

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 09 · 2019 · ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Bilene som ikke kunne telles

Trafikktellepunkt som har målt feil siden i fjor, steder som aldri ble tatt med og trafikkstatistikk som lurte politikerne trill rundt før valget. Les historien om alt som gikk galt da biltrafikken på Nord-Jæren skulle beregnes.

Side 8-15



LEASINGKAMPANJE

0,99% NOMINELL RENTE

Velg mellom åtte av Volvos toppmodeller til kampanjerente på 0,99%. Kampanjen varer ut året.

Visste du forresten at Volvos bilforhandlere vant kåringen over Norges mest fornøyde kunder for andre år på rad?*



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



XC60 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

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

PRIVATLEIE KR 4 990, PR. MND. 0,99% NOMINELL LEASINGRENTE

STARTLEIE KR 99 000. TOTALPRIS 36 MD. KR 278 640. MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.

VELKOMMEN TIL **PRØVEKJØRING!**

VOLVO XC90 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

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

**PRIVATLEIE KR 5 990, PR.MND.
0,99% NOMINELL LEASINGRENTE.**

STARTLEIE KR 99 000. TOTALPRIS KR 314 640.
MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



V60 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

V60 Inscription er et uttrykk for moderne skandinavisk eksklusivitet. Denne ultimate familie bilen er enkel å kjenne igjen på de eksklusive utvendige kromdetaljene på frontgrillens vertikale spiler, de nedre grillene og sidevinduene.

**PRIVATLEIE KR 3 990 PR. MND.
0,99% NOMINELL LEASINGRENTE**

STARTLEIE KR 99 000. TOTALPRIS 36 MD. KR 242 640.
MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



XC90 T8 Plug-in Hybrid: Pris inkl. frakt-, leverings- og adm. kostnader levert forhandler. Gjelder ved bestilling av ny modell innen 31.12.19. Blandet forbruk fra 2,5-2,6 l/100 km. CO2-utslipp fra 56-59 g/km.
V60 T8 Plug-in Hybrid: Pris inkl. frakt-, leverings- og adm. kostnader levert forhandler. Gjelder ved bestilling av ny modell innen 31.12.19. Blandet forbruk fra 1,8 l/100 km. CO2-utslipp fra 42 g/km.
Med forbehold om avgiftsændring på registreringstidspunkt.

V90 T8 INSCRIPTION PLUG-IN HYBRID

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

PRIVATLEIE KR 4 290 PR. MND.

0,99% NOMINELL LEASINGRENTE

STARTLEIE KR 99 000. TOTALPRIS 36 MND. KR 253 440.

MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



V90 D4 CROSS COUNTRY

Volvo V90 Cross Country er en røffere utgave av nye Volvo V90. Her møter Skandinavisk design og håndverk ekte allveis- og allværsegenskaper. De kraftfulle hjulene forsterker bilens robuste utseende og gir samtidig god veikomfort.

PRIVATLEIE KR 5 290 PR. MND.

0,99% NOMINELL LEASINGRENTE

STARTLEIE KR 99 000. TOTALPRIS 36 MD. KR 289 440.

MÅNEDSLEIE OG TOTALPRIS VIL VARIERE MED RENTENIVÅET. 3 ÅR/45 000 KM.



MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være 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: mannaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,
epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

15.10 Næring eller bolig i Sandnes?
17.10 Game changer
18.10 Digital markedsføring I
23.10 Stavanger – an attractive finance hub
24.10 Risavikadagen 2019
24.10 Introduksjonskurs i styrearbeid
24.10 KÅKÅnomics
24.10 Treffpunkt Ryfylke
25.10 Lederskolen II
25.10 Økonomisk rapport 2019
29.10 Arbeidsrettsseminaret 2019
31.10 Boligkonferansen 2019
06.11 Utvikling og attraktivitet i Gjesdal
06.11 Ny og nysgjerrig



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

09.10 Driving on Slippery Surfaces
16.10 Board Liability
23.10 Spouse network program
23.10 KÅKÅnomics student
30.10 Photo evening
05.11 Entrepreneur 2019



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.

Forsidefoto: Henrik Moksnes/BITMAP.

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 27. september 2019.



VERDIENE I FORUS
NÆRINGSPARK
HALVERES

side 24



BEFOLKNINGEN ØKER
MER

side 30



MØT DEN NYE
FYLKES-
ORDFØREREN

side 39

Innhold

Bilene som ikke kunne telles	8
Spaltisten: Ragnar Tveterås	18
Internasjonalisering	20
Spaltisten: Sonja Hauan	22
Tomteverdiene halveres med ny Forus-plan	24
Politikerne i styret er bekymret	26
Nordic Edge 2019	24
– Rigget for vekst	30
Store endringer i markedet	31
Næringsforeningen satser på Jæren	32
Profilen: Marianne Chesak	38
Made in Sandnes	42
Lær av de beste: Visindi AS	44
Bedriften: Robotic Innovation	48
Spaltisten: Toril Nag	52
Nye medlemmer siden sist	53
Energikommentaren	55
Styrelederen	56
LUNCH	57
Stavanger Chamber Internationals	58
Arbeidsliv	60
Nytt om navn	62

Tilbake til start om bompenger og rushtidsavgift



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

En grov regnefeil av Statens Vegvesen setter hele bymiljøpakken i spill igjen. Næringsforeningens avsløringer viser at vedtakene som er fattet om å fjerne rushtidsavgiften og lette på bompengetrykket er basert på feil tallgrunnlag.

Flere uker har Rosenkilden-journalist, Ståle Frafjord, gått gjennom et omfattende datamateriale av trafikktall på Nord-Jæren. Hans tese var at beregningene av trafikknedgangen rett og slett ikke kunne stemme, og at politikerne hadde blitt forsynt med feil tall fra Statens Vegvesen. Etter noen runder kom bekreftelsen fra landets viktigste kompetanseinstitusjon for denne type arbeid. Tallene de hadde var ikke bare feil, de var dramatisk misvisende. Da styringsgruppen for Bymiljøpakken i sitt møte 30. august besluttet å fjerne rushtidsavgiften og vurdere å både utvide times-regelen på ettermiddagen og snu flere bomstasjoner, var det basert på tall som viste en nedgang i trafikken på hele ti prosent. Den reelle nedgangen var imidlertid bare på en tredjedel av det politikerne fikk se forelagt. Grunnen er at Vegvesenet ikke har sett at et stort antall personbiler er feilregistrert ved flere av målestasjonene og dermed ikke er blitt en del av statistikken.

Sviktende grunnlag

Situasjonen er svært alvorlig. Hele bompengeforliket presentert 30. august bygger altså på feil premisser. Både debatten og beslutningene har foregått på sviktende grunnlag. Når trafikknedgangen fram til nå kun har vært tre prosent, vil fjerning av rushtidsavgift og andre lettelsener i bompengepakken med stor sannsynlighet føre til en trafikøkning. Da risikerer vi at alle belønningsmidlene og de statlige pengene i bymiljøpakken forsvinner. Et uforutsiktelig krav fra staten har vært nullvekstmålet i biltrafikken. Når vi ikke dette er plutselig noen av regionens viktigste infrastrukturprosjekter underfinansiert og ugjennomførbare.

Tenk på den hemningsløse energilekkasjen og voldsomme slitasjen denne saken har hatt på denne regionen, og som er forsterket gjennom Vegvesenets

tabbe. Nærmest uopprettelig splittelse og konflikt mellom kommuner i styringsgruppen for Bymiljøpakken, skjøre politiske koalisjoner etter valget basert på bompengeforlik, storslåtte valglofter og fordømmelse av bompenger og et enormt antall journalister i arbeid som har skrevet et unevnelig høyt antall artikler. Det er kastet vekk enormt med arbeidstimer, møter og energi. Et annet element er inntektsfallet i bomringen. Fra 1. oktober til og med mars var inntektene beregnet til 822 millioner kroner. Faktum viste seg å være kun 425 millioner kroner. Kombinasjonen av lav administrativ kompetanse som systematisk leverer feil beregninger og politikere som ikke samarbeider, er gift for denne regionen. Og nå skal vi altså starte forfra igjen.

Fallhøyde

Hvordan vil dette slå ut i styringsgruppen når det skal reforhandles på andre premisser og andre styringsflertall? Det er grunn til å frykte at vi nok en gang vil komme i en situasjon hvor det ikke oppnås enighet. Etter å ha stått sammen lenge om Bymiljøpakken endte kommunene og politikerne i stedet opp med å forsøke å finte hverandre ut i valgkampen. Basert på feil tallmateriale overgikk politikerne hverandre med løfter om å fjerne bompenger og rushtidsavgift. Den politiske fallhøyden, dersom de nå må gå tilbake på disse løftene, er ubeskrivelig. Situasjonen kan fort bli fastlåst. På ny vil vi trolig få demonstrert en dysfunksjonell region som på grunn av kommunestrukturen og i mangel av et felles forvaltningsnivå må lage uforpliktende og skjøre samarbeidskonstruksjoner som styringsgruppen for Bymiljøpakken er. På noen områder er det grunn til å misunne Bergen og Trondheim.

Risiko for kalddusj

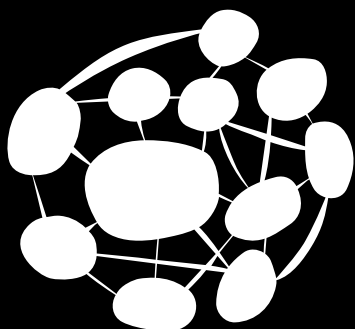
Hva skjer nå? Hva skal styringsgruppen gjøre når trafikktallene ikke er til å stole på? Det er bra om de klarer å få med staten

på å redusere rushtidsavgiften, eventuelt å fjerne den, dersom det er mulig uten å gå på akkord med nullvekstmålet og uten at viktige prosjekter må kuttes slik at framkommeligheten forverres og utslippene øker. Det samme gjelder andre forslag som bomfritt nattested, tretimersregel på ettermiddagen og bomfritt i helgene. Samtidig er det grunn til å frykte at dersom det tas for hardt i, er det betydelig risiko for en skikkelig kalddusj med inntektssvikt og ikke minst; en stat og et storting som pålegger oss nye nullvekstkrav som tvinger fram enda høyere bompenger og rushtidsavgifter – på nivå med det de har i Bergen og Oslo. Fylkets samferdselssjef frykter at den vesle trafikknedgangen vi har hatt kan bli spist opp i løpet av kort tid.

Smart løsning?

Vi har akkurat gjennomført smartby-konferansen Nordic Edge i Stavanger. Smart-teknologi er et av satsingsområdene i denne regionen. Næringsforeningen har gjentatte ganger tatt til orde for smarte i stedet for dumme bompengesystemer. Transportøkonomisk institutt var nylig ute og foreslo tilsvarende for hele landet. Det vil føre til mer rettferdighet, nøyaktige trafikkmålinger og langt billigere inndrivelse av bompengene. Denne regionen kan sette seg i førersetet for utvikling av en slik teknologi. GPS-innkrevning gjør at du betaler for antall meter vei du bruker og ikke i forhold til hvor du tilfeldigvis bor.

Statens Vegvesen har ikke hatt noen god måned. Rett etter at de feilaktige trafikktallene ble avslørt, gikk det fram at etaten måtte avlyse allerede vedtatte prosjekter fordi de ansatte skal «omstille seg». Resultater blir permitteringer og stor usikkerhet i entreprenørbransjen og forsinkelser av viktige veiprosjekter. Vegvesenet argumenterer godt for at det er stort behov for «konkurrenten» Nye veier.



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.

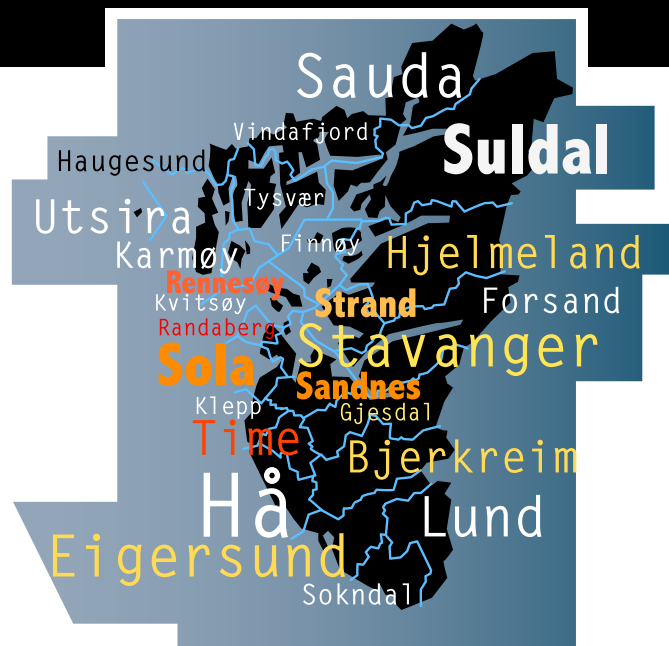
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 gislehoy@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@mxsportrandaberg.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 olsl01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Yngve Sørland. Tlf: 941 44 yngve.soerland@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



Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



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

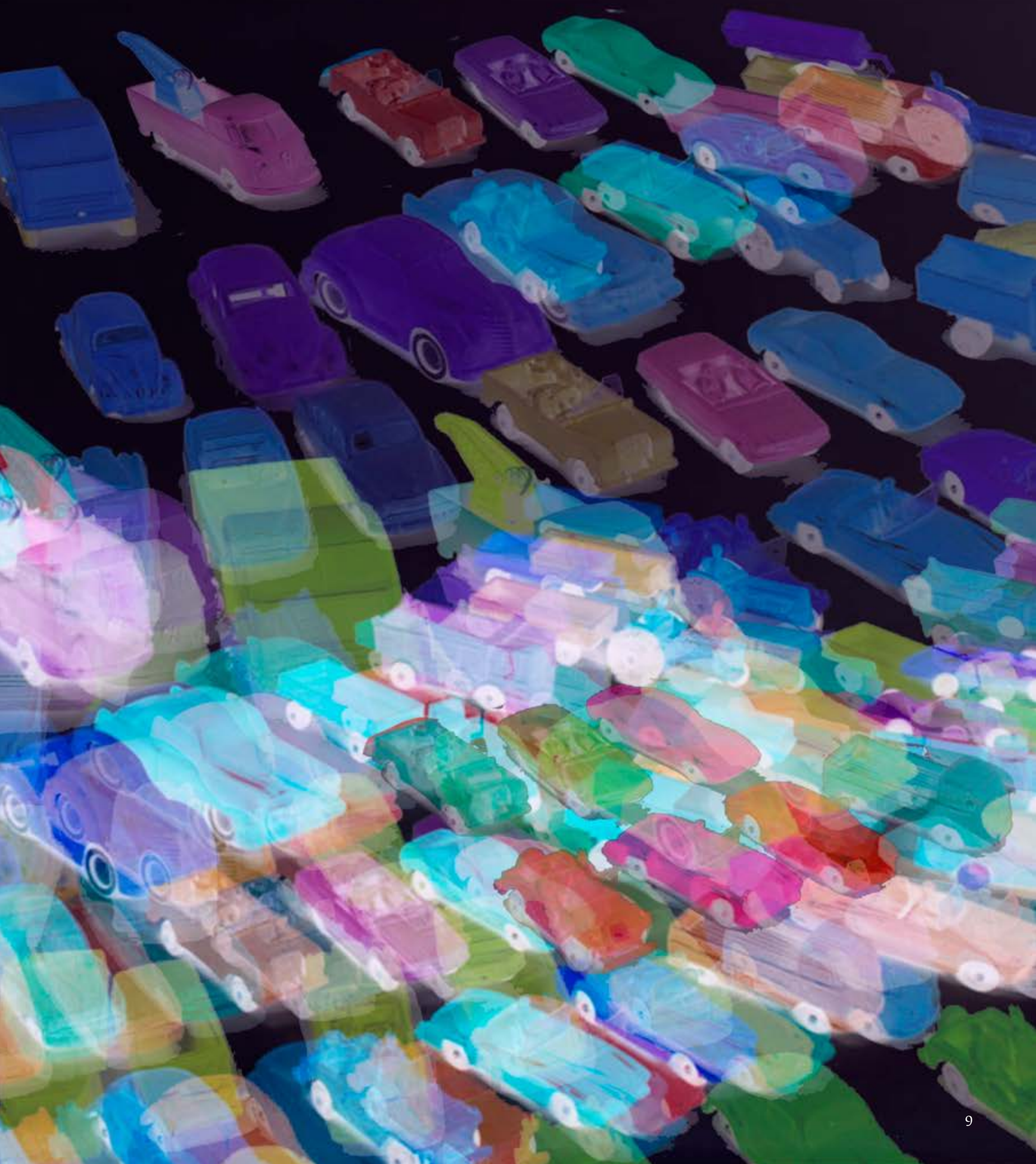
Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
 lars.stangeland@gmc.no

**BYFJORD
PARKEN**

Bilene som forsvant i mørket

Helst siden høsten 2018 har en lang rekke trafikkte­llingspunkter på Nord-Jæren rullet og gått, uten at noen kontrollerte om tallene stemte. Det skjedde til tross for at Vegvesenet har hatt problemer med målingene på flere målepunkter siden i fjor og arbeider tett sammen med produsenten for å finne årsaken til feilen. Samtidig viser også Rosenkildens gjennomgang av store mengder data, at Vegvesenet utvalg av tellepunkter har en langt større nedgang i trafikken enn det totale antall tellepunkter skulle tilsi. I tillegg gir nye tall fra Ferde grunn til bekymring for dem som håper på en rask nedgang i biltrafikken. De viser at trafikken gjennom bomstasjonene på Nord-Jæren var høyere i vår enn i fjor høst. Blant politikerne som skal reforhandle avtalen med staten, hersker det full forvirring.

