet i Radisson gruppen i mange år.



MARTHA KLUNGTVEIT

Ny regnskapsfører i Teamregnskap

Martha Klungtveit startet 21. januar 2019 som regnskapsfører hos oss i Teamregnskap AS som er et av selskapene i Dataplan. Martha har arbeidet med regnskap i forskjellige bedrifter på tiende året før hun kom til oss.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



HENNING RIIS KRISTENSEN
Ny IT lærling i Dataplan IT Partner

Henning Riis Kristensen startet 7. januar 2019 som IT lærling hos Dataplan IT Partner AS. Henning kommer rett fra studier.



JAN ERIK ANDRESEN
Ny systemkonsulent i Dataplan Solutions

Jan Erik Andersen startet 1. januar 2019 som systemkonsulent i Visma Business teamet i Dataplan Solutions AS. Jan Erik kommer fra Amesto Solutions AS hvor han også jobbet som Visma Business konsulent.



HANNA SOPHIA ØVERBY
Ny Key account manager i Schibsted Marketing Services

Hanna kommer fra stillingen som kategorisjef i REMA 1000, hvor hun har vært ansatt siste 5 år. Hun har en meget relevant master fra Copenhagen Business School, og vi er veldig glad for å få Hanna på laget der hun skal jobbe mot eiendomsbransjen i Sør Rogaland.



STIG RICHARD LOMELAND
Ny produksjonsmedarbeider i Depro

Stig Richard Lomeland er ansatt som produksjonsmedarbeider i Depro fra 1. mars. Han kommer fra stillingen som mekaniker fra Eigerøy Båt og Motor.



Noen ser etter Jon Blund
Vi ser etter nye tomter!

I Favoritthus lar vi oss begeistre av de mulighetene en tomt gir, enten den kommer i form av ubebygd mark eller gammel bygningsmasse klar for transformasjon og nytt liv.

VI SØKER TOMTEOMRÅDER

Ingen tomt er for liten eller for stor og målet vårt er alltid det samme - å utvikle leilighetsprosjekter, eneboliger og rekkehus som skaper begeistring hos boligkjøpere i alle aldersgrupper.

Kontakt Fridtjov Middelthun
fm@favoritthus.no / tlf. 959 38 357
www.favoritthus.no/tomtekjop

F FAVORITTHUS

NYTT OM NAVN



GJERMUND VALAND

Ny Senior Advisor i Acona

Gjermund Valand startet hos oss i februar 2019 som Senior Advisor i avdelingen Environmental Services. Gjermund har en Mastergrad i Environmental Science fra 1999 og har 14 års erfaring med ytre miljø/kjemikaliearbeid for olje- og gassindustrien. Han har blant annet jobbet i Bureau Veritas, Aibel og Pride.



HERJUS RISBAKKEN

Ny programmerer i Totalkapital

Herjus Risbakken er utdannet petroleumsingeniør fra UiS og startet som programmerer hos Totalkapital AS i januar. Herjus har tidligere blant annet jobbet med utvikling av en handelsplattform for Bitcoin, utviklet software for oljesektoren med videre. Herjus skal i Totalkapital utvikle framtidige betalingsløsninger, vedlikeholde og videreutvikle våre fakturaprogram tkfaktura.no og beebills.com, samt utvikling av integrerte løsninger for inkasso og fakturaoppfølging mot våre norske kunder.



CAMILLA LANGVIK

Ny selger i Onix

Den 1. februar ble Camilla ansatt som Selger hos oss i Onix, og hun skal selge Onix Work; som er en bransjeportal for arbeidsutstyr, løfteredskaper og annet utstyr som krever periodisk kontroll. Camilla har 5 års erfaring fra Lyse Dialog AS, hvor hun jobbet som selger og kundekonsulent. Hun har også utdanning og erfaring innen grafisk design og multimedia. Vi er så glad for å ha Camilla med i Onix teamet.



KARI ALEXANDRA P. HAUGBERG

Ny konsulentleder i Technogarden Engineering Resources

Kari Haugberg har mer enn sju års erfaring med arbeid innen HR og rekruttering. Hun har tidligere jobbet i olje- og gasssektoren samt lokale og globale bemanningsbyrå. Hun har erfaring med stillinger innen ulike fagområder, både tekniske og administrative stillinger. Kari har en mastergrad i medier, kommunikasjon og IT fra NTNU med hovedfokus på endringskommunikasjon. Hun interesserer seg også for teknologi, endring og utvikling.



DANIEL OLSEN

Ny logistikkkoordinator i Ambio

Daniel Olsen er ansatt som logistikkkoordinator hos AMBIO i avdeling Drikkevann. Han har tidligere erfaring som matroslærling i Fjord1 og som kontoransvarlig i Paynova i Stockholm. Daniel er ansvarlig for vannprøvetaking på skip og offshore innretninger, samt all logistikk relatert til utstyr.



HANNA ROVIK BOLTÉN

Ny bemanningskonsulent i Sense Personell

Hanna Rovik Boiten er 27 år og kommer fra Sandnes. Hun har flere års salgserfaring, og har vært aktiv i både studentpolitikk og lokalpolitikken i Sandnes. Hun har en master i biologisk kjemi fra Universitetet i Stavanger. Hovedoppgaven til Hanna er å bistå næringslivet i Rogaland innen bemanningløsninger.



ØYVIND HELLAND

Ny Head of User Experience i Solv

Øyvind har vært ansatt i Solv (tidligere Peanuts) siden 2013 og trer inn i rollen som Head of UX. Øyvind er opptatt av at løsningene vi leverer skal være relevante og brukervennlige. Han er uformell, ryddig, strukturert og en lagspiller. Øyvind er en person som er analytisk, kreativ og engasjert. Glad i å gjøre ting så enkelt som mulig, men ikke enklere. Han har en mastergrad i entreprenørskap og innovasjon fra Handelshøyskolen NMBU og Rice University, og en bachelorgrad innen psykologi med spesialisering i organisasjons- og ledelsespsykologi fra UiB.



HENRIK ØGARD

Ny rådgiver i Solv

Henrik har over 12 års erfaring fra IT-bransjen som konsulent, utvikler og driftskonsulent med varierte oppgaver. Hans bakgrunn fra teknologi hjelper ham med å forstå hvordan kunder kan løse sine utfordringer på en enklest mulig måte. Henrik er ansatt som Rådgiver/Prosjektleder og kommer fra Capgemini. Han leverer best i grensesnittet mellom teknologi og forretning. Henrik vil ha fokus på prosesskartlegging innen digitaliseringsprosjekter, planlegge og gjennomføre flere forbedringsprosjekter.

NYTT OM NAVN



AUDUN THRONDSSEN
HMS/SHA Rådgiver i Aktiv HMS Prosjekt

Audun har sin bakgrunn fra Skanska Bygg Stavanger hvor han var regional HMS Rådgiver. De siste 3 årene har han jobbet som konsulent for Lyse Produksjon AS i utbyggingen av Lysebotn II Kraftverk, og for Caverion Norge AS på prosjektet Farriseidet, dobbeltspor, Jernbane.



KIM RITCHER
Ny Finance manager i NOHA Norway

Kim Richter er ansatt som Finance manager i NOHA NORWAY AS, på Orstad. Han er utdannet siviløkonom, og har Master fra NHH. Kim har lang erfaring med økonomi og ledelse fra selskap som Ernst & Young, Lyse og Centrica Energi/Spirit Energy.



ROY SJURSEN
Ny daglig leder i Lura Turistheim

Roy Sjursen er 45 år, gift og har 3 barn og 2 barnebarn. Han er utdannet næringsmiddel tekniker og har jobbet innen næringsmiddel tilsynet i mange år. Siste arbeidsgiver var Jæder Ådne Espeland A/S der var han distriktssjef for Agder fylkene og Rogaland.



SVEINUNG DJØNNE-STUVE
Ny Chief Operating Officer i Solv

Sveinung er en av grundere av Peanuts og en av hovedaksjonærene i Solv AS. Sveinung har over 20 års erfaring fra IT bransjen gjennom leveranse av forretningsutvikling, ledelse, rådgiving, prosjektledelse, produktutvikling og utvikling av nye forretningsmuligheter. Sveinung går inn i rollen som COO og Senior Prosjektleder.



FRODE HETLAND
Ny Chief Technology Officer i Solv

Frode er en av hovedaksjonærene i Solv AS og har de siste årene fungert som daglig leder. Frode går inn i rollen som CTO og vil bidra som Løsningsarkitekt. I Solv AS har Frode ledet og vært med på å bygge opp løsningsmiljøet og deltatt aktivt i prosjekter som scrum master, løsningsarkitekt, prosjektleder og prosjekteier. Han har siden januar 2016 vært ansvarlig for å bistå Ucom med sin digitaliseringsreise som innebærer utviklingen av selvbetjeningsportalen mPort.



MARIANN HUSEBØ BERG
Ny Senior Key Account manager i Q10 Personell

Mariann er ansatt som Senior Key Account Manager i Q10 Personell. Mariann er inne i sitt 8. år innen bemanning og rekruttering, og har jobbet mye med nøkkelpersonell innen tekniske disipliner for nasjonale og internasjonale selskap. Hun kommer fra stillingen som teamleder og vil i Q10 Personell jobbe primært med tiltrekking og kvalitetssikring av kandidater. Q10 Personell er et av de største lokale bemannings- og rekrutteringsselskapene i Rogaland med over 70 års bransjee erfaring og kontorer i Stavanger og på Bryne.



TOM ROGER LID
Ny ingeniør i Ambio

Tom Roger Lid er ansatt som ingeniør hos Ambio AS i avdeling drikkevann. Denne avdelingen spesialiserte seg innen drikkevannsforsyning offshore. Tom Roger er utdannet fagarbeider innen kjemi og prosess, fagtekniker innen prosessteknikk og kjemiingeniør. Han har tidligere jobbet med metallproduksjon på Boliden Odda og et forskningsprosjekt for algeproduksjon, Den Nasjonale Algepilot Mongstad. Tom Roger vil jobbe med risiko- og sårbarhetsanalyser, designverifikasjoner, holde drikkevannskurs samt generell rådgivning i forhold til vannkvalitet.



KIM RASMUSSEN
Ny daglig leder i Vikeså Glassindustri

Kim startet hos Vikeså Glassindustri i som daglig leder 1.februar. Han kommer med erfaring fra både byggebransjen og produksjon, derfor anser vi dette som værende et bra match. Kim vil med sin kunnskap bidra til et arbeidsmiljø med høy kompetanse og motivasjon. Vikeså Glassindustri A/S vil bevege seg til nye høyder når det gjelder leveranser, produkter og kvalitet - dette skal Kim være med til å bidra til.

NYTT OM NAVN



JØRN A. MYRLAND

Ny Head of Development i Solv

Jørn har jobbet i Solv AS (tidligere Peanuts) siden 2011 og trer inn i rollen som Head of Development. Jørn vil ha lede et team på 15 Full-Stack utviklere. Han liker å jobbe i team, og er opptatt av at leveranser lever opp til det kvalitetsnivået som er forventet. Han er kreativ, pålitelig, lagspiller og er løsningsorientert.



STEPHAN WEETAS

Ny Senior Digital UX/CX rådgiver i Solv

Stephan er en lidenskapelig og kreativ digital UX/CX rådgiver med fokus på brukeropplevelser (UX). Har dyp forståelse innen brukeropplevelser (UX), kundeopplevelser (CX), digital analyse med bakgrunn fra softwareutvikling med bred kompetanse fra ide, konseptutvikling til teknisk løsning. CX & UX-tilrettelegger. Stephan har mer enn 18 års erfaring fra Altibox.



MAGNE TORGENSEN

Ny administrerende direktør i Sterling White Halibut

Magne Torgersen kommer fra lederstillinger i hotellbransjen i Stavanger regionen og har i den forbindelse hatt flere lederverv innen reiseliv og NHO.



JOAKIM BØRKJA

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Joakim Børkja startet 19. februar 2019 som regnskapsfører/kundekonsulent hos Dataplan Regnskap AS og skal jobbe både på Forus- og Bryne kontoret. Joakim kommer rett fra studier.



HANNE WITH SKAAR

Ny økonomi- og eiendomssjef i Kirkens Bymisjon Rogaland

Vi er glade for å ha fått på plass Hanne Skaar, som er ansatt i en nyopprettet stilling for å ha det overordnede ansvaret for økonomistyring og eiendomsforvaltning, og bidra til utvikling av virksomheten. Hun har tidligere jobbet i blant annet Fjord Line og Stavanger Aftenblad.



ERIK JENSEN

Ny Vice President, Management Consulting i Solv

Erik Jensen er ansatt som V.P for Management Consulting i Solv AS. Erik kommer fra en spennende reise som driftsdirektør i Skagenfondene og vil bli en viktig bidragsyter for utviklingen av rådgivnings-teamet i Solv AS.



BJØRN KJETIL AANESEN

Ny Senior utvikler i Solv

Bjørn Kjetil har mer en 15 års erfaring som Senior Utvikler fra Papirfly og blir et frisk pust til vårt Solv utviklingsteam.



FRODE STRØMSTRAD

Ny Senior utvikler i Solv

Frode har over 16 års erfaring som Full Stack utvikler med erfaring fra både front- og back-end utvikler og blir en del av utviklingsteamet til Solv.



ELSI SKJØRESTAD

Ny markeds konsulent i Kai Hansen Profilerings

Elsi Skjørestad er ansatt som markeds konsulent i Kai Hansen Profilerings. Elsi er en del av firmaets nysatsning innenfor firmagaver. Hun har lang erfaring i bransjen innenfor innkjøp og salgsarbeid fra blant annet Otteren Firmagaver og har de siste sju årene vært ansatt og medeier i Rocon Firmagaver.



GRETHE ØKLAND

Ny markeds konsulent i Kai Hansen Profilerings

Grethe Økland er ansatt som markeds konsulent i Kai Hansen Profilerings. Grethe er en del av firmaets nysatsning innenfor firmagaver. Hun har lang erfaring i bransjen med blant annet 11 år i Otteren Firmagaver, og har de siste sju årene vært ansatt og medeier i Rocon Firmagaver.

NYTT OM NAVN



TORE WILLMAR JAKOBSEN
Ny Senior adviser i Solv

Tore Willmar kommer fra stilling som Chief Consultant i Evry Norge og vil får en viktig rolle i Solv AS innen Rådgivning og etablering av digitale veikart for våre kunder.



JONNY REIME
Ny Senior prosjekt koordinator i Depro

Jonny Reime er ansatt som Prosjekt koordinator i Depro. Han kommer fra stillingen som småmaskinreparatør i Felleskjøpet Rogaland Agder. Jonny Reime har tidligere jobbet 10 år i Depro som montør, formann og prosjektleder.



ANNA TERESE LEKVAM
Ny senior prosjektleder i Solv

Anna Terese kommer fra prosjektleder stilling i National Oilwell (NOV) og vil tilføre Solv AS viktig erfaring fra Olje & Gass domene.



RUNE IKDAL
Ny markeds konsulent i Kai Hansen Trykkeri

Rune Ikdal er ansatt som markeds konsulent i Kai Hansen Trykkeri. Rune har en allsidig bagrunn. Han er utdannet grafisk trykker, men har de siste 12 årene jobbet som markeds konsulent og salgssjef innenfor blant annet Stavanger Aftenblad, TV Vest, Fjetland Skilt og Sum Regnskap.



RUNAR THORSEN
Ny Consultancy Advisor i Acona

Runar Thorsen startet som Consultancy Advisor i oktober 2018. Runar kommer fra stillingen som salg- og markedsjef i Fleksi Bemanning. Før dette har han innehatt ulike lederroller i virksomheter rettet mot salg av tekniske konsulenttjenester. Han har utdannelse innen markedsføring fra BI. Runar jobber med å utvikle våre leveranser inn mot multitekniske disipliner, herunder bemanning av feltutviklingsprosjekter.



EVA MOEN
Ny HSE rådgiver i Acona

Eva Moen startet som HSE rådgiver hos oss i oktober 2018. Eva har en Master of Science i Offshore Technology, Environmental Control fra 2003. Hun har jobbet i Baker Hughes som HSE Specialist, samt at hun har mange års erfaring som HSE Rådgiver fra Statoil, Maersk og Wintershall. Eva jobber i vår avdelingen Enviromental Services, men vil også bistå vår Well Management avdeling.



INGVE HEBNES
Ny Senior drilling Engineer i Acona

Ingve Hebnes startet som Senior Drilling Engineer i november 2018. Ingve har en Master i Petroleumsteknologi fra NTNU fra 2010 med spesialisering innen boreteknologi. Han har 8 års erfaring fra Statoil/Equinor og skal jobbe i vår Well Management avdeling.



ANJA CELINE WINGER
Ny prosjektleder i Acona

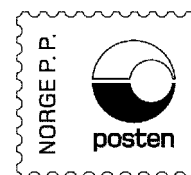
Anja Celine Winger startet hos oss i februar 2019 i vår avdeling for Environmental Services som prosjektleder for FoU-prosjektet «Miljøfaktor for utslipp til vann» som støttes av Norges Forskningsråd. Anja har en Cand. Zient Zoologi fra Universitetet i Oslo fra 2004, samt en Phd. i økologisk parasitologi fra Universitetet i Tromsø fra 2009. Hun har siden 2011 vært ansatt som spesialrådgiver i Akershus fylkeskommune.

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.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



KJETIL ELSKER MANDAGER

Finn ut hvorfor vi i Hinna Park elsker
mandager på www.tgim.no

#TGIMTM
THANK GOD IT'S MONDAY



HINNA PARK
THANK GOD IT'S MONDAY