

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 04 • 2019 • ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Nå skal det bygges

Etter sju år er endelig sentrumsplanen for Stavanger vedtatt. Nå gjør en rekke aktører seg klare for å starte byggingen. Sjekk hvem som skal bygge hva og når i denne utgaven av Rosenkilden.

Side 8-15



A man with short hair and sunglasses, wearing a high-visibility yellow and black jacket, is pointing his right index finger towards a distant, jagged rock formation on a steep cliff. The background shows a blue sky with scattered white clouds. The man's jacket has a small logo on the sleeve that reads "FJORD events".

**"An ser så liden
ud, her nerante!"**

(...sa brurå)

**Bli med oss
på RIB-safari
til Lysefjorden
og sjekk
størrelsen på
an sjøl!**

FJORD
events

På tide å lufte seg litt?



FJORD
events

Mer informasjon og booking:

www.fjordevents.no | post@fjordevents.no | +47 97 94 20 00



**Teambuilding?
Firmatur?
Kick off?
Blåtur?
Utdrikkingslag?**



Eventyret starter på www.fjordevents.no eller på +47 97 94 20 00

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

08.04 Digitalisering i helse
09.04 Eksport og handelsavtaler
10.04 Treffpunkt Sandnes: Bom stopp!
10.04 Treffpunkt Jæren: Norges robothovedstad
11.04 Styreskolen 2019: Forretningsmodeller
24.04 Generalforsamling
25.04 Vår vei til ENERGI 2.0
30.04 Game Changers
03.05 AGENDA
03.05 Lederskolen



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

10.04 Diversity and Innovation
24.04 Spouse network program
24.04 Visit ONS
25.04 New in Town



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Lars Idar Waage 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: 29. mars 2019

Bestillingen fra politikerne Planleggerne gikk i motsatt

11. april er D-dagen for Forus-planen! Da legger IKDP-administrasjonen frem sitt endelige forslag etter ikke mindre en to høringsrunder. Etter en elendig planprosess, hastverksarbeid og en lite lyttende administrasjon som har misforstått oppgaven, er spørsmålet om planen inntil videre bare bør legges i en skuff eller om det er mulig å fatte et vedtak før høstens valg, slik politikerne ønsker.

Sannsynligvis har aldri noen næringsforening lagt ned så mye ressurser på å gi innspill til en kommunedelplan. Det har sammenheng med planens enorme betydning og det faktum at planleggerne allerede tidlig i prosessen var på ville veier. Bestillingen fra politikerne var at Forus skulle gjøres mer attraktivt. Planleggerne gikk i motsatt retning og ville strupe Forus.

Vi snakker om Norges desidert viktigste og mest verdiskapende næringsområde. Næringsforeningen ressursgruppe på Forus, hvor mange av de toneangivende selskapene er representert, har helt siden 2014 hatt denne saken øverst på agendaen. Det er skrevet høringsuttalelser, blitt arrangert konferanser, det har vært utallige møter med planleggerne og styringsgruppen. Vi har jobbet tett med Forus Næringspark og med sentrale professorer på Universitetet som med hele sin faglige tyngde har advart sterkt mot planen.

Katastrofe

Det første komplette planforslaget ble lagt fram i juni 2018 og var en katastrofe. Blant bedriftene på Forus var det en enorm mobilisering og hele 70 av dem avga høringsuttalelser. Disse var i all hovedsak svært kritiske og rettet seg særlig mot uansvarlig høye rekkefølgekrav, arealreduksjon, strupende parkeringsnormer og en total neglisjering av varehandelen. Men også mye mer.

Utpå nyåret ble planen lagt ut på tilleggshøring. Selv om planen nå framstår som litt mindre katastrofal og mange av våre innspill er bakt inn, er det fortsatt flere sentrale forhold som må rettes opp for at vi skal få den ambisiøse, framtidsrettede Forus-planen som regionen trenger.

En god del av de absurde rekkefølgekravene er heldigvis stoppet.

Det grenseløst lite gjennomtenkte forslaget om at kanalene på Forus i hele sin lengde skulle gjenåpnes innenfor planområdet med en prislapp på to milliarder kroner som næringslivet skulle betale, utgikk etter protester fra bedriftene.

Et annet prosjekt på listen over det mest elleville var å lage to nye broer over Motorveien for gående og syklende. Kostnaden for dette skulle i sin helhet pålegges næringslivet. Hadde det vært behov for en kryssing ville kravet fremstått som forståelig, men mellom IKEA og Solasplitten er det allerede i dag ikke mindre enn fem – fem – kryssningspunkter for gående og syklende – både over og under Motorveien som fungerer utmerket.

Uten kalkyler

Næringsforeningen har gitt en rekke innspill som også ble lagt ut sammen med høringen. 11. april får vi svar på om disse har blitt tatt på alvor. Etter det må vi sette vår lit til at politikerne tar ansvar, enten ved å skrote hele planen eller ved å instruere IKDP-administrasjonen.

Hvor er vi nå? Kostnader er fremdeles et hovedtema. Det alvorligste per i dag er at det er laget et kostnadsestimat som ikke gjenspeiler de reelle kostnadene med planforslaget, noe som kan få store konsekvenser for bedriftene. IKDP-administrasjonen presterte å legge ut planen på høring to ganger uten kalkyler. Og når tallene, som er utarbeidet av Asplan Viak, til slutt ble presentert for oss, var ikke grunnerverv og tilpasningskostnader i forbindelse med rekkefølgetiltakene tatt med. I tillegg til rekkefølgekostnadene, innebærer planforslaget også kostnader med konkrete plangrep, for eksempel grøntarealer og sykkelveier som ikke er rekkefølgebestemmelser. Disse grepene

var at Forus skulle gjøres mer attraktivt. retning og ville strupe Forus.

reduserer verdien på eiendommene de berører fordi utbyggingsarealet blir redusert og fordi kommunene kan eller vil kreve at plangrepene blir gjennomførte når eiendommene utvikles. Dermed er bare deler av kostnadene synliggjort i planforslaget.

Graverende

Det mest graverende (konkurransen er sterk) er kanskje forslaget om stenging av Forusbeen mellom rundkjøringen ved Brannstasjonen og rundkjøringen ved Åsenvegen. Når veien så er stengt skal den omarbeides til en 60 meter bred og 300 meter lang park. I et område hvor det ikke bor et menneske og alt er dødt etter kl. 21.00, skal man altså lage en park som er seks ganger større enn torget i Stavanger eller større enn byparken i Stavanger, inkludert Breiavatnet!

Tvedt var for øvrig en av de første som etablerte seg med lager og møbelutsalg på Forus. Opp gjennom årene har Tvedt søkt om og fått godkjent 47.000 kvadratmeter handelsareal av Stavanger kommune gjennom flere utbygginger og byggetrinn. Alt er dokumentert og lovlig, allikevel hevder IKDP Forus at arealet kun er 15.000 kvadratmeter. Dersom en ser det meningsløse forslaget om å stenge Forusbeen, som er hovedatkomst til Tvedtsenteret, i sammenheng med forsøket på å redusere handelsarealet på senteret med 3. 000 kvadratmeter, må en spørre seg om hva som egentlig har vært målet med planen.

I planforslaget er det ikke tenkt på hvordan det overhodet skal være mulig å komme seg til Tvedtsenteret utenom med bussveien. For ordens skyld: Næringsforeningen heier på bussveien, men ingen kommer noen gang til å handle sofa eller kajakk med buss. Da kan vi ikke stenge alle muligheter for innkjøring til Tvedtsenteret. Det fremstår som kaotisk når administrasjonen først nå, etter to høringsrunder, skal se på muligheter for å lage tilkomster. Det burde vært avklart før en overhodet tenkte tanken på park.

Videre er det en tilsvarende grønnstruktur i Stokka-området (Weatherford) der store deler av parkeringen og mye areal som i dag benyttes til utelagring ønskes omregulert til grøntområde uten noen konkret begrunnelse og uten en vurdering av kost/ nytte. Et annet eksempel: Det foreslås å utvide et 25 meter bredt og 1000 meter langt grønndrag under høyspentledningen med ytterligere 25 meter bredde. Bare grunnervervet her vil ifølge ekspertisen

koste i underkant av 100 millioner og det er ikke gitt noen konkret begrunnelse for behovet for utvidelsen.

Total kortslutning

IKDP Forus sitt fokus på grøntområder er inspirert av Bjerkedalen Park og den såkalte Hovinbekken i Groruddalen i Oslo. Denne parkoppbeidelsen og åpningen av bekken førte til en markant verdistiging på boligene rundt parken. Fra IKDP argumenteres det med at grøntområder på Forus vil ha tilsvarende effekt med verdistigning for næringsseiendommene i planområdet, hvilket selvsagt er en total kortslutning. Mesterbakeren vil ikke få noe mer for sine brød fordi de er bakt i et næringsområde med store grønne områder og biologisk mangfold i kanalene. Heller ikke vil Weatherford kunne ta mer for sine produkter dersom det blir etablert store grøntområder og biologisk mangfold i kanalene. De kvalitetene som IKDP ønsker å legge inn i området vil ikke føre til noen merverdi og vil derfor bare være egnet til å redusere områdets attraktivitet som næringsområde.

Vi kan vel trygt si at hovedproblemet er at IKDP Forus ikke forstår at det er forskjell på et næringsområde og et boligområde. Planen virker som den er laget for et byområde, samtidig som planprogrammet sier at Forus ikke skal være by. Forus skal i henhold til planprogrammet være et næringsområde med fokus på produksjon og lager (kategori 2 og 3) også de neste 20 årene. De grønne kvalitetene som planen synes å tilstrebe forutsetter en funksjonsblanding som Forus ikke har eller skal ha. Med funksjonsblanding menes bolig, næring, handel, kultur og så videre. Så lenge ingen bor på Forus er det ingen som får en nytte eller økonomisk gevinst av å lage store parker og urbane rom. Bakerne hos Mesterbakeren går ikke tur i parken eller drikker kaffe latte i de urbane rommene i arbeidstiden.

Hastverk

23. april samler Næringsforeningen styret i IKDP, ressursgruppen for Forus og en rekke ledere fra sentrale Forus-bedrifter i Rosenkildehuset for å gi våre innspill på det endelige planforslaget. IKDP-styret samles til styremøte 24. april for å behandle IKDP. I og med at IKDP Forus berører tre kommuner må den vedtas av tre kommunestyre. Stavanger bystyre skal behandle saken enten 27. mai eller 17 juni. Skulle en av kommunene trekke seg fra planen, eller stemme mot planen som helhet, så vil fylkeskommunen som har møtt

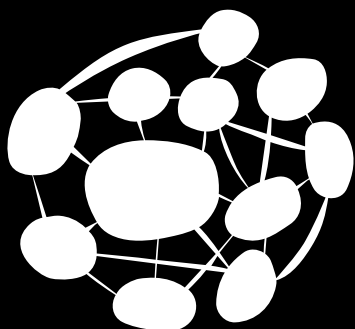
som observatør overta den kommunens rolle og stemme på vegne av kommunen.

Til slutt: Jeg kan ikke huske å ha vært borti en lignende planprosess. Det sier mye når IKDP må ut på ikke bare én høring som er vanlig, men to. Planen bærer preg av hastverk for å rekke et endelig vedtak før høstens valg. På den ene siden er de store endringene fra første til andre planforslag positive, men det sier først og fremst noe om hvor ille dette var i utgangspunktet og det enorme nederlaget IKDP-administrasjonen alt har lidd. Det er nødvendig med en omfattende evaluering av denne prosessen for å hindre at vi i framtiden ender opp med lignende planarbeid. Vi fortjener bedre. Vi må bare minne om at Forus er regionens, og et av landets, desidert viktigste næringsområder. Dette gjelder både i antall arbeidsplasser, rundt 40.000, og i forhold til verdiskaping, inntektsnivå, skatteinntekter og kompetanse bak hver enkelt arbeidsplass. På disse områdene er Forus rett og slett i en særstilling som næringsområde – både for etablerte selskaper, men også for innovative nykommere som Creator Makerspace, Podbike, Boost AI og mange andre.

Dette er en skarp kommentar, men saken er viktig! Selv om det helt klart finnes positive sider ved Forus-planen, noe vi også har kommentert i høringsuttalelsene og i andre sammenhenger, må vi understreke alvoret i denne form for destruktivt planarbeid som har satt et samlet næringsliv på Forus i alarmberedskap, som har krevd enorme ressurser for å få korrigeret og som ikke tjener noens interesse. Det må også nevnes at vi opplever politikerne som villige til å lytte på næringslivet. Nå venter vi i spenning på resultatet.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen



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.

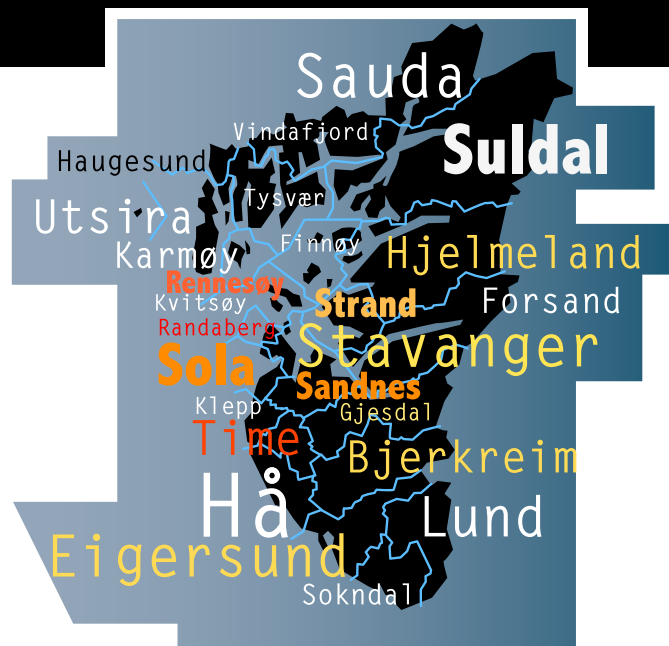
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres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

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



**Sentralt, like ved
Stavanger sentrum.**

Nye næringsbygg med eller uten skreddersøm!

Helt i sjøkanten i Stavanger nord kommer byens største næringsprosjekt. Vil du ha lokaler sammen med blant annet; Handelshøyskolen BI, Noroff, Stavanger kommune, hjemmebaserte tjenester, NAV, GMC, og Miris. Vi har ledige lokaler i sjøkanten, med fleksible løsninger og størrelser, mulighet for kontorfellesskap og varierte innflytningsdatoer. Trenger du et helt bygg, et halvt bygg eller mindre lokaler, ta kontakt med Lars Stangeland i dag og han vil vise deg både utsikten og mulighetene.

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

BYFJORDPARKEN.NO

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

**BY
FJORD
PARKEN**

Ny vår for sentrum

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Sju år tok det å få vedtatt en ny sentrumsplan for Stavanger. 700.000 netto kvadratmeter skal bygges. Det er lagt til rette for opp mot 16.000 nye arbeidsplasser og 4.000 nye boliger. Bane NOR har allerede hentet frem planene for stasjonsområdet og en rekke aktører er i gang med nye prosjekter. I Stavanger kommune lover man både full trøkk i arbeidet, og at det skal rigges for en storstilt utvikling av sentrum.



Slik vil Stavanger sentrum

I løpet av de nærmeste årene kan det bli bygget opp mot 700.000 netto kvadratmeter i Stavanger sentrum. Om lag ti prosent av dette arealet ligger i selve sentrumskjernen.

Det dreier seg både om å legge til rette for mellom 12.000 og 16.000 nye arbeidsplasser, og mellom 3.000 og 4.000 boliger totalt, i et planområde som også omfatter Paradis og Sentrum Øst.

Store prosjekter er enten i gang, under planlegging eller forventet igangsatt. Det omfatter store deler av havneområdet, stasjonsområdet, Paradis, Nytorget, Sentrum øst og langs Løkkeveien. I tillegg til et stort antall kontorarbeidsplasser, boliger og butikker skal det også i løpet av de nærmeste årene bygges og ferdigstilles et nytt teater, nytt tinghus, hoteller, kjøpesenter og kaianlegg – for å nevne noe.

– Det vil bli lagt inn et ekstra gir nå som gjør at det kan skje flere ting på kortere tid i sentrum enn det har gjort tidligere, sier prosjektleder for Sentrumsplanen, Ole Martin Lund.

– Sentrumsplanens mål da man startet arbeidet var også å legge til rette for flere arbeidsplasser og mer aktivitet i sentrum. Vi ser for oss at det vil skje mye i løpet av de neste 10-15 årene, og vil jobbe i lag med flere aktører for å realisere målet om en ordentlig sentrumsutvikling. Dette er også noe kommunen må rigge seg for, sier konstituert direktør for By- og samfunnsplanlegging i Stavanger kommune, Leidulf Skjørestad.

Utbyggingsområdene

Det totale utbyggingsarealet politikerne nå har vedtatt er på mellom 670.000 og 700.000 kvadratmeter netto. Arealet er fordelt på fem områder. Det største arealet ligger i Sentrum Sør, med Paradis og Lagårdsveien. Potensialet her er 258.000 kvadratmeter netto. Det nest største er Stavanger Øst og Urban Sjøfront med netto 230.000 kvadratmeter.

I selve sentrumskjernen er utbyggingskapasiteten satt til 63.000 kvadratmeter netto. Sentrum Vest – langs Løkkeveien – representerer netto 21.000 kvadratmeter, mens Havnefronten har en kapasitet på netto 115.000 kvadratmeter.

Med unntak av Stavanger Øst og områdene i Sentrum vest (Løkkeveien og Bjergsted) eies tomtene i hovedsak av offentlige aktører gjennom Havnevesenet, kommunen eller Bane NOR og NOR Eiendom. Nye tomteområder eid av

offentlige etater etableres gjennom utfylling ved Holmen, Jorenholmen og Fiskepiren, opplyser Lund. Hvem som skal bygge ut områdene, offentlig, privat eller i samarbeid, skal avklares.

– Sentrumsplanen gir rom for utfyllinger som gir cirka 28.000 kvadratmeter nytt land. Utfyllingene åpner og for at dagens kaiområder, som da blir liggende på land kan utvikles sammen de utfylte arealene. På Holmen alene dreier dette seg om rundt 7.000 kvadratmeter, sier Lund.

Rammeverk

– Vi er allerede i gang med å få på plass et rammeverk mellom Stavanger kommune ved Stavanger utvikling KF og Stavangerregionen Havn IKS for gjennomføring av sentrumsplanen. Vi

«Sentrumsplanen gir rom for utfyllinger som gir cirka 28.000 kvadratmeter nytt land.»

Ole Martin Lund

håper å få ferdig en avtale slik at den kan behandles politisk før sommeren, sier Skjørestad.

Nå er det viktigste å få på plass et planprogram som omfatter hele området fra Bekhuskaia og Holmen. Samt å komme i gang med den nye Bjergstedkaia.

– Den vil være nøkkelen med tanke på det videre arbeidet for hele havneområdet i sentrum, og skape rom for hvilke grep man foretar videre, sier Skjørestad.

Kommunens direkte engasjement knyttet til egne tomteområder i en tidlig fase omfatter også Nytorget. Her foreligger det allerede en arkitektkonkurranse. Torget skal være et byrom, det skal bygges nye arbeidsplasser og området skal huse ungdommens kulturhus, Metropolis, som i dag.



Skagenkaia



Høyhus i sentrum



Bjergsted

endres



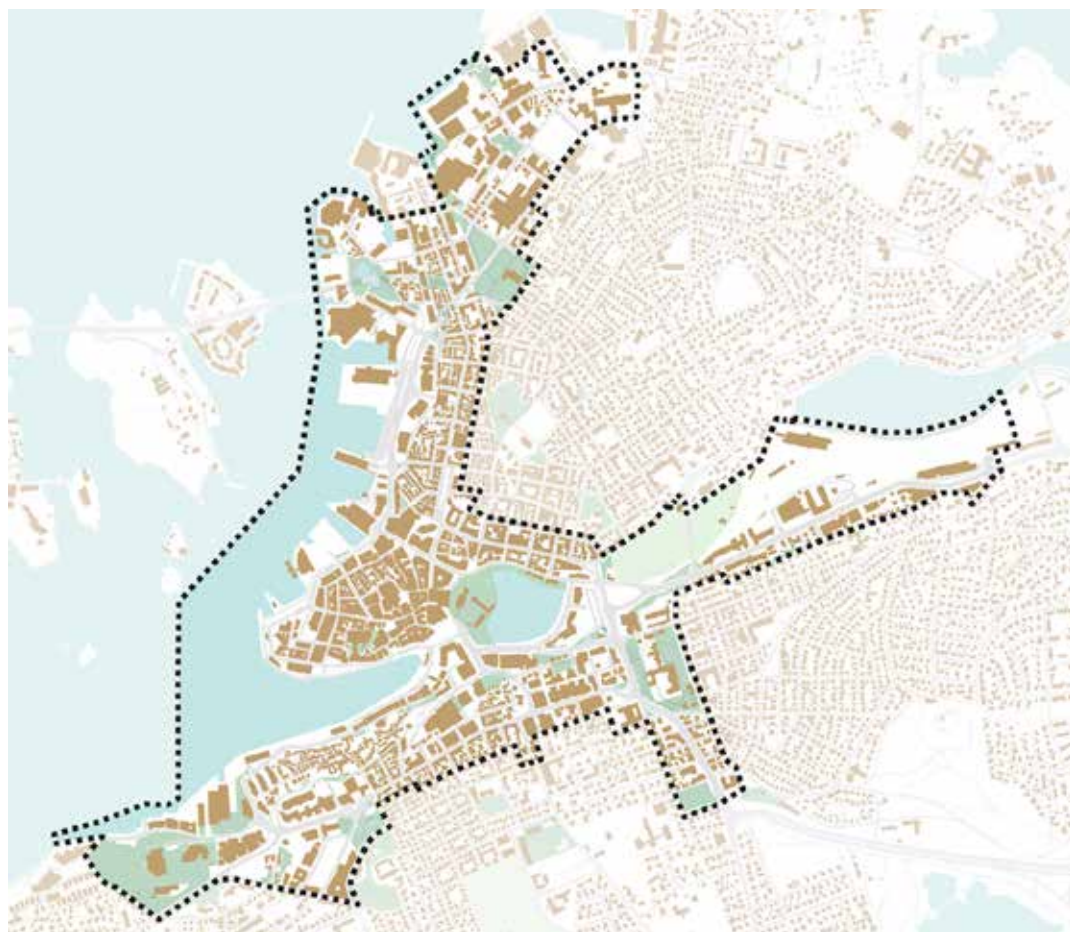
Østre Havn



Stasjonsområdet



Paradis stasjon



Nybygg i Paradis



Nytorget



Herbarium



Ankerkvartalet



Holmen



Nå henter Bane NOR frem tidligere mulighetsstudier fra arkivskapet, og tar opp igjen planen om en storstilt utbygging av stasjonsområdet.

Klar for å bygge byens nye

Utbyggingen av stasjonsområdet i Stavanger er bokstavelig talt tilbake på sporet. Den nå vedtatte sentrumsplanen legger til rette for bygging av 40.000 kvadratmeter ved jernbanestasjonen. Det vil skje i flere faser de neste 15 årene.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Går alt etter planen, håper Bane NOR å starte arbeidet med reguleringen allerede på nyåret.

Da bystyret i Stavanger i mars vedtok

sentrumsplanen for Stavanger og dermed satte punktum for en sju år lang prosess, gikk også startsignalet for en storstilt utbygging av stasjonsområdet.

Dette området er det desidert største utbyggingsområdet i sentrumsplanen,

men har vært gjenstand for diskusjoner, innsigelser, møter, frustrasjoner og store utfordringer. I fjor sommer var Bane NOR – som eier stasjonsområdet – tydelig på at selskapet var i ferd med å gi opp planene man hadde arbeidet med i en årrekke. I dag



møteplass

er prosjektsjef Ingvald Berntsen i Bane NOR Eiendom langt mer optimistisk.

Avklaring

– Vi håper vi kan komme i gang med utviklingsmulighetene for Stavanger stasjon. Det vi trenger er en planavklaring for bussveien samt sporplanen til tog, og det høres ut som begge svarene kan komme til sommeren eller høsten. Vi ser nå på mulighetene for å bygge over fremtidige jernbanespor. Det er i dette området det meste av arealene er

«Går alt etter planen, håper vi å starte reguleringen på nyåret.»

Ingvald Berntsen

plassert i sentrumsplanen. Finnes det en økonomisk og praktisk løsning for dette, mener vi det er grunnlag for å starte en detaljreguleringsplan for området, sier Berntsen.

Fylkeskommunen er blant instansene som har hatt innsigelser til sentrumsplanen med hensyn til flytting av bussreguleringen. Etter megling, er partene blitt enige om at bussene kan flyttes innenfor området. Det vil si oppå jernbanelokket, eller parkeringen ved siden av teateret.

40.000 kvadratmeter

Ifølge kommunens arealberegninger skal den nye sentrumsplanen tilføre den indre sentrumskjernen 63.000 kvadratmeter. Hele 45.000 kvadratmeter av disse skal etableres på Stavanger stasjon. Det betyr at mange av de nye arbeidsplassene og boligene man ser for seg skal bygges i den indre sentrumskjernen, vil ligge her.

– Løser vi utfordringen som er nevnt, mener vi det kan etableres 40.000 kvadratmeter neste ti til 15 årene. Det ser nå ut som om jernbanen har muligheten til å etablere timinutters intervall. I kombinasjon med ny bussvei, blir kollektivløsningen meget bra. Får vi til byutviklingen også, kan Stavanger stasjon bli en ny møteplass i Stavanger sentrum, sier Berntsen.

Endringer

Bane Nor har de siste 30 årene utarbeidet flere ulike planforslag for stasjonsområdet, men har vært avhengig av administrativ og politisk vilje for å kunne få til en bærekraftig gjennomføring av prosjektet. Den viljen mente Bane Nord så sent som i fjor sommer ikke var til stede. Da var både de opprinnelige forslagene i sentrumsplanen for både stasjonsområdet og andre områder barbert, og en rekke aktører uttrykte bekymring for at planen inneholdt for lite utbyggingsareal dersom målet om flere boliger og arbeidsplasser i sentrum skulle nås.

– Hva har endret seg for dere siden i fjor sommer?

– Først og fremst arealplanen. Den inneholdt tidligere et parkområde på sju-åtte mål. Nå er dette endret til sentrumsformål. Det betyr at vi kan planlegge hele området mellom Bergelandsbroa og Jernbaneveien i en



Prosjektsjef Ingvald Berntsen i Bane Nor Eiendom

større sammenheng. Dette gir oss bedre løsninger og mer volum, sier Berntsen.

Rimeligere

I forbindelse med Byvekstavtalen ble det også bestilt en utredning fra Jernbanedirektoratet, som skulle planavklare Stavanger stasjon, gjennom en godkjent sporplan. Utredningen viser at premissene fra KVVU-en i 2014 kan endres.

– Kostnadene som var estimert til 1-2 milliarder, kan nå reduseres til 200-300 millioner. Dette gir oss en mulighet til å planlegge jernbane og byutvikling sammen, i den vestre delen av tomten, sier Berntsen.

Det betyr også at Bane Nor kommer til å hente frem både prosjektet og tegningene som tidligere er lansert for stasjonsområdet.

På nyåret

– I bestemmelsene til sentrumsplanen stilles det krav til arkitektkonkurranse. Men mulighetsstudiet fra 2015 vil med noen justeringer være et godt utgangspunkt for den kommende arkitektkonkurransen.

– Når kan man i så fall komme i gang med utbyggingen av stasjonsområdet?

– Går alt etter planen, håper vi å starte reguleringen på nyåret. Utbyggingen vil bestå av 4-5 faser, og estimert byggetid vil være 10-15 år for hele området, sier Berntsen.

– Oppfølgingen blir viktig

Når Sentrumsplanen endelig er vedtatt, er det viktig å sikre at ambisjonene realiseres. Det mener flere aktører Rosenkilden har vært i kontakt med.

Organisering, kraft og framdrift i oppfølgingen både internt i Stavanger kommune og i det offentlig-private samarbeid om realisering av planen, blir veldig sentralt fremover. Det gjelder spesielt for videre oppfølging av Østre Havn og Holmen, sier daglig leder Kristin Gustavsen i Stavanger Sentrum AS.

Også administrerende direktør i Smedvig Eiendom, Jostein Kalsheim, er opptatt av at den politiske interessen og intensiteten er minst like stor i fortsettelsen.

– Det må den også være for å sikre realisering av planens ambisjoner og muligheter.

Han mener det er helt avgjørende å organisere det videre arbeidet i nært samarbeid med dem som gjennom prosessen har synliggjort at de er beredt til å ta et medansvar for den videre utvikling av Stavanger sentrum.

– Det må etableres en langsiktig organisatorisk løsning på realiseringen av planens ambisjoner. I tillegg må det sikres ressurser, kraft og fremdrift, både internt i Stavanger kommune og i det offentlig-

private samarbeidet som er nødvendig for realisering, sier Kalsheim.

Fortetting

– Den viktigste konsekvensen med Sentrumsplanen er at den åpner for ny fortetting, sier Alfred Ydstebø, daglig leder og eier av Base Gruppen.

Han mener Stavanger sentrum i mange år har ligget på vent og nærmest litt brakk med tanke på nye prosjekter. Dermed har sentrum gått glipp av den urbane utviklingen andre byer har opplevd, mener Ydstebø.

– Vi har dermed mistet konkurransekraft når det gjelder å skape og tiltrekke oss attraktive selskaper med framtidsrettede arbeidsplasser på jakt etter de unge og kloke hodene, som heller har valgt andre byer etter studietiden.

Ydstebø fremholder at for en utbygger vil alltid slike delplaner, sammen med overordnede nasjonale og regionale planer, være den viktigste rettesnoren.

God måte

Administrerende direktør i Kruse Smith Eiendom, Rune Schive Hognestad, mener sentrumsplanen er blitt et dokument som på

en god måte bygger opp under regionens behov for å styrke de etablerte bysentra.

– Sentrums attraktivitet som et sted å lokalisere boliger og arbeidsplasser, og som et sted der en ønsker å dra til fordi det har et godt aktivitetstilbud og et attraktivt handelstilbud, er med på å bidra til at de som flytter til regionen og til Stavanger spesielt, i større grad søker inn til og bruker sentrum. Attraktiviteten er også avhengig av at en på en enkel måte kan komme seg inn til sentrum, gjerne til fots, på sykkel eller med buss eller tog slik at behovet for og ønsket om å kjøre bil reduseres. Gjennom å endre trafikkmønsteret og gjøre byrommene mer attraktive oppnår en også et triveligere sentrum som ikke i samme grad preges av biltrafikk. I tillegg er sentrumsområdet nå utvidet til mer enn bare selve sentrumskjernen, noe som er et svært positivt plangrep.

Nødvendig

Også administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, er glad for at sentrumsplanen endelig er i havn etter sju års arbeid.

Kristin Gustavsen i Stavanger Sentrum AS.





Alfred Ydstebø i Base Gruppen. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap.



Jostein Kalsheim i Smedvig Eiendom

– Det er viktig og nødvendig for framtidige investeringer i sentrum at næringslivet nå har en mer framtidsrettet plan å forholde seg til. Selv om dialogen med næringslivet i løpet av disse drøyt sju årene har vært noe variabel, har vi hele tiden opplevd at innspillene våre har blitt tatt på alvor, sier Minge.

Han mener planen utvilsomt skaper et grunnlag for vekst og utvikling i sentrum.

– Planen legger også grunnlaget for et enda sterkere og mer systematisk offentlig-privat samarbeid i sentrum. CID-prosjektet som allerede har pågått et par år, er et ektefødt barn av sentrumsplanen. Det er veldig positivt.

Også Minge understreker viktigheten av at Stavanger kommune viser vilje og evne til å gjennomføre i praksis.

– Dette handler om å gjøre de nødvendige investeringsbevilgningene, og å sette av tilstrekkelig med ressurser i administrasjonen til å følge opp tiltakene/prosjektene som ligger i planen.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning



En ny energiarena

CHRISTIAN RANGEN • investor, seriegründer og rådgiver

Skulle vi fulgt trenden skulle vi ikke bygget vindmøller, men softwaren som driver vindmølleparker. I vår iver etter omstilling skulle vi ikke sett på det grønne, men det digitale.

I 2018, til ONS, publiserte vi rapporten «The Shifting Energy Arena». Her beskrev vi en rekke drivkrefter som vil være med og forme fremtidens energilandskap. Over de siste seks måneder har vi sett mange av disse kreftene bevege seg langt raskere enn selv vi forventet. Hva vil det bety for energihovedstaden?

Spørsmålet «går bilen din på sol?», høres kanskje rart ut. For noen år siden ville man risikere å bli idiotstemplett. Men ikke lenger. Kombinasjonen elbil, solceller, batteripakke og elbillader, gjør det i dag fullt ut mulig å svare bekreftende, «ja, jeg kjører faktisk på sol». I dag er det blitt mulig. Om få år vil det også bli helt vanlig. Først da vil vi merke hvor store endringer vi på Vestlandet, og oljebransjen med oss, gikk gjennom i disse årene.

Fra bransje til arena

I tradisjonell strategi lærer man bransjeanalyse. Kartlegg, analyser og evaluerer konkurrentene innen samme bransje. I alle år har Statoil (Equinor) operert i olje- og gassbransjen, hvor man så seg selv opp mot BP, Shell, Petronas, Petrobras, Saudi Aramco og øvrige oljeprodusenter. Da får man en strukturell «lock-in», hvor man ser på de samme aktørene, i samme bransje og oppnår lav endringstakt.

I nyere tid har vi utvidet dette perspektivet. Vi har skiftet fokus fra tradisjonell bransjeanalyse til en arena og arenaanalyse. I «The Shifting Energy Arena» kartla vi 13 slike strategiske grupper innen energiarenaen. Dette gav et helt annet bilde.

13 strategiske grupper

De 13 strategiske gruppene innen energiarenaen avslører en radikalt annerledes endringstakt, digitalisering, strategisk tenkning og gjennomføringskraft.

Olje- og gassaktørene er en åpenbar strategisk gruppe. Kraftselskap en annen. Disse to har mye til felles, og kjennetegnes gjerne av å være tunge system, lange investeringshorisonter og lav teknologisk endringsevne. I samme landskap

fant vi også fornybaraktørene, vi fant mobilitetsaktørene og batteriaktørene. Felles for disse fem gruppene er at de er «asset-heavy».

I samme landskap fant vi også flere grupper som er såkalt «asset light». Disse kjennetegnes av lav historisk teknologikost, lite investeringer i stål og betong, men mye investeringer i software, stordata, AI og med en enorm innovasjonskraft. Her avdekket vi strategiske grupper som big Tech (Google, Apple, Intel) og en bølge av globale energy tech-selskaper. Fra Norge

Ifølge vår analyse, omstiller regionen seg fra «asset-heavy» til bare en ny type «asset-heavy asset class».

Christian Rangen

kan det nevnes Otovo og Arundo Analytics. Analysen avdekket også fire viktige grupper, investorer, forbrukere, regulatører og myndigheter som alle har ulike typer trender, utviklingstrekk og maktmidler.

Kina, Sol og software

I de seks månedene som har gått, har vi nøye fulgt utviklingen innen denne energiarenaen. Det vi ser både skremmer og begeistrer oss. Trendene vi forutså, som vekst i solenergi, digitalisering, utvikling av elbiler og lading, betydningen av software og den imponerende lederposisjonen Kina tar har alle beveget seg raskere enn vi antok. Bølgen av internasjonale oppkjøp, hvor Shell og BP kjøper opp clean tech-selskaper, tiltar.

Utviklingen ble nylig enda tydeligere,

når Oljefondet ble besluttet å gå ut av olje- og gassaksjer, noe som sendte et kraftig signal til det internasjonale kapitalmarkedet; Norge har nå tatt et nytt skritt i diversifisering bort fra en gylden oljealder.

Jakter vi feil omstilling?

Samtidig, i det daglige, snakkes det mye om omstilling. Politikere og topledere forteller hvordan oljebransjen nå omstiller seg mot fornybar energi og ny, grønn kraft. Suksesshistoriene holdes opp for å vitne om den kraftige omstillingen som skjer. Men bak denne omstillingen ligger det et varsku.

For ifølge vår analyse, omstiller regionen seg fra «asset-heavy» til bare en ny type «asset-heavy asset class». Riktignok er den grønnere, men her frykter jeg regionen og energibransjen trår feil. For mens vi bygger mer stål og betong, så går vi glipp av det strukturelle skiftet som går fra «asset-heavy» til «asset-light». I dette bildet er det software, analyse og digitale energiplatformer som vil vokse frem som vinnere. Disse strategiske gruppene kjennetegnes av lave investeringsbehov, 10X vekst, distribuerte kunnskapsorganisasjoner og innovative forretningsmodeller.

Det digitale

Skulle vi fulgt denne trenden, skulle vi ikke bygget vindmøller, men softwaren som driver vindmølleparker. Vi skulle ikke montert solceller på taket, men softwaren som driver 40 prosent av det europeiske markedet.

I vår iver etter omstilling skulle vi ikke sett på det grønne, men det digitale. Hvis vi lar oss inspirere av Kina, kunne regionen her vært verdens fremste på grønn, autonom skipsfart. Vi kunne utviklet autonome skip som opereres i flåter, med verden som marked og bygget opp verdikjeder, batterifabrikker og nye datasentre for å drifte og utvikle verdens maritime, digitale infrastruktur.

Analysen med 13 strategiske grupper forteller oss at morgendagens energiarena vil se radikalt annerledes ut. Da blir

Innflytting
våren 2019

Overlegent?
- Bo på Forus -

KVARTAL

× F ×



DESTINO

Flotte og romslige leiligheter på Forus, Stavanger!

Store familieleiligheter, størrelser fra 112-126 m² og 2-3 soverom. Priser fra 4.990.000,- + omk
Alle med fast parkering i lukket parkeringsanlegg. Se mer på kvartal-f.no



FLOTTE UTEOMRÅDER



FORUSSTRAEN – CA 500 M



UTSIKT MOT GANDSFJORDEN



BUSS – 50 M / BUSSVEIEN – CA 500 M

UTBYGGERE:

Stavanger Klima as

NORGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

Geir Helgeland 45 00 77 62 gh@aktiv.no
Trond Kristoffersen 45 00 77 61 tk@aktiv.no

Valget 2019:

– Friskere i Stavanger

Det blåser en ny frisk vind over Stavanger-politikken, mener tidligere sjefredaktør og kommentator i Stavanger Aftenblad, Tom Hetland.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

– At det kommer inn en del nye ansikter og frontfigurer, er medvirkende til dette. Da er det også lettere å tenke seg at noen kort kan legges på nytt, sier Hetland som tror på større interesse, mer entusiasme og friskere debatter enn på mange år foran høstens lokalvalg.

Det betyr ikke nødvendigvis at

uenigheten mellom en rød og en blå blokk i Stavanger er spesielt store – eller har blitt større - slik også Rosenkildens undersøkelse viser. Partiene i bystyret ofte enige, og i mer enn åtte av ti saker voterer Arbeiderpartiet og Høyre likt når beslutninger tas i bystyret eller formannskapet.

– Undersøkelser fra Stortinget viste noen år tilbake at Arbeiderpartiet og Høyre på Stortinget stemte sammen i over 60 prosent av sakene. Jo lenger opp man kommer i systemet, desto større er konfliktlinjene. Jeg vil tro at Stavanger plasserer seg der man kan forvente. I tillegg har det i Stavanger også vært en



Det blåser friskere i Stavanger enn på lenge, mener Tom Hetland om den politiske debatten i kommunen.

tradisjon for samarbeid mellom Høyre og Arbeiderpartiet, sier Hetland.

Behov for uenighet

Han mener dynamikken i enhver valgkamp tilsier at politikere har behov for å fremstille uenighetene større enn de reelt sett er.

– Man legger vekt på det som skiller partiene. Samtidig har velgerne også et behov for å vite hva forskjellene faktisk består i, og media dyrker også konfliktene. Dermed blir resultatet et skjevt bilde av hvordan politikken til daglig arter seg. Men det er bare slik det er.

– Hvor ligger egentlig de store forskjellene?

– Privatisering og konkurranseutsetting er én sak. Det kan også være at en rød blokk vil stille større krav til private utbyggere, men der er jeg litt i tvil. Jeg tror også at det er ulike oppfatninger i arbeidslivsspørsmål og at miljø- og klimapolitikken representerer en forskjell, men heller ikke her er forskjellene dramatiske.

Under press

Hetland mener den tydelige markeringen av en rød og blå blokk foran høstens valg må sees i sammenheng med hva som skjer på venstresiden – både i Stavanger og i andre byer.

– Arbeiderpartiet er under press fra de mindre partiene til venstre for seg som vokser på meningsmålingene. Det gjør at Arbeiderpartiet må fremstå som mer radikale.

– Er det mer unaturlig at man etter valget får et samarbeid mellom Arbeiderpartiet og Høyre, enn at man får en blå og rød blokk i Stavanger?

– Jeg tror dette henger sammen med hva slags parti Ap vil være, hva som vil være øverst på dagsorden og hvilke saker som oppfattes som viktige. Dersom kampen mot forskjeller, privatisering og liknende typer saker står sentralt, vil Ap gå mot venstre. I disse sakene er de andre partiene på venstresiden veldig tydelige, sier Hetland.

Mindre forskjeller

Han viser til at politisk er forskjellene mindre mellom Høyre og AP i Stavanger enn Ap og Frp i Sandnes. Limet i samarbeidet mellom Ap og Frp i Sandnes har i første rekke vært en sterk lokalpatriotisme – og der et viktig motiv for samarbeidet i sin tid også var å bryte Høyres mangeårige maktmonopol.

– Høyre er egentlig et sentrumsparti i Stavanger, og Ap heller ikke spesielt radikalt. Men politikk handler også om å vise forskjeller og Ap har nok hatt en følelse av at de har utslettet seg selv

langt på vei gjennom det omfattende samarbeidet man har hatt med Høyre i Stavanger. Det ligger bak ønsket om å fremstå som et opposisjonsparti. Nå legges også mange kort på nytt, gjennom nye ordfører kandidater, sentrale politikere som gir seg og en ny dagsorden. Da kan det være at sjansen er større enn før til å utfordre høyresiden i byen.

Regionalt samarbeid

Kommunereformen har vært medvirkende til at klimaet mellom Stavanger og Sandnes er blitt surt, mener Hetland. Det har gått prestisje i dette, og spesielt fra Sandnes sin side har man hatt behov for å vise at man ikke vil la seg diktere.

– Men det spørsmålet er ryddet av veien. Også konflikten knyttet til bymiljøpakken må finne en løsning. Jeg tror at det er såpass mye fornuft i politikerne i denne regionen at man ser at man ikke kan kjøre et konfliktløp i det uendelige. Det vil vi alle tape på.

Hvilken rolle fylket vil og kan spille, er et annet moment.

– En ny regionstruktur skal egentlig gi fylket en viktigere posisjon, og spørsmålet er hvordan de store bykommunene vil akseptere det. Ideelt sett kunne en ønsket seg at fylket kunne opptrådt som en oppmann om konfliktene ble for mange.



VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

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

Er din bedrift interessert i å vite hvilke muligheter dere har Herbarium?

Kontakt Øgreid Eiendom Sentrum v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreid.no • Jon Brakestad / tlf. 905 17 432 / jb@ogreid.no

herbarium.no



Dette mener de om næringspolitikk

Hva er egentlig forskjellen på næringspolitikken i Arbeiderpartiet og Høyre, og hvordan mener ordførerkandidatene John Peter Hernes fra Høyre og Kari Nessa Nordtun fra Arbeiderpartiet i Stavanger at kommunen bør drive næringspolitikk?

Rosenkilden har bedt de to mest sannsynlige kandidatene til ordførerstolen i Stavanger de neste fire årene om selv å definere begrepet næringspolitikk, hvordan politikken bør utformes, hva som er viktigst– og hva som likheten og forskjellen på Arbeiderpartiets og Høyres næringspolitikk lokalt i 2019.

Rosenkilden: Hva legger dere i begrepet næringspolitikk?

John Peter Hernes: At vi som folkevalgte arbeider aktivt som pådrivere for verdiskapning og arbeidsplasser.

Kari Nessa Nordtun: I begrepet næringspolitikk legger jeg all politikk som

har som mål å skape arbeidsplasser, verdier og inntekter til fellesskapet.

Rosenkilden: På hvilken måte bør en kommune drive aktiv næringspolitikk?

John Peter Hernes: Små og store representanter for næringslivet bør møte en åpen dør og «rød løper» til ordfører



John Peter Hernes og Kari Nessa Nordtun representerer hver sin blokk, men er enige om mye i Stavanger-politikken.

og politisk ledelse, slik at nye ideer og problemer kan tas opp, drøftes og helst løses raskt. Kommunen må tilrettelegge næringsområder og byutvikling, transport og trafikk og tilgang på kompetanse, og aktivt jobbe for gode og stabile rammebetingelser for næringslivet på vegne av byen/regionen - også mot sentrale myndigheter. Det er også viktig å markedsføre og bygge relasjoner for regionen og næringslivet internasjonalt. Bedriftene våre konkurrerer i VM, ikke i et kretsmeesterskap. De gode tidene vi ser i tre-fire år fremover, må brukes til å skape nye næringer før oljeinvesteringene trappes ned igjen.

Kari Nessa Nordtun: For Arbeiderpartiet betyr en aktiv næringspolitikk at Stavanger kommune har en målrettet politikk for å styrke og videreutvikle særlig de næringene der vi har klare

fortrinn. Blant disse er olje og gass, fornybar energi, smartteknologi, helse- og velferdsteknologi, kapitalforvaltning og matindustrien. I tillegg er det viktig at vi legger godt til rette for næringsvirksomhet i det kommunale planverket, og at kommunen har et høyt servicenivå ovenfor dem som driver, og dem som vil etablere, næringsvirksomhet i Stavanger. Der kan kommunen bli langt bedre enn i dag. Derfor foreslo vi i vårt budsjett en satsning til nettopp dette i prosjekt «Fasit Stavanger».

Viktigste sak

Rosenkilden: Hva blir den viktigste næringspolitiske saken i regionen de neste fire årene?

John Peter Hernes: Å skape et mer allsidig næringsliv som gjør oss mindre sårbare for aktiviteten innen olje- og gass. Men også en videreutvikling av Universitetet som en motor for nyskaping, sikre langsiktig gode og stabile rammevilkår for, og motvirke nedsnakkingen av, vår desidert viktigste næring; oljevirksomheten.

Kari Nessa Nordtun: Sikre fortsatt gode utviklingsmuligheter for olje- og gassnæringen, samtidig som vi aktivt hjelper fram næringer med særlig stort vekstpotensial (blant annet dem som er nevnt ovenfor). Jeg har også stor tro på lagring og transport av karbon og en satsning på hydrogen.

Forskjellen

Rosenkilden: Hva er hovedforskjellen lokalt mellom Arbeiderpartiet og Høyre når det gjelder næringspolitikk?

John Peter Hernes: Høyre glemmer aldri at verdiskapning og arbeidsplasser er selve grunnlaget for vår felles velferd og attraktivitet som kommune, og at vi må samarbeide bredt politisk og regionalt for å få det til. Privat næringsliv er et honnørord for oss i Høyre. Personlig har jeg også erfaring som gründer og selvstendig næringsdrivende, med gleder og sorger, våkenetter, rapportering og byråkratiske krav.

Kari Nessa Nordtun: Arbeiderpartiet har en bredere tilnærming, og evner å ha to tanker i hodet samtidig: Legge til rette for fortsatt utvikling av olje- og gassnæringen, og aktivt hjelpe fram andre vekstnæringer som fornybar energi og smartteknologi. På bakgrunn av Stavangers nye og ambisiøse klimamål vil vi ta initiativ til et tett samarbeid med næringslivet der vi sammen ser på mulighetene for å utnytte ambisiøse klimamål til å utvikle ny teknologi, nye løsninger og nye arbeidsplasser. Høyre ser på sin side ut til å være hensunken til en 70-tallets Lykkeland-nostalgi der de tror at datidens rettedalske metoder er riktig oppskrift for 2020-tallet.

Enige

Rosenkilden: Hvilke saker opplever du at Arbeiderpartiet og Høyre lokalt i hovedsak er enige om når det gjelder næringspolitikk?

John Peter Hernes: Jeg håper vi kan være enige om mest mulig. Stavanger og Rogaland Ap er snart de siste i Ap som står for positiv forutsigbarhet for oljeindustrien. Vi er nok også enige om behovet for å bygge et bredere næringsliv.

Kari Nessa Nordtun: Vi er enige om fortsatt å støtte opp om den fantastiske olje- og gassnæringen vår. Dette er et område der det er viktig at de største partiene i Stavanger er på linje.

Forskjell

Rosenkilden: I hvilken grad - og på hvilken måte - vil næringslivet lokalt merke forskjell på om posisjonen de neste fire årene utgjøres av en såkalt blå eller rød blokk?

John Peter Hernes: De borgerlige partiene har et grunnleggende positivt syn på næringsliv, industri, verdiskapning og aktivt samarbeid regionalt og internasjonalt. Det er også en konkret forskjell i erfaring og interesse for næringsliv og verdiskapning. Så er det jo nytt at den lokale røde blokken ser ut til å bli mer dominert av SV og Rødt.

Kari Nessa Nordtun: Vi vil ha en tett dialog med næringslivet om hvordan kommunen kan bidra til videreutvikling, særlig i de viktigste næringene våre. Et fast, strukturert samarbeid for å nå klimamålene vil være ett av initiativene våre. I tillegg må vi huske at noe av den aller viktigste næringspolitikken handler om at Stavanger er en attraktiv by å bo og leve i for både norske og utenlandske arbeidstakere, familier og studenter. Politikken på områder som barnehager, skole, bolig og kultur er derfor en svært viktig del av næringspolitikken. Her tenker rød side mer helhetlig enn den blå siden ved å prioritere gode skoler og barnehageplass når mor og far trenger det. Dette er viktig for å rekruttere og beholde den kompetansen vi trenger.

Rosenkilden: I hvilken grad opplever du utfordringer i det regionale samarbeidet knyttet til næringspolitikk?

John Peter Hernes: Vi må legge debatten om kommunesammenslåing bak oss og komme videre. Å fremme det regionale samarbeidet blir en viktig oppgave.

Kari Nessa Nordtun: Vi opplever nå enkelte utfordringer knyttet til Bymiljøavtaler, men bortsatt fra dette opplever jeg at det regionale samarbeidet om næringspolitikken fungerer godt.

I tre av fire saker er blokkene enige

I 83 prosent av sakene som politikerne voterer over i Stavanger bystyre, er Arbeiderpartiet og Høyre enige. Selv SV og Rødt er med å sikre flertall i tre av fire saker. Så hvorfor er man så opptatt av at kommunevalget i Stavanger er et valg mellom to ulike blokker?



Debatt i formannskapet i Stavanger. I mer enn sju av ti saker det stemmes over i formannskapet, er voteringen enstemmig.

Høstens kommune- og fylkestingsvalg nærmer seg. Allerede nå forventes det at valget vil stå mellom to blokker – en blå og en rød.

På begge sider legges det til grunn at det faktisk er store forskjeller mellom posisjonen og opposisjonen i Stavanger-politikken i dag, men i realiteten er det relativt liten uenighet i Stavanger-politikken - både mellom de store partiene Arbeiderpartiet og Høyre og mellom den såkalte røde og blå blokken. Det viser en gjennomgang av samtlige voteringssaker de siste femten månedene i bystyret, og siden i fjor høst i formannskapet.

Materialet

Rosenkilden har sett på hvordan de ulike partiene har stemt i totalt 222 voteringssaker i bystyret og formannskapet i Stavanger. Sakene vi har gjennomgått er saker partiene har behandlet og votert over i bystyret siden 1. januar 2018 og i formannskapet fra august 2018 og frem til i dag.

I løpet av de siste 15 månedene har bystyret votert over 120 saker, og en gjennomgang av voteringene viser at i 91 av disse sakene var voteringen enstemmig. Enten fullt og helt (60 saker) eller i form

av enstemmighet i hovedsak/innstilling og enstemmighet eller delt votering hvor man har fremmet tilleggssforslag/ endringsforslag (31 saker).

Små blokker

I kun 14 av 120 saker fulgte voteringene blokkene - posisjon/opposisjon. I 15 av 120 saker gikk voteringen på tvers av blokkene. Eksempelvis sto Frp alene i noen saker, Ap stemte sammen med bl. a Høyre i andre, Ap og SV voterte forskjellig i flere saker, og representanter innad i samme parti stemte ulikt.

I ni av de 15 sakene der voteringene verken var enstemmig eller gitt på tvers av blokkene, stemte Arbeiderpartiet sammen med Høyre. I seks av sakene stemte Arbeiderpartiet og SV forskjellig. Det skjedde i en sak knyttet til Greater Stavanger, en arealsak, Sola Arena, insentiver for studenter, en reguleringsplan og en detaljreguleringssak.

Med andre ord: Gjennomgangen av bystyresakene viser at 75 prosent av voteringene var enstemmig, i over 83 prosent av sakene stemte Arbeiderpartiet og Høyre sammen og i bare 12 prosent av sakene fulgte voteringen blokkene.

Ikke noe mønster

Når man ser nærmere på de totalt 14 sakene voteringene har fulgt blokkene blå/rød, eller posisjon/opposisjon er det vanskelig å finne et mønster: Fem av disse er reguleringssaker (områderegulering Hinna, detaljregulering Solborg Folkehøyskole, detaljregulering Madlamark, områderegulering Madlamark-Revheim, detaljregulering Kullimportkaiaen), to saker er knyttet til Stavanger Forum, tre saker til prosedyrer/prosesser (honorar, årsrapport og årsregnskap, en omhandlet formannskapets reglement, en sak til utleie av areal på Eiganes skole, en sak til salg av utenriksterminalen, en sak til lokalisering ny brannstasjon pluss de ulike blokkenes alternative forslag til budsjett.

Mønsteret er det samme om man tar for seg sakene i formannskapet. Her dreier seg om totalt 102 voteringssaker siden i fjor sommer. I formannskapet har man også en del bevilgninger som ofte slår ut i at Frp står alene under voteringen. Likevel viser tallene at 73 av 102 saker er avgjort enstemmig (72 prosent mot 75 prosent i bystyret) og at kun 10 av 102 saker er votert ut i fra blokken man tilhører (cirka 10 prosent mot 12 prosent i bystyret).



NEWSEC

NEWSEC I STAVANGER

ETT SELSKAP - ALLE TJENESTER

Newsec er Nord-Europas største fullservice eiendomsselskap. Nå er vi komplett i Stavanger med både næringsmegling og fullforvaltning.

Næringsmegling: 971 11 162
481 36 377
Fullforvaltning: 452 60 709

TIL LEIE

LANGFLÅTVEIEN 37

Nå kan du leie næringslokaler på ca. 2 500 m². Lokalene kan brukes til forretning, kontor og verksted, og har god eksponering mot vei. I området finner du flere store butikker, og bussen stanser like ved eiendommen.

Ta kontakt for visning!



Hordfast er ennå ikke vedtatt, men går alt etter planen, kan det bli byggestart i 2022. Illustrasjon: Statens Vegvesen

Ny undersøkelse:

– Rogfast og Hordfast viktige for næringslivet

Sju av ti tror at Hordfast vil være positivt for næringslivet i Rogaland, ifølge en ny undersøkelse. – Dette viser at bedriftene har stor tro på potensialet i næringslivsaksen mellom Stavanger og Bergen og effekten av å redusere reisetiden mellom to av landets største byområder, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

TEKST: EGIL HOLLUND



ROGFAST OG HORDFAST

- Rogfast og Hordfast er veiprosjekter på Europavei 39 som vil gi ferjefri veiforbindelse mellom nord og sør i Rogaland under Boknafjorden.
- Hoveddelen av Rogfast er den 26,7 kilometer lange Boknafjordtunnelen som blir verdens lengste undersjøiske tunnel. Byggingen har startet og forventet ferdigstillelse er 2027. Byggekostnaden er beregnet til 16,8 milliarder kroner.
- Hordfast er en ferjefri veiforbindelse mellom Stord og Os i Hordaland. Prosjektet er kostnadsberegnet til rundt 35 milliarder kroner, men ikke vedtatt ennå. Byggestart kan bli i 2022 med tidligst åpning seks år etter, i 2028.



Byggingen av Rogfast er i gang og det vil trolig stå klart i 2027. Illustrasjon: Statens Vegvesen

Undersøkelsen er gjennomført av Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Næringsforeningen Haugalandet, blant foreningenes til sammen rundt 2.500 medlemsbedrifter. I underkant av 1.000 har svart.

Når det gjelder Rogfast, er resultatet svært entydig. Ni av ti bedrifter mener verdens lengste undersjøiske tunnel vil ha en positiv effekt for næringslivet i regionen, både nord og sør for Boknafjorden. Sju av ti tror det blir enklere å rekruttere arbeidskraft, åtte av ti tror det vil bli økt konkurranse og sju av ti tror det vil få konsekvenser for bosettingen. Nesten ingen, rundt to prosent, tror det vil ha en negativ effekt for næringslivet.

Seks av ti tror også at Rogfast vil være positivt for egen virksomhet, mens under tre prosent mener det vil være negativt for egen virksomhet. Halvparten tror de vil bli lettere for dem å rekruttere og like mange tror på et økt markedsgrunnlag. Og mens 36 prosent tror det vil føre til lavere kostnader for dem, tror under 13 prosent at kostnadene vil øke.

– Dette bekrefter det de fleste eksperter har sagt i mange år; Rogfast er et av landets mest lønnsomme prosjekter. Det vil samle et av Norges største fylker og bringe tettere

sammen to sterke næringsregioner, påpeker Minge.

Større effekt

Det er også tydelig i undersøkelsen at næringslivet på Haugalandet tror Rogfast vil bety enda mer for dem, enn hos kollegaene i Stavanger-regionen – selv om forskjellene ikke er veldig store. Det er litt flere som tror Rogfast vil gi en positiv effekt (92 prosent), enn hva som er tilfelle i sør (85,7 prosent). Også på vegne av egen virksomhet er det flere som ser en oppside i nord (76,1 prosent) enn i sør (57,3 prosent), men samtidig også litt flere på Haugalandet som tror Rogfast vil være negativt (6 prosent) enn i Stavanger-regionen (1,9 prosent).

– Det er naturlig at en mindre byregion med store ambisjoner ser en enda større oppside med å bli knyttet tett sammen med en større byregion, men også en større usikkerhet. Men forskjellene her er ikke dramatiske, og totalbildet er overveldende positivt både i sørfylket og i nordfylket, påpeker Minge.

Næringsforeningene gjennomførte en tilsvarende undersøkelse i 2017, der kun Rogfast var tema. Den viste et veldig sammenfallende resultat.

– Hordfast må bygges

Ifølge den samme undersøkelsen tror altså sju av ti tror at også Hordfast vil være positivt for næringslivet i regionen. Fem av ti forventer en positiv effekt for egen virksomhet. Kun 2,2 prosent mener det vil være negativt for egen virksomhet at Hordfast bygges. Blant dem som er positive til Hordfast, er økt markedsgrunnlag og reduserte kostnader som en følge av kortere reisetid det viktigste.

Også her ser vi at næringslivet nord for Boknafjorden er enda mer positive (81,1 prosent), enn i sør (66,2 prosent).

– Byggingen av Rogfast er i gang og vil stå ferdig om rundt åtte år. Hordfast er fortsatt ikke vedtatt. Undersøkelsen vår bekrefter viktigheten av at den ferjefrie kyststamveien ikke stopper i Sunnhordland, men fortsetter helt nord til Bergen. Vi snakker om landets tettest befolkede område utenfor Oslo med rundt en million innbyggere og landets industrielle tyngdepunkt med nesten 40 prosent av landets eksportinntekter – selv om vi holder salg av olje og gass utenfor. Det sier seg selv at en ferjefri vegforbindelse vil bety enormt mye for den videre utviklingen, påpeker Minge.

Konsernsjef uten manual

Tillit er et mye brukt ord den siste tiden og årets tema under Folk. Equinors konsernsjef Eldar Sætre kom med sine betraktninger rundt tillit som strategi.

TEKST: LARS IDAR WAAGE FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Noen manual følger ikke akkurat med når du blir konsernsjef, men med en oljepris på 27 dollar fatet skulle jeg gjerne hatt en. Jeg måtte bruke så mye jeg kunne fra før, og erkjenne at jeg var helt avhengig av organisasjonen rundt meg for å prestere, sier Sætre fra scenen.

En fullsatt sal på Quality Hotel Residence i Sandnes fikk høre en åpenhjertig konsernsjef fortelle om både egne erfaringer gjennom mange år, og Equinors strategier for tillit og ledelse under årets konferanse.

– Jeg pleier å si at alt som har gjort oss til det selskapet vi er i dag, ble til et eller annet sted. Kanskje startet det som en idé hos noen, som oftest ikke fra toppen, som ble til og muliggjort fordi mennesker hadde tro på det, sier konsernsjefen.

Sætre har jobbet i Equinor siden 1980 og det het Statoil. Han har gått gradene og for seks år siden ble han den sjette konsernsjefen etter å ha hatt flere ulike posisjoner gjennom årene. Under foredraget snakket han om det som holder en organisasjon sammen.

– Kulturbygging er limet i enhver organisasjon og en kultur blir skapt hele tiden, enten man er bevisst det eller ikke. Dermed handler det om å være bevisst og forme kulturen på en måte som utvikler selskapet, mener han.

Samarbeid internt og empowerment, myndiggjøring, var to andre viktige faktorer som ble nevnt av Equinors toppsjef.

– Å være sjef med stor S er enkelt. Kanskje det aller enkleste. Bestemme, fortelle, instruere og delegere. Vi er opptatt av bærekraftig lederskap i form av medvirkning og motivasjon.

Tillit er viktig

Årets program som ble innledet av BI-professor Bård Kuvaas som snakket om tillitsbasert ledelse fra et akademisk ståsted, og viktigheten av å finne og utnytte de ansattes indre motivasjon.

– I hvilken grad medarbeidere opplever at jobben gir rom for frihet, uavhengighet og utøvelse av skjønn i planlegging, beslutningstaking og valg av

metoder i arbeidet, er viktig for den indre motivasjonen. Og den indre motivasjonen er den viktigste motivasjonen, sier Kuvaas.

Forskning på tillitsbasert ledelse kontra kontrollbasert ledelse gir klare svar på hvilken retning som er mest produktivt.

– Det empiriske svaret er tillitsbasert HR og ledelse, sier han,

Arrangementet, som er et samarbeid mellom Sandnes Sparebank og Næringsforeningen, har vært fulltegnet i lang tid og flere måtte stå på venteliste for å få plass for å høre blant andre Anne Lindmo og Eldar Sætre.

«Noen manual følger ikke akkurat med når du blir konsernsjef.»

Eldar Sætre

– Litt tilfeldig at jeg er her, men jeg syntes programmet så veldig inspirerende ut og fikk heldigvis plass for dette har vært fantastisk. Jeg likte veldig godt foredraget fra Rune Semundseth, sier Torill Johannessen.

Semundseths innlegg handlet om ledelse og selvledelse, og han snakket åpent om egne oppturer og nedturer, som da han på grunn av dårlig økonomi var avhengig av velvilje fra kollegerkontoret.

– Penger er ikke viktig, men de er viktige når du ikke har dem. Det har jeg selv fått oppleve den harde veien, sier Semundseth, som fikk deltakerne til å diskutere flere emner rundt bordene under sitt foredrag.

Indre motivasjon

– Jeg var her i fjor og hadde en kjempeopplevelse med det vide spekteret av foredragsholdere jeg ble utsatt for, og hvilket liv det var i forestillingen,

sier Elisabeth Aarvaag og får støtte av sidekvinnen Grete Christoffersen.

– For meg er dette en inspirasjonsdag! Og Anne Lindmo er jo et foredrag i seg selv, mener hun.

NRK-profilen loset deltakerne gjennom dagen med både alvorlige og morsomme betraktninger rundt tillit og motivasjon, mens latteren satt løst i salen. Motivasjon var også viktig i Kuvaas foredrag og ikke minst forskjellen mellom indre og ytre motivasjon, og hvordan disse påvirker hverandre. Den enkle konklusjonen var; uten riktig indre motivasjon er det vanskelig å utnytte den ansattes fulle potensial.

– Det er en positiv sammenheng mellom indre motivasjon og ledervurderte arbeiderprestasjoner. Og indre motivasjon styres ofte av hvilken grad medarbeidere opplever at jobben gir rom for frihet, uavhengighet og utøvelse av skjønn i planlegging, beslutningstaking og valg av metoder i arbeidet, sier Kuvaas.





Ikke ofte Eldar Sætre snakker om temaer som strategi og ledelse på denne måten, foredraget under folk ble godt mottatt.



Fornøyde deltakere diskuterte en oppgave fra Rune Semundseth, her med Torill Johannessen, Grete Christoffersen og Elisabeth Aarvaag. Foto: Lars Idar Waage



Til daglig er Bård Kuvaas professor ved Handelshøyskolen BI, men ga noen svar fra forskning om tillitsbasert ledelse.



NRK-profilen Anne Lindmo holdt en stø hånd over programmet og loset både foredragsholdere og deltakere gjennom dagen.

Her er årets styrekandidater

Prosjektet «Styrekandidatene» ble en stor suksess i 2018. Nå gjentas prosjektet med hele 16 deltakere som skal inn i ulike styrer i regionen.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Konseptet, som er utviklet av Næringsforeningens ressursgruppe U37, har nær doblet seg siden i fjor. 16 kandidater har fått plass i et styre etter at nesten tre ganger så mange kandidater søkte om plass.

– Kompetansen, erfaringen og ambisjonene på søkerne er imponerende med tanke på alder, og viser at de unge i dag virkelig vil opp og frem. Vi kan ut ifra dette konstatere at Stavanger-regionen ikke trenger å bekymre seg for om vi har de rette talentene til å drive regionen fremover, sier Elianne Strøm Topstad, som er prosjektleder i Næringsforeningen.

Unik kompetanse

Ressursgruppen U37 er en møteplass for aktive samfunns- og næringslivspersoner under 37 år. Å finne en tydelig retning og et klart mål, har vært viktig i etableringen av gruppen.

– Innspillene fra U37-erne i regionen har vært tydelige: Styrearbeid og ledelse. Derfor har vi etablert U37 Ledernetverkene og Styrekandidatene. For Næringsforeningen er det viktig å knytte til seg flere unge. Gjennom U37 har vi en unik mulighet til å nå fram til et yngre publikum. Vi ønsker at flere unge deltar i våre aktiviteter, og ikke minst bidrar inn i våre ressursgrupper, forklarer Topstad.

En utfordring har vært å få unge i næringslivet inn i bedriftsstyrene i regionen. Mange styrer mangler eksterne medlemmer og dermed havner mange yngre utenfor, selv om de sitter med unik kompetanse.

Gode ambassadører

– Behovet for yngre styremedlemmer er stort og mange har behov for en helt annen og ny kompetanse enn de besitter i dag. Mange av styrene som deltok i fjor fikk seg nok en aha-opplevelse og ble overrasket over hvor mye kunnskap mange av kandidatene innehar, forklarer Christian Friestad, som er leder av ressursgruppen U37.

Prosjektets popularitet kan mye tilskrives innsatsen det første kullet gjorde i sine respektive styrer. Mange gikk inn og brukte sin kompetanse aktivt i styrearbeidet.

– Kandidatene var svært gode ambassadører for prosjektet i fjor og dette har bidratt til at det har vært mye lettere å få bedrifter til å delta i programmet. Vi

regner med at det blir enda hardere konkurranse blant bedriftene om å få lov til å delta neste år, så for bedriftene som ønsker å delta gjelder det å være tidlig ute med å melde sin interesse, sier Friestad.



Christian Friestad, leder av ressursgruppen U37.

Fremtidsrettet

Selve styrearbeidet utgjør halvparten av prosjektet, mens faglige samlinger utgjør den andre halvparten. I år vil disse samlingene ha en litt annen tilnærming enn tidligere. Mer fokus på digitalisering og teknologi vil stå sentralt, i tillegg til kompetanseoverføring mellom kandidatene.

– Prosjektet blir en del av en større satsning. U37 har etablert undergrupper kalt International, Scale up og Tech – som alle skal arbeide mot å sette Stavanger på kartet som en internasjonalt anerkjent tech-by. Dette vil prege innholdet på de faglige samlingene. Stavanger trenger flere flinke folk innen både tech og innovasjon, og dette henger på mange måter sammen med «Styrekandidatene», påpeker Friestad.

Vil ha flere aktive

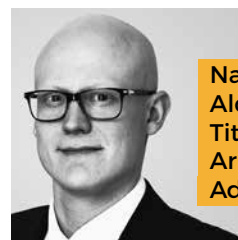
Et av suksesskriteriene for prosjektet er at kandidatene blir tilbudt fast styreverv i bedriften eller andre styrer. Fra fjorårets kull ble flere av kandidatene tilbudt slike verv.

– For oss viser det at det har fungert og styrene har fått opp øynene for den gode kompetansen som finnes, og at det er en vann-vinn-situasjon for både styre og kandidat, sier Friestad.

– Er «Styrekandidatene» kommet for å bli? – Ja, jeg tror vi trygt kan slå fast det, sier Christian Friestad.

Prosjektet er imidlertid avhengig av at målgruppen fortsetter å søke seg til prosjektet og engasjerer seg, og kanskje på andre arenaer innen Næringsforeningen enn U37.

– For de unge i næringslivet er dette en unik mulighet, og det er bare å kjenne sin besøkelsestid. Vi vil gjerne ha flere aktive, yngre medlemmer hos oss, sier Elianne Strøm Topstad.



Navn: Espen Hanstad
Alder: 32 år
Tittel: Fast advokat, Arntzen de Besche Advokatfirma

Hva er din bakgrunn?

– Født og oppvokst i Stavanger. Jeg har en mastergrad i rettsvitenskap fra Universitetet i Bergen, hvor jeg ble uteksaminert som jurist i 2012. Har siden det arbeidet i Arntzen de Besche, først som advokatfullmektig og senere advokat. Jeg arbeider primært mot oljebransjen, som er et av våre hovedsatsningsområder i Stavanger. Spesielt har jeg fokus på kontrakt- og transaksjonsrådgivning, både til oljeselskaper og leverandørselskaper.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Som advokat er forståelse for de kommersielle og strategiske driverne viktig. Styrearbeid gir meg nyttig erfaring og utviklet forståelse for selskapets prioriteringer, interne prosesser og beslutninger. Programmet Styrekandidatene vil ellers være en svært god arena for kompetanse- og erfaringsutveksling.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg er analytisk, nysgjerrig og har god arbeidskapasitet. Jeg er vant med å sette meg inn i nye saker og utfordringer og håper gjennom dette å bidra med både «ungt blod» og juridisk kunnskap for å sikre selskapet et enda bedre beslutningsgrunnlag.



Navn: Thomas Husvæg
Alder: 34
Tittel: Performance Manager, AkerBP

Hva er din bakgrunn?

– Jeg har en Master i Industriell Økonomi fra NTNU med snart elleve års arbeidserfaring - hovedsakelig fra olje og gass næringen men også andre industrier som finans, maritimt og offentlig virksomhet. Dette inkluderer prosjektledelse, kommersielle roller samt ledelses rådgivning.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– For å lykkes i en dynamisk hverdag fordrer det at en skaper en personlig kultur for innovasjon, hvor en kontinuerlig søker ny læring og forbedring. For meg er Styrekandidatene en mulighet til å utfordre min komfortsone, skape nye

inntrykk og tankesett, og samtidig bidra konstruktivt.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– I tillegg til praktisk erfaring fra digitalisering, strategiarbeid, analyser og prosjektgjennomføring, er jeg bevisst et ansvar om å utfordre eksisterende prosesser, metoder og andre «etablerte sannheter». For meg er det minst like viktig at vi forstår hvorfor noe skal gjøres, som hva skal gjøres.



Navn: Linn Christensen
Alder: 31
Tittel: Ledende konsulent

Hva er din bakgrunn?

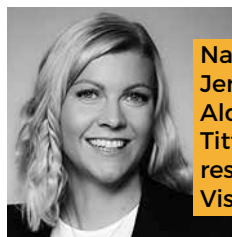
– Jeg har en mastergrad i strategi og ledelse fra Universitet i Stavanger, og jobber i dag i et selskap som heter Karabin. Vi er spesialister på å analysere og forbedre hvordan virksomheter leverer sine produkter og tjenester. Her har jeg vært siden jeg ble ferdig med studiene i 2012, og stortrives.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å få praktisk erfaring rundt hvordan styrearbeid faktisk fungerer i praksis og hvilket ansvar/myndighet et styre sitter på.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg er ikke redd for å stille de «dumme spørsmålene» som noen ganger er vanskelig å svare på - og derfor gjerne leder til gode diskusjoner. I tillegg har jeg god erfaring fra målstyrt forbedringsarbeid, noe jeg tror kan bidra positivt inn i strategidiskusjoner.



Navn: Silje Finnskog Jensen
Alder: 34 år
Tittel: Rådgiver – research & analyse, Visindi AS

Hva er din bakgrunn?

– Jeg ei blid jente med lengre erfaring som konsulent fra Visindi, UiS og UpSource, og har vært aktivt styremedlem i Nettverk Stavanger. Jeg er utdannet innen personalledelse fra UiS, samt gått diverse studier innen økonomi, juss og organisasjonsfag. Jeg er en effektiv prosjektgjennomfører som i dag jobber med leder- og styrerekruttering, og er en handlekraftig nettverksbygger som er opptatt av å forstå fremtidige behov for å oppnå suksess.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å styrke min kompetanse og praktiske erfaring i styrerommet, i tillegg til organisatoriske, juridiske og økonomiske forhold. Jeg ønsker også å møte mennesker med en annen bakgrunn og erfaring enn meg, og håper vi kan dele kompetanse og erfaringer. Drømmen er å bli et kompetent styremedlem.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Gjennom min erfaring med styrerekruttering i Visindi håper jeg å bidra med bevissthet rundt styrets sammensetning, verdiskapning og strategiske rolle. Jeg håper også å kunne bidra med min struktur og orden i styrerommet. Sammen skal vi også ha et kjekt og lærerikt år.



Navn: Lena Mangersnes Hoff
Alder: 32
Tittel: Seniorkonsulent Webstep Stavanger

Hva er din bakgrunn?

– Jeg har bachelor i markedsføring og master i strategi og ledelse. Tilfeldigheter gjorde at jeg havnet i it- og teknologibransjen etter studiene. Her fikk jeg øynene opp for UX-faget og jobber i dag med å forbedre brukeropplevelse på digitale flater ved hjelp av innsikt og analyse. I tillegg går det med en del tid til Elleve, en frivillig organisasjon jeg har vært med å starte. Vi jobber for å skape likestilling i regionen.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å øke min kompetanse og praktiske erfaring slik at jeg kan gjøre en god jobb i styret til Elleve, samtidig som jeg forhåpentligvis styrker mulighetene for nye styreverv i fremtiden. I tillegg tror jeg en bedre forståelse av styrearbeid er nyttig å ha med seg i arbeidshverdagen.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Et ungt og nytenkende sinn. Jeg er god på strategi og en kreativ problemløser, og min erfaring med teknologi og digitale flater tror jeg kan gi stor nytteverdi for bedriftsstyret.



Navn: Lars Heskje
Alder: 32
Tittel: advokatfullmektig

Hva er din bakgrunn?

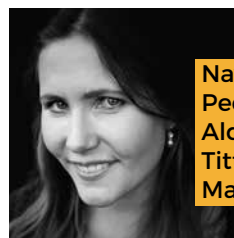
– Jeg bor og har stort sett alltid bodd på Bryne. Yrkesmessig bakgrunn fra det flytekniske miljøet på Sola som flymekaniker i Astec, senere Heli-One (Norway) AS. Etter noen år fortsatte jeg på skolebenken, juss ved UiS og UiB. Jeg arbeider nå som advokatfullmektig i TP advokatfirma DA ved vår avdeling på Kleppe.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Er nysgjerrig og interessert i styrearbeid, hvordan aktivitet/bevegelse/utvikling i et selskap ser ut fra styrets perspektiv og vil lære mer om hvordan aktivt lede selskapsprosesser/endringer.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Fagkunnskap, kreativitet og skråblikk.



Navn: Linda Aske Pedersen
Alder: 30 år
Tittel: Tech Process Manager

Hva er din bakgrunn?

– Jeg har utdannelse innen markedsføringsledelse og økonomi fra Handelshøyskolen BI. Bakgrunn fra IT bransjen hvor jeg blant annet har jobbet som Prosjektledelse, Service Delivery Manager, konsulent og Tech Process Manager. Mitt fokus er på det kommersielle.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– For å tilegne meg mer kompetanse om styrets roller og ansvar. Viktigheten av et bra sammensatt styre og styret som et styrende organ.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Med min varierende erfaring innen IT og som en kommersiell person, kan jeg rådgi og bidra til at gode beslutninger blir tatt.

«Styrearbeid gir meg nyttig erfaring og utviklet forståelse for selskapets prioriteringer, interne prosesser og beslutninger.»

Espen Hanstad



Navn: Kenneth Byrkjedal
Alder: 35
Tittel: Business & Project Control Manager Asset Integrity Alliance, Aker BP

Hva er din bakgrunn?

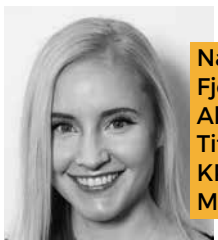
– Etter endt studie på Handelshøyskolen BI har jeg jobbet innen olje og gass industrien. Fagfeltet mitt er Supply Chain Management, der jeg har hatt ulike roller. Jeg arbeider for tiden som Business & Project Control leder innenfor en av våre (Aker BPs) strategiske allianser.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Styrearbeid er nytt for meg, så ønsker økt forståelse og kompetanse. Blir spennende og lærerikt å følge et selskap over et år, for å se hvilke strategiske prioriteringer styret tar, samt hvordan de sikrer solid og lønnsom drift.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Friske øyne og nysgjerrighet, samt utfordre etablerte normer. Vil være et aktivt styremedlem, med høyt engasjement og kapasitet, og håper og tror at min bakgrunn og erfaring vil være med å bidra til gode diskusjoner.



Navn: Benedicte Fjellaker Mathisen
Alder: 29
Tittel: Manager i KPMG, Financial Risk Management

Hva er din bakgrunn?

– Med en mastergrad i økonomi, finans og ledelse fra University of Bristol startet jeg min yrkeskarriere som forretningsanalytiker i oljebransjen. Jeg gikk deretter over til bank- og finansnæringen hvor jeg jobbet med finansiering og rådgivning innen optimalisert kapitalstruktur. I dag jobber jeg med problemstillinger innen finansiell risikostyring i KPMG.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg har alltid hatt et ønske om å delta i den strategiske dialogen. Gjennom styrearbeid har man også mulighet til å bidra til videreutvikling og vekst, noe jeg har stor interesse for og gjerne ønsker å lære mer om. Å få erfare dynamikken og samhandlingen i et styre tror jeg også er svært verdifull læring.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Med min bakgrunn håper jeg å kunne være med å bidra til at selskapet oppnår lønnsom vekst og jeg stiller gjerne de kritiske spørsmålene som må besvares for å oppnå dette. Utover faglig kompetanse stiller jeg også alltid med godt humør og en løsningsorientert innstilling.



Navn: Kristina Bjørnø Renberg
Alder: 28 år
Tittel: Nettkommunikatør i Bate

Hva er din bakgrunn?

– Som en ambisiøs dame er den ganske så variert, men tyngden min ligger definitivt innenfor markedsføring og da spesielt analytisk og digital markedsføring. Jeg tok utdannelsen min i New York hvor jeg studerte Bachelor i PR, kommunikasjon og reklame med en Minor i Business på Long Island University. Samtidig med studiene siste året hadde jeg et internship som PR-konsulent på Manhattan hvor jeg også ble ansatt etter studiene. Dessverre dekket ikke denne jobben kostnaden med å bo i byen, så etterhvert tok jeg turen hjem igjen og nå er jeg ansatt i Bate boligbyggelag. Her har jeg ansvar for strategi for web og sosiale medier. I tillegg har jeg de to siste årene ledet innsiktsprosjektet i Bate, hvor målet er å få datadrevne beslutningsgrunnlag samtidig som vi knytter kunden tettere til oss. Utenom dette studerer jeg Big data på NTNU.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg tror definitivt erfaring med å sitte i styrerommet vil komme til nytte den dagen jeg tar på meg en lederstilling - for det er det jeg vil. Som leder vil du nok ha god nytte av å vite hvilke diskusjoner som faktisk oppstår i styrerommet og hvordan du taktisk kan bidra å styre disse i riktig retning. I tillegg ønsker jeg selvsagt å sikre meg et styreverv etterhvert.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg mener at mangfold er helt vesentlig i et styre og vi vet at dette er et behov. Her kan jeg som ung observatør være med å utfordre tankegangen og retningen selskapet tar. Det er spesielt innenfor bedriftens strategier og selskapets bruk av ny teknologi jeg vil bruke min kompetanse til å utfordre.



Navn: Kjetil Sunde
Alder: 36
Tittel: IT Manager

Hva er din bakgrunn?

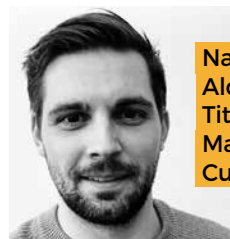
– Jeg har en mastergrad i IT Management fra UK. For tiden jobber jeg som IT-sjef i oljeservicenæringen. Tidligere har jeg jobbet som rådgiver, konsulent og prosjektleder for forskjellige selskaper i IT bransjen. Jeg driver også mitt eget investerings- og eiendomsselskap.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg har interesse for faget. Samtidig liker jeg å lære om nye forretninger, bransjer og forretningsmodeller gjennom praktisk arbeid og bidrag. Jeg ønsker å utvikle min kompetanse slik at jeg gjør meg selv relevant for lignende roller i fremtiden.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg kan bidra inn mot strategiske teknologi- og digitaliseringssatsninger. Jeg ønsker å kunne bidra i diskusjoner rundt strategiske målsetninger for de kommende år. Bransjene vi kjenner er i endring og vi må henge i for å forbli relevante.



Navn: Lukas A. David
Alder: 28
Tittel: Corporate Affairs Manager, Control Cutter AS

Hva er din bakgrunn?

– Jeg er en pensjonert ishockey spiller som er oppvokst i Stavanger og spilte 6 år for Stavanger Oilers. Jeg har en MSc i Prosjektledelse fra Royal Holloway University of London. Har jobbet innen olje service i forskjellige roller, blant annet innen markedsføring, kontrakt, finans og utvikling av ny teknologi, som har gitt et bredt erfaringsgrunnlag. Jeg jobber per dags dato i Control Cutter AS på Tananger.

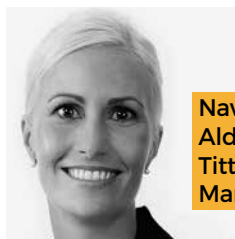
Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å utvikle kompetansen rundt driften av et selskap og få innblikk i problemstillingene som angår forretningen, samt de strategiske valgene som må tas i et styre.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg er en nysgjerrig person som liker å være «hands-on» for å kunne forstå

praksisen slik at prosesser og systemer blir strømlinjeformet. Jeg ønsker å være et aktivt styremedlem og er ikke redd for å stille de «dumme» spørsmålene som ofte kan være kick-startere for gode diskusjoner.



Navn: Birgitte F. Sunde
Alder: 35 år
Tittel: Software Manager

Hva er din bakgrunn?

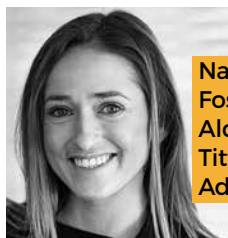
– Jeg har IT teknisk utdanning, men har jobbet mest med kommersiell og organisatorisk ledelse. Jeg har 13 års erfaring med softwareløsninger i forskjellige bransjer både i Norge og internasjonalt.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg synes styrearbeid er spennende og ønsker mer erfaring innenfor dette, samtidig som jeg ønsker å styrke mitt kandidatur til nye styreverv.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg håper jeg kan bidra med min kompetanse og erfaring innen teknologi og strategiarbeid. Jeg er opptatt av prosessforbedringer og fokus på verdiskapning, og mener dette er viktigere enn fokus på teknologi i seg selv.



Navn: Maren Storhaug Fosse
Alder: 27
Tittel: Advokatfullmektig

Hva er din bakgrunn?

– Jærbu og jurist, oppvokst sør for Skjævelandsbroen på Klepp. Spilte fotball i Toppserien frem til studentlivet i Bergen ble hakket kjekkere. Fullførte mastergraden i rettsvitenskap ved UiB i 2016, og jobber som advokatfullmektig med hovedfokus på eiendom og entrepris i Kluge Advokatfirma.

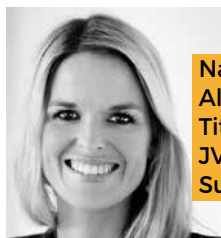
Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å lære mer om den operasjonelle driften av et selskap, og hvordan kommersielle og strategiske beslutninger tas. I min utdanning ligger det mye fokus på kartlegging

av risiko, og dette gir en nødvendig ramme for beslutningsprosessene, men deretter må man evne å se gode løsninger og muligheter innenfor disse rammene. På dette punktet tror jeg at styreprogrammet vil kunne gi et enormt stort læringsutbytte, gjennom at man får følge styremedlemmer med lang erfaring innenfor næringslivet.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Med juridisk kompetanse tror jeg at man kan utøve en viktig kontrollfunksjon i et styre. Jeg arbeider i hovedsak med rådgivning og tvisteløsning innen spesiell kontraktsrett, herunder fast eiendom og entrepriserett. Dette gjør at jeg kan bidra særlig med kontrollspørsmål i forbindelse med avtaleinngåelse og prosjektgjennomføring.



Navn: Evelyn Edland
Alder: 35 år
Tittel: Sales & Marketing JV Integration Lead, Subsea 7

Hva er din bakgrunn?

– Jeg har en Master of Commerce grad fra University of New South Wales. Jeg har i løpet av mine 11 år i Subsea 7 hatt flere spennende og utviklende leder roller innen forretningsutvikling, strategi, anbud, salg og integrasjonsarbeid. Senere har jeg også hatt en kommersiell lederrolle for en større feltutvikling som en del av Aker BP Subsea Alliansen. Jeg har også nylig gjennomført studiet "Styrekompetanse" fra Handelshøyskolen BI.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Jeg ønsker å utvikle min påbegynte styrekompetanse for å selv kunne bidra med verdiskapende styrearbeid. Jeg vil bli bevisst rollen som styremedlem, og utvikle metoder for godt styrearbeid. Jeg ønsker også å bedre forstå sammenhengen mellom bedriftens styre, eiere/aksjonærer og daglig leder, samt hvordan styrets hovedoppgaver utøves i praksis.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg tror på at min erfaring og kompetanse særlig innenfor lederskap, strategi, prosjekt gjennomføring, kontrakt og samarbeidsmodeller vil være verdifullt, kombinert med personlig engasjement og nysgjerrighet.

«Jeg tror definitivt erfaring med å sitte i styrerommet vil komme til nytte den dagen jeg tar på meg en lederstilling.»

Kristine Bjørnø



Navn: Henrik Due Tønnessen
Alder: 34
Tittel: Ass. JV Audit Manager

Hva er din bakgrunn?

– Jeg har en Master i skatt fra Universidad de Navarra/IESE, MRR fra NHH og en MBA fra Audencia École de Management.

Etter et par år i Deloitte jobber jeg nå for UPAX/TMF Group, et selskap spesialisert på oljeregnskap og finans på Forus. Her er ansvarlig jeg for den internasjonale satsingen innenfor tjenestoområdet JV Audit, samtidig som jeg følger kontinuerlig opp klientporteføljen og aktiviteten på norsk sokkel.

Hvorfor ønsker du å lære mer om styrearbeid?

– Det mest interessante med et styre mener jeg at det styret som legger føringene for utviklingen og strategien til et selskap, mens implementering og etterlevelse er opp til ledelsen og daglig leder. Gjennom denne muligheten til å delta på styrearbeidet ønsker jeg å få en bedre forståelse og innsikt i de strategiske drøftelsene og avgjørelsene som blir foretatt av et styre, og som legger grunnlaget for selskapets aktivitet. Et annet viktig moment er å få erfaring med og kjennskap til hvordan et styre tildeler kapital og budsjett for å møte selskapets mål og utfordringer.

Hva mener du at du kan bidra med i et bedriftsstyre?

– Jeg mener at jeg kan bidra som en god sparringspartner for gode diskusjoner og konkretisering av problemstillinger og løsninger.



Når de ansvarlige fornekter at omstillingen går dårlig

EINAR BRANDSDAL • statsviter, organisasjonsrådgiver og førstelektor endringsledelse

Ikke alle reformer, omorganiseringer og endringsprosesser blir en suksess, snarere tvert om, de havner i en hengemyr der man ikke kommer noen vei. Da er det to løsninger: Man kan erkjenne utfordringene og endre kurs, eller man kan ta på seg øreklokker og sveisebriller og håpe det går over. Mange endringsledere velger det siste.

Offentlig sektor har vært i en reformtrommel de siste tiårene. Vi har hatt NAV-reform, sykehusreform, forsvarsreform, jernbanereform, kommunereform, regionreform og politireform, for å nevne noen. Tolkningen av om dette har vært, eller kommer til å bli, vellykkede reformer avhenger av tolkerens politiske øyne. Med senterparti-briller på, er de alle del av en reformbølge der sentralisering, privatisering og salg av fellesskapets ressurser er målet. Gjennom høyre-briller ser man derimot effektivisering, mindre stat og markedsfrihet.

Mange av reformene er gjennomlyst av forholdsvis objektiv forskning. Riksrevisjonen har også gitt sine bidrag. Det uretusjerte bildet er relativt grått. Reformene er uklart begrunnet, svakt planlagt, har dårlig oppslutning blant de ansatte, omstillingskostnadene er store og de dokumenterte gevinstene er små. Det som går igjen er det store spriket det er mellom oppfatningen til de ansatte som berøres og den øverste ledelsens tilsynelatende virkelighetsforståelse. Den ansvarlige regjeringen er også frakoblet den konkrete gjennomføringen og ender opp som heilagjeng, språklige sminkører og strør ut mer penger i håpet om at det det stilner der ute. Den reformen der det synes å være størst sprik mellom den utførende tjenesten og det ansvarlige direktoratet, er nærpolitireformen. Her er det gjennom hele prosessen dokumentert at bakkemannskapet ikke har tro på reformen. Verre er det at statens ledere nedover i organisasjonen også vender tommelen ned. I en studie ved Universitetet i Bergen sier mindre enn en tredjedel av lederne seg

enig i at reformen vil bidra til mer effektiv kriminalitetsbekjempelse og styrking av det kriminalitetsforebyggende arbeidet. Kun 19 prosent av lederne tror reformen vil bidra til et mer synlig og tilgjengelig politi. Hvorfor har ikke deres virkelighetsforståelse vunnet fram?

Skapende motstand

Når ledelsen har vedtatt suksess, enten det er i privat eller offentlig virksomhet, er det ubehagelig å rapportere om forhold som ikke fungerer. Det kan også medføre personlige kostnader at man sier ifra om at nå er vi på feil spor. Det er lett å stemples som illojal, følelsesridd, egenkakemeler, sabotør eller omkampskverulant? Det beste er da å kripe ned i bunnen av båten og sitte musestille. Taust blir det gjerne også fra dem som fikk viljen sin når omstillingen ble vedtatt og nå innser at dette gikk litt galt. De kjenner seg bundet av argumenter de hadde slått i bordet med. Problemer blir alltid vanskelige å løse hvis det går prestisje i en sak. Man får en følelse av å tape ansikt når man må justere sine synspunkter. Kanskje er det noe å lære av virksomheter som lever av kreativitet. Her må det være «kultur for» skapende motstand. Det betyr å behandle motsetninger og kritikk konstruktivt for å utfordre vedtatte sannheter og svakt fundamenterte ideer, og ikke som støy man vil unngå. Dyrker man skapende motstand vil man i det minste kunne forhindre at det settes i gang kostbare prosjekter som ikke har livets rett. Ordføreren i Sandnes har fått pepper så det holder av sine kolleger og pressen når det gjelder standhaftigheten mot rushtidsavgift. Men i denne saken gir han skapende motstand. Alt tyder

på at rushtidsavgiften ikke bare er en urettferdig ordning, men at den heller ikke lar seg løse teknisk med det fangstnettet av bomstasjoner som skal passeres på vei til jobben. Hvor mye tid og penger skal vi bruke på prøve å få det til? Når erkjenner man at akkurat det fungerer ikke?

Mål temperaturen

Jeg er selv konsulent innenfor endringsledelse og har lang erfaring fra omstillingsarbeid i Statoil. Jevnt over hadde Statoil en kultur der det var rom for skapende motstand i de mange omstillingsprosessene. Vi tok også i bruk et måleverktøy, vei og føremeldinger, der vi jevnlig kartla medarbeidernes opplevelse og erfaringer underveis i endringsprosessene. Det ble sendt ut et anonymt spørreskjema til alle berørte eller et tilfeldig og representativt utvalg ledere og medarbeidere. Målingene bidro til å opprettholde fokus på omstillingsarbeidet og gav linjelederne et grunnlag for å iverksette forbedringstiltak underveis. Skjemaene var korte og konsentrerte seg om det viktigste av det viktige for å lykkes med omstillingen, dreide seg om spørsmål der svaret kunne gjøres noe med og gav tilbakemeldinger på om den nye organisasjonen eller endringen fungerte.

Disse målingene var nok ubehagelige for de ansvarlige som fikk meldinger om dårlige vei og føreforhold. Men de var obligatoriske og man fikk ikke lov å hente fram øreklokker og sveisebriller. Det bidro til en mer åpen kultur, mindre peking på syndebukker og vekt på at det går an å forbedre seg. Av og til sa også resultatene at det gikk bra, og at skapende motstand bidro til det.

«Det som går igjen er det store spriket det er mellom oppfatningen til de ansatte som berøres og den øverste ledelsens tilsynelatende virkelighetsforståelse.»

Einar Brandsdal

VERKSTEDINNREDNING!

Design- montering - kvalitet som varer



AIL
ALF I LARSEN AS

AIL er dyktige på kvalitetsprodukter innen transmisjoner, metallbearbeiding, maskiner, verkstedmateriell og innredninger. Vi er kjent som problemløserne for norsk industri, og har en svært rikholdig butikk på Forus. Med anerkjente agenturer, og medarbeidere med kompetanse til fingerspissene, er vi en solid samarbeidspartner.

51 44 35 00 post@ail.no www.ail.no

ROGALAND – VEST AGDER – HORDALAND – TRØNDELAG – MØRE – ØSTLANDET

Velg AIL – din **tusenkunstner** i over 70 år.

Hun som styrer båten

For utenforstående kan Anne Lise Ådnøy fremstå som lavmælt og sjenert. Men selv skinnet til en nyutnevnt biskop kan bedra, og gudene skal vite at Anne Lise Ådnøy ikke har valgt minste motstands vei.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Også hun har møtt på prøvelser underveis, som man sier i mer lavkirkelige kretser. Ikke slik som skaperen utfordret Job, men mer i form av hverdagslige holdninger fra trosfeller som ikke har kunnet godta verken kvinnelige hyrder eller synspunktet om at alle faktisk har samme verdi og samme rettigheter – også i Guds hus.

Samtidig kjemper også Anne Lise Ådnøy med noen paradokser. En av dem er at hun ikke er spesielt glad i for mye oppmerksomhet. Det betyr blant annet at en bispeinnsettelse, der kongen er hedersgjest og NRK er på slep, er noe hun av den grunn også gruer seg til – like mye som hun gleder seg. En slik begivenhet er heller ikke noe hun selv publiserer på egen Facebook-side, slik de fleste andre ville gjort i det herrens år 2019.

– Det at jeg ikke er spesielt glad i oppmerksomhet samtidig som jeg søker en jobb som gir oppmerksomhet, er nok et paradoks. Det paradokset var også medvirkende til at jeg måtte ha en kamp med meg selv og Gud i fjor sommer før jeg sa ja til å stå på listen over kandidater, sier Ådnøy.

Selv så hun ikke på seg selv som den mest aktuelle kandidaten, og tenkte mer at man trengte kvinnelige alibi på listen for å oppfylle kravet om 40 prosent kvinnerepresentasjon.

– Forhåpningene var små i utgangspunktet, men etter min egen bønnekamp forsto jeg at det kunne skje.

– Hvordan kjenner man det?

– Jeg vet ikke. Det har med følelser å gjøre.

Sterke meninger

Anne Lise Ådnøy er kanskje mild i form, men ikke uten sterke meninger. Hun er glad for at samfunnet har lagt til rette rammer for at homofile par kan leve i forpliktende samliv. Hun er for selvbestemt abort, og mener at kirken står sterkest når begge kjønn bidrar på alle nivå – også biskop-nivået.

På Sør-Vestlandet er dette tema som fortsatt vekker strid og sterke følelser, det har også prosessen frem



Anne Lise Ådnøy vil gjerne ha hånden på roret når kirken beveger seg inn i et nytt tiår.



til bispeutnevnelser vist. Totalt ble 53 kandidater – 12 kvinner og 41 menn – foreslått som ny biskop. Stavanger bispedømmeråd lanserte sine fem kandidater, men verken Stavanger bispedømmeråd eller bispekollegiet satt Anne Lise Ådnøy øverst på sine prioriteringslister. Men Kirkerådet – som er tilsettingsmyndighet – ville det annerledes. Åtte av rådets 14 medlemmer gikk inn for Ådnøy. Det er det mange som i dag er glad for, og det skyldes ikke bare at hun er bispedømmets første kvinnelige biskop.

Skute

– Vil det merkes at bispedømmet har fått en ny biskop?

– Jeg har brukt bildet av kirken som en skute. Den skuta er veldig tung i seget, og jeg kan derfor ikke si nå om det kommer til å merkes.

- Hva legger du i uttrykket tung?
- Tradisjonstung, med veldig mye folk som skal ledes.
- Men du vil gjerne gi skuta en ekstra dytt fremover?
- Jeg vil gjerne være med å holde i roret.
- I hvilken retning?
- Jeg er veldig fornøyd med det vedtaket som ble gjort i 2016 om at likekjønnede kan gifte seg i kirken. I dette bispedømmet trengs det noen som kan inkludere kirkemedlemmer som ikke nødvendigvis definerer seg innenfor. Det ønsker jeg å bidra til.

Relevans

- Hvem er disse medlemmene?
- Alle dem jeg har truffet opp gjennom årene i forbindelse med gravferd- og dåpssamtaler, mennesker som ofte starter

med å si at hun eller han egentlig ikke er en person som går i kirken, men hvor jeg kan høre og sanse at her er det en tro. Da spør jeg meg selv: Hva er det da som gjør at de likevel må presisere at de ikke er en kirkegjenger? Man skal aldri nedvurdere troen hos noen. Det må man også huske på som prest.

Ådnøy er opptatt av budskapet kristendommen forfekter har en relevans som vår tid trenger, enten folk definerer seg som innenfor eller utenfor kirken.

– Det handler om at alle mennesker har en verdi, uansett hvem og hvordan man er. Jeg vet at ikke alle liker alt det jeg står for, men man kan ikke lede uten å støte noen. Jeg er ikke redd for å stå på barrikadene så lenge jeg er trygg på at det er for en god sak.

Pendel

Sekulariseringen av samfunnet har pågått gjennom mange år. Ådnøy har likevel en opplevelse av at pendelen har snudd.

– Det har skjedd noe blant unge. Dels kan man takke Skam-serien, der det var tydelig at noen tok religionen sin på alvor. Jeg tror det etter hvert vil være bruk for en tro som er knyttet tett sammen med tilhørighet. Da må vi som kirke være veldig nøye på at det ikke blir nasjonalisme, og at det å være norsk ikke er ensbetydende med å være kristen.

Selv har Ådnøy vokst opp i en tid der det å gå på søndagskolen var en del av livet som barn, enten man bodde i Hillevåg eller på Eiganes. Og der store ungdomskull var tilknyttet frivillige kristne organisasjoner eller menigheter. I Stavanger fylte datidens ungdom opp benkeradene når Sky Sing inviterte til gospelkvelder, på skolene ble nye ungdomsskoleelever forsøkt rekruttert

til skolelaget og de aller fleste ble konfirmert i den norske kirke.

Hillevåg

Anne Lise Ådnøy er født i 1957 og vokste opp i Hillevåg. Hennes søndagsskole var på Kvaleberg, og troen har hun aldri forlatt. Da hun var ferdig med barneskolen, flyttet familien til Hinna, og mannen hun senere giftet seg med traff hun allerede i tenårene.

Etter gymnaset dro hun til Oslo for å studere teologi på Universitetet – et teologistudium som sammenliknet med tilsvarende utdanning ved Menighetsfakultetet eller Misjonshøyskolen i Stavanger ble sett på som en noe mer radikal teologisk arena.

– Jeg hadde bestemt meg allerede på ungdomsskolen at jeg ville studere teologi, men så nok på teologistudiet mer som en presteskole. Jeg prøvde i sin tid også å komme inn på latinlinje på Kongsgård, men vi var for få.

Likhet

Ådnøy vokste også opp i et hjem der likestilling var en del av dagsorden. Det har preget henne gjennom hele livet – både som menneske, mor og prest.

– Min mor var yrkesaktiv i så godt som alle år. Også den ledertreningen jeg fikk i ungdomsårene gjennom KFUK-M fremholdt likestilling. Likestilling er viktig for meg. Jeg nøler med å bruke ordet feminist om meg selv, men jeg er kanskje det.

- Hvorfor nøler du?
- Fordi at begrepet av og til blir dratt så langt. Da kan man bli stilt til ansvar for alt det andre feminister måtte mene, og det kan bli krevende, sier Ådnøy.

Få har opplevd større grad av kjønnsdiskriminering enn kvinnelige prester. Ådnøy er ikke noe unntak. Hun var ferdig utdannet teolog i 1983, jobbet en periode på bibliotek og gikk ut i barselpermisjon før hun begynte å søke på jobber som prest. Det skulle vise seg å bli vanskelig.

Fra nord til sør

Hun søkte totalt 26 stillinger, og fikk ingen av dem. Til slutt ble hun tilbudt et kapellanvikariat i Kirkelandet og Frei i Kristiansund. Ådnøy ble ordinert på sin egen 27-års dag, og da vikariatet gikk ut var hun eneste søker til soknepreststillingen i Edøy prestegjeld på Smøla. Ingen av de tre soknerådene ville ha en kvinnelig sokneprest, og igangsatte underskriftskampanjer. Men Ådnøy tok jobben, og ble sittende i stillingen i åtte år.

Etter nær ni år som prest på Nordmøre søkte hun seg tilbake til Stavanger og fikk jobb som ungdomsprest/kapellan i Hundvåg menighet. I 2003 overtok hun som sokneprest i St. Petri menighet, og i 2011 ble hun domprost i Domkirken. Det siste året



Ådnøy kom fra stillingen som domprost, og vil etter planen fortsatt være biskop når Domkirken står ferdig restaurert til byjubileet i Stavanger i 2025.

«I dette bispedømmet trengs det noen som kan inkludere kirkemedlemmer som ikke nødvendigvis definerer seg innenfor.»

Anne Lise Ådnøy

har hun også vikariert som biskop under Ivar Braut sitt sykdomsfravær.

Kropp og sjel

I dag er de fem barna store nok til å klare seg på egen hånd. Selv bor hun og ektefellen sentrumsnært med utsikt over Domkirken og Breiavatnet. Når hun ikke er på jobb, forsøker hun å ta vare på både kropp og sjel.

– Jeg er opptatt av å ikke forfalle legemlig. Det betyr ikke treningsstudio, men fysisk aktivitet i form av turer. Jeg er glad i landskapet på Nord-Jæren. Det betyr mye, og jeg elsker bøkeskogen rundt Mostvatnet.

Samtidig liker hun også å lese, helst skjønnlitteratur som ikke er krim. En sjelden

gang blir det også tid til et besøk på kino eller teater.

– Jeg er også blant dem som liker å ha noe mellom hendene. Jeg tror at det å leve av å produsere ord – som er her og nå og borte vekk – gjør at jeg liker å lage brød, strikke og veve. Det går noen andre spor til hjernen når man gjør ting med hendene.

Jubileet

Til sommeren blir Anne Lise Ådnøy 62 år. Som biskop kan hun stå i jobben til hun er 70. Det er også tidsperspektivet. Hennes gjerning faller tilfeldigvis sammen med en omfattende restaurering av bispedømmets storstue fra middelalderen. Både Stavanger

domkirke og Bispekapellet restaureres for tiden. Arbeidet omfatter alle deler av bygget, fra fundamentet til spir, fra gammelt inventar til nyere teknologi – og alt skal stå ferdig til byjubileet i 2025.

– Det betyr at du sitter lenge nok til å få med både ferdigstillelsen av Domkirken og Stavanger by sitt 900 års jubileum?

– Ja, det lå også i bakhodet når jeg vurderte å si ja til å stille som bispekandidat. Som den makelige personen jeg er hadde det det vært deilig å gå av som domprost sånn at en ny domprost kunne begynne før jubileumsåret, og jeg kunne vært tidligpensjonist som fikk lov å bidra frivillig og uten ansvar. Men nå skal jeg heller stå i det – med begge beina.

*Det skal godt gjøres å
matche vår unike natur.*

Vi har gjort vårt beste siden 1982.

**top
man**

langgata 12, 4306 sandnes
man - fre: 10.00 - 19.00
lør: 10.00 - 16.00
51 66 18 40
post@top-man.no

ubr • frislid • tiger of sweden • alberto • mac • sand • brax • polo ralph lauren • replay • tramarossa • gant • milestone • urban pioneers • stenströms • state of art • matinique • barbour



Klosterlam

Klostergarden har sitt utspring i Utstein Gard, nærmeste nabo til Utstein Kloster, Norges eneste bevarte middelalderkloster. Bygningene og området har opp igjennom tidene blitt brukt allsidig og har vært både høvdingsete, kongsgård, kloster, herregård og slektsgard. Utstein har særlig nasjonal verdi med de kulturhistoriske, landskaps- og landbruksmessige elementene som gir området særpreg. På denne historiske grunnen produseres kanskje noe av det mest smakfulle og møre lammekjøttet i landet. Det fremstilles også smakfullt kjøtt av storfe og skogsgris. I tillegg er det 45 flinke produsenter i nærområdet som leverer Klosterlam under Klostergarden sitt varemerke. Gardsutsalget på Utstein ble nylig nominert til EU Mies Award 2019, en byggeskikkpris for samtidsarkitektur. Klostergarden er en del av stedsdestinasjonen VisitUtstein som jobber med mat, kultur og natur i kombinasjon for å styrke regionens satsing på mat og reiseliv. Dette lever også opp til Regionalt Matmanifest for Rogaland som Klostergarden var initiativtaker til.

Foto: Klostergarden/Anne Lise Norheim

MADE IN RENNESØY



Har bygget stein på stein

Fremtidsrettet og digitalisert utvikling av bergverksindustrien. Nordic Bulk i Sandnes har befestet sin posisjon som Norges ledende innen totalløsninger for pukkverk i Norge. I 2018 økte de omsetningen med hele 40 millioner kroner.

Tekst og foto: Lars Idar Waage

INorge står bergverksindustrien sterkt og Sandnes-bedriften har de siste årene levert de fleste store og nye anleggene i Norge. 2018 ble et rekordår med hele 175 millioner kroner i omsetning, opp med nærmere 30 prosent fra 2017.

– All time high! Vi hadde budsjettert med 165 millioner, men omsetningen endte enda litt høyere. Vi er svært fornøyde med året, og vi hadde flere store anlegg som vi leverte. Omsetningsveksten har vært jevn over flere år, men har ikke budsjettert med en videre vekst i 2019, forklarer daglig leder Peder Blikra Egeland.

Sammen med drøye 30 ansatte holder de til i Hoveveien i Sandnes. Men nå er lokalene blitt for små, så neste år vil bedriften flytte til større lokaler på Forus. Spesielt kontorplasser er mangelvare i dagens bygning.

– Lager og serviceavdelingen klarer seg, men skal vi vokse må vi ha inn flere ingeniører og de må ha kontorplass. Selve produksjonen foregår enten på Tau i Norge eller i Estland, så den påvirkes ikke, sier han.

Norsk kompetanse

De to store konkurrentene i Norge har flyttet mye av kompetansen sørover i Europa, noe markedet nå har respondert på. Å sitte på ingeniørene selv og kompetansen på kontoret i Sandnes har blitt et konkurransefortrinn for Nordic Bulk.

– Norsk stein er den hardeste i Europa, og de som kommer fra andre deler av Europa tror ofte ikke at steinen sliter på anlegget som den gjør. Dermed blir ofte de valgte løsningene for lette og vedlikeholdskostnadene blir høyere. Med lokale ingeniører sitter vi med kompetansen på huset og har unik kunnskap om de lokale forholdene, mener han.

Nordic Bulk ble stiftet i 1993 og gjennom de siste 25 årene har de bygget seg opp til å bli Norges ledende leverandør av løsninger til bergverksindustrien. En av grunnleggerne er Karstein Øvstebø, som fortsatt er med i bedriften som seniorrådgiver og eier.





Markedssjef Thomas Soyland og daglig leder Peder Blikra Egeland kan se tilbake på et rekordår i 2018. Nordic Bulk har befestet sin posisjon som Norges ledende leverandør til pukkverk landet rundt.

– Nå bruker han sin enorme erfaring til å tegne og designe anlegg for kundene, sier Egeland.

Et vanlig pukkverk varer rundt 30 år dersom det vedlikeholdes godt, noe som betyr at det kan være langt mellom de store investeringene. Sandnesbedriften har vært klare på at de skal være med fra starten når nye anlegg planlegges, slik at både ressurser kan utnyttes på best mulig måte og hele prosessen blir optimalisert.

– Kost per tonn er viktigere og viktigere. Utnytte ressursene best mulig, få ned kostnadene. Kan vi for eksempel kutte transport med maskiner, sparer vi både miljøet og penger i prosjektet, noe som har blitt langt viktigere de siste årene, forklarer markedssjef Thomas Søyland.

Mekanisk til digitalisert

Selve maskineriet som driver slike anlegg har ikke endret seg mye de siste tiårene, der nye og bedre sensorer kanskje er den største nyvinningen. Planløsningene derimot har endret seg radikalt, noe som har gitt andre gevinster enn kun de økonomiske.

– Å knuse stein er enormt krevende, men det er ikke så mange fancy måter å gjøre det på. Det er slitestål som knuser steinene, men dagens anlegg er mer innebygget, dermed sparer vi lokalmiljøet for både støv og støy samtidig som arbeidsmiljøet blir vesentlig bedre, forklarer Egeland.

Tidligere var produksjonen ved anleggene mer sesongbasert, der sommersesongen var den mest produktive og vinteren ble brukt til vedlikehold eller oppgraderinger av anlegget. Nå har det blitt mer industrialisert og krav til kontinuerlig produksjon.

– Dermed har vi en fordel når vi kan levere anlegget inkludert det elektriske, betongarbeidene og oppmåling. Vi skiller oss ut, og lager mer kompakte anlegg som gir større muligheter for styring og fleksibilitet.

Der arbeidet før var helmekanisk har mye nå blitt digitalisert, som gir helt andre muligheter.

– Mer sensorer gir bedre data. Disse bruker vi for eksempel mot vedlikehold.

«Å knuse stein er enormt krevende, men det er ikke så mange fancy måter å gjøre det på.»

Peder Blikra Egeland

Innovasjon

Norge er en bergverksnasjon, og primærmarkedet er her hjemme. Likevel har Nordic Bulk kunder i både Sverige og på Island, selv om markedene der er nokså ulike det norske. Egeland ser derimot for seg et enda større marked i Sverige på sikt.

– Danmark har jo ikke fjell, mens Sverige har mest grus. Dermed er det annerledes anlegg, der disse er flere, men mindre og mobile. Vår vekst kan ligge i service- og etterarbeid i Sverige, samtidig som vi

utvikler mer mobile anlegg, mener den daglige lederen.

Med støtte fra Norsk Teknologiformidling skal de sammen med Eker Design i Fredrikstad utvikle et konsept med mer mobile pukkverk basert på containere. Disse kan typisk brukes på større veiprosjekter, som Rogfast over en viss periode, før de pakkes ned og brukes et annet sted.

– Her tar vi ett steg om gangen. Vi skal ikke inngå noen kompromisser vi ikke kan stå inne for. Vår grunntanke ligger fast og vi skal teste dette skikkelig før vi lanserer det i markedet, men dette vil være et konsept som har hele verden som marked, sier Egeland.

Trenger konkurransen

Dagens regjering har satset på vei og bane, som igjen har gitt store utbyggingsprosjekter og et enormt behov for stein. I tillegg til en lav rente har dette gjort at de siste årene har vært lukrative for Sandnes-bedriften.

– For en et pukkverk som skal bygge et anlegg vil det ha mye å si at renten er lav, og dermed gjør man kanskje investeringene litt tidligere enn først planlagt.

Selv om bedriften har vunnet flere store kontraktene de siste årene, er de ikke redde for konkurranse. Tvert om, mener de det trengs et godt fungerende marked med sunn konkurranse til det beste for hele bransjen.

– Vi er helt avhengige av både et marked som fungerer og tilliten det medfører. Vi trenger konkurransen for å stadig forbedre oss selv og løsningene vi leverer, mener Egeland.

– Hva blir viktig i fremtiden for dere?

– Standardisering av enkelte komponenter i anleggene. Selv om vi skreddersyr løsninger, ønsker vi i større grad å ha komponenter som består av standardløsninger som kan skaleres etter anlegget. Da vi leverte et anlegg hvert tredje år var det vanskelig å standardisere særlig mye, men nå som vi leverer flere per år, kan vi utnytte dette på flere anlegg. Vi skal også få inn en traineer som er bergverksingeniører. Dette i samarbeid med hele bransjen gjennom Norsk Bergindustri. Her er vi første leverandørbedrift som tar inn traineer og viser med det at vi tenker fremover og er i forkant. Det vil gi oss enda bedre kompetanse, påpeker Egeland.

NORDIC BULK AS

- » Etablert: 1993
- » Daglig leder: Peder Blikra Egeland
- » Forretningsområde: Maskinleverandør
- » Lokalisering: Sandnes
- » Omsetning: 175 millioner kroner (2018)
- » Antall ansatte: 27
- » Internett: nordicbulk.com

Anlegget til Franzefoss avdeling Lia utenfor Trondheim var et av anleggene Nordic Bulk designet og leverte i 2018.



SAS

EUROBONUS MEMBERS ARE ONE SUSTAINABLE STEP AHEAD

**NÅ CO₂-KOMPENSERER VI ALLE EUROBONUS-
MEDLEMMENES REISER MED SAS**

TRAVELERS FOR THE FUTURE

Smak i hver eneste dråpe

Med rene og kortreiste råvarer og verdens beste smak vil Safteriet erobre kafé- og restaurantmarkedet i Norge.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Mye blåbærsmak, og litt søt. For søt etter min smak.

Steinar Aanestad tar vekselvis en slurk av nytappede blåbærdrikken og en flaske fra en gammel oppskrift. Blåbærdrikken har fått litt lite smak i det siste, så for å tilpasse oppskriften til den nye leveransen blåbær, har de gjort om på oppskriften for å få tilbake mer av smaken i bærene.

– Ja, blåbærsmaken er mer fremtredende og god, men den var veldig søt, erkjenner Kristoffer Lilleland.

– Litt mer vann for å redusere sødmen? spør Aanestad.

– Er redd vi mister litt av hele smak, skyter Robert Benedek inn.

– Nja, vi prøver. 100 liter mer vann, det kan gå, sier Aanestad.

Det er fredag morgen i Hillevåg og drøye 5.000 flasker med blåbærssaft skal etter planen produseres. Vanligvis gir en tapping over 6.000 flasker, men den nye oppskriften inneholder en litt annen miks og mindre vann. Nå blir det påfyll av 100 liter vann.

Store investeringer

Mange forbinder Safteriet med Ullandhaug og Ullandhaug Økologiske gård. Men i 2011 ble denne virksomheten skilt ut som eget selskap med private eiere. I 2018 vokste de ut av låven på Ullandhaug og flyttet til Hillevåg.



Smak er hele tiden i fokus, og derfor testes den nye oppskriften for blåbærdrikken nøye før tapping av Steinar Aanestad og Roberth Benedek.



– På Ullandhaug var det ikke flere kinker og kroker å sett saft i, og vi hadde et eksternt lager på Storhaug og bær på fryselager i Tananger. Nå har vi samlet alt på samme sted, noe som gir oss bedre logistikk og kapasitet, forklarer Elin Hafssøe, daglig leder i Safteriet.

Nye, større og bedre tilpassede lokaler i Hillevågsveien der en helt ny tappelinje og produksjonsutstyr ble installert. Kapasiteten er mangedoblet, og selv om Safteriet nå produserer 400.000 flasker i året, har de kapasitet til mye, mye mer i fremtiden.

– En dobling kan vi klare uten de store strukturelle endringene. Maksimal kapasitet er nok nærmere to millioner flasker i året, men det krever en helt annen organisering, flere skift, flere ansatte og produksjon døgnet rundt. Vi har rom for en del vekst før vi er der, påpeker selgeren Aanestad.

Økonomisk var investeringene et tungt løft for bedriften som har hatt omsetningsvekst hvert eneste år siden oppstarten.

– Ingenting er gratis, men nå er vi rustet for videre vekst. Vi kan produsere langt mer enn tidligere og nå gjelder det å selge mer og utnytte potensialet, forklarer Elin Hafssøe.

Å få inn nye kunder, større markedsandeler og flere utsalgssteder er nå en prioritert oppgave. Steinar Aanestad har hatt dette som jobb siden starten, men har jobbet like mye med produksjon, systemer og logistikk. Nå skal han få hjelp av en ny medarbeider. Safteriet er klare til å ta nok et steg.

– Akkurat nå har vi en stilling ledig innen salg. Vi har kapasiteten på plass, nå skal vi fokusere enda mer på å få flere kunder, flere utsalgssteder og selge flere flasker, forklarer hun.

– Hvem er kundene?

– For oss er det i første omgang serveringssteder som kaféer og restauranter, sier hun.

– Vinmonopolet har fått mange alkoholfrie alternativer i sortiment, hva med dere?

– Vinmonopolet har stått på listen vår en stund, men vi har ikke hatt kapasitet til å selge oss inn, men det skal vi gjøre noe med nå. Målet er å bli en del av sortimentet der, sier Steinar Aanestad som har vært med siden oppstarten i 2011.

Kortreiste råvarer

Bedriften selger seg inn med god smak og gode og kortreiste råvarer. Flere av råvarene kommer fra Rogaland, mens andre må kjøpes inn fra andre steder i Norge og fra utlandet. Alt av bær og frukter er nemlig ikke like lett å få tak i innen Norge i så stort volum.

– Eplene våre er norske, de er tross alt verdens beste, mener Aanestad.

– I Norge har vi stolte tradisjoner med familieplukking av blåbær for eksempel, men ingen tradisjon for industriell plukking av blåbær. Derfor må vi kjøpe inn bær fra for eksempel Sverige, Polen og andre europeiske land i blåbærbeltet, sier Hafssøe.

Bærene som leveres kommer ferdig frosset, rett fra skogen, marken, trærne eller buskene. I Hillevåg tas de opp og tines før de presses dagen før tapping. En prosess som er helt manuell, der saften presses ut av bærene ved hjelp av hydraulikk.

– På denne måten beholder vi best mulig kvalitet og best mulig smak fra bærene. Her koker vi ingenting, vi kaldpresser bær og frukt og får det beste ut av råvarene, sier Aanestad.

Hylleblomstsaften er en av de mest populære. Her er råvarene ultralokale, der størstedelen kommer rett ned bakken fra Ullandhaug Økologiske Gård. I 2018 plukket de ansatte også store mengder hylleblomst selv.

«Vi skal lage verdens beste saft. Så enkelt.»

Elin Hafssøe

– 100 kilo hylleblomst er ganske mye i volum. De veier ikke mange gram en sånn blomst, sier Hafssøe.

– Vi kan vel si det gikk med noen timer, smiler Aanestad.

Målet er å ha alle produkter 100 prosent økologiske, men det har vist seg å være vanskeligere enn man skulle tro. Tilgjengelighet og pris henger ikke alltid sammen. Med priser fra produsent som er dyrere enn å kjøpe epler på dagligvarebutikken er ikke regningssvarende for en saftprodusent i lengden.

– Noen år har vi klart målet, men det er en utfordring å skaffe nok økologiske

råvarer, for eksempel norske økologiske epler. Prisen er viktig, forklarer Aanestad.

Luksusvare

Mange norske drikkevareprodusenter har satset på gode råvarer og smaker de siste årene. Likevel er de to klare på hva som er den største utfordringen for en drikkevareprodusent som dem, som ikke produserer i stor skala som noen av brusprodusentene.

– Staten. Sukkeravgiften er helt greit for å få ned et stort forbruk av sukkerholdig brus, men for oss utgjør denne avgiften én million kroner i året. Det er mye penger siden den ikke skiller på mengden sukker i drikken vi produserer, forklarer Hafssøe.

Drirkene fra Safteriet er som et luksusprodukt å regne, spesielt med tanke på pris. Mens sukkerholdig brus selges billig i store kvanta, selges produktene fra Safteriet i 0,25 og 0,75-flasker, til en literpris som er mange ganger pris for brus.

– Produktene våre er festedrikke, ikke tørstedrikke man skal drikke mye av hver dag, forklarer Aanestad.

– Samtidig som vi skaper både arbeidsplasser i vår egen bedrift, men også hos de mange leverandørene våre, skyter Hafssøe inn.

Og luksusvarer har en tendens til å ikke være kjent nok for de fleste. Mange har kanskje hørt om Safteriet, men vet ikke nødvendigvis at det produseres lokalt i Hillevåg, midt i Stavanger. Inntil nylig var heller ikke etikettene merket med produksjonssted.

– Å bli bedre kjent lokalt og regionalt er også et mål for oss. Vi må bare erkjenne at vi ikke har vært gode nok å profilere oss som en lokal Stavanger-bedrift, innrømmer Hafssøe.

En ny nettsideløsning skal blant annet åpne for salg direkte til private i tillegg til å øke tilgjengeligheten både lokalt og nasjonalt. I dag blir de fleste flaskene med



Før de ble gjenforent i Safteriet jobbet Elin Hafssøe og Steinar Aanestad sammen i helsevesenet. Nå skal de lage verdens beste saft.

saft solgt til serveringssteder på det sentrale Østlandet.

– Noen kontakter oss allerede og kjøper direkte, men det kommer en løsning som gjør dette enda enklere, lover Hafsøe.

Kompromissløst

Å blande inn 100 liter vann tar ikke lang tid. Nye smaksprøver tappes og nok en gang står de ansatte med hver sin kopp og smaker på den nye oppskriften. Et par små

slurker hver, nesten som ved vinsmaking.

– Ikke så søt, men smaken har holdt seg bra, mener Lilleland.

– Enig, selv om den kunne trengt bitte litt syre for balansens skyld, svarer Aanestad.

– Denne er godkjent, vi kjører på, avslutter Benedek.

Kranene åpnes og saften strømmer gjennom slangene i Hillevåg. Først varmes saften opp til rundt 80 grader før den tappes

på flasker som får kork påskrudd, blir avkjølt, tørket og pakket i esker. Klare for å levers til kunder over hele Norge. 6185 flasker med blåbærsaft ble det denne fredagen.

– Med egne ord, hva er hovedmålet deres?

– Lage saft der smaken står i fokus. Vi skal ikke blande masse smaker, men ha rene smaker. Hos oss får du ikke bringebær-, blåbær-, solbær- og rabarbrasaft i én, sier Aanestad.

Her inngås nemlig ingen kompromisser når det kommer til smak. Tett dialog med råvareprodusentene, god behandling og foredling av råvarene og maksimal utnyttelse er nøkkelfaktorer. Smaken skal komme helt fra frukten og bæret til kunden og vi en opplevelse av naturlighet og ekthet.

– Vi skal lage verdens beste saft. Så enkelt, sier Hafsøe.



SAFTERIET AS

- » Etablert: 2011
- » Daglig leder: Elin Hafsøe
- » Forretningsområde: Drikkevareprodusent
- » Lokalisering: Stavanger
- » Omsetning: 8,2 millioner NOK (2018)
- » Antall ansatte: 4

VM curling Mixed Doubles

Ta med gjengen og spill curling side om side med proffene!

20-27. April

Billetter: **tlf. 902 57 300** eller **booking@folkehallene.no**

SØRMARKA ARENA

STAVANGER - NORWAY

WORLD CURLING FEDERATION

CURLING CHAMPIONSHIPS

20-27 APRIL 2019

foto: BillChristensen

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

AZETS PEOPLE MANAGEMENT AS, AVD. STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Odd Skailand, 40003190,
odd.skailand@azets.com
azets.no/bemannning

Azets People AS het tidligere Visma Personnel AS. Azets People AS har levert bemanningsløsninger i form av rekruttering og utleie av vikarer til norske bedrifter i over 20 år. Azets People er ISO-sertifisert og flere av rådgiverne er DNV sertifiserte rekrutterere. Selskapet er spesialist på stillinger innen økonomi, regnskap, lønn, finans og IT/web/digital, samt øvrige kontoradministrative stillinger.



CONSTO SØR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kurt Hermansen, 77752700,
firmapost@consto.no
Web: consto.no

Consto er et av Norges ledende entreprenørkonsern med 900 ansatte i Norge og Sverige. Consto AS ble etablert i Tromsø høsten 2006 som en nordnorsk byggtreprenør. Siden er virksomheten utvidet med regionale etableringer over hele Norge og i Sverige. Du finner Consto-etableringer i Kristiansand, Stavanger, Oslo, Lillestrøm, Kløfta, Bergen, Ålesund, Molde, Florø, Trondheim, Surnadal, Tromsø, Harstad, Bodø, Narvik, Mo i Rana, Hammerfest, Alta, Kirkenes og Svalbard.



KADME AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørg Kristinsdottir, 51874250,
post@kadme.com
Web: kadme.com

KADME is a technology leader in data integration. The company have been delivering industry-leading solutions since 2002. KADMEs flagship product, the Whereoil platform, is a powerful, web-based data integration solution used by oil and gas companies worldwide. It enables independents, multinationals and national data repositories to search all the available data and to extract information from multiple sources and file systems, including structured and unstructured data, inside and outside the organisation's firewall.



BOLLORE LOGISTICS NORWAY AS

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Olav Andreas Hove, 21953030,
no@bollore.com
Web: bollore.com

Founded in 1822, the Bolloré Group is one of the 500 largest companies in the world. Listed on the Paris Stock Exchange, the Bolloré family always controls the majority interest of the Group's stock. This solid majority control of its capital allows the Group to develop a long-term investment policy. Thanks to a diversification strategy based on innovation and international development, it now holds strong positions in all its activities around three business lines, Transportation and Logistics, Communication, Electricity Storage and solutions.



DESERT CONTROL AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Brage Johansen,
bragewj@gmail.com,
www.desertcontrol.com

Desert Control is committed to making the earth green again. Desert Control patented Liquid Nanoclay (LNC) mixture is sprayed directly on to dry, sandy land, creating a water-retaining network in the soil profile. Water retention of up to 65% means less water required and substantial cost reductions, more healthy soil & higher yield. LNC treatment creates an organic network perfect for plant growth.



KADME AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ingrid Lovise Bryne, 47656600,
post@klart-vann.no
Web: klart-vann.no

Klart Vann ble etablert i 2006 av gründer Geir Kjørland. Klart Vann er en leverandør av vannbehandlingssystemer og skreddersyrte løsninger etter individuelle behov. Klart Vann er en lagerførende distributør og deres produkter er valgt med omhu ut ifra krav til høy kvalitet og faglig trygghet. Leverandørene er lokalisert rundt om i hele verden. Klart Vann sine produkter, prosjekter og tjenester ytes med hovedfokus på drikkevann, varme og kjøleanlegg, svømmebasseng, akvakultur, hygiene og smittevern samt industri og prosess.



BJØRNSEN ADVOKATFIRMA AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Trond Bjørnsen, 51488700,
trond@bjornsen-advokatfirma.no
Web: bjornsen-advokatfirma.no

Bjørnsen Advokatfirma har rendyrket forretningsområdene eiendomsrett og entrepriserett for å bistå store og små aktører i eiendoms-, bygge-, og anleggsbransjen. Bjørnsen tilbyr tradisjonelle advokattjenester. Dette gjelder både bedriftskunder og privatpersoner. Dessuten tilbyr Bjørnsen rådgivningspakker til fastpris tilpasset prosjektstørrelse og kompleksitet.



FLYT SOLA AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Anne Grethe Vasbø, 41200880,
ag@flyt-sola.no, Web: flyt-sola.no

FLYT AS er et bindeledd og en katalysator i arbeidet med å skape vekst, utvikling og aktivitet i Sola kommune. Selskapet har et særlig sterkt fokus på økt aktivitet i kommunens handelssentre gjennom ulike typer arrangement og aktiviteter. FLYT AS samarbeider med Sola kommune, frivillige lag og organisasjoner og alle andre interessenter som ønsker å være en del av de aktivitetene som selskapet genererer.



KPMG LAW ADVOKATFIRMA AS

anne.tengs-pedersen@kpmg.no
Anne Tengs-Pedersen, 40639630

KPMG Law Advokatfirma AS er et av Norges sterkeste kompetansemiljøer innen skatt, avgift og forretningsjus. KPMG ble etablert i 1987 ved sammenslåingen av Peat Marwick International (PMI) og Klynveld Main Goerdeler (KMG) og deres individuelle medlemsfirmaer. KPMGs virksomhet i Norge er blitt til gjennom en sammensmelting av mange ulike firmaer gjennom nesten 100 år.



TOP MAN AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Grete Hodne, 51661840,
post@topman.no

Top Man har gjennom 34 års drift opparbeidet seg et solid feste i lokalk markedet og er en av distriktets største på konfeksjon. Bedriften har et stort utvalg i klær til hverdags og fritid, samt dresser og bryllupsantrekk. Top Man tilbyr også målsøm. Top Man har alt det mannen trenger, fra topp til tå.



Vi satser på lærlinger. Nå vil vi satse på deg!

Er du målbevisst? Ser du fremover?

Vi kan hjelpe deg å nå dine mål.

Kai Hansen Trykkeri er i stadig vekst, og vi søker etter lærlinger til vår produksjon på Forus. Vi har en lang og god tradisjon for å satse på lærlinger. Vårt mål er å ha lærlinger innenfor alle fagområder.

Som søker på lærlingeplass er det ikke krav til formell kompetanse. Dersom du har hull i CVen eller ikke fullført videregående utdanning, la ikke det hindre deg i å søke.

Send en søknad og CV til Ronny Hansen, ronny@kai-hansen.no

Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

Haugesund

Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg

kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI



Det grønne skiftet koster – men hvor mye?

RAGNAR TVETERÅS • professor og leder for Senter for Innovasjonsforskning ved UiS

Utfordringene står i kø for Stavanger-regionen når vi skal foreta det grønne skiftet mot et samfunn med lavere klimagassutslipp.

Forpliktelser fra internasjonale avtaler sildrer nedover i det politiske systemet i Norge gjennom politiske føringer og avtaler mellom staten og regioner. Et eksempel er Bymiljøpakken for Nord-Jæren. Videre ser vi at kommuner forplikter seg til kutt i klimagassutslipp. Stavanger kommune har forpliktet seg til 80 prosent kutt i løpet av 12 år. Det lages også arealplaner for områder i regionen som skal bidra til at klimamål nås, med store konsekvenser for næringsliv og husholdninger.

Vet vi hva slike mål og tiltak koster og hva gevinsten er? Svaret er ofte nei. Bruker vi tilstrekkelig med ressurser og kompetanse på å få på bordet et kost-nytte grunnlag før vi setter i verk tiltak og reguleringer? Svaret på dette spørsmålet er dessverre også nei.

Flere hensyn å ta

Det grønne skiftet innebærer at vårt konsum av varer og tjenester må bli mindre CO₂-intensivt, men også at vi må omstille vårt næringsliv mot andre sektorer enn olje. Omstillingen vil være mot produkter og sektorer som trenger en lavere kostnadsbase enn olje. Samtidig skal vi skape livskvalitet og muligheter for en sammensatt befolkning med ulike inntekter og ulike behov. Da er det helt nødvendig med et lavt regionalt kostnadsnivå for boliger, næringsbygg og transport. For å gjøre gode beslutninger med vanskelige avveininger må vi ha et samfunnsøkonomisk kunnskapsgrunnlag. Vi må forstå hvordan tiltakene påvirker regnestykkene til bedrifter og husholdninger.

Muligheter for alle

En attraktiv og konkurransedyktig region har behov for arbeidskraft i

private og offentlige sektorer som har relativt lav lønnsnivå, f.eks. i varehandel, tjenesteytende sektorer og omsorgssektorer. I framtiden må det også være mulig for husholdninger med middels og lav inntekt å bosette seg i regionens sentrale, urbane områder. Det er ikke bærekraftig at disse gruppene skyves ut i regionens periferi. Men dette vil kreve at regionen evner å bygge boliger til en tilstrekkelig lav kostnad i sentrale urbane områder.

Det grønne skiftet kan bare skje gjennom tiltak som kombinerer geografisk fortetning av husholdninger og bedrifter med endringer i transport. Fortetningen kan ikke skje på jomfruelig mark hvor man bare kan stikke spaden i jorda. Den må i stor grad skje i urbane transformasjonsområder, altså i områder hvor det allerede er bygninger og annen fysisk infrastruktur. Det må være en premiss for offentlige planer at transformasjonsområder konkurrerer med mer perifere urbane områder med langt lavere kostnader på noen områder. Hvis vi ikke får ned kostnadene i transformasjonsområder vil økonomiske sentrifugalkrefter spre nye boliger og næringsbygg ut i mer perifere områder. Da øker CO₂-utslippene.

Fravær av kost-nytte analyser

Staten har veiledere i samfunnsøkonomiske analyser som gir et rammeverk for økonomiske avveininger når vi skal foreta det grønne skiftet. Men spesielt for arealplaner og reguleringer i vår region har samfunnsøkonomiske kost-nytte analyser vært fraværende. Dette må vi endre. Lavere utslipp av klimagasser krever at arealplaner gjør det mulig for utbyggere å foreta lønnsomme investeringer. Det betyr at man må forstå hvilke økonomiske insentiver

de skaper for utbyggere, bedrifter og husholdninger.

For å forstå effektene av offentlige tiltak og reguleringer på handlingene til bedrifter bør man i sin ytterste konsekvens forstå regnestykkene som ligger til grunn for bedrifters investeringer. Bedrifter som investerer seriøse penger må gjøre nåverdiberegninger på framtidige strømmer av kostnader og inntekter som bli neddiskontert med en rente som reflekterer markedets avkastningskrav. Det betyr at økonomisk risiko i investeringsprosjektet og hva man kunne fått i avkastning på alternative plasseringer av kapitalen er innebygget i avkastningskravet.

Båndbyen

Båndbyen fra Stavanger til Sandnes sentrum representerer en stor mulighet for fortetning som er attraktiv for husholdninger og bedrifter, og som kan gi lavere CO₂ utslipp. Men da må vi kombinere utvikling av attraktive boliger og næringsbygg med konkurransedyktige kostnader for de som skal eie og leie i Båndbyen. Vi trenger en dugnad som innebærer at ulike typer kompetanse bringes sammen rundt bordet på en helt annen måte enn før. Det omfatter by planleggere, arkitekter, økonomer og ingeniører. Private aktører, kommuner, fylkeskommune og forskere må sitte sammen. Man må regne på hvordan ulike plan- og reguleringsmessige grep påvirker kostnader og priser per kvadrater bolig og næringsbygg.

Oljevelstanden har kanskje gjort oss slappe når det gjelder å regne på kostnader og nytte av tiltakene vi gjør. I en post-oljealder har vi ikke råd til det. Sammen må offentlig og privat sektor lage kost-nytte kalkulatorer for å sikre gode liv og konkurransedyktige bedrifter.

«Det grønne skiftet kan bare skje gjennom tiltak som kombinerer geografisk fortetning av husholdninger og bedrifter med endringer i transport.»

Ragnar Tveterås

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



Energi, miljø og markedskrefter

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

Når det argumenteres for at vi må senke forbruket av alkohol har jeg aldri hørt noen foreslå at Norge må forby produksjon av alkohol. Jeg har aldri hørt noen si at vi må legge ned Løiten Brenneri, Lervig Bryggeri eller kvitte oss med Berentsens i Egersund. Alle skjønner at det alltid vil være et tilbud dersom det er etterspørsel. Altså er det forbruket som må begrenses. Slik fungerer markedskreftene. Utbudet av varer og tjenester vil alltid tilpasses markedet.

Når det gjelder olje og gass, ser det ut som at noen tror at markedskreftene ikke eksisterer, og at dersom vi i Norge slutter å produsere olje og gass på norsk sokkel, så vil det bidra til å redusere den globale oppvarming.

Ifølge International Energy Agency (IEA) vil etterspørsel etter olje og gass fortsatt stige i overskuelig fremtid som følge av befolkningsøkning og at stadig flere løftes ut av fattigdom. Ifølge FN vil jordens befolkning øke med 2,2 milliarder frem til 2050. Det er vel 70 millioner per år. Med andre ord så vokser verdens befolkning med over 13 ganger Norges befolkning hvert år. Da betyr Norge lite.

Etterspørselen etter olje stiger med cirka 1,2 milliarder fat per dag i året. Det er cirka halvparten av Norges produksjon. Med andre ord: Hvert annet år stiger forbruket av olje med Norges produksjon. Så små er vi. Det er nok av olje i verden, så etterspørselen vil ikke forsvinne om vi slutter å levere. Norge produserer i dag olje med bare halve utslippet av gjennomsnittproduzentene. Det vil i praksis si at om Norge skulle stenge ned produksjonen vil den delen av markedet overtas av andre, og utslippene vil dermed gå opp.

USA øker mest

De største produsentene av olje og gass er Russland, Saudi Arabia og USA. Både Russland og Saudi Arabia, sammen med de fleste OPEC land, er avhengig av en relativt høy oljepris for å opprettholde egen handelsbalanse og dekke landets utgifter. Derfor begrenser de også produksjonen. Skulle leveransene fra Norge forsvinne ville prisen på olje i det korte bildet gått noe opp. OPEC og Russland hadde bare takket og bukket og økt produksjonen tilsvarende, og Norge stod igjen som taperen. USA er noe annerledes. De har historisk vært en importør av både olje og

gass, og har kjempet for å holde prisene nede. Ingen øker for tiden produksjonen mer enn USA. Skiferolje står for det meste av økningen av oljeproduksjon i verden. USA er i ferd med å gå fra å være en importør til eksportør.

Det er forbruket og utslippene som følger av dette som er hovedutfordringen. Jeg skal bruke fly og turisme for å eksemplifisere.

Turismen står i dag for cirka ti prosent av alle utslipp av CO₂. Denne prosenten er økende. Flere og flere har bedre økonomi og bruker mer og mer penger på å reise lengre og lengre. Innovasjon Norge arbeider med å markedsføre Norge som et turistmål. Kineserne kommer i øket grad til Norge. Det var litt komisk da det i et radioprogram ble satt spørsmål om det var riktig å invitere langveisfarende kinesiske turister til Norge. Det er langt fra Kina til Norge. Lange flyreiser betyr større utslipp av CO₂. Løsningen på å få ned utslippene innen turismen er selvsagt kortreist turisme. Men da er så å si hele kundegrunnlaget for turisme i Norge borte. Norge ligger som kjent i utkanten av verden. Folk flest bor andre steder som India og Kina. Flere turister til Norge betyr mer CO₂-utslipp. Men vi trenger ikke skyld på andres økende forbruk. Nordmenn er ifølge Fremtiden i Våre Hender i verdenstoppen når det gjelder flyvninger. Vi flyr som vi skulle vært 50 millioner innbyggere målt mot gjennomsnittet.

Jeg reiste for første gang med fly da jeg skulle nordpå i militæret. Mine foreldre var over 50 da de første gang reiste med fly. Mine besteforeldre reiste aldri med fly. Nå reiser de fleste med fly allerede som små barn. Ikke det at dette er noe poeng i seg selv, men det er et eksempel som beskriver utviklingen over generasjoner. Vi er blitt rikere, bruker mer penger, bruker mer energi, og forurensar mer. Folkerike land som Kina og India følger samme trenden.

Hvordan kan vi nekte dem det? Etter hvert som flere og flere løftes ut av fattigdom øker antall fly som til enhver tid er i lufta.

Vi må bidra aktivt

Når det gjelder utslipp av CO₂ per person leder amerikaneren med nesten 20 ton per år. Nordmannen ligger på ca. halvparten, kineseren ligger på vel 2 ton, mens inderen ligger på ca. 1 ton. På toppen av det hele er ikke internasjonale flygninger med i dette regnestykket. Her er noe av utfordringen. Jeg synes det er patetisk å se de som flyr rundt i verden, for å fortelle hvor viktig det er at vi går over til et nullutslipp samfunn. De har jo selvsagt ikke tid å reise på andre måter selv.

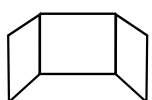
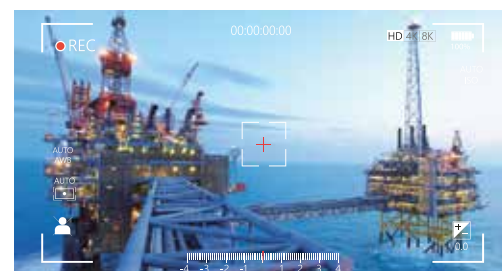
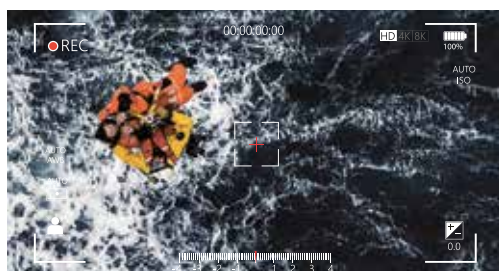
Norge må bidra aktivt for å få ned utslippene. Men vi kommer ikke til å bidra dersom vi stenger ned olje- og gassproduksjonen. Europa er avhengig av gass for å fase ut kullkraft. Russland er klare til å gi dem all den gassen de vil ha. Politisk og samfunnsøkonomisk vil det være smart å ikke gi hele markedet til russerne. Norsk gass fremstår som det mest realistiske og beste alternativ.

Skal vi få ned utslippene er det to ting som nytter: Pisk og gulrot. Norge og resten av verden må støtte teknologiutvikling som gjør at det blir lønnsomt å bygge ut fornybar energi samt støtte teknologiutvikling som gjør det mulig å stadig få ned utslippene fra olje- og gassproduksjonen. Samtidig må de som forurensar betale. Norge har innført CO₂-avgift på utslipp. Vi må jobbe politisk for at andre land skal følge etter.

Vi trenger mer fornybar energi for å dekke økende energibehov til en økende befolkning. Men vi trenger også at Norge produserer olje og gass med verdens laveste CO₂-utslipp per produsert enhet. Teknologien som gjør dette mulig er også en eksportartikkel som igjen bidrar til å skape flere fremtidsrettede arbeidsplasser.

Erfarne fotografer for barske forhold

OFFSHORE FOTO & FILMPRODUKSJON



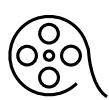
STAND



PRINT



FOTO

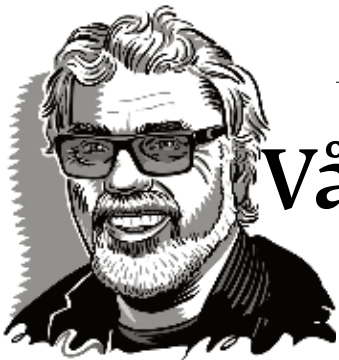


FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Vår tilgang til markedet er ikke selvsagt

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Som en liten eksportregion i et lite land er vi ekstremt avhengige av tilgangen til det internasjonale markedet, uten å bli møtt med høye tollmurer. Den aller viktigste avtalen i så måte er EØS-avtalen, som i disse dager fyller 25 år.

EØS-avtalen skulle egentlig berede grunnen for Norges vei inn i EU. I stedet er den blitt vår desidert viktigste handelsavtale. Avtalen om Det europeiske økonomiske samarbeidsområde, EØS, ble undertegnet i 1992 og trådte i kraft i 1994. Den utvider EUs indre marked og de fire frihetene – fri bevegelse av varer, tjenester, personer og kapital – til EØS medlemslandene basert på gjensidig inntak av EU-reglene for disse frihetene i nasjonal rett. Gjennom EØS-avtalen er Norge, Island og Liechtenstein med i det indre marked, og den sikrer at norske aktører kan delta under de samme rammebetingelser som aktører fra EU-land.

Hvorfor så viktig?

Og hvorfor er EØS-avtalen såpass viktig? 60 prosent av alle varer vi kjøper fra utlandet kommer fra EU. Europa er med andre ord Norges nærmeste og viktigste marked. Hver fjerde ansatt i norsk næringsliv jobber i eksportbedrifter og 75 prosent av norsk eksport går til EU-land. Av 99

milliarder kroner Norge eksporterte sjømat for i 2018, ble 66 milliarder solgt til EU-markedet. Skulle vi bli stengt ute fra dette, i større eller mindre grad, hadde det vært en katastrofe for vårt næringsliv. Ikke minst ville det gjort prosessen med å skaffe oss flere bein å stå på, på vei inn i fornybarsamfunnet, betydelig mer krevende. For uansett hvilke bein, i entall eller flertall, som vil bli viktigst for Stavanger-regionen i framtiden, så vil det være ispedd en betydelig andel eksport av varer og tjenester. Vi er derfor helt avhengige av EØS-avtalen om vi skal lykkes med den omstillingen vi er opptatt av. I alle fall har jeg vanskelig med å se hvordan vi skal klare oss uten.

Ingen selvfølge

Men EØS-avtalen er også mye mer enn markedsadgang. Den sikrer norsk næringsliv like konkurransevilkår, og den gir norske borgere samme rettigheter og muligheter som EU-borgere på de områdene som avtalen dekker. Dette er kanskje noe vi i dag tar som en selvfølge, men det

er langt fra en selvfølge. Det er bare å følge med på de krevende Brexit-forhandlingene. Til og med et land på størrelse med Storbritannia er avhengig av en forpliktende avtale med EU og resten av Europa. Men gjennom en slik avtale er det ikke bare å kreve. Du må også gi, og det koster.

Vi vet også at internasjonalt samarbeid er under press. Det er bare å nevne Donald Trump. I slike urolige tider er det viktig for små land som Norge, med høy avhengighet av internasjonalt regelbasert samarbeid, å bevare og bygge ut allianser med de som i hovedsak deler vårt syn og som vi føler vi kan stole på. Heldigvis har vi klart å sikre oss en midlertidig avtale med britene, som vil trygge våre interesser, selv om de skulle krasje ut av EU med «no deal». Siden 14 prosent av all vår eksport er rettet mot Storbritannia, er vi ekstra sårbare i urent farvann. Og i urent farvann er vi en liten fisk. Så la oss derfor gjøre alt vi kan for å holde oss i rent farvann med tydelige og gode avtaler – som EØS – også i årene som kommer.

«Hver fjerde ansatt i norsk næringsliv jobber i eksportbedrifter og 75 prosent av norsk eksport går til EU-land.»

Ådne Kverneland



TONS

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



She who rules the waves

To outsiders, Anne Lise Ådnøy can come across as quiet and reserved. However, even the appearance of a newly-appointed Bishop can be deceptive, and goodness knows that Anne Lise Ådnøy has not chosen the path of least resistance.

She too has met her fair share of challenges along the way, as alluded to in lower religious circles. Not in the sense as when our Creator challenged Job, but more in the form of common attitudes from sceptics who have found themselves unable to accept either female members of the clergy or the opinion that all human beings are of equal value, with equal rights – also in God's House.

Anne Lise Ådnøy also has certain paradoxes to contend with. One of these is the fact that she is not particularly fond of receiving much attention. This means that her formal appointment as Bishop, attended by the King as Guest of Honour, and covered by NRK, is an event which she is both dreading and looking forward to in equal measure. Nor is this auspicious occasion one which she will make public on her Facebook page, as most other people would do in the year of Our Lord 2019.



Anne Lise Ådnøy has been appointed as Stavanger's new Bishop.

2019 Election:

The winds of change in Stavanger

There is a fresh breeze blowing across Stavanger's political stage, according to Tom Hetland, former Editor-in-Chief and commentator for Stavanger Aftenblad.

This is partly due to many new faces and leaders arriving on the scene. It also allows for specific cards to be replayed, says Hetland, who anticipates keener interest, greater enthusiasm and livelier debates than we have seen for many years leading up to this autumn's local elections.

It doesn't necessarily mean that the discord between a red and a blue bloc in Stavanger runs particularly deep – or has grown any more profound – a fact which is backed by Rosenkilden's survey. The various parties in the City Council are often in agreement and in more than eight of ten cases the Labour Party and the Conservative Party vote alike when the City Council or Executive Committee pass resolutions.

«Surveys carried out by the Norwegian Parliament some years ago showed that the two parties voted alike in over 60 per cent of all cases. The higher up in the system, the greater the potential for conflict becomes. I believe that Stavanger will position itself as expected. There is also a long-standing tradition of cooperation between the Labour Party and the Conservative Party in Stavanger,» tells Hetland.



Tom Hetland.

The building of the city's new meeting place set to start

The development of the area around Stavanger's train station is back on track. The city centre plans have now been approved and lay the foundations for a 40,000 square meter building project at the train station site. The work will be carried out in several stages over the next 10-15 years.

Provided all goes according to plan, Bane NOR hopes to begin the development work as early as the beginning of next year. Stavanger City Council approved the plans for the city centre in March, thus putting an end to a seven-year-long process and giving the green light to large-scale development of the area around the station. This area is by far the largest of those in the city centre's urban development plans but has also been an ongoing topic of debate, objections, meetings, frustration and significant challenges. Last summer Bane NOR, which owns the station site, made it very clear that it was on the verge of giving up the plans it had been working on for years. Today, Bane NOR's Project Manager, Ingvald Berntsen, is far more optimistic.



Flavour in every single drop

With its pure, locally produced ingredients and the best flavour in the world, Safteriet is hoping to conquer the Norwegian café and restaurant market.

«Pronounced blueberry flavour, and a little sweet. Too sweet for my taste.»

Steinar Aanestad takes alternate sips from a newly-bottled blueberry drink and from a bottle produced using an old recipe. The blueberry drink has been slightly lacking in flavour recently, so they have altered the original recipe to bring out the very best of the taste in the latest delivery of berries.

Many people associate Safteriet with Ullandhaug and the Ullandhaug Organic Farm. However, in 2011 Safteriet branched out to become a separate and privately-owned company. By 2018, it had outgrown the barn at Ullandhaug and moved to Hillevåg.

«Space was tight at Ullandhaug, we had an outdoor storage facility at Storhaug, and our berries were in a frozen storage facility in Tananger. Now that we have everything in one place, our logistics and capacity are greatly improved,» explains General Manager Elin Hafssøe.

The premises in Hillevågsveien are

new, larger and better suited to the purpose. A brand-new bottle filling plant and production equipment have also been installed. Output has already been multiplied, and even though Safteriet is already currently producing 400,000 bottles a year, the company's capacity will be far higher in the future.



Flavour is of the essence, so the new blueberry drink recipe is carefully tested by Steinar Aanestad and Robert Benedek before bottling.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

10.04 Diversity and Innovation
24.04 Spouse network program
24.04 Visit ONS
25.04 New in Town

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

Slår et slag for referansesjekken

Til daglig titulærer Tom Georg Olsen seg som konserntjener i konsultantselskapet Miles. Med flat struktur, tillitsbasert ledelse og en grundig prosess for å skaffe de riktige medarbeiderne, har selskapet nå rundt 180 ansatte og fantastiske tall å vise til.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

De daglige lederne er omdøpt til daglige tjenere, og i Miles har man ingen budsjetter og knapt noen kvantitative mål. Samtidig har de en ambisjon om å ta posisjon i markedet og vokse hvert år. Gjennom en genuin tro på at med rett filosofi implementert i detalj – så kommer resultatene.

– Filosofi er kjempefint, men det er bare ord. Det viktigste er hvordan man gjør det i praksis, altså hvordan man får filosofien til å virke og ikke bare blir fine plakater på veggen, sier konserntjener Olsen.

Tillitsbasert ledelse

I mars var han på BI Stavanger for å holde foredrag under Lederskolen om tillitsbasert ledelse. Eller tjenerledelse som det ofte kalles i Miles. I fjor ble tittelen hans kåret til «Årets stillingstittel» og selskapet Miles kåret til Norges mest innovative it-selskap. Ved to anledninger har de blitt kåret til Norge beste arbeidsplass av Great Place To Work.

– Vår forretningsmodell ligner på toppidrett. Vi setter noen ambisjoner, som en idrettsutøver for eksempel setter ambisjonene sine til å vinne kretsmesterskapet eller et VM-gull. Så må man legge innsatsen deretter, og gjør man arbeidsoppgavene sine optimalt hver dag, så gir det resultater, forklarer han.

Ansatte som trives og gjør jobben sin godt hver dag gir noe tilbake til bedriften, det gjør rekrutteringsprosessen viktig, for både selskapet og den enkelte ansatte.

Olsens råd

Kandidatene må passe godt inn både faglig og personlig, og selskapet bruker mye tid på å velge de rette kandidatene. De har derfor tre konkrete råd i rekrutteringen:

1. Gjør en grundig vurdering av både ønsket kompetanse og personlighet først.

– For oss som er et konsultantselskap vil for eksempel en litt utadvendt personlighet

være et pluss og dermed finne kandidater som er flinke til å skape relasjoner. Mens i en annen bedrift kan en genial IT-kar som helst ikke vil snakke med folk, være enda riktigere. Dette må man vite før vi setter i gang å rekruttere.

2. Ta både kompetanse og personlighet på alvor. Legg opp til en prosess som avdekker begge faktorene.

– Våre rekrutteringsprosesser er rigget etter de målene vi setter i punkt 1. Rekrutteringsprosessen må avdekke både kompetanse og personlighet som skal passe inn i nettopp din bedrift. Svarene man kommer frem til i første punkt, former mye av denne prosessen.

3. Ikke stol på at du kan avdekke personlighet gjennom intervjuer.

– Mange bruker i dag intervjuet og kanskje to-tre referanser før ansettelser. Et godt tips er å bruke et større antall referanser for å avdekke hvordan kandidaten er i hverdagen.

I Miles sjekker de vanligvis ti referanser før ansettelse. Et svært høyt antall sammenlignet med hva som er vanlig. De sjekker også sjelden referanser oppgitt på CV-en fra kandidaten.

– Et intervju kan diskvalifisere kandidater, men det kan ikke kvalifisere. Referanser vil gi et langt bedre bilde av deg som kandidat, sier han.

Viktig referansesjekk

For med en gang en kandidat er faglig kvalifisert, begynner kartleggingen av personligheten som til slutt kan føre til at rett person havner i rett stilling. En jobb som er tidkrevende, men viktig ifølge Olsen.

– I mange tilfeller der man sjekker to-tre referanser, kan én dårlig referanse gjøre at du ikke får jobb. Dersom man spør ti, vil bildet bli mye mer nyansert og det er sånn sett en trygghet for kandidaten, forklarer han.

Som i de fleste andre rekrutteringsprosesser gjør også Miles unna referansesjekken helt mot slutten, etter intervjuene. Både av kapasitetshensyn, men også av hensyn til kandidaten.

– Ved å vente helt til slutt eksponerer man ikke kandidaten på samme måte, forklarer Thomas Bærheim, som er daglig tjener i Miles Stavanger.

Konsertjener Olsen mener også at altfor mange arbeidsgivere egentlig har bestemt seg før de snakker med referansene, og at målet med disse samtalene mest er for å få bekreftet sin egen overbevisning.

– Confirmation bias er et ord som passer, og ofte så gjør man referansesjekk for å bekrefte det man allerede har bestemt seg for. Det bør være mer åpent om valget før man snakker med referansene, mener han.



Konsultentselskapet Miles har hatt stor suksess med sin flate struktur og tillitsbasert ledelse. Her er ikke titlene daglig leder, men daglig tjener. Tom Georg Olsen er konserntjener og Thomas Bærheim er daglig tjener i Miles Stavanger.

Sammenfallende verdier

De faglige kvalifikasjonene til en kandidat kan derimot avgjøres langt tidligere i prosessen, ut fra CV, intervju og oppgaver. For Miles handler det om å finne kandidatene som har rett personlighet til stillingen.

– Alle arbeidsgivere ønsker jo at de som ansettes skal trives og ha suksess i jobben. Hvis referanser kan redusere risikoen for feilansettelser for begge parter, så bør man legge ned det arbeidet som kreves, sier han.

Mangel på tid er kanskje den største årsaken til at mange ikke sjekker kandidatene like nøye etter intervjuet. I gode tider kan mangel på kvalifiserte

søkere gjøre utvalget mindre og tidspresset større.

– I trange tider kan du være skeptisk og bruke tid. I gode tider så kjører man ofte på, men det er viktig å holde på den samme prosessen uavhengig av gode eller dårlige tider. Setter man pris på kvalitet, så er det verdt tidsbruken over tid, påpeker Bærheim.

For Olsen betyr det å bruke mye tid på ledelse før man rekrutterer til bedriften.

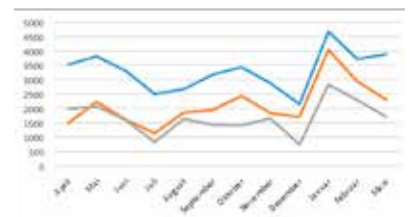
– Våre ansatte skal passe inn vår filosofi, som består både av en visjon og våre verdier som er faglig autoritet og varme. Derfor bruker nok vi mer tid på ledelse før vi ansetter noen, enn etter, sier han litt spøkefullt.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mars 2019

3879

utlyste jobber



Det ble registrert 3879 ledige stillinger i løpet av mars i Rogaland. Det er en økning på nesten 70 prosent sammenlignet med samme måned i 2018. Den knallsterke trenden fortsetter altså, og for første gang på mange år ble det lyst ut flere stilling i mars enn februar. Ledigheten faller også, og antallet helt ledige er nå 2,4 prosent, det samme som landsgjennomsnittet.

	mar.18	mar.19
Ledere	31	57
Ingeniør- og IKT-fag	336	535
Undervisning	175	263
Akademiske yrker	77	127
Helse, pleie og omsorg	446	621
Barne- og ungdomsarbeid	33	211
Meglere og konsulenter	96	164
Kontorarbeid	111	184
Butikk- og salgsarbeid	204	180
Jordbruk, skogbruk og fiske	19	12
Bygg og anlegg	360	570
Industriarbeid	152	483
Reiseliv og transport	139	138
Serviceyrker og annet arbeid	106	295
Uoppgitt	11	39
Totalt	2296	3879

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.

NYTT OM NAVN



SIMON JESPERSEN Ny utvikler i Olavstoppen

Simon er 27 år, frontend-utvikler og startet i Olavstoppen 1. februar. Han har master i informatikk fra Universitetet i Oslo og selv om han har hovedtyngde innen frontend, er han godt kjent med hele utvikler-stacken. Jespersen blir en del av selskapets spennende og varierte utviklermiljø.



LUCAS VEIL Ny UX-designer i Olavstoppen

Lucas Veil er 35 år, opprinnelig fra Frankrike og skal jobbe som UX-designer hos Olavstoppen. Han studerte ved l'Ecole Multimedia i Paris og har bachelor i grafisk design og master i digital prosjektledelse. I tillegg studerer han for tiden UX ved UX Design Institute. Veil kommer fra Halogen og startet hos Olavstoppen 11. februar.



SOLVEIG WULVIG Ny markedsadministrator i Figgjo

Solveig Wulvig er Figgjos nye tilskudd i markedsavdelingen. Hun begynte 1. februar og kommer fra Aldente kommunikasjonsbyrå. Hun har over ti års erfaring fra reklamebransjen i Stavanger og vil bidra sterkt til å fremheve merkevaren både nasjonalt og internasjonalt.



MORTEN ENGBREGTSEN Ny Head of Design i Figgjo

Morten Engebregtsen er Figgjos nye Head of Design og har ansvaret for utvikling av Figgjos nye porselensprodukter. Han har lang erfaring som møbelsnekker og -designer, og har vært en del av designteamet til Figgjo tidligere. Med god kunnskap om porselensmaterialet og Figgjos produksjonsmuligheter, venter selskapet seg mye spennende fremover.



ELLEN HATLESTAD Ny konsulent i Karabin

Ellen Hatlestad startet i Karabin Stavanger i november 2018. Hun har en internasjonal utdannelse med mastergrad i management med fordypning i International Business fra University of Bristol. Gjennom dette studiet ble hennes interesse for endringsledelse, strategi og forbedringsarbeid vekket. I tillegg har hun en bachelorgrad i Economics, Finance and International Business fra Oxford Brookes University. Karabin ønsker Hatlestad velkommen!



BENDIK HORVEI SKEIDE Ny konsulent i Karabin

Bendik Horvei Skeide begynte i Karabin i januar. Han kan skilte med både teknisk og kommersiell tyngde fra utdanningen sin. Horvei Skeide er utdannet petroleumsingeniør fra Universitetet i Stavanger, og fullfører sin andre mastergrad, i Industriell økonomi i løpet av våren, parallelt med oppstarten på karrieren i Karabin. Til tross for at Horvei Skeide er helt nyutdannet, er han allerede godt i gang med ulike prosjektarbeider. Karabin ønsker Horvei Skeide velkommen.



KRISTIAN UR Ny partner i Newsec

Kristian Ur er ny partner i den nordiske meglerkjempen Newsec, som nå også satser på næringsmegling i Stavanger-regionen.



JARLE HOLMEN Ny partner i Newsec

Jarle Holmen er ny partner i den nordiske meglerkjempen Newsec, som nå også satser på næringsmegling i Stavanger-regionen.

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



EIRIK HAUKALI

Ny fysisk trener og testansvarlig i Stavanger Idrettstklipp

Eirik Haukali er ny fysisk trener testansvarlig i ny testlab på Stavanger Idrettstklipp. Han har en allsidig idrettserfaring og utdannelse, og jobber også som fysisk trener for Stavanger Oilers.



MARIANNE MEINICH-BACHE

Ny Senior Advisor i Intersearch

Intersearch driver med Executive search & management consulting. Mariann Meinich-Bache har 22 års erfaring i ledende stillinger innen oljebransjen og noen års erfaring fra ledelsesrådgivning i næringslivet. Hun innehar en master i strategisk ledelse.



HASSAN ZAKARIA

Ny Engineering manager i RA Norway

RA Norway ønsker sin nye ingeniør, Hassan Zakaria, velkommen. Zakaria vil bli en del av selskapets innovative designteam som utvikler produkter av høy kvalitet til alle sine kunder. Zakaria har lang erfaring i produktutvikling, og har jobbet for olje- og gassindustrien i ti år. Han har jobbet for Aker Solutions, Qinterra Technologies og National Oil Varco før han startet i RA Norway.



GJERMUND DAHL

Ny general manager i Clarion Hotel Energy

Gjermund Dahl er ansatt som ny General Manager for Clarion Hotel Energy på Madla. Gjermund har bachelor i hotelladministrasjon fra Norsk Hotellhøgskole og lang fartstid fra hotellbransjen i Stavanger-regionen. Han kommer fra samme stilling ved Scandic Stavanger Forus.



Noen ser etter feil ting
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/tomtekjøp

F FAVORITTHUS

NYTT OM NAVN



EDVARD GJERDE

Ny Operation maintenance lead i Gasum

Edvard Gjerde startet hos Gasum 4. mars som Operation maintenance lead. Han inngår som en del av operasjonsteamet i Supply Chain hvor han er ansvarlig for all vedlikehold og drift av tilhenger, kundeterminale og utstyr, samt operasjonelle aktiviteter i operasjonsteamet. Han har flere års erfaring som produksjonssjef ved Rubberstyle AS og prosjektleder ved North Atlantic Drilling (Seadrill). Han har mekanisk ingeniør utdanning ved teknisk fagskole, i tillegg til fagbrev innen platearbeider.



JANNE APPFJELL

Ny document controller i Gasum

Janne Appfjell ble fast ansatt hos Gasum 1. mars som Document Controller i Supply Chain etter å ha vært innleid i sju måneder. Hun er ansvarlig for håndtering av all teknisk dokumentasjon, og er i tillegg system- og kurs administrator for dokumentstyring. Appfjell har tidligere ni års erfaring som Document Controller ved Aibel.



KJERSTI EGELAND AASGÅRD

Ny document controller i Depro

Kjersti Egeland Aasgård (35) er ansatt som dokument kontrollør i Depro fra 7. mars 2019. Hun kommer fra stillingen som markedsadministrator hos Butikkutvikling AS. Hun har tidligere jobbet mange år med dokumentasjon.



KJERSTI SKEI

Ny dokument kontrollør i Depro

Kjersti Skei (34) er ansatt som Dokument kontrollør i Depro fra 11. mars 2019. Hun kommer fra stillingen som kontormedarbeider i Haga AS. Kjersti har tidligere jobbet mange år som dokument kontrollør hos ER Offshore AS.



CECILIE ENGELSGJERD STORNES

Ny researcher i Ambio

Cecilie Engelsingjerd Stornes er nylig ansatt som researcher hos AMBIO AS. Hun har tatt en bachelor i hotelledelse ved NHS, og har flere års erfaring innen hotell, reiseliv- og turistnæringen. Hos AMBIO skal hun utføre rekrutterings- og search-prosesser, screening av kandidater samt bransjekartlegging. Hun er også medansvarlig for oppdrag, søkere og kandidater.



ØYVIND BRATLIE

Ny digital rådgiver i Knowit

Øyvind Bratlie er ny digital rådgiver i avdeling for digital synlighet i Knowit Stavanger AS. Han kommer fra stillingen som salgsansvarlig i Coor Stavanger. Med sin bachelor i internasjonal markedsføring har han en meget relevant bakgrunn for å kunne rådføre bedrifter om deres markedsaktiviteter og digitale synlighet. Med han på laget styrker selskapet sin satsning på digital synlighet og analyse for SMB-markedet.



JARLE SJØTHUN

Ny avdelingsleder for systemutvikling i Knowit

Jarle Sjøthun har jobbet i Knowit som prosjektleder siden 2014 med prosjekter i skjæringspunktet mellom strategi, kreativitet og teknologi. Han har over 12 års erfaring fra IT-bransjen innen salg, prosjektledelse, forretningsutvikling, rådgivning og ledelse. Sjøthun går inn i rollen som avdelingsleder for systemutviklingsmiljøet og senior prosjektleder.



VIBEKE FORGAARD

Ny ledelseskonsulent i PeoplewithE

Vibeke Forgaard har ledererfaring fra selskaper som Equinor, Mercuri Urval og Ernst & Young. Hun har lang erfaring med og er entusiastisk opptatt av folk og organisasjoner som utvikler seg. Hun er statsautorisert revisor i bunn; og er også sertifisert coach. Forgaard startet i PeoplewithE 1. januar og hjelper selskapets kunder med å utvikle folk, kultur og organisasjoner.

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



JOSEFIN TANGERAAS

Ny regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap

Josefin Tangeraas er ansatt som regnskapskonsulent i Jansson & Larsen Regnskap AS. Josefin er utdannet innen økonomi og regnskap, og kommer fra stillingen som lønningsansvarlig, regnskapskontroller og IT-ansvarlig for Sub Sea Services AS. Hun har jobbet med lønn, regnskap og IT i sju år.



BJØRN OLAV NESHEIM

Ny CEO i Delfi Digital

Bjørn Olav Nesheim gikk 1. april inn i stillingen som CEO i Delfi sitt nyopprettede datterselskap Delfi Digital. Oppgaver her blir å bygge portefølje i grensesnittet økonomi - produksjon, hvor vi tror det er mye å hente for bedriftene innen digitaliseringsprosesser. I ryggen har han Delfi sin organisasjon for ressurser og støtte. Selskapet ønsker Nesheim velkommen!



HENRIK GJERULDSSEN

Ny Sales Team manager i Øglænd System

Henrik Gjeruldsen startet som Sales Team Manager 1. mars i Øglænd System. Han ble hentet internt fra Business Development avdelingen. Sammen med resten av Øglænd-teamet, vil Gjeruldsen bidra til at selskapet fortsetter sin positive utvikling for å nå nye høyder.



MARIUS HEBER ISENE

Ny ingeniør i prosjekteringsavdelingen i Prosjektil

Marius Heber Isene er ansatt som rådgivende ingeniør i vår avdeling for VVA og Landskap. Marius er nyutdannet og har en master i miljøfysikk og fornybar energi fra Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, NMBU. Han skal jobbe med prosjektering av VA og fjernvarme.



MORTEN ANDREAS KIRKEMO

Ny landskapsarkitekt i Prosjektil

Morten Andreas Kirkemo er ansatt som landskapsarkitekt i Prosjektil. Han kommer fra stillingen som landskapsarkitekt i Trollvegg Arkitektstudio i Kristiansand. Han har også jobbet som saksbehandler og reguleringsarkitekt i Fet kommune.



JULIE LUNDEKVAM ZWIDORFF

Ny prosjekt- og byggeleder i Prosjektil

Julie Lundekvam Zwidorff er ansatt som prosjekt og byggeleder i Prosjektil. Lundekvam Zwidorff er nyutdannet fra Universitet i Bergen med mastergrad i geologi og bachelorgrad i geofysikk. I tillegg til prosjekt- og byggeledelse skal hun også arbeide med uavhengig kontroll.



MARIE MJAALAND

Ny planrådgiver i Prosjektil

Marie Mjaaland er ansatt som planrådgiver i Prosjektil. Hun er nyutdannet med en bachelor i byplanlegging for Universitet i Stavanger. Hun skal jobbe med plansaker i vår avdeling for arealplanlegging.



KJETIL BUER

Ny UX/UI designer i Conta Utvikling

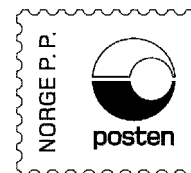
Kjetil Buer startet som UX/UI designer hos Conta Utvikling 15. mars. Buer kommer fra stillingen som designer/utvikler i Offshore Systems AS. Han skal hovedsakelig fokusere på design i ny og eksisterende programvare hos oss og er allerede godt i gang. Selskapet er svært glade for å ha fått Buer på sitt team.

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



Sommerrevyen i Sandnes AS presenterer:

SOMMERREVVYEN 2019

LØYE!

Regi: Trond Hanssen



**Tone
Salomonsen**

**Trond
Hanssen**

**May-Lis
Stangeland**

**Siw Anita
Andersen**

**Tore
Lie**

**Petter
Aagaard**



ticketmaster®

Telefon 815 33 133

PREMIERE
TORSDAG 13. JUNI

Sommerrevyen™
I SANDNES

HOVEDSPONSOR



Bordbestilling: www.herefordandfriends.no

SPONSORER

SANDNESPOSTEN

OPTIMERA

WESTCO miljø

PS

FABEL

SAGLAND

Sandnes Sparebank



LERVIG
AKTIEBYGGERI

Smilum Elektro

pontus

BJERGA BYGG

BOHN
CONTAINER

KAI HANSEN
TRYKKERI

Torgersen

SAMARBEID



RESIDENCE, SANDNES