TEKST: STÅLE FRAFJORD
TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Brukte bare de beste målepunktene

I snart et år har Statens vegvesen konsekvent målt trafikkutviklingen på Nord-Jæren fra tellepunkt som viser en langt større trafikknedgang enn det som er tilfelle. Politikerne har brukt tallene for alt det er verd.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

I slutten av september avslørte Rosenkilden at Vegvesenet bommet grovt da de på møtet i styringsgruppen 30. august la frem tall som viste en trafikknedgang på 10 prosent på Nord-Jæren.

Onsdag 4. september – bare fem dager før valget – innkalte ordførerne i styringsgruppen til pressekonferanse der man var blitt enige om både å fjerne rushtidsavgiften og å vurdere å utvide timesregelen og snu flere bomstasjoner. Flere av ordførerne trakk frem de gode trafikkallene da avtalen ble presentert.

Helt siden de nye bomringene ble tatt i bruk 1. oktober i fjor, er det jevnlig presentert tall for trafikkutviklingen. Tallene har vært en viktig indikasjon på om virkemiddelbruken for å få ned biltrafikken og nå målet om nullvekst i personbiltrafikken lykkes. Noen har blitt presentert for styringsgruppen, andre i ulike meda.

Indeks

Den eneste som har vist en lavere nedgang, har vært den årlige trafikkindeksen til Statens vegvesen. Her har man brukt 20 av de 27 tellepunktene man kan hente tall fra for å beregne utviklingen i bytrafikken på

Nord-Jæren fra år til år. Denne indeksen viste en nedgang på bare 2,1 prosent, men målingen sammenliknet årstall fra 2017-2018 og var dermed ikke i stand til å måle effekten av de nye bomringene.

Den siste oppdaterte månedsoversikten i veiindeksen som viser utviklingen første halvår 2019 sammenliknet med samme periode i fjor for hele Rogaland, viser også en nedgang på 2,1 prosent.

Få målepunkter

Når Vegvesenet lokalt har lagt frem tall for styringsgruppen det siste året, har man kun brukt 10-12 av 27 målepunkter. De har alle vist en solid nedgang – avhengig av hvilken periode man har målt – fra 4 til 7 prosent.

Rosenkildens gjennomgang av tallmaterialet fra målepunktene viser imidlertid at de målepunktene Vegvesenet har brukt viser konsekvent langt høyere trafikknedgang enn om man foretar tilsvarende måling for samtlige tellepunkt.

De 10-11 punktene som Vegvesenet har hentet data fra, viser med to unntak en trafikknedgang. Måler man de øvrige 16-17 målepunktene, viser flertallet av målepunktene en oppgang i trafikken. Når man henter data fra samtlige 27



målepunkt, er trafikknedgangen cirka tre prosent.

Tall som sammenlikner våren 2018 med våren 2019, viser også en nedgang i totaltrafikken på litt over tre prosent. Målingen registrerer passeringene i april, mai og juni, og sammenlikner en periode før den nye bompakken ble innført med en periode med full rushtidsavgift.

Feil

Da sekretariatet for Bymiljøpakken informerte politikerne om at Vegvesenet hadde bommet grovt på tallene som ble lagt frem 3. august, understreket de samtidig at ingen av de andre tallene som var brukt tidligere inneholdt feil. I mailen skriver de:

«I tidligere møter har dere fått trafikkall presentert fra Ingve Undheim fra Statens vegvesen, og noen ganger fra



Styringsgruppen for Bymiljøpakken har i lengre tid blitt fremlagt tall som dels er uriktige og dels ikke gode nok.

Hillevåg er et av de stedene der statens vegvesen måler trafikken på Nord-Jæren.
(Foto: Lars Idar Waage)



sekretariatet. Her har det blitt vist tall for alle kjøretøy, så ingenting av dette har vært feil. Det er kun informasjonen om 10 prosent nedgang som ble presentert 30. august som har vært feil.»

Undheim skriver i en mail til Rosenkilden:

«Utvalg av ti sentrale tellepunkt ble bestemt av Vegavdelingen Rogaland i Statens vegvesen, før de nye bomringene ble satt i drift i oktober 2018. Vi planla et registreringsopplegg som skulle vare i en begrenset tidsperiode i noen dager/ uker, for å se den umiddelbare effekten av de nye bomringene. Vi valgte å ikke ta med flere enn ti tellepunkt, for å kjøre jobben mer overkommelig med tanke på ressursbruken.»

Videre skriver han:

«Det var naturlig å fortsette med de ti tellepunktene som en hadde startet med å en del data fra.»

Ble oversendt

Da Rosenkilden oversendte materialet som viser at dataene fra de ti tellepunktene som er brukt viser en langt høyere nedgang

i trafikken enn ved de andre, svarte Undheim:

«Jeg ser ikke hvordan flere tellepunkt ville gi et helt annet svar på de spørsmål jeg har fått av Styringsgruppa til Bymiljøpakken. Vegavdeling Rogaland i Statens vegvesen stiller seg bak det som er blitt presentert for Styringsgruppa. Alle tall som er brukt har vært kvalitetskontrollert og dagene har vært «normale» dvs. uten spesielle hendelser i trafikken.»

Rosenkilden har også vært i kontakt med sekretariatsleder for Bymiljøpakken, Stine Haave Åsland, om dette. Hun sier:

– Tallet på ti prosent nedgang i trafikk som styringsgruppen fikk 30. august er det eneste tallet som har vært feil. I tidligere møter gjennom hele perioden Bymiljøpakken har vært i drift, har styringsgruppen fått presentert oppdaterte trafikk tall – og disse tallene har ikke vært feil. Tallene har hele tiden vist en nedgang i trafikken, spesielt i rushtid, så det har styringsgruppen vært kjent med hele tiden.

Logisk

Når Rosenkilden har forelagt dette for andre

med høy kompetanse på trafikkmålinger og bruk av innsamlede data, får vi et helt annet svar:

– Det riktige er selvfølgelig å basere seg på alle målepunktene hvis man ønsker å se hele trafikkbildet. De ti målepunktene blir kun relevante i seg selv dersom man måler for eksempel kun nedgangen på Motorveien, sier Frian Årsnes, direktør i Econ Consulting.

Aud Tennøy, forskningsleder for byutvikling og bytransport ved Transportøkonomisk institutt sier:

– Så lenge jeg ikke vet hvorfor de valgte som de gjorde, så kan jeg ikke svare på om det var «rett» eller ikke, men umiddelbart er jeg enig i at det mest logiske er å bruke data fra så mange målepunkter som mulig.

Også seniorrådgiver i Statens vegvesen, Alberte Marie Ruud, er tydelig:

– Dess flere punkter, jo bedre representativitet, og også mindre usikkerhet hvis data er av god kvalitet. Punkter med dårlig kvalitet bidrar ikke til økt representativitet – tvert i mot, sier Ruud. (se egen sak)

Har visst om problemene i lang tid

Statens vegvesen har i lang tid visst om problemene med å måle riktig data på flere trafikktekningspunkter. Likevel ble dataene aldri sjekket manuelt før tallene som viste ti prosents nedgang i persontrafikken på Nord-Jæren ble presentert for styringsgruppen for Bymiljøpakken for Nord-Jæren.

På enkelte av våre trafikkregistreringspunkter har vi siden sent i 2018 hatt problemer med en høy andel lengdemålinger med for lav kvalitet. Vi har hatt dialog med utstyrsleverandøren om dette, uten at vi har funnet årsaken. Vi har også gjennomført tester for å avdekke feilens omfang, men må gjøre ytterligere noen tester før vi er sikre på hvordan vi skal behandle det. Det kan føre til at vi re-beregner data slik at andelen ukjente blir lavere, men dette blir ikke klart før senere i høst, sier seniorrådgiver i Statens vegvesen, Alberte Marie Ruud.

Kontroll

– Når disse problemene var kjent, hvorfor ble ikke dataene fra Nord-Jæren som viste en nedgang i persontrafikken på ti prosent, grundig sjekket og kontrollert før de ble lagt frem?

– Vi er som sagt klar over feilen, og vi forsøker å finne ut av den. Tester i vår regi, samt dialog med leverandør har ikke ført fram, men saken har høy prioritet. Vi har tidligere i år ikke funnet at feilen er så stor at vi ikke får beregnet en god byindeks for Nord-Jæren, men vi sjekker naturligvis opp dette i kontrollen vi holder på med.

– Men tallene fra Vegvesenets egen trafikkportal viser jo at 12 av 24 målestasjoner opererer med feil data og har gjort det i åtte-ti måneder?

– Vi har tidligere i år vurdert at antall byindekspunkter i Nord-Jæren som er betydelig påvirket av høy andel ukjente lengdemålinger er langt færre enn 12. Men dette skal uansett sjekkes på nytt før vi gir ut noen indeks for 2018-2019 (januar 2020).

Målepunkter

– Hvorfor mener man at det å kun bruke tall fra ti målepunkt er nok for å legge frem trafikk tall, når prosenttallet man får ved å bruke 25 målepunkt konsekvent viser en langt mindre nedgang?

– Ti punkter gir lav representativitet for et stort byområde, men ikke nødvendigvis stor usikkerhet. Tall for de 10 tellepunktene viser totaltrafikk og ble lagt fram for å få en situasjonsrapport av viktige veilenker. Det ble presisert at disse tallene ikke er en byindeksmåling.

– Er det ikke slik at jo flere trafikkpasseringspunkt man er i stand til å måle og bruke data fra, jo mer representativt vil målingen være? Med andre ord at data fra 25 målepunkt i et kjerneområde som Nord-Jæren vil være mer riktig enn ti?

– Dess flere punkter, jo bedre representativitet, og også mindre usikkerhet hvis data er av god kvalitet. Punkter med dårlig kvalitet bidrar ikke til økt representativitet – tvert i mot, sier Ruud.

Mulig

– Er det slik at veitrafikkindeksen som kommer i januar kun måler totaltrafikken?

– Nei, det kommer også en lengdeklasseindeks som viser utviklingen for henholdsvis lette og tunge kjøretøy. I byindeksen, som brukes til oppfølging av byveksttalen, er datagrunnlaget lette kjøretøy, sier Ruud.

For å beregne byindeksen bruker Vegvesenet en konkret metodikk som tar hensyn til avvik og angir usikkerhet i indeksen,

– Dette er godt fundert i statistisk teori. Vi følger utviklingen i trafikk tall hver måned for å fange opp feil og avvik som må lukes ut, og det hender vi re-beregner tidligere måneder på grunn av opplysninger som tilkommer senere. Vi mener å ha god kontroll på datakvaliteten i samarbeid med trafikkdataansvarlige lokalt.

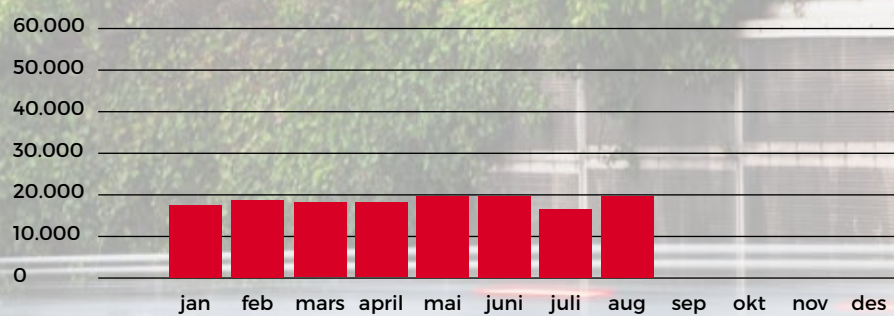
Ruud sier også at byindeksen ikke er eneste datakilde for å følge opp måloppnåelse i byveksttalen. Fra 2018 benyttes også data fra reisevaneundersøkelsene.



Dette er ett av de opprinnelige tellepunktene som Vegvesenet har brukt på Nord-Jæren i henhold til avtalen. Foto: Markus Maribu/Bitmap

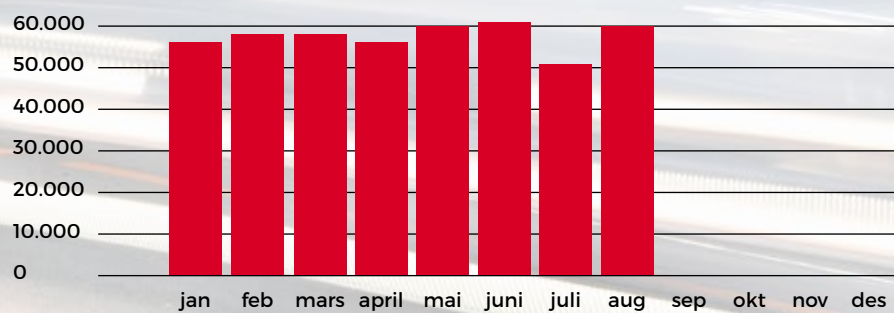
Månedsdøgntrafikk Somaveien (ukjent)

Passeringer



Månedsdøgntrafikk Somaveien (alle)

Passeringer



Målte feil data i måneder og år

I måned etter måned registrerte en rekke trafikktelesspunkter på Nord-Jæren hvor mange kjøretøy som passerte på strekningen. Ingen kontrollerte at dataene faktisk stemte, men brukte likevel tallene.

Hver gang et kjøretøy passerer målestasjonen skal kamera registrere lengden på bilden. Det er ikke gjort, og nå viser det seg at Vegvesenet har vært klar over feilen siden i fjor. (Foto: Markus Maribu/Bitmap)

Nå innrømmer Vegvesenet at man har visst om feil ved trafikkregistreringspunktene siden i fjor høst, uten å finne årsaken. Feilene er så omfattende at man i verste fall kan få problemer med å beregne den årlige byindeksen som viser trafikkutviklingen på Nord-Jæren og som politikerne må forholde seg til. En gjennomgang av trafikkdata Rosenkilden har gjort, viser at bare halvparten av målepunktene kan benyttes til date for å registrere persontrafikken på Nord-Jæren.

Da Bymiljøpakken ble inngått med staten og nullvekstmålet samtidig ble satt som krav for blant annet statlige overføringer i milliardklassen, ble det også bestemt hvordan trafikkutviklingen skulle måles. Først og fremst skal det skje gjennom en årlig by- og reisereisevaneundersøkelse. Utfordringen med den er den bare kommer årlig, og også ligger i etterkant.

Trafikktelessinger i form av en årlig veiindeks basert på tall fra faste trafikkregistreringspunkt ble satt som

den andre målepreferansen. Derfor har Statens vegvesen satt opp en rekke tellepunkt – også på Nord-Jæren. I avtalen heter det også at partene er enige om trafikkpasseringspunktene som er vedlagt som kart i avtalen og som viser en oversikt over 26 tellepunkt på Nord-Jæren. I ettertid er det satt opp ytterligere en på E39 ved Lassa.

Noen av disse ligger nær bomstasjoner, andre er plassert på strekninger som også fanger opp et endret trafikkmonster som følge av nye bomstasjoner



Her på bybrua i Stavanger har man feilregistrert trafikken siden i fjor høst – og trolig også lenger tilbake i tid. Dette er et av 12 tellepunkter som opererer med et stort antall «ukjente» biler. (Foto: Markus Maribu/Bipmap)

utstysleverandøren om dette i lang tid. Feilen er så langt ikke funnet.

En rekke feil

Trafikkdataene Rosenkilden har sett på viser at av 27 målestasjoner kan tre ikke brukes som følge av andre faktorer. Av de resterende 24 har seks en feilprosent på mellom 20 og 40 prosent. Ytterligere seks har en feilprosent på mellom åtte og 20 prosent. Da sitter man kun igjen med 12 målestasjoner hvor man kan stole på at datagrunnlaget er riktig om man har til hensikt å måle trafikkutviklingen for personbiltrafikken.

Rosenkildens gjennomgang av tallene fra trafikkmålingene viser også at feilregistreringene ved en rekke av disse målepunktene har funnet sted over en periode på åtte-ti måneder – noen enda lenger. Ved enkelte målepunkt opererer man med store «ukjenttall» helt tilbake til 2017, ved Bybrua i Stavanger helt til desember 2016.

Det betyr i praksis at det kan ta lang tid før politikerne i regionen får tall man

Kun persontrafikk

De nå 27 tellepunktene som er satt opp for beregning av bytrafikkindeksen på Nord-Jæren er utplassert på ulike tidsrom.

I forhold til nullvekstmålet er det persontrafikken som skal måles. Nærings- og tungtrafikk skal holdes utenfor. Det er vanskelig nok, fordi mange varebiler er under 5,6 meter, og store bobiler er ikke næringstrafikk.

Problemet er at en rekke av disse målestasjonene har samlet data siden i fjor høst, uten å fungere etter hensikten. Man har kunnet måle det totale antallet passeringer,

men flere hundre tusen passeringer er havnet i en «ukjentkurv» i Vegvesenets dataportal. Rosenkilden oppdaget feilen da vi gikk gjennom måledataene – data som blant annet ble brukt i møtet i styringsgruppen for Bymiljøpakken 30. august og som få dager før valget viste en nedgang i persontrafikken på 10 prosent. De «gode» talene ble brukt av ordførerne da man besluttet å fjerne rushtidsavgiften og også se på en utvidelse av timesregelen.

Nå viser det seg også at Vegvesenet har visst om feil ved trafikkregistreringspunkter siden sent i 2018 og har hatt en dialog med

kan stole på når man har behov for å se på trafikkutviklingen. Ikke minst gjelder det i en periode der en rekke forslag er fremmet for å endre innholdet i Bymiljøpakken i nye forhandlinger med staten.

Programvare

I forbindelse med feilstatistikken som ble lagt frem for politikerne i styringsmøtet 30. august, ga Vegvesenet lokalt i etterkant en forklaring på hvorfor datagrunnlaget var feil. Der heter det at «de åpne dataene som ligger på Statens vegvesen sine nettsider, inneholder feilregistreringer i flere tellepunkt. Vi har fått opplyst at dette gjelder feil i programvare som du må inn i bakgrunnsdata for tallene for å finne ut av. Dette har ført til feil i registrering av lengde på kjøretøy, og dermed kan vi ikke skille på lette og tunge kjøretøy. Vi har derfor ikke tall på kun lette kjøretøy

i denne perioden, slik det ble presentert i styringsgruppmøtet.»

For politikerne i styringsgruppen og ellers i regionen, er det viktig at dataene stemmer. Både i forhold til kontroll med nullvekstmålet, men også for å kunne måle effekten både av tiltakene som er iverksatt eller vurderes å fjernes i pakken.

Oppsiktsvekkende

Reaksjonene på kardinalfeilen som ble gjort og lagt frem like før valget, har derfor vært sterke. De kan bli enda sterkere.

– Dette er så oppsiktsvekkende at jeg finner knapt ord. For det første er det særdeles pinlig for en kompetansebedrift som Statens vegvesen, for det andre har styringsgruppen fattet vedtak i sist møte på fullstendig feil grunnlag, og for det tredje er kombinasjonen feile tall og styringsgruppens vedtak en total uthuling av bymiljøpakkene, sa mangeårig gruppeleder for Venstre i Stavanger, Per A.

Thorbjørnsen, da nyheten om regnefeilen sprakk i slutten av september.

Både fylkesordfører Solveig Ege Tengesdal, ordfører i Stavanger Christine Sagen Helgø og ordfører i Sandnes, Stanley Wirak, har karakterisert feilinformasjonen de fikk 30. august som svært alvorlig.

– Jeg synes dette er svært alvorlig. Tallene vi har forholdt oss til har gitt oss grunn til å tro at det har vært en mer positiv endring av reisevanene enn det tallene nå viser. De har påvirket debatten om virkemidler der troen på en forsterking av de positive tiltakene knyttet til kapasitet, frekvens og pris på kollektivtilbudet langt på vei vil møte kravet om nullvekst i personbiltrafikken. Vi må ta inn over oss at vi må diskutere både positive og restriktive virkemidler for å få til bedre framkommelighet og bedre bymiljø som jo nullvekstmålet handler om, sa Tengesdal da til Rosenkilden.

Tall fra Ferde

Ingen nedgang

Nye tall fra Ferde viser ingen nedgang i trafikken på Nord-Jæren fra høsten 2018 til våren 2019 – tvert om. Rosenkilden har fått oversendt ferske tall fra Ferde som viser det totale antallet bompasseringer på Nord-Jæren fra oktober i fjor til august i år. Tallene varierer mye fra måned til måned, først og fremst som følge av at flere måneder inneholder en eller flere ferieuker. Men om man sammenliknet perioden oktober-desember 2018 med mars-mai, viser trafikken gjennom bomstasjonene en oppgang på 0,02 prosent. En feriefri måned som november viser totalt 6 551 846 passeringer gjennom bomstasjonene. I mai - en måned med flere fridager - var antallet 6 649 209 passeringer.

Ingen nedgang

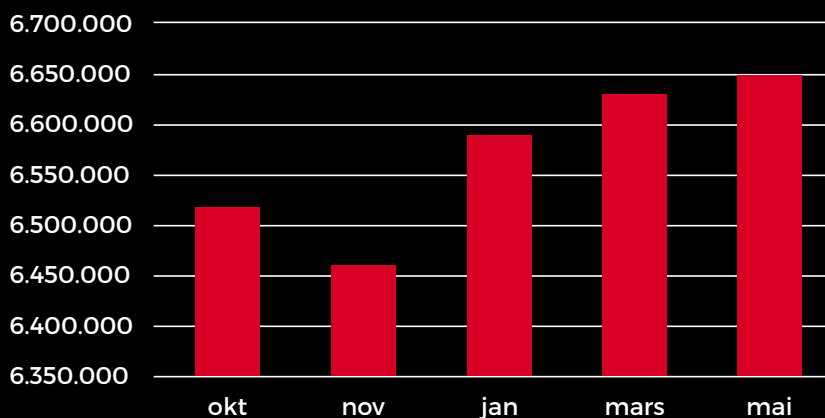
Ferde er det regionale bompengselskapet for Sør- og Vestlandet. Statistikken Rosenkilden har fått er oversendt av driftssjef Grethe Kleppe. Tallene viser altså ingen nedgang, og skiller seg dermed fra trafikk tallene som er basert

på Vegvesenets trafikkpunkter i samme område. Mange av disse trafikkpunktene ligger helt nær bomstasjonene, men ikke alle. Noen er plassert også på andre strekninger hvor det ikke er bom. En årsak til forskjellen kan derfor være at mange har lagt om sitt kjøremønster og kjører

store omveier for å unngå å måtte betale bomavgift. I dag kan man eksempelvis kjøre nordover fra Sandnes mot Mekjarvik uten å måtte betale bompenger om man svinger av fra E39 før man kommer til Forus. Mange velger også å kjøre omveier utenfor bysentrene for å slippe bomstasjonene.

Tabell fra Ferde som viser passeringene i bomringen på Nord-Jæren

Passeringer



HERBARIUM

Rådhuskvartalet

BUSINESS CENTER
7.500 m²

HERBARIUM

SHOPPING CENTER
10.000 m²



Se opp – Oktober er starten på en ny tid. Da åpner Herbarium!

“Vi vil sørge for at du får en by som det er liv i, at folk jobber i byen, at folk bor i byen og at folk bruker byen,” sier Kjetil Thulin, daglig leder i Øgreid Eiendom.

Er din butikkfremtid i Herbarium?

Kontakt Kjetil Thulin for en prat om muligheter / Tlf. 975 24 211 / E-post: kt@ogreideiendom.no

Etter mange år med grundig arbeid ser sentrumsprosjektet Herbarium endelig dagens lys og allerede i oktober åpnes dørene.

Herbarium er det nye navnet på det som idag er kjent som Straen-senteret, et alt i ett – business- og shoppingssenter, bespisning og parkering. At bygget er tegnet av selveste

Snøhetta og vil få egen bypark på taket, vitner om en satsing som varsler nye tider. Senteret vil romme 350 arbeidsplasser. Herbarium skal ifølge Thulin ikke bare være et senter for næringsliv og handel, det skal være et løft for byen.

Les mer om det som skjer på weben.

— herbarium.no



Nye muligheter offshore

AV RAGNAR TVETERÅS • professorer i innovasjonsforskning, Handelshøgskolen ved UiS

Havområdene i norsk økonomisk sone vil de neste årene kunne gi nye muligheter for sysselsetting og investeringer i Stavanger-regionen.

Offshore havbruk og vindkraft representerer begge muligheter for innovative bedrifter, også bedrifter som i dag er tungt eksponert mot oljå. Men dette avhenger av hvordan våre myndigheter nasjonalt og lokalt vil regulere nye offshore-næringer, og på andre måter påvirke rammebetingelsene for innovasjon og vekst.

Det er vel dokumentert at man i havbasert fiskeoppdrett kan produsere sunne proteiner med langt lavere klimautslipp enn i landbrukets dyreproduksjon. Fram til i dag har oppdrett av laks foregått innaskjærs, innenfor den såkalte grunnlinjen. Innaskjærs har lakseoppdrett utfordringer med blant annet lakselus som gjør at samfunnet begrenser veksten. Men for havbruksnæringen gir havområdene utaskjærs et svært potensiale for bærekraftig vekst. Samtidig må næringen erverve seg mye ny kunnskap og innovere på en rekke områder før den kan produsere laks i stor skala utaskjærs.

Muligheten

For å forstå muligheten er det nyttig å påpeke at sjøområdene innenfor grunnlinjen, hvor man i dag driver lakseoppdrett, er på 89.091 kvadratmeter. Den økonomiske sonen knyttet til fastlandet er på hele 878.575 kvadratmeter, altså nesten ti ganger så stort. I prinsippet, dersom laksen finner seg til rette offshore, muliggjør de enorme havområdene en produksjon i milliontonnklassen med et begrenset smittepress.

Dyktige fagfolk i statsforvaltningen har analysert viktige forhold i rapporten «Havbruk til havs». Dette omfatter lover og regler, miljø, fiskehelse, finansiering med mere. Videre skisserer de reguleringer og andre tiltak som kan muliggjøre havbruk utaskjærs. Hvis man skal trekke historiske paralleller så kan denne påbegynte prosessen sammenlignes med det viktige arbeidet statlige byråkrater gjorde for å legge til rette for petroleumsutvinning på norsk sokkel på 1960- og 70-tallet. De offentlige rammebetingelsene ble helt avgjørende for verdiskapingen og skatteinntektene som «oljå» har gitt Norge.

Kunnskap

Det vi først og fremst trenger nå er å bygge kunnskap basert på faktiske erfaringer med offshore-produksjon av laks. Vi har behov for å systematisk dokumentere alle faser i produksjonen, laksens helse og velferd, miljøeffekter og funksjonaliteten til ulike teknologier. Modeller og simuleringer på datamaskiner kan ikke gi oss tilstrekkelig kunnskap. Vi trenger å åpne opp pilotområder som gjør det mulig for selskaper med ulike teknologiske konsepter å teste og dokumentere løsningene. Samfunnet kan tjene på et større mangfold av konsepter ut over de selskaper som har fått utviklingstillatelser per i dag.

«Nå trenger bedrifter i regionen tillatelse fra samfunnet til å teste ut sine konsepter.»

Ragnar Tveterås

Nå trenger bedrifter i regionen tillatelse fra samfunnet til å teste ut sine konsepter. På tre områder kan vår region påvirke dette. For det første kan vi gjennom gode faglige innspill påvirke den langsiktige reguleringen av havbruk offshore. Nærings- og fiskeridepartementet, som leder den interdepartementale prosessen med regulering av offshore havbruk, har åpnet opp for innspill også fra vår region. For det andre må vi hjelpe myndigheten til å utforme en politikk for offshore havbruk og vindkraft i sammenheng. Havbruk og vindkraft konkurrerer delvis om de samme områdene, og samtidig kan det være betydelige teknologiske og økonomiske

synergier fra samlokalisering av energi- og havbruksproduksjon.

Trenger piloter

For det tredje trenger våre lokale bedrifter pilotområder til å teste ut nye konsepter. Kandidater til pilotområder befinner seg for eksempel ved Utsira, uten at det må foretas store reguleringsmessige grep, men det gjelder å få moment på dette.

Den gode nyheten er at Stiim Aqua Cluster tar tak i disse tre utfordringene. Stiim er en klynge som består av teknologibedrifter fra ulike bransjer, blant annet oppdrettere og oppdrettsrelaterte virksomheter, gründere, kapitalmiljøer og kunnskapsmiljøer. Klyngen er finansiert av Innovasjon Norge, Rogaland fylkeskommune, Stavanger, Sandnes og Hjelmeland kommune, samt over 50 bedrifter. Stiim vil legge på bordet velfunderte forslag som skal tas til myndighetene nasjonalt og regionalt. Men det vil være korsveier hvor det er nødvendig med drahjelp fra kommuner, fylkeskommune og Rogalandsbenken for å få gjennomslag for forslag som kan gi omstillingsmuligheter for regionen vår.

Økonomisk risiko

Det kommer til å være store investeringer og høye produksjonskostnader for utaskjærs prosjekter i pilotfasen, og den økonomiske risikoen vil være betydelig. Selskapene må også pålegges ekstraordinære kostnader gjennom tilrettelegging for dokumentasjon og analyser av forskere.

Det kan derfor være urimelig at selskapene skal betale for pilotlisenser utaskjærs. På den andre siden bør kanskje ikke gulroten være lisenser som kan konverteres til konvensjonell innaskjærs bruk, slik som utviklingstillatelser gir mulighet for. Det primære økonomiske motivet må være å få til lønnsom og bærekraftig produksjon offshore, ikke økt produksjonskapasitet innaskjærs. Nå trenger Norge og regionen vår gode rammebetingelser for økonomisk risikable innovasjonsprosjekter offshore som kan gi oss nye muligheter.

FRA IDÉ TIL FERDIG STAND



Vi designer, produserer og monterer der du skal delta.
Om det er engangsstand eller gjenbruk, så finner vi
den beste løsningen sammen.



Global vekst gir muligheter

Equinor har selv gått fra å være en nasjonal til en global aktør. Nå vil de ha med seg de norske leverandørene med på reisen ut i verden, med sin unike kompetanse fra norsk sokkel.

– Nå skjer det på ordentlig det vi i Norge har snakket om i mange år – viktigheten av å være tilstede internasjonalt. For Equinors del er vi nå operatør internasjonalt der vi tidligere har vært inne i partnerlisenser. Vi har gått fra å være et norsk olje- og gasselskap til å bli et internasjonalt energiselskap, forteller Peggy Krantz-Underland, anskaffelsesdirektør i Equinor.

Hun er sjefen for rundt 140 milliarder i årlige innkjøp til Equinor verden over. For Equinors del betyr det øverste ansvarlig for kontraktene med rundt 9.000 leverandører. Når selskapet nå er operatør i både Storbritannia og Brasil betyr det at flere av leverandørene de bruker, er delaktige i prosjektene.

– Vi har sagt på våre leverandørdager, og i møter med våre leverandører, at markedene vi opererer i er globale, og vi tror vi har et konkurransefortrinn internasjonalt med vår erfaring fra norsk sokkel. Denne erfaringen har også våre leverandører og vi inviterer de med oss på denne reisen både innen olje og gass, men også innen havvind, sier direktøren.

I Canada har Equinor operatørlisens på Bay du Nord, som de nå jobber med. Her er det ikke tatt investeringsbeslutning, men Canada er et spennende marked fremover sammen med blant andre Brasil, Mexicogulfen og Storbritannia..

– Tanken er at vi gjør en investeringsbeslutning i løpet av 2021, så det ligger litt frem i tid, sier hun.

Havvind

For leverandørene kan det bety å se på trendene og hvilke markeder som har potensiale. Å posisjonere seg og ikke minst ha en lokal forankring i området blir nemlig stadig viktigere. Både i Brasil og Canada er det ofte krav knyttet til lokalt innhold og tilstedeværelse. Kravene varierer fra lisens til lisens, og det er viktig at man forstår innholdet i disse. Som i Norge ønsker myndighetene at det gir lokale arbeidsplasser og verdiskaping.

– Equinor jobber både med gamle og nye leverandører internasjonalt, det viktige er at de leverer mer høy sikkerhet og god kvalitet, og kjenner lokale forhold, både innen arbeidsmarkedet og leverandørmarkedet. For mange av de store leverandørene betyr det at de har lokal tilstedeværelse, samtidig som de utnytter kompetansen i hele

konsernet, forklarer Krantz-Underland og fortsetter.

– Et konkret eksempel er TechnipFMC i Canada, som har lokalkontorer som bidrar med sin kompetanse også utenfor sine området samtidig som de bruker kompetansen globalt i Canada.

Havvind er i vinden som aldri før og Equinor er med i flere sentrale prosjekter. I august fikk de inntil 2,3 milliarder kroner i Enova-støtte for å utvikle verdens første flytende havvindpark som skal forsyne olje- og gassinstallasjoner med fornybar kraft, Hywind Tampen. Kort tid senere ble Equinor og deres britiske partner SSE, tildelt kontrakter for å bygge ut tre prosjekter i Doggerbank-området på britisk sektor. 100 vindturbiner skal bygges og monteres og gi strøm til 4,5 millioner britiske husstander. Kontrakten betyr utbygginger for rundt 100 milliarder kroner, og Doggerbank vil bli verdens største havvindpark. Equinor har et mål om å være ledende innen havvind, og norske leverandører inviteres med på reisen.

– Doggerbank er et veldig spennende prosjekt og norske selskaper kan være aktuelle også her. For Doggerbank som for andre prosjekter ønsker vi å jobbe med de leverandørene som er konkurransedyktige og leverer godt på sikkerhet og kvalitet, mener anskaffelsesdirektøren.

Norsk sokkel

FPSO står for Floating Production, Storage and Offloading - flytende plattform med andre ord. Selskapet har tidligere hatt få FPSO-er i sin portefølje, men denne andelen vil øke i tiden fremover med blant annet tre spennende prosjekter i Brasil.

Selv om veksten på norsk sokkel forventes å være mindre de kommende årene, vil norsk sokkel fortsatt være ryggraden i Equinors portefølje og gi mye arbeid til leverandørene. Samtidig vil det være en annen type arbeid enn tidligere.

– Vi trodde jo i 2009 at vi ikke ville få utbygginger med de helt store dimensjonene, men det var før vi fant Johan Sverdrup og nå er feltet straks klart for oppstart. Det er fortsatt mye arbeid som gjenstår på norsk sokkel, men sannsynligvis andre typer prosjekter, påpeker Krantz-Underland.

De virkelige store greenfield-prosjektene, altså nye utbygginger, kommer internasjonalt. På norsk sokkel vil utbyggingene i større grad være med andre

Equinor inviterer norske leverandører med på en reise internasjonalt. Anskaffelsesdirektør Peggy Krantz-Underland er ansvarlig for 140 milliarder kroner i årlige innkjøp for selskapet. Foto: Equinor

type brønner, mindre fotavtrykk og mindre dimensjoner.

– Veikartet vi jobber ut fra sier produksjon på dagens nivå godt forbi 2030, så selv om det akkurat nå ser ut til å bli være store greenfield-prosjekter etter Johan Sverdrup fase to, Johan Castberg og Snorre Expansion-prosjektet, så kommer aktiviteten på norsk sokkel fortsatt til å være betydelig i mange mange år, sier hun.

Peggy Krantz-Underland har tidligere sittet i den internasjonale gruppen til Bergen Næringsråd, og nå sitter hun i

til norske leverandører



næringsrådets styre. Hun ser viktigheten av hvordan de store aktørene kan hjelpe de mindre innen internasjonalisering.

– Fokuset på internasjonalisering er utrolig viktig, og det er flott at de lokale næringsforeningene også hjelper til. Equinor, som et stort og internasjonalt selskap, sitter også på bred kompetanse her som vi kan dele. I mindre bedrifter har man ikke nødvendigvis denne kompetansen internt, og hjelpen fra eksempelvis Eksportrådet og Innovasjon Norge er svært verdifull, mener hun.

«Vi har sagt på våre leverandørdager, og i møter med våre leverandører, at markedene vi opererer i er globale, og vi tror vi har et konkurransefortrinn internasjonalt med vår erfaring fra norsk sokkel.»

Peggy Krantz-Underland



Passiv og konfliktsky ledelse

AV SONJA HAUAN • regionleder Assessit

Jeg ble spurt av en leder for en tid siden, om det å være snill og alltid ta hensyn til alle, var en forutsetning for å være en god leder? Han sa videre: «Det må vel gå an å være tydelig og ikke alltid vinne popularitetskonkurransen?»

Han opplevde at alle snakket om ledelse som synonymt med mykhet, omtenksomhet og «dilling». Mange ledere har nok tenkt denne tanken og mange har nok også opplevd at ledere har stått i situasjoner der problemene ligger fremfor dem, men at lederen ikke evner å ta tak i dem, fordi de er redde for å miste popularitet.

For å svare på denne lederens spørsmål må man finne ut av hva han mente med å være snill, omtenkstom, myk og «dille» - og ikke minst må vi snakke om hva god ledelse egentlig er?

Lederens hovedoppgave er å skape resultater for selskapet gjennom de ressursene en har til rådighet. Det betyr at den menneskelige ressursen er den viktigste en leder har til rådighet. Lederen har en stor og krevende oppgave med å finne ut hvordan hun eller han kan få ut potensialet til sine medarbeidere og på denne måten skape de resultatene en ønsker for selskapet. Her vil jo evne til kulturbygging være viktige kvaliteter en leder bør inneha, fordi vi vet at misfornøyde ansatte ikke fører til at de får anvendt sitt potensiale.

Varme hjerter

Ledelsestemaer som ofte får spalteplass handler om at ledere bør være «varme» og ha «store hjerter». Ledere bør være snille og gode, samt at de bør se sine ansatte og ta vare på menneskene. Ledere bør fokusere på kultur og skape arbeidsglede for alle. Dette handler jo i høyeste grad om å legge til rette for, eller skape det nødvendige middelet for å nå målet. Å være snill, betyr ikke at ledere alltid skal gjøre slik alle vil.

Vi vet for eksempel at endringer er noe som er vanskelig for de fleste mennesker, da vil det være en logisk brist og både forsøke å skape endring, men ikke utfordre folk ut av komfortsonen. Ledere må derfor ha fokus på det som er riktig å gjøre, og det riktige er jo å skape verdier for selskapet. Integriteten ligger i å holde kursen og være tro mot målsetningen og midlet for det er blant annet å ivareta de menneskelige

ressursene. En kan for eksempel i endring både trygge sine medarbeidere, lytte til deres frustrasjoner, være tilgjengelig, ta hensyn til familieforhold og så videre, samtidig som en holder stø kurs i retning av målet. Problemet er når en skifter kurs fordi ansatte ikke liker endringen.

Kontrasten

I kontrast til de «snille» lederne hører man ofte om brutale, kontrollerende, narsissistiske og tøffe ledere som bryter inn, detaljstyrer, diskriminerer og skremmer sine ansatte. Ledere som tar æren for andres arbeid og som ofte er i lederposisjoner fordi det gir dem makt. Disse lederne griper inn og handler, og er ikke så opptatt av å vinne popularitet hos sine medarbeidere, snarere kanskje en popularitet hos de som befinner seg høyere opp i hierarkiet. De som «sparker nedover» og flørter oppover i systemet. Linda Lai, professor på handelshøyskolen BI er en av de som har studert disse skyggesidene ved lederskapet og lesere av hennes studie har applaudert studiene og kommentert i sosiale medier med stort engasjement. Mange har også personlige erfaringer med hvor ødeleggende slike lederstiler er både for forretningen og for enkeltmennesker, og hvordan denne lederstilen bidrar til alt annet enn å få ut medarbeidernes fulle potensiale. Poenget her er vel at vi ikke står overfor en diskusjon om en snill eller en slem leder, snarere bør diskusjonen handle om integritet.

For å utfordre kan en jo si at ledere som ikke tar tak, ikke bryter inn, som lar det «skure og gå», som bruker strategier som «dette vil gå over», «dette får de ordne opp i selv», «dette er ikke min jobb som leder» og så videre, ikke er «snille», men uansvarlige ledere. I ytterste konsekvens kan en si at disse lederne «delegerer» problemer. Ansatte får gjøre som de vil, først og fremst fordi noe annet hadde blitt veldig krevende for lederen selv. Ved å bryte inn ville lederen måtte bli del av noe ubehagelig og kanskje

bli «dømt» for sine vurderinger og beslutninger i situasjonen?

Disse lederne ser ikke problemene, eller later til og ikke se dem. Hvis de blir konfrontert, vil de unngå og håpe at problemet går over av seg selv. De håper på og ikke måtte ta tak i de tøffe situasjonene, i fare for å miste status som den snille og greie lederen de er. Hvis de fra tid til annen ser at noe må noe gjøres, så er holdningen «dette må de ordne opp i selv», med parentes, da slipper jeg.

Tar ansvar

Å ha konflikter på en arbeidsplass er ikke et uvanlig fenomen, og vellykket ledelse handler om hvordan konflikter håndteres. Konflikter kan ødelegge et arbeidsmiljø og en arbeidskultur, kan ødelegge for motivasjon, kreativitet, man kan miste verdifull kompetanse og man kan miste et godt omdømme. Alt dette handler om selskapets verdi til syvende og sist. Det er klart at konflikter da er et anliggende for ledere og en oppgave en leder må være i stand til å håndtere aktivt. En leder kan ikke være konfliktsky og passiv.

En god leder tar ansvar, det er ikke noe man bare blir gitt. En god leder er ansvarlig og har høy integritet. En god leder veileder, korrigerer hvis nødvendig og tar konsekvenser av sine beslutninger. Ledelse handler ikke alltid om å vinne popularitetskonkurransen, snarere er dette vanligvis en konsekvens av godt og tydelig lederskap der en ønsker å skape god arbeidskultur og gode resultater. En god leder har kompetanse og evne til å gå inn i konflikter og sammen med medarbeidere løse disse før det er for sent. En snill og god leder er derfor ikke en leder som fraskriver seg ansvar og som unngår ubehageligheter. En god leder er stødig, viser vei, kommuniserer godt, veileder i tråd med verdier og strategier og ikke minst ønsker sine ansatte vel. En god leder har integritet og forstår at de er et middel for å oppnå selskapets mål sammen med sine medarbeidere.

Kontorlokaler På Kanten



Bedrifter som søker nye idéer, kan knapt få det bedre enn På Kanten. For hvor ellers oppstår idéer best, om ikke på grensen mellom det ene og det andre? Velkommen til et moderne kontorbygg i et historisk område, med utsikt til havet og umiddelbar tilgang til sentrum.

Velkommen På Kanten

paa-kanten.no

Tomteverdiene halveres med ny Forus-plan

Verdiene på tomtene til det interkommunale selskapet Forus Næringspark AS, halveres som følge av forslaget til ny arealplan for Forus.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det viser nye beregninger som konkluderer med at selskapet må nedskrive sine verdier på tomter med nær 340 millioner kroner. Årsaken er økte rekkefølgekostnader og redusert utnyttelse om forslaget til IKDP Forus vedtas.

Styret i selskapet, som består av politikere fra Stavanger, Sandnes og Sola, ble orientert om de dramatiske tallene på styremøtet i slutten av august, viser saksfremlegget til styremøtet.

Det kraftige verdifallet er beregnet som en konsekvens av det omstridte forslaget til IKDP Forus (interkommunal delplan for Forus). Der foreslår man en rekke tiltak på Forus, tiltak som blant annet vil medføre at eiendomsbesittere i området kan belastes med store summer i rekkefølgetiltak og endringer i tomteutnyttelse når planer om grøntområder, kanaler og andre forslag skal realiseres.

Verktøy

Forus Næringspark eies av de tre kommunene Stavanger, Sandnes og Sola, og er et tomteselskap som selger og tilrettelegger for tomter og utbygging av næringslokaler på Forus.

Selskapet har siden 1968 vært et sentralt verktøy i eierkommunenes arbeid for å utvikle Forus-området til å bli den viktigste næringsparkene i Norge. Konsernet Forus Næringspark AS består i dag av fem datterselskap og ett tilknyttet selskap, og eier blant annet Greater Stavanger og Forus Utvikling, og er også deleier i Ipark Eiendom.

Revisjon

Det var i forbindelse med den årlige revisjonen av selskapet at det i mars i år ble avholdt et møte mellom Forus Næringspark AS og revisjonsselskapet KPMG. På dette møtet ble det også diskutert hvilke konsekvenser den fremlagte planen for IKDP Forus vil ha for selskapet tomteverdier, og dermed også regnskapet.

Forus Næringspark ble derfor oppfordret til å innhente en nøytral og



Administrerende direktør Stein Racin Grødem i Forus Næringspark ønsker ikke å kommentere saken overfor Rosenkilden.

ekstern aktør til å foreta en slik vurdering, og også i hvilken grad dette kan ha konsekvenser for de andre selskapene i konsernet.

Halvering

I og med at selskapet Multum Næringsmegling i september 2007 hadde vurdert verdien på tomtene i Forus Næringspark og datterselskaper, ble oppdraget gitt til dem. De ble bedt om både å foreta en vurdering av tomteverdien basert på høringsforslaget fra våren 2019 til ny IKDP Forus, men også kostnadsberegninger fra Asplan Viak der kostnadene med nødvendig grunnnerverv ikke var tatt med. En vurdering av grunnnervervskostnadene til rekkefølgetiltakene som berører Næringsparkens eiendommer hadde Næringsparken selv tatt en beregning av,

Da den nye verdivurderingen forelå nå i høst, var konklusjonen at tomtene representerte en verdi på 338 millioner kroner, under halvparten av den verdien som var satt to år tidligere og som samlet var på 668 millioner kroner.

Rekkefølgekrav

Verdinedgangen ble forklart både med økte rekkefølgekostnader på 230 millioner kroner og et tilsvarende stort beløp i form av



reduisert utnyttelse av eksisterende tomter på nær 59.000 kvadratmeter.

Denne halveringen av selskapets verdier fant administrasjonen i selskapet så alvorlig at saken i samråd med styreleder ble lagt frem for styret i slutten av august.

Styret i Forus Næringspark har frem til nå bestått av Bjørg Tysdal Moe (styreleder), Annelin Tangen, Kristen Høyér Mathiassen, Jan Sigve Tjelta, Kari Nessa Nordtun, Kirsten Lose, Pål Morten Borgli, Siv-Len Strandskog og Kenny Lettore. Eierkommunene oppnevner selv sine respektive styrerepresentanter, og Stavanger har i egenskap av å være den største kommunen, også innehatt styrevervet.

Det kinkige i saken er at de samme politikerne som sitter i styret i aksjeselskapet og som skal sikre selskapets juridiske og økonomiske interesser, også er med på å behandle forslaget til ny Forus-plan i sine respektive kommunestyre.

Femti år

Forus Næringspark har vært



Forus har i mange år vært Norges viktigste næringsområde, og nye planer fører til enorme rekkefølgetiltak og tap av tomteverdier.

områdeutvikler på Forus de siste 50 årene.

I følge styrepapierene, har «kostnaden med fellesarealer til for eksempel veg

og friområder blitt tatt inn gjennom tomteprisen ved videresalg av næringstomter. Dersom etterfølgende planer har regulert inn for eksempel

friområde over salgbare arealer er disse innløst til markedspris. Dersom arealet ikke er salgbart har Næringsparken ikke krevd vederlag».

Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

ER DIN **SENSITIVE**
INFORMASJON I
TRYGGE HENDER?

Kontakt: hei@fretex.no // Telefon: 23 68 11 70

Politikerne i styret er bekymret

Styreleder i Forus Næringspark, Bjørg Tysdal Moe, frykter for at selskapet vil ha problemer med å nå de målene som er satt i eierstrategien om halvparten av verdiene forsvinner som konsekvens av en ny interkommunal plan for Forus.

Tysdal Moe har i mange år sittet som varaordfører i Stavanger, og har en rekke politiske kollegaer med seg i styret for det interkommunale selskapet.

- Bestrider styret på noen måte den nye verdsettelsen som er satt og lagt frem for styret, og i så fall på hvilken måte?

- En takst er en kvalifisert vurdering av en eiendoms mulige salgsverdi. I vårt tilfelle er taksten utført av Torill Skrettingland i Multum Næringsmegling. Torill Skrettingland er en av regionens mest erfarne næringsmeglere/takstmenn. Styret i Forus Næringspark kan ikke se at det er grunnlag for å stille spørsmål ved den faglige vurdering som er utført av Skrettingland, sier Bjørg Tysdal Moe.

Bekymret

- Er styret i så fall bekymret for denne verdsettelsen?

- Aksjonærene har i sin eierstrategi sagt at selskapet skal ha en effektiv kapitalstruktur. Der heter det at «Styret skal til enhver tid påse at selskapet har en forsvarlig likviditet og egenkapital ut fra risikoen ved og omfanget av virksomheten i selskapet». «Eierkommunene har ikke fastsatt spesifikke årlige avkastningskrav for selskapet, men forventer likevel en avkastning over tid som er minst like høy som det kommunene kunne ha oppnådd ved en alternativ plassering av kapitalen med samme risiko». Verdsettelsen viser at selskapets verdier vil bli kraftig redusert i forhold til verdsettelsen i 2017 dersom planforslaget blir vedtatt, og det bekymrer styret at selskapet derfor vil ha vanskelighet med å nå de målene som er satt i eierstrategien, sier Tysdal Moe.

Konsekvenser

- Vil dette få noen konsekvenser i noen form?

- Styret har som andre grunneiere



Styreleder Bjørg Tysdal Moe er i likhet med resten av styret bekymret for den verdinsettelsen som vil finne sted i selskapet om forslaget til IKDP Forus blir vedtatt av politikerne i de respektive kommunene.

i planområdet avgitt høringsuttalelser der det er gitt klart og tydelig uttrykk for styrets syn på sentrale grep i planforslaget og planprosessen. Styret er klar over at eierkommunene som planmyndighet ikke har anledning til å legge vekt på verdiutviklingen i sitt eget eiendomsselskap, har derfor heller ikke gjort dette til et tema i sine høringsuttalelser eller i sin øvrige kontakt med planmyndigheten. Imidlertid ba jeg som styrets leder om et møte med eierne i etterkant av årets generalforsamling for å gjøre rede for de økonomiske konsekvenser av planforslaget. Styrets vurdering er at en har benyttet de muligheter som er tilgjengelige for å ivareta selskapets verdier og å holde selskapets eiere orientert om verdiutviklingen.

Ufullstendige

- Mener styret at man i dag har en fullstendig og god oversikt for de økonomiske konsekvensene knyttet til verdier og utnyttelse av eiendommer på Forus med det forslaget til ny Forus-plan som nå foreligger?

- IKDP-administrasjonen har foretatt kostnadsvurderinger og disse

vurderingene har ikke Næringsparken innvendinger til. Imidlertid er de nevnte kostnadsvurderingene ufullstendige da de ikke har tatt med seg kostnaden ved grunnerverv til rekkefølgetiltakene, og de har heller ikke beregnet kostnadene med å regulere grøntområder, som ikke er rekkefølgetiltak, på allerede etablerte næringsstomter. De manglende kostnadene utgjør erfaringsmessig en vesentlig påplussing av de totale prosjektkostnadene.

Vil ta grep

- På hvilken måte vil styret behandle denne saken videre?

- For å ivareta selskapets verdier har styret benyttet de muligheter som er tilgjengelige for å gi uttalelser til planforslaget. Styret har også orientert eierne om planforslagets økonomiske konsekvenser for selskapet. Planforslaget er nå til politisk behandling i kommunene. Styret i Forus Næringspark er ikke en politisk aktør og vil ikke foreta seg noe mer i denne saken før planen eventuelt blir vedtatt. Når planen eventuelt er vedtatt vil styret ta de grep som er nødvendige for å gjennomføre planen, sier Tysdal Moe.

VI TAR INNREDNING TIL NYE NIVÅER

Skal du innrede et verksted, en garderobe, et varelager eller et kontor?
Hos oss kan du velge blant utallige størrelser, kombinasjoner, farger og
låsemuligheter. Få det fargerikt, oversiktlig og stilig på arbeidsplassen!

ail.no



ART. M 23 ROBO P2 15 NM 39

AIL
ALF I LARSEN AS

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.



We ♥ tomorrow

Nordic Edge 2019:

Tid for andre løsninger

Teknologi- og rådgivningsselskapet Delfi er ikke det eneste selskapet som i løpet av de siste årene har vært gjennom en transformasjon på jakt etter nye, og gode løsninger. Under årets Nordic Edge presenterte de seg på rekke og rad.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



5 000 deltakere, en rekke utstillere og ikke minst omfattende konferanseprogram preget av smartbykonferanse, der temaet Life Actually i mange tilfeller har like mye relevans for deltakerne selv som fremtidens oppdragsgivere og brukere.

For noen år tilbake jobbet om lag 30 ansatte i Delfi stort sett med IT- og konsulentoppdrag for selskap i olje- og gassbransjen, men med oljenedturen forsvant store deler av markedet. Det gjorde også halve arbeidsstokken, og noe måtte



Pål Flemming Bang i Delfi

gjøres. Svaret lå nærmere enn det man skulle tro.

– Smartby-bølgen var relativt ny, og Nordic Edge hadde sin første konferanse. Vi begynte å springe etter den, hoppet på og gjorde vår egen transformasjon og omstilling ved å bruke vår kompetanse og oljeteknologi inn mot smarte byer, sier innovasjonsleder Pål Flemming Bang i Delfi.

Bearbeide

Det handler i bunn og grunn om å bearbeide data og bruke dem smart og løsningsorientert. Det har medført at selskapet nå har inngått et samarbeid med både Stavanger kommune og andre kommuner på ulike prosjekter basert på produktet Maptrends.

– Et av dem er å se på bevegelsesmønsteret til befolkningen ved hjelp av data kommunene selv sitter på fra sensorer man har, samt nye kilder vi bringer på banen i form av teledata fra teleoperatører. Vi kan se i større kvanta hvordan befolkningen både lokalt og nasjonalt beveger seg. Dette bruker både kommunen og byplanleggere til å lage bedre tilbud til innbyggerne. Det kan dreie seg om bedre kollektivtilbud, i forhold til bomringer, men i hovedsak legge forholdene bedre til rette i forhold til hvordan innbyggerne egentlig beveger seg, sier Bang.

Systemer er så vidt tatt i bruk etter at man har jobbet med det i to-tre år. Under årets Nordic Edge ble versjon 2.0 lansert, etter at Stavanger for få uker siden fikk sine



første brukertilisenser for å kunne ta systemet i bruk for alvor.

Nye prosjekter

– Vi har flere kommuner og flere prosjekter som vi i dag jobber med. Et av prosjektene arbeider vi sammen med andre selskap om, og innebærer at vi skal levere en rapport til Statens vegvesen om satellittbasert veiprising. Vi har fått mange spennende prosjekter etter at vi endret fokus og retning i selskapet, og opplevd at den oljerelaterte IT-kompetansen vi sitter på kan brukes på mange andre arenaer.

Det er grupper det fokuseres på, ikke individer. Man ser på hvordan sim-kort beveger seg i store kvanta – det vil si flere enn 20 personer. Dette kombineres med andre data, som eksempelvis Staten

vegvesen sin databank som er basert på trafikktegn, kamera og andre data som ligger åpent for offentligheten.

– Det er når man kombinerer dette og ser på samme tidsperiode, at man kan se et mønster, sier Bang.

– I dette ligger det vel også et kommersielt marked?

– Helt klart, ikke minst i forbindelse med turistnæringen. Vi kan kartlegge nasjonaliteter, hvordan turister som kommer med cruiseskip sprer seg rundt i regionen, hvor mange som ender på Preikestolen eller Jæren. For næringslivet kan det være nyttig å vite hvor mange folk som oppholder seg til hvilke tider i ulike områder, som igjen kan ha betydning for åpningstider og hvilke aldersgrupper man forholder seg til, sier Bang.





Økt innflytting og flere jobber

Befolkningen øker mer enn før i Stavanger-regionen, viser tall fra SSB. Samtidig er også Rogaland på full vei tilbake på toppen av sysselsettingsstatistikken i Norge. 26.000 ledige jobber ble utlyst i første halvår i år. Halvparten av dem var i Stavanger.

– Rigget for vekst

Både Stavanger og regionen er rigget for vekst, men det finnes usikkerhetsmomenter som kan få konsekvenser både for befolkningsutvikling, boligbygging og kommunale inntekter.

TEKST OG FOTO: STÅLE FRAFJORD



Paal Grini, rådgiver for By- og samfunnsplanlegging i Stavanger kommune.

Befolkningsveksten er i bedring etter noen svake år etter nedgangen i olje- og gassnæringen. Innflyttingen har tatt seg opp, og innvandring er den store driveren. Hvordan det vil slå ut internt mellom kommunene på Nord-Jæren avhenger i høy grad av utviklingen på boligmarkedet, mener Paal Grini, rådgiver for By- og samfunnsplanlegging i Stavanger kommune.

– Bildet er komplekst, og det mest interessante er å se på storbyområdet samlet sett. Vi hadde en ganske formidabel vekst gjennom mange år, både som følge av aktiviteten innenfor olje og gass, men også som en konsekvens av endrede regler i EU og økt arbeidsinnvandring. Så falt den betydelig, grunnet utflytting, ikke minst i gruppen unge voksne. Statistisk sentralbyrå (SSB) har forventet at den utviklingen fortsetter, men vi ser nå at vi har fått en vekst igjen, også i Stavanger, den siste tiden, sier Grini.

Årsaken til at SSB har forventet en nedgang i befolkningen i Stavanger i årene fremover, er med utgangspunkt i prognoser om fødselstall, dødelighet, innenlands flytting og innvandring. Prognosen for innenlands flytting er basert på statistikk fra de siste ti årene.

– I denne perioden fikk vi sterkt press i boligmarkedet. Når boligpresset øker, får vi netto flytting fra Stavanger til andre kommuner i bo- og arbeidsmarkedet. Presset var tidvis så stort at hele storbyområdet hadde netto utflytting til andre kommuner i Rogaland. Når «oljebremsen» kom og arbeidsplasser forsvant, fikk vi en relativt sterk

utflytting fra regionen. Presset forsvant i boligmarkedet, og flyttestrømmen internt i bo- og arbeidsmarkedet snudde. Storbyområdet fikk netto til flytting fra nabokommuner. Nå ser vi imidlertid at flyttestrømmen er i ferd med å snu til regionene igjen, og det kan tyde på at befolkningsveksten i regionen er i gang igjen.

Økning

Tall fra SSB viser at mens befolkningsveksten fra sommeren 2015 til 2017 i storbyregionen var på 1,1 prosent, var veksten fra sommeren 2017 til 2019 på 1,7 prosent. Det innebærer netto nær 5000 nye innbyggere den siste toårs perioden. Mange av dem som kommer til Stavanger – og da spesielt fra andre land – velger likevel etter hvert å bosette seg i nærliggende kommuner.

– Det betyr at internt i storbyområdet taper Stavanger i forhold til de andre kommunene. Dette er kanskje litt merkelig, for i utgangspunktet er det lite press i boligmarkedet. Tallene fra 2019 begynner å likne litt på det vi så tidligere om at flere flytter fra Stavanger til nabokommunene. Men det er først mot slutten av året at vi kan trekke noen slutninger.

Boligbyggingen i storbyområdet er fortsatt lav, og igangsettingen viser også svært svak aktivitet. Men nye boligprosjekter (Econ Nye boliger) lagt ut for salg, men ikke igangsatt – øker betydelig i storbyområdet, og først og fremst i Stavanger. Dette tyder på at boligmarkedet også er rigget for en sterkere vekst, dersom vi får økt trykk i boligmarkedet igjen.

– Ut i fra vekst i arbeidsplasser og gryende vekst i befolkningen, kan vi faktisk forvente at det skjer mer i Stavanger fremover enn de siste årene.

Gunstig

– Men samtidig har jo boligprisene i Stavanger holdt seg relativt stabilt de siste årene?

– Ja, ser man på boligmarkedet synes det ikke at presset er slik det var for noen år siden. Det er mange boliger for salg, og prisnivået har ikke endret seg. Familieindeksen viser også det samme at det er ganske gunstig å bosette seg i regionen i dag sammenliknet med før.

– Hvor viktig er befolkningsveksten for en kommune?

– Dette har med skatteinngangen å gjøre. Vi får en stadig eldre befolkning, og spesielt gruppen over 80 år vokser sterkt i Stavanger. Forholdet mellom dem som bidrar yrkesmessig og dem som mottar ytelser, endrer seg. Men det har også noe med planlegging å gjøre, behovet for elev- og barnehageplasser, drift og hvordan kommunen skal planlegger for investeringer og drift i årene fremover. Stavanger er også veldig konjunkturutsatt som følge av olje- og gassnæringen, og endringer kommer dermed også brått på. Veksten vi opplever nå skyldes nok i høy grad det samme, men utsiktene i perspektivmeldingen er ikke like lyse noen få år frem i tid ved at man forventer en ny og solid dupp etter 2022. Usikkerheten er derfor stor når vi ser få år fram i tid, selv om det på kort sikt ser noe lysere ut.

Store endringer i arbeidsmarkedet

Rogaland er på full fart på vei til toppen av sysselsettingsstatistikken i Norge. Det er godt nytt – også for et økende antall arbeidssøkende både fra innland og utland.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Før oljenedturen var Rogaland det fylket med den største sysselsettingsandelen i Norge. To-tre år senere lå vi midt på treet. Arbeidsledigheten var den høyeste i landet, og folk flyttet både fra regionen og ut av landet. Nå er stadig flere på vei tilbake, og fylket er på full fart tilbake mot toppen av sysselsettingsstatistikken. Det er godt nytt både for kommuneøkonomien og lommebøkene.

– Det store bildet er at arbeidsledigheten går ned, og mer ned i Rogaland enn i andre fylker, sier Gustav Svane, rådgiver for statistikk og analyse i NAV Rogaland.

Bare det siste året er nedgangen på 14 prosent for helt ledige, og 41 prosent for dem som går på arbeidsrettede tiltak. Vi ser også at arbeidsledigheten går enda mer ned for utenlandske statsborgere enn norske, og da spesielt polske, sier Svane.

Det betyr også at det innenfor noen næringer er blitt spesielt vanskelig å få tak i kvalifisert arbeidskraft i regionen. Det omfatter både ingeniører og IKT spesielt.

– I volum er det bedrifter innenfor ingeniør, IKT, bygg og anlegg og industri etterspørselen er størst. Innen IKT er markedet fullstendig støvsugd. Det henger nok sammen med at de er veldig attraktive i forhold til olje- og gasssektoren og leverandørindustrien, men også for andre bedrifter som ikke har en direkte link til olje og gass. Det er en trend vi ser i hele landet.

Mangel

Etterspørselen etter folk med IKT-kompetanse har vært stor over flere år, også uavhengig av nedturen i olje- og gassindustrien. Dette er en bransje som opplever stor mangel på arbeidskraft.

– Det er også den tilbagemeldingen vi får fra denne delen av næringslivet, og en del av disse bedriftene forsøker å rekruttere direkte fra utlandet, sier Svane.

Den økende befolkningen i regionen de



Gustav Svane, rådgiver for statistikk og analyse i NAV Rogaland.

siste årene har først og fremst sammenheng med økt innflytting. Det innebærer innflytting både fra utlandet og andre regioner.

Konsekvenser

– Vi merker det i forhold til ledige stillinger. Det er fylker i Norge som nå sliter med relativt høy arbeidsledighet. Østfold er et eksempel. Vi vet at det er flere som kommer til Stavanger-regionen nå enn tidligere.

Tallene bak befolkningsveksten viser også en endring.

– Det som var en gjennomgangsmelodi under oljekrisen var at tallene viste en reduksjon blant de unge. Frafallet var størst blant dem under 30 år. Det kan ha en sammenheng med at mange begynte å studere andre steder fremfor å gå arbeidsledig. Men den største økningen både i forhold til befolkning og sysselsettingsvekst, har vært i gruppen 30-49 år – en gruppe som utgjør kjernen av de sysselsatte. Dersom vi tar utgangspunkt i de 26 000 ledige stillingene som har vært utlyst fra januar til juli i år, var om lag halvparten av dem i Stavanger og cirka 60

prosent i Stavanger-regionen. Det er ingen tvil om at det er størst trykk i Stavanger-regionen, men vi ser også en bedring i nord i fylket.

Utfordringer

Til tross for dette er det fortsatt en del registrerte langtidsledige i regionen.

– For det første har det vært mindre nedgang i ledigheten for dem mellom 16-29 år enn for andre grupper. Blant disse er det mange som ikke har utdanning. De mangler kompetanse og har problemer med å komme seg inn i arbeidslivet. En annen utfordring er mangel på gode cv'er. Det er nok en større utfordring blant mer eldre. Det siste er at det fortsatt er en del utenlandske arbeidstakere som går ledig, sier Svane.

Men samtidig viser statistikken også at arbeidsledigheten går raskt ned blant utenlandske statsborgere.

– Det gjelder ikke minst polske statsborgere, som har vært den største gruppen i mange år. På det meste utgjorde polske statsborgere 20 prosent av de ledige i fylket. Nå er den nede i åtte-ni prosent.

Næringsforeningen satser

Næringsforeningen tar i bruk helt nye grep for å være mer synlige og involverte på Jæren. Nå lanseres Lederrådet for Jæren med mål om å bli Jærens viktigste møteplass for utvikling og vekst.

Målet med lederrådet er få svar på hvilke utfordringer næringslivet på Jæren står ovenfor. Ledernes tanker rundt utvikling og verdiskaping er sentrale. Spørsmål rundt samferdselsprosjekter, miljøpolitikk og den reelle verdiskapingen vil gi Næringsforeningen viktige svar som kan brukes næringspolitisk.

– Lederrådet er etablert fordi vi ønsker en enda tyngre forankring blant medlemsbedriftene våre. Responsen

fra bedriftene tyder også på at dette var et behov. 30 toppledere fra de største bedriftene i området kom på plass veldig raskt, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Mangfold

Næringsforeningen har allerede en sterk ressursgruppe for Jæren som jobber med næringspolitikk og tilbud til medlemmene. Treffpunktene på Høghuset er alltid godt

besøkt. I sammensetningen av rådet har det vært viktig å få topplederne med fra alle kommunene og begge kjønn.

– Nå skal de møtes jevnlig for å diskutere viktige saker for næringslivet på Jæren. Det handler om ting som gode rammebetingelser, rett infrastruktur og nye forretningsmuligheter. Den kompetansen regionens toppledere representerer gir en veldig tyngde inn i dette arbeidet, forklarer Minge.



Malin Jespersen



Bjørn Risa



Annette Arnfinnsen



Anbjørn Øglend



Eli Ulveseter



Harald Gudmestad



Tone Steinsland



Idar Haaland



Per Bergstad



Kåre Wiig



Siri Øksnevad



Inge Brigt Aarbakke

på Jæren

Disse mer med i Lederrådet for Jæren

Navn	Firma	Navn	Firma
Hans Kristian Aasland	Jærentreprenør AS	Kåre Wiig	Wiig Gartneri AS
Harald Gudmestad	Forum Jæren 1 AS	Bjørn Risa	Risa AS
Oddvar Håland	Compendia AS	Geir Austigard	Øglænd System AS
Siri Øksnevad Olsen	Jærhagen Kjøpesenter	Carsten Bo Andersen	Komatsu K VX LLC
Idar Håland	Håland Kjøtt AS	Lauritz Haringstad Løvø	Malm Orstad AS
Ståle Hoff	SpareBank 1 SR-Bank ASA	Knut Nesse	Nesse & Co AS
Skjalg Espedal	Gann Tre AS	Gisle Høyland	Jæren Kabelnett
Tor Egil Lie	Jæren Sparebank	Eirik Njærheim	Jærtek AS
Atle Sjølyst-Kverneland	T. Kverneland & Sønner AS	Anbjørn Øglend	Prima Jæren AS
Tone Steinsland	Steinsland & Co	Kjetil Thu	TINE SA
Eli Sjølyst-Kverneland	M44, Nedremarka Eiendom AS	Marlin Jespersen	Secant AS
Inge Brigt Aarbakke	Aarbakke AS	Lars Rotseth	Kverneland Group Operations Norway AS
Per Bergstad	ProJure Advokatfirma DA		Fuel it AS
Annette Anfinnsen	Robotic Innovation AS	Berta Lende Røed	Nordic Steel AS
Ole Bjelland	Bjelland AS	Børre Lobekk	
Dag Jørund Lønning	Høgskulen for landbruk og bygdeutvikling		

Styrk arbeidsmiljøet - få med deg IA-konferansen 2019!

Den nye IA-avtalen omfatter hele arbeidslivet. Det er lagt særlig vekt på styrking av arbeidsmiljøet og reduksjon av sykefravær. NAV Arbeidslivssenter Rogaland inviterer til konferanse.



Adm.dir. Sandnes Sparebank

Trine Stangeland

”Viktigheten av et lagspill”



31.oktober
Clarion Hotel Air, Sola

Påmeldingsfrist: 24.oktober
Detaljert program og påmelding www.checkin.no



Professor ved Institutt for ledelse og organisasjon

Anders Dysvik

”Hvordan få medarbeidere til å blomstre”



Bærekraftskonferanse for næringslivet

pionér

14. november, 13.00–20.00, Sola

naeringsforeningen.no



Orkesterleder uten trompet

Det er ikke lett å si hvilken retning livet hadde tatt om Marianne Chesak fortsatt var i stand til å spille trompet. Det er en av de tingene man aldri får vite om den nye fylkesordføreren.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Marianne Chesak (43) er liten, men mye. Heltidspolitiker, fembarnsmor, syklist, aktiv og engasjert. Hun har bred yrkeserfaring, er god på serverfigurasjoner – og har en fortid som assisterende dessertkokk.

Det siste er det første rekke mann og barn som får nytte av. Livet ellers vil fremover vil stort sett fortone seg å holde orden på ingrediensene til de politiske hovedrettene som vil prege deler av et fylke hvor koalisjonene spriker i alle retninger. Hun vet hva hun går til etter å ha sittet som varaordfører de siste fire årene. Men oppmerksomheten vil bli en helt annen.

Like muligheter

Hennes inngang til politikken var egentlig SOS Rasisme, og et grunnleggende engasjement knyttet til urettferdighet. Så pass sterkt at hun kunne reise seg opp i klassen å gi beskjed når en lærer gikk for langt overfor medelever.

– Urettferdighet er noe som fortsatt opptar meg. Det er jo et vidt og relativt begrep og kanskje mer nyansert som voksen enn når man er ung, men for meg handler det mest om like muligheter og at utgangspunktet er noenlunde likt. Det er det ikke i dag, sier Chesak.

I ungdommen handlet det mer om nord-sør konflikten, fattigdomsproblematikk og de ideologiske skillelinjene. Noen vil hevde at det ligger et stykke unna forvaltning

MARIANNE CHESAK

- » Alder: 43 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, fem barn
- » Aktuell: Ny fylkesordfører

av fylkeskommunale videregående skoler, tannhelsetjeneste og lokale samferdselsprosjekter som utgjør store deler av en fylkesordførers dagsorden.

– Det er mye jeg brenner for. Spesielt skole og lærlingeordningen, og at ungdom gjennomfører. Det har også med muligheten for å kunne ha samme utgangspunkt. Vi skal ikke godta at gjennomføringsprosenten i videregående ligger på under 80 prosent, eller at ikke alle får læreplass selv om Rogaland er best i landet. Ting henger sammen. Man kan klare seg fint uten å gjennomføre skolegangen, men samtidig vet vi at de som dropper ut er overrepresentert i gruppen av unge uføre.

De unge

For det er også et faktum at samtidig med at stadig flere velger høyskoleutdanning, har unge uten formell utdanning færre og færre muligheter på arbeidsmarkedet. Og til tross for økonomisk velstand, viser Ungdata-

undersøkelsene at antallet unge som føler seg ensomme og som sliter psykisk, aldri har vært høyere. Det opptar den nye fylkesordføreren spesielt.

– Dette må vi ta tak i på en helt annen måte enn det vi klarer i dag. Ungdata-undersøkelsene er på mange måter skremmende lesning.

«Vi må bygge opp den generasjonen som skal ta over, og sørge for at alle skal med. Forebygging skjer ikke bare i barnehagen og grunnskolen.»

Det vil trolig også prege hennes fylkesordførergjerning. Skole og ungdom er Chesak sin prioritet nummer én. Det å ta tak i psykisk helse og tørre å snakke mer åpent om dette, er også viktig for henne.

– Vi må bygge opp den generasjonen som skal ta over, og sørge for at alle skal med. Forebygging skjer ikke bare i barnehagen og grunnskolen.

Arbeidet for flere læringer og læreplasser er at annet viktig punkt. Et annet satsningsområde er videreutvikling av olje- og gassindustrien, og fylkets rolle innenfor innovasjon og virkemiddelapparatet mot nye energikilder.

Bymiljøpakken

En av de mest omtalte og utfordrende sakene hun får i fanget, er å trygge og lande Bymiljøpakken. Det vil trolig ikke skje over natten.

– Kan det bli problematisk med de ulike politiske konstellasjonene man nå har fått på Nord-Jæren?

– Ja, det kommer helt klart til å bli utfordringer. Det er mange som har krav og ønsker, men vi blir stilt overfor noen betingelser, og dette regnestykket skal gå opp. I verste fall kan vi ende opp med at vi ikke får en ny avtale. Alle har et ansvar for å forbedre den pakken som ligger der i dag.

– Men du skal administrere en bymiljøpakke som mange opplever som urettferdig nettopp på grunn av konsekvensene for dem som har minst fra før?

– Både jeg og partiet har vært opptatt av å få inn ordninger som skjermer dem som trenger det mest. Det er mulig å balansere. Samtidig er det også sosialt utjevnenende å ha et godt kollektivtilbud, ikke minst for dem som ikke har råd til bil. Men vi har også et felles ansvar for å nå målet i

Parisavtalen. Det ligger høyt. Klarer vi ikke det, ødelegger vi for våre kommende generasjoner. Det ansvaret må vi ta.

En ny retning

Men tilbake til trompeten. En eller annen gang i livet lurte de fleste på hvilken retning livet hadde tatt om man frivillig eller ufrivillig hadde foretatt andre valg. For Chesak var det en nødvendighet. Hun hadde egentlig bestemt seg for å studere musikk. Hovedinstrumentet var trompet, og hun elsket det. Derfor valgte hun også musikklinjen på Lundehaugen da videregående skole var et faktum. En sykdom i øret og påfølgende operasjoner satte brått en stopper for de planene. Det førte også til skoleskifte, og at engasjementet flyttet seg fra musikken til politikken.

– Planen var egentlig å bli musikk-terapeut. Jeg drev aldri med idrett, kun musikk. Det var korps, symfoniorkester i Sandnes, og jeg hadde spilt trompet siden jeg var 8 år. Det var et tomrom som måtte fylles, og jeg hadde trolig ikke gått inn i ungdomspolitikken om jeg hadde kunnet fortsette med musikken. Det hadde jeg ikke hatt tid til.

Da musikken gikk fløyten, søkte hun seg over fra Lundehaugen til St. Olav. Det ble en relativt brå overgang. Derfor dro hun til USA ett år og tok tredje året på videregående som privatist, og vurderte å utdanne seg til lege.

– Men jeg ombestemte meg, og dro til Bergen for å studere psykologi grunnfag. Jeg skulle skrive hjemmeoppgave, hadde en gammel datamaskin og var elendig på data. Jeg klarte ikke å få printet ut oppgaven, stresset, men fikk hjelp og levert den i tide. Da bestemte jeg meg for å lære data, og begynte på IT ved universitetet.

– Og nå er du god?

– I alle fall på serverkonfigurasjoner og nettverk.

Økte

SOS Rasisme er nevnt. Engasjementet brakte henne til AUF, og som leder av Arbeiderpartiets ungdomsorganisasjon på midten av 1990-tallet. Men det stoppet egentlig der - alle fall midlertidig.

Etter studiene fulgte et år i Skottland og jobb for IBM. I 2002 var hun tilbake i Stavanger, ble leder for abonnementsavdelingen i Rogalands Avis, og ble også tillitsvalgt. Det ble inngangsporten til Handel og Kontor, og den politiske aktiviteten økte da hun ble en aktiv del av LO-systemet.

I løpet av denne tiden fikk hun også barn. I dag har hun fem – en gutt og fire jenter – i alderen 4–17 år. De fire eldste ble født i løpet av drøye sju år. På et tidspunkt hadde familien et barn i barnehage, en i småskolen, en i slutten av barneskolen, en i ungdomsskolen og en på videregående.

– Hvert barn er et nytt eventyr. Det er ingenting som er mer kjekt og spennende i livet.

Kandidat

Da Chesak før forrige fylkestingsvalg ble bedt om å stille som kandidat for Arbeiderpartiet, var hun høygravid.

– Jeg stilte til valg litt med bakgrunn i at småbarnsmødre er underrepresentert i politikken. Sju av ti kvinner ikke gjenvalg i politikken, og det er et problem. Vi trenger kontinuitet. Forrige gang jeg stilte, fikk jeg noen spørsmål om hvordan dette skulle gå på grunn av alle barna. Slike spørsmål får ikke menn. For meg har det vært viktig å vise at det faktisk går an. Men vi tok en runde hjemme på om jeg skulle fortsette, og tilbagemeldingen fra barna var at dette må du gjøre. Samtidig har jeg også en mann som støtter meg, og store barn som tar ansvar for de minste.

Da Chesak seilte inn i fylkespolitikken for over fire år siden, var det aldri meningen at hun skulle være ordførerkandidat. Hun var nummer to på listen, og et relativt ubeskrevet blad for mange. Men da Tom Tvedt ble president i Idrettsforbundet, rykket Chesak automatisk opp.

«Forrige gang jeg stilte, fikk jeg noen spørsmål om hvordan dette skulle gå på grunn av alle barna. Slike spørsmål får ikke menn.»

Etter forhandlingene satt hun igjen med vervet som varaordfører. De styrende hadde fortsatt flertall, og muligheten for å komme i posisjon innebar at partiet overlot fylkesordførervervet til KrF for å sikre en flertallskoalisjon.

– Jeg mener det var riktig avgjørelse, men om styrkeforholdet hadde vært annerledes, hadde jeg påtatt meg den rollen også den gang. Er det en ting jeg liker, så er det utfordringer. Jeg trives med at det er hektisk, og har alltid hatt mye energi og stor arbeidskapasitet. Hva som er mye og travelt er relativt, og det å ha mulighet for å jobbe med politikk på heltid er for meg et stort privilegium.

Oppvekstvilkår

Barnas oppvekstvilkår er materielt sett – på lik linje med mange andre – ganske annerledes enn det hun selv hadde på Saxamark på 1980-tallet i Stavanger. Foreldrene ble skilt da hun var seks, hun bodde sammen med en mor som begynte

å studere igjen, i en liten leilighet, måtte klare seg uten bil og forholde seg til at de økonomiske kårerne var trangere enn for mange andre jevnaldrende i en tid preget av japper og nyriktom i Stavanger. Det betød igjen å måtte jobbe selv fra ungdomsskolealder for å betale for korpsturer.

– Det sitter fortsatt i ryggmargen. Jeg må vite at alle regninger skal kunne betales og jeg må ha oversikt. Dette var utrygt når jeg vokste opp. Jeg vet hvor belastende det kan være, hvor mye energi det kan ta og hvor frustrerende det kan være for foreldre som ikke kan tilby det samme som mange andre tar for gitt. Det gjør også at jeg er veldig opptatt av det fordelingssystemet vi har i bunn. Vi skal ikke ta fra dem som har minst. Dette handler for meg om menneskeverd.

– Da har du kanskje også forståelse for argumentasjonen om at bompenger og rushtidsavgift rammer de med minst mest?

– Det er det samme med strømvavgiften eller moms på mat. Mange ordninger rammer i dag de som har minst. Det er også derfor vi har bedt om ordninger knyttet til kjøring i eksempelvis barnehage for dem

som ikke har valg. Men dette er nyansert. Det er jo ikke slik at bare fordi man tjener under 500.000 i kroner i året, så har man ikke noe valg lenger mellom å kjøre eller sykle. Man må ha en fordelingspolitikk som er grunnleggende, og som gjør det mulig.

Nøkternt

– Hvordan preger din egen oppvekst deg i dag i forhold til egne barn og deres oppvekst?

– Det preger meg. Omtrent alle møblene vi har, er kjøpt på finn. Jeg er opptatt av gjenbruk og er med på å arrangere bruksalg for barneklær. Men vi drar på dyre ferier, noe som har sammenheng med

at min ektefelle er fra USA og har slekten sin der. Men vi lever ganske nøkternt. Jeg håper at barna har fått noen av de verdiene med seg og ikke tar ting for gitt. Det er ingen påstand, men vi kan i alle fall stille spørsmål ved om dagens ungdomsgenerasjon er vant med at ting glir for lett og ikke tåler motstand godt nok. Foreldregenerasjonen i dag er nok i større grad enn før det noen karakteriserer som curling- eller helikopterforeldre som skal tilrettelegge for barn som kjøres hit og dit og følges opp på alle fronter. Selv oppfattes jeg nok som noe streng, men jeg har ikke så mange regler og krav. Men de jeg har, er jeg streng på.

«Foreldregenerasjonen i dag er nok i større grad enn før det noen karakteriserer som curling- eller helikopterforeldre som skal tilrettelegge for barn som kjøres hit og dit og følges opp på alle fronter.»

SANDNES SENTRUM - TIL LEIE

O
OVALEN
RÅDHUSPLASSEN

SKREDDERSYDDE LOKALER I RÅDHUSGATA

- FERDIGSTILLES ETTER AVTALE

- Fra 100 til 1600 m²
- Lyse moderne lokaler
- Fleksible løsninger
- Grenser til park og sjø
- Fantastisk kollektivtilbud
- Parkering i kjeller



Bli naboer med Sandnes Sparebank og rådhuset i Sandnes nye bydel.
Ta kontakt med megler for visning og mer informasjon;

Thomas J. Middelthon 901 34 575 - thomas.middelthon@colliers.no
Jostein Gjerde 950 84 559 - jostein.gjerde@colliers.no

colliers.no



Trapp fra Lie Blikk

Ingen trapp trenger å være like, men skal være flotte å se på og gode å gå i, og være kjent for å ha høy kvalitet og flott finish. En spesialdesignet trapp tilpasset dine behov kan skape helheten i inne- eller uterommet, enten det er i nybygg eller i forbindelse med renovering.

Sett av god tid når du skal velge trapp, den skal være funksjonell og vakker i mange år framover. Det finnes utallige varianter av trapper og det er mange momenter å vurdere når man skal velge trapp:

- Hvor hard bruk får trappen? Hvilket materiale bør du velge?
- Ønsker du stål, tre eller glass? Eller kanskje en blanding?
- Rettløps- repos-, vindel- eller vinkeltrapp?
- Trappen må stå i stil til gulvet og harmonerer til husets øvrige uttrykk og interiør

Lie Blikk er en allsidig og erfaren leverandør av trapper og rekkverksløsninger. Gjennom godt samarbeid med ledende produsenter, leverer de alt innen trapper og rekkverk til både private forbrukere og bedrifter. Gjennom mange år har de utviklet og produsert mange typer rekkverk og håndrekker, innvendig som utvendig. Alt produseres og tilpasses etter kundens behov. Dette gjelder høyde, lengde, bredde, utseende og innfestning enten du vil ha det i rustfritt stål, aluminium, glass eller en blanding.



Vidsynt bursdagsbarn

Vísindi Stavanger startet opp midt under finanskrisen, men feiret ti solide år med lederrekruttering nå i september.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



Visindi i Stavanger er fem ansatte. Fra venstre Siv Tone Hilde-Larsen, Monica Hammervold, Dag Vevatne, Bjørn Helle og Sander Brimsøe Thomassen.

De fem ansatte i selskapet har all grunn til å være stolte. Visindi er nemlig størst innen leder- og styrerekruttering i Norge. Selskapet ble opprinnelig startet i Oslo i 2004, og feirer derfor 15-års jubileum samtidig med det lokale 10-års jubileet.

– Selskapet ble startet av personer som var mine kolleger i den gamle jobben min. De var veldig tydelige på at de skulle lage et selskap som var tuftet på solide og tydelige verdier, forklarer Dag

Vevatne som er partner og leder for Visindi Stavanger.

Han er en «founding partner» som det heter på utenlandsk, og var med og startet Visindi i Stavanger for ti år siden sammen med to andre. En av de andre er fortsatt med. Navnet Visindi kommer fra gammelnorsk og betyr bevissthet, visdom og kunnskap. Siden det egentlig skrives Visindi skal det uttales på en litt annen måte enn vi nordmenn er vant til.

– Strengt tatt er det vel bare folk på

Island og Færøyene som kan uttale det helt etter boka. Da vi startet opp var det en som trodde vi het Vifindi, som egentlig er litt sant, sier Vevatne og smiler.

Han vil trekke frem det han mener er det viktigste grunnlaget for suksess: At de ansatte har et sterkt forhold til de fire verdiene i selskapet som er vidsynt, etterrettelig, raus og verdiskapende. I tillegg skal Visindi drive med lederutvelgelse basert på kartlegging av kandidater og det som heter målrettet søk.

«Min erfaring etter å ha intervjuet folk i 27 år, er at de viktigste lederegenskapene er å være tydelig, god å både kommunisere og formidle og ikke minst lede slik at du får de ansatte til å følge etter.»

Dag Vevatne

– Dette skal gjennomsyre organisasjonen, på måten vi håndterer kunder, kandidater og oss kolleger imellom, forklarer han.

Kriser

Selskapet har også vært klare på at de primært rekrutterer ledere på ulike nivåer. Det vil si kandidater til ledergrupper og styrer i bedrifter landet rundt. I rekrutteringsbransjen er det mange konkurrenter, men få som kun jobber med denne type lederrekruttering.

– Vi startet midt i finanskrisen og har vært opptatt av å holde oss til denne strategien. Det har vi lyktes med. Og selv om finanskrisen og nedturen i olje- og gassindustrien har vært utfordrende, har vi ikke merket det veldig godt, sier Vevatne.

For Visindi Stavangers del er 2016 det året med lavest omsetning. Antall rekrutteringer lå på 42, mens de vanligvis ligger mellom 55 og 60, altså litt over én rekruttering per uke i gjennomsnitt. Allerede i 2017 kom tidenes beste resultat for selskapet.

– Samtidig med nedturen i olje- og gasssektoren, fikk vi oppdraget med oppbygging av Nye Veier i Kristiansand, så det hjalp på, påpeker lederen.

For selv om det kan være mangel på ledige jobber i markedet, vil det som regel være behov for ledere. Noen pensjoneres, noen flytter på seg, noen må slutte av andre årsaker, men som regel må lederne erstattes,

– Kloke ledere trengs uansett, og det opprettes jo nye lederstillinger også, forklarer Vevatne.

Mandat

For å finne de rette kandidatene til både ledergrupper og styrer, bruker Visindi god tid på forarbeidet. Hver stilling får sin profil, eller mandat, som beskriver kompetansen man må inneha, arbeidsstil,

personlige egenskaper og noen ganger hva som er suksesshistoriene. Dette mandatet er førende gjennom hele prosessen, og brukes ved avrapportering til slutt.

– Mange oppdragsgivere er ute etter en person som kan absolutt alt, men vi har erfaring nok til å vite at da må man ansette to eller flere. Derfor utfordrer vi kunden i større grad enn før til å definere hva som er de viktigste kriteriene for å lykkes i jobben. Vi skal være både leverandør og en partner for kunden, sier han.

I ansettelsesprosessen av en leder betyr det en grundig kartlegging av bedriftens behov. Forankring i bedriftens styre, samtaler med ansattrepresentanter og gjerne kunder av kunden, blir gjennomført for å best finne ut hvilken kandidat som kan passe inn i stillingen.

– Disse nyansene gjør at vi kan skille kandidatene fra hverandre, og ikke minst finne den beste basert på de behovene og forventningene bedriften har, sier han.

Bedriftsstyrer har blitt flinkere til å bruke ekstern kompetanse for å gjøre riktige ledervalg, men Vevatne mener styresammensetningen i norske bedrifter fortsatt ikke er god nok og at styrerekruttering henger etter sammenlignet med lederrekruttering.

– Mange ser at de ikke kunne gjort denne jobben like godt og treffsikkert som eksperter. Samtidig burde bedriftseiere være flinkere til å rekruttere til sine styrer. Altfor mange ser ikke utover sin egen omgangskrets, mener han.

Mangfold

Innen styrerekruttering er Fiskeri- og næringsdepartementet en stor kunde. Med Visindi-kontorer i både Trondheim, Bergen og Stavanger utenom Oslo, har de en god oversikt over gode styrekandidater over hele landet, med ulik bakgrunn og kompetanse.

– For få styrer har en rett sammensetning av kompetanse for å kunne ta ut det maksimale potensialet i bedriften, mener Vevatne.

Han tror derfor at å bruke tjenestene som blant annet hans selskap tilbyr, vil gjøre bedrifter mer konkurransedyktige og bedre rustet mot konkurrentene både nasjonalt og internasjonalt.

– Et bedriftsstyre er som bedriften. Man trenger ulike perspektiver og kompetanse.

Det er ikke nok i dag at du er en venn og ellers hyggelig og grei, påpeker partneren.

Andelen kvinnelige i ledergrupper har vært en viktig diskusjon over flere år. Mange bedrifter har mål om en viss kvinneandel i ledende stillinger eller styrer og bruker dette bevisst inn i rekrutteringsprosessen. Vevatne får oftere og oftere krav om å ha lik fordeling mellom kjønn på oversikten over kartlagte kandidater.

– Derfor er vi stolte over at andelen kvinner som fikk lederstillinger via Visindi var på 44 prosent i 2018. Når vi har en dialog med styret, er vi opptatt av å formidle at de bør tenke mangfold, sier han.

Lederegenskaper

Nysnø klimainvesteringer er et eksempel der det var et ønske om lik fordeling mellom kvinner og menn, og der Siri Kalvig fikk jobben som administrerende direktør. I fjor fikk også bedriften oppdraget med rekrutteringen til Statens undersøkelseskomisjon for helse- og omsorgstjeneste. Innen det offentlige er det vanligvis kommuner som står for de fleste oppdragene. På kundelisten finnes blant annet Petoro, ulike IKSer som brannvesenet og IVAR, Greater Stavanger, Turistforeningen og Sandnes Sparebank.

– I det private næringsliv er det en jevn fordeling mellom bransjer, sier Vevatne.

Ansettelse av en administrerende direktør er kanskje den viktigste oppgaven til et styre og kan være avgjørende for hvordan bedriften presterer fremover. Vevatne tror derfor flere får bistand i rekrutteringsarbeidet. Hos Visindi har dessuten alle rådgiverne erfaring fra lederstillinger.

– De fleste i et styre har ikke gjort en slik ansettelse før, noe som betyr at vi må være partneren som sørger for at den riktige blir ansatt. Her ligger det vi mener en vesentlig faktor for vår suksess: Hvem er den riktige? Vår jobb er å finne vedkommende, sier han,

– Hva kjennetegner en god leder?

– Min erfaring etter å ha intervjuet folk i 27 år, er at de viktigste egenskapene er å være tydelig, god å både kommunisere og formidle og ikke minst lede slik at du får de ansatte til å følge etter, sier han og avslutter:

– Så må du like folk!

VISINDI STAVANGER AS

- » Etablert: 2009
- » Daglig leder: Dag Vevatne
- » Forretningsområde: Rekruttering
- » Omsetning: 14,7 millioner NOK (2018)
- » Internett: visindi.no

Aftenbladets

PEPPER- KAKEBY

på Oljemuseet

HVILKEN BEDRIFT BAKER ÅRETS BESTE PEPPEKERKAKEHUS?

TAR DERE UTFORDRINGEN? VINN ANNONSEPAKKE I
AFTENBLADET TIL EN VERDI AV 75 000 KR!

HVA MÅ TIL?

Pepperkakehusene må være hjemmebakt, solid bygd og tåle å bli flyttet på – unngå å feste huset i underlaget. Vi tar gledelig imot både små og store hus.

HVORDAN KÅRES VINNEREN?

En jury bedømmer og kårer en vinner av årets beste pepperkakehus for bedrifter. Premien er en annonsepakke i Aftenbladet i løpet av 2020 til en verdi av 75 000 kroner.

HVOR OG NÅR SKAL VI LEVERE?

Pepperkakehus leveres til Norsk Oljemuseum tirsdag 26. og onsdag 27. november, mellom kl. 15 og 19. For hvert hus vi får inn, donerer Aftenbladet 250 kroner til Byprestene i Sandnes.

Bli med da vel!



Stavanger Aftenblad



Vil lage nytt roboteventyr på Jæren

Jæren har stolte tradisjoner med utvikling og produksjon av roboter. Annette Anfinnsen og Robotic Innovation ønsker å bringe tradisjonene videre innen robotløsninger til industri, logistikkentre, helse og flyplasser.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Inne i industrihallen kommer en liten flat sak kjørende rundt hjørnet før den parkerer under en palle, heiser opp pallen og tar den med seg til et annet sted i lokalet. Denne pallelasteren er Robotic Innovations siste produkt som nå testes ut i et pilotprosjekt hos Øglend System. Roboten, eller et autonomt og intelligent kjøretøy som det kalles, frigjør derfor menneskelige ressurser.

– All den tid folk bruker på å hente ting, kan vi erstatte med roboter, så arbeiderne kan jobbe med mer krevende oppgaver og det de egentlig skal jobbe med. Vi ser et marked for slike roboter innen både industri, logistikkentre, helse og flyplasser, forklarer Annette Anfinnsen som er daglig leder, eier og gründer i selskapet Robotic Innovation.

I drøye to og et halvt år har hun jobbet med å bygge opp bedriften som i dag har to ansatte. På et middels stort kontor midt blant Nordic Steel og DNF på Orstad sitter hun og kollega Eivind Lye. På gulvet står roboten #AlexisTheRobot som flere kanskje

har stiftet bekjentskap med på flyplassen, mens Lye oppdaterer programvaren. Roboten var det første produktet og Avinor den første, men viktige kunden til bedriften.

– For oss har dette vært kjempebra og et godt utstillingsvindu. Alle går jo forbi når roboten står på flyplassen, og tilbakemeldingene har vært veldig positive. Nå videreutvikler vi denne videre og håper den kan ruller ut på flere av flyplassene i Norge, sier Anfinnsen.

Skepsis

Men å starte opp med ny teknologi som mange tror skal erstatte menneskers jobber, er ikke bare enkelt. Mange ser positivt på teknologien, men vegrer seg å være først ute. Hensynet til de ansatte veier også tungt, men Anfinnsen beroliger dem med at disse robotene ikke er laget for å ta jobbene fra folk.

– Mitt mål er at norsk industri skal være konkurransedyktig mot utlandet. Da vil det være til stor hjelp at man reduserer

Pallelasteren til Robotic Innovation kan transportere opptil 1000 kilo. Den testes i disse dager ut hos Øglend System og deletransportør Aleksander Gullestad. Både Anette Anfinnsen og Eivind Lye er fornøyd med erfaringene så langt.

«All den tid folk bruker på å hente ting, kan vi erstatte med roboter, så arbeiderne kan jobbe med mer krevende oppgaver og det de egentlig skal jobbe med.»

Annette Anfinnsen

tiden personalet må bruke på å hente ting for eksempel, men jobbe med de krevende oppgavene. Da får du bedre omsetning per ansatt og blir mer konkurransedyktig, forklarer hun.

Derfor har det også vært viktig å integrere robotene i forståelse med de ansatte, på en måte som er positiv. Roboten på Sola er et eksempel på dette, pallelasteren en annen, der de ansatte ser på den som et hjelpemiddel og ikke en trussel.

– Ansatte er nok skeptiske til dette i starten, men vår erfaring er at dette går seg til og folk skjønner etter hvert hvordan de faktisk kan utnytte mulighetene, mener gründeren.

Å komme inn på et marked med ny teknologi og et helt nytt produkt er ikke enkelt ifølge, Anfinnsen. Tidkrevende

prosesser gjør at det fort tar to år fra dialogen er opprettet før et pilotprosjekt er i gang.

– Da vi startet måtte vi finne ut hva markedet ville ha, hvem som ville være den første kunden og ikke minst hvem som var villige til å betale for denne type teknologi. Vi måtte derfor jobbe hardt mot markedet og faktisk skape et eget marked, forklarer hun.

Pilotprosjekter

I hallen hos Øglend System har pallelasteren satt i fra seg pallen et annet sted, og er nå på vei tilbake. Et av målene er at denne type teknologi kan redusere behovet for gaffeltrucker innendørs. Pallelasteren svinger inn mellom to hyller og stanser. Her er hvilestedet, mens den

står og venter på neste oppdrag. Med mobiltelefonen eller en PC kan Eivind Lye eller truckfører med den, og be den kjøre nedover gangen slik at vi kan se hvordan den virker.

– Vi har lagt inn et kart over området, slik at den vet hva som er her. Så har den sensorer som registrerer andre kjøretøy, mennesker og hindringer, forklarer Lye.

Tidligere på dagen har en potensiell kunde vært på befaring for å se pallelasteren i praksis, et møte som førte til begeistring og håp om ny kunde og pilotprosjekt innen kort tid. Anfinnsen vil gjerne ha inn flere i kundeporteføljen for å ha flere referanser å vise til i markedet. Derfor er det også viktig med et prøveprosjekt for å teste ut teknologien, både for Robotic Innovations og kundens del.



Slik ser den ut, roboten som frakter varer rundt hos en bedrift.

– Et pilotprosjekt varer i to måneder. Da får vi en forståelse av kundens arbeidshverdag og vi får gjort erfaringer som resulterer i at vi kan levere et best mulig prosjekt ved integrering. I tillegg er det veldig viktig at de ansatte blir vant med dette, sier den daglige lederen.

– Så må vi ikke glemme at det er viktig at vi er gode på å følge opp kundene, med både leveranse og service, mener hun.

Hardt gründerliv

Selve det autonome kjøretøyet er ikke Orstad-bedriftens oppfinnelse. Pallelasteren leveres av et dansk firma. For Robotics Innovation handler det ikke bare om selve roboten, men om hele systemet som skal fungere og kommunisere sammen.

– Vi leverer jo mobile robotløsninger for transport og logistikk av alt intern vareflyt. Her har vi for eksempel QR-koder, tracking av varer, flåtestyring og API mot kundes ERP-system. Vi skal være best på mobile robotløsninger og da mener jeg vi har mest igjen av å samarbeide med andre som har teknologier vi trenger for å levere den beste løsningen til kundene, mener hun.

Gründervirksomhet er ofte hardt arbeid og gir lite økonomisk tilbake i starten. For Anfinnsen har det også vært slik, selv om

fokuset har vært å komme i gang med å tjene penger så kjapt som mulig. Men alle har også en privatøkonomi som kan bli lidende når det stormer som verst.

– Ingen kan forstå hvor tøft det er før de har prøvd det selv. Den tøffeste biten er den private og økonomiske siden av dette. Jeg kan ikke tenke på bare meg selv, jeg har unger jeg også må ta hensyn til. Heldigvis synes de det er litt stas med roboter, sier hun og smiler.

Så selv om oppstarten var tøff, har de kunnet ta ut vanlig lønn det siste året. Nå ser de virkelig lys i tunnelen for videre vekst og håper å ansette et par ekstra før jul. Flere kunder og flere prosjekter gir arbeid til flere.

– Avtalen med Avinor var en milepæl, og vi forsøker nå å lande 3-4 kunder innen kort tid. Men hadde du spurt en økonom, hadde nok vedkommende svart at dette fortsatt er et stort risikoprojekt, sier hun og ler.

Vekst

Anfinnsen tror ikke hun vil ha problemer med å finne kompetente folk til de aktuelle stillingene. Å bygge stein på stein er et velkjent begrep på Jæren og i Robotic Innovation har de tålmodighet nok til å vente. Noen forespørsler fra europeiske kunder har det også vært, men foreløpig

er fokus på å bygge bedrift og et marked i Norge.

– Jeg ønsker å bygge en organisasjon på 10-12 ansatte som har mange, gode og langsiktige kunder i Norge. Så vil selvsagt vi også ut på det internasjonale markedet etterhvert, men vi er for små til å ta det steget nå, mener robot-gründeren.

Til tross for tøffe tider i starten, og mye, hardt arbeid, Annette Anfinnsen er ikke i tvil:

– Jeg ville ikke vært dette foruten, for det er helt spesielt, det er kjekt og spennende, men ekstra gøy når kunder ringer.

ROBOTIC INNOVATION AS

- » Etablert: 2017
 - » Daglig leder: Annette Anfinnsen
 - » Forretningsområde: Robotløsninger
 - » Omsetning: To millioner NOK (2018)
 - » Ansatte: 2
- Internett: roboticinnovation.no



KALLESTEN

Revisjon og Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning



Ny teknologi gir bedre transportløsninger

AV TORIL NAG • konserndirektør for Tele-området i Lysekonsernet

Gladmelding: Ny teknologi kan gi oss effektive transportløsninger som både er billigere og mer miljøvennlige enn i dag.

Advarsel: Milliarder av kroner kan kastes bort hvis vi ikke forstår hvordan teknologi, økonomi, klima og forbrukertrender påvirker framtidens behov og løsninger. Dette er konklusjoner fra det regjeringsoppnevnte ekspertutvalget for teknologi i framtidens transportsystem, som la fram sine konklusjoner i juni. Jeg hadde gleden av å være med i utvalget som også var opptatt av at det må pekes på behov framfor løsninger når nye samferdselsprosjekter diskuteres.

Det er naturlig at det brukes store midler på å bygge og vedlikeholde de norske transportårene. Frem til 2029 er det planlagt med statlige rammer i samferdselssektoren på mer enn tusen milliarder norske kroner. Disse, og den teknologiske utviklingen, var bakteppet for analysene utvalget foretok. Og utvalget kommer i rapporten med både en gladmelding og en kraftig advarsel.

Gladmeldingen er at ny teknologi kan gi oss effektive transportløsninger som både er billigere og mer miljøvennlige enn i dag. Og den kraftige advarselen vi kom med, er at vi som samfunn risikerer å kaste bort milliarder på foreldede transportsystemer hvis vi ikke henger med på den teknologiske utviklingen og forstår hvordan teknologi, økonomi, klima og forbrukertrender vil påvirke framtidens behov og løsninger.

Reaksjoner

Reaksjonene etter at rapporten ble offentliggjort lot ikke vente på seg. En av årsakene til at noe så prosaisk som en rapport fra et regjeringsoppnevnt utvalg nådde forsiden av VG, var forslaget om at man gjorde en teknologisk stresstest – av tre store satsinger i gjeldende Nasjonal transportplan: Intercity, Ferjefri E39 og storbysatsingen.

Selvsagt skaper transport engasjement. Bevegelsesfrihet er viktig for oss – både for privatpersoner og næringsliv. Mobilitet er

mer enn en nødvendighet. Det handler om frihet til å reise, og til å selv bestemme hvor og når. Derfor er mobilitet også et verdifullt gode som vi setter høyt.

Men hvorfor stille spørsmål med det som allerede er vedtatt? Det at teknologiske nyvinninger påvirker samfunnsutviklingen er ikke noe nytt - spesielt ikke på samferdselsområdet. Helt siden hjulet ble oppfunnet har teknologiske fremskritt gitt oss stadig større rekkevidde, økt hastighet og en mer effektiv forflytning av mennesker, varer og tjenester.

Annerledes

Likevel er noe annetledes med den perioden vi nå er inne i. Professor David Runciman ved University of Cambridge sier at «den teknologiske utviklingen vi er vitne til i dag vil påvirke oss mye sterkere - og påvirke demokratiet og politikken mye mer - enn noen tidligere teknologisk endring». Teknologien driver med andre ord samfunnsutviklingen framover i en fart og et omfang med få – om noen - sidestykker i moderne historie.

Utvalget pekte på fire teknologidrevne hovedtrender der de viktigste innovasjonene som nå kommer innen transport-teknologi vil ha sitt utspring: Overgang til en fornybar og bærekraftig energiforsyning, utvikling mot stadig økende automatisering av transportmidlene, utvikling innen intelligent samhandling mellom transportmidler og infrastruktur, og et voksende mangfold av tjenester skreddersydd for fleksibel deling av mobilitetstjenester.

Utvalgets hovedbudskap er at de teknologiske fremskrittene gir oss attraktive muligheter til å utvikle bedre, billigere og mer bærekraftige transportløsninger over hele landet.

En viktig anbefaling fra utvalget var altså den nevnte stresstesten av vedtatte prosjekter. En annen sentral anbefaling er at

fokus flyttes fra løsninger til behov når nye samferdselsprosjekter diskuteres.

Forskjellen

Hva er så forskjellen? La oss se på eksemplet telefonkiosken. Det var ikke kiosken folk trengte isolert sett. Da folk fikk det behovet dekket med mobiltelefon – en ny teknologi – var ikke telefonkiosken lenger etterspurt. Behovet den hadde dekket var kommunikasjon – og det kunne dekkes på en bedre måte med ny teknologi. En ny bro, en tunnel eller flere kjørefelt er alle velkjente løsninger for å dekke konkrete behov – ikke et behov i seg selv. Er vi flinke nok til å undersøke om ny teknologi kan brukes til å dekke behovene på andre, bedre og billigere måter?

Utvalgets rapport inneholder utdyping av disse anbefalingene, og noen til. For eksempel å tenke helhetlig på tvers av etatsgrenser og transportformer, øke fleksibilitet i den langsiktige planleggingen i samferdselssektorene, og kompetanseløft i sektoren knyttet til ny teknologi og nye mobilitetsløsninger.

Ny teknologi kan skape bedre transportsystemer i hele landet. Vi kan kutte klimautslipp. Vi kan redusere behovet for store, arealintensive utbygginger av ny infrastruktur.

Ja, det følger usikkerhet og risiko med den teknologiske utviklingen. Det finnes ingen alternativer der vi kan skjerme oss for endring, men med de rette grepene kan vi på en god måte håndtere usikkerhet og redusere risiko.

Det hviler et tungt ansvar på dem som forvalter store ressurser på fellesskapets vegne, og som samfunn er vi alle tjent med at det gjøres på en best mulig måte. Dersom ny teknologi kan gi oss bedre transport og bevegelsesfrihet til lavere kost, må dette selvsagt utnyttes til samfunnets beste. Men teknologien i seg selv er verdinøytral og gir oss ikke retning eller styring. Det vil fortsatt være politikkenes oppgave.

«Det er naturlig at det brukes store midler på å bygge og vedlikeholde de norske transportårene.»

Toril Nag

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FRA HAGE TIL MAGE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tamara Kuklina, 9682 8927,
tamara@frahagetilimage.no
Web: frahagetilimage.no

Fra Hage til Mage er et matkultursenter for barn og unge som holder til i Østre bydel i Stavanger. Fra Hage til Mage skal bidra til at samfunnet tar mat på alvor! Gjennom kurs og undervisning lærer barn hvor maten kommer fra og hvordan den kan tilberedes. Barna får oppleve hvor mye godt overskuddsmat kan brukes til.



BREKKE DESIGN

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anita Brekke, 40005803,
anitabrekke@design@gmail.com
Web: anitabrekke@design.com

Anita Brekke jobber med å utvikle brands og gode kunde opplevelser. Grafisk design og Art Direction er strategisk viktige faktorer i å skape sterke merkevarer. Anita fokuserer på kundevennlig og funksjonelt design. Anita har sin høyskoleutdannelse fra England, og har jobbet 20 år for byråer i Oslo og Stavanger. Hun har vunnet utallige reklame- og design priser. Anita har alltid tangert mellom grafisk design/Art Direction og utstillings-design/interiørdesign.



NOFAS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Andreas Blix, 411 78 108 /
andreas@nofas.no
Web: nofas.no

Med over 40 ansatte har Nofas etablert Norges fremste miljø for innovasjonsrådgivning og finansiering til FoU-prosjekter. Nofas leverer rådgivningstjenester langs hele verdikjeden av innovasjon fra ide til realisering av en ny tjeneste, et nytt produkt eller en videreutviklet prosess. Våre rådgivere har solid erfaring fra teknologiledelse og innovasjonsarbeid.



AIRCONTACT GROUP AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Arne Martin Gilberg, 97 71 82 73,
amg@acg.no
Web: acg.no

Aircontact Goup er et privateid eierselskap innen reiseliv, luftfart, offshore og maritim- og bioteknologi. Aircontact Group eier Berg-Hansen Reisebureau som er det største privateide reisebyrået i Norge og internasjonalt tilknyttet Carlson Wagonlit Travel. Flymeglerenheten Aircontact inngår også i gruppen og er den største og eldste flymegler i Skandinavia og leverer skreddersydde charterløsninger for private og offentlige kunder. Gruppen har 470 ansatte i heleid og tilknyttet virksomhet.



NTI

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Halvor Jensen, 920 87 760, haj@nticad.no
Web: nticad.no

NTI utvikler og leverer totalløsninger for høyteknologiske miljøer innen bygg, design, industri og produktutvikling. Med over 70 års erfaring har selskapet en enorm kunnskap og har alltid ligget i forkant av den tekniske utviklingen. NTI er kompetansesenteret for fremtidens arbeidsformer. Bedriften leverer bærekraftige løsninger og er en av Europas ledende leverandører av helhetsløsninger innenfor digital informasjonshåndtering for selskap innen bygg, design og industri.



STUDIO 44

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Anita Hamremoen, 988 26 219,
anita@hamremoen.com
Web: studio44.no

Studio 44 er et reklamebyrå og fotostudio midt i Sandnes sentrum. Studioet drives av Anita Hamremoen. Selskapet jobber med mange spennende kunder og prosjekter fra lokalt næringsliv og på nasjonalt nivå. Studioet leverer fotografi til allsidig bruk i markedsføring på alle typer medier/plattformer. I tillegg tilbyr Studio 44 utsmykning spesialtilpasset kundens behov. Markedsføringsmateriell og utarbeidelse/design av dette er en viktig del av Studio 44. Å hjelpe med å forme en profil for en bedrift er givende og spennende. Hamremoen har 30 års erfaring innen markedsføring og design.
Logo: studio44



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MACARTNEY NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Tormod Akselsen,
5195 1800, bta@macartney.com
Web: macartney.com

The MacArtney Group is a global supplier of underwater technology products and systems, specializing in design, manufacture, sales, and services. The company offers an extensive variety of advanced and reliable products and system solutions spanning from subsea cables and connectors to state-of-the-art integrated packages, including fiber optic telemetry, underwater cameras and lights, oceanographic instruments, marine winch systems, and remotely operated, towed vehicles. All products supplied are designed and tested to provide high quality, efficiency and reliable performance in the challenging underwater environment. MacArtney is a privately owned company established in 1978.

MacArtney
UNDERWATER TECHNOLOGY

SEVA

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Svein-Tore Sel, 911 22 815,
sveini@seva.no
Web: seva.no

Seva leverer utstyr og bemanning til alle typer oppdrag som har behov for lyd, lys, scene eller AV. Selskapet har lang erfaring innen bransjen, og har utført utallige oppdrag for både små og store kunder. Seva ble etablert i 2007 og har opparbeidet seg en moderne og bred utstyrspark. Seva har både faste ansatte og frilansere til å utføre våres oppdrag, enten det er live produksjoner eller installasjoner.

SEVA

VIKA.FORUS RÅDGIVNING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hege Forus, 992 41 109,
hege@vikaforus.no
Web: vikaforus.no

Vika.Forus er et kommunikasjonsbyrå som bistår store og små selskaper med strategiske og operative kommunikasjonstjenester. Utgangspunktet for arbeidet er inngående kartlegging som utgangspunkt for veivalg og strategi. Selskapet bistår også med implementering og evaluering av kommunikasjonsoppgaver. Vika. Forus bistår med hele eller deler av prosessen fra rådgivning og planlegging til prosjektstyring, gjennomføring og evaluering.

VIKA . FORUS

E INNOVATION NORGE

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tone Tjøtta, 412 22 353,
tone@einnovation.no
Web: einnovation.no

E Innovation Norge ble etablert sommeren 2008 og drives av innovativ tankegang med utgangspunkt i kompetanse og erfaring fra hverdagen i olje- og gassbransjen. Selskapets kompetanse gir bedriften grunnlag for å forstå problemstillinger og arbeide frem nye løsninger. E Innovation drives av innovativ tankegang og fokuserer på utvikling av nye tekniske løsninger for et internasjonalt marked. Effekten av innovativ tankegang, erfaring fra markedet og kompetanse rundt selskapet sin grunnteknologi har til nå ført frem til nye produkter og flere patenter. E Kompressoren pustelufts-system, N2work kompressoren, TorcPlug og EMT representerer alle teknologier som gjør det mulig for våre kunder å oppnå bedre effektivitet og sikrere operasjoner gjennom å redusere tid og risiko.

 **E INNOVATION**
ADDING NEW WAYS

BRYNE KRO & HOTELL

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Einar Otto, 51 77 75 00, einar.
otto@bryne-kro.no
Web: bryne-kro.no

Bryne Kro & Hotell er en familiebedrift, startet i 1986 av familien Otto. I dag er det andre generasjon som driver stedet. I tillegg til overnatting, har hotellet flotte lokaler til enten konferanse eller selskap. På Bryne Kro & Hotell får gjestene det de er kommet for, enten det er hjemmelaget mat, vellykkede konferanser, store høytidsdager, vennskapelig moro, eller rett og slett bare en god natts søvn og en herlig frokost.

 **BRYNE KRO & HOTELL**
- det lille ekstra

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.



Visjonære kvinner og sinte gamle menn

BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

Jeg har bildet av fire kvinner på netthinnen etter de siste ukers debatt om energi og klima. De er delt i to grupper: De som tror at oljealderen kan og skal avsluttes raskt og de som tror at den vil vare i mange tiår fortsatt.

La meg få presentere kvinnene. Først klimaaktivist Greta Thunberg, som har fortalt at verdenssamfunnet har ødelagt hennes barndom og fremtid. Hun betegnes som verdens nye «Martin Luther King-stemme». Så kommunalråd Lan Marie Berg som en av valgets vinnere i Oslo på valgnatten erklærte at oljeblobbyens tid er forbi og sa at industrien har ødelagt fremtiden, for så å bryte ut i jubel: Jeg elsker bomringene!

Så til den andre siden: Direktør Ingrid Sølvberg i Oljedirektoratet, som har presentert den nye ressursanalysen for norsk sokkel og slått fast at det finnes olje og gass for mange tiår fremover. Og til slutt, administrerende direktør Kristin F. Kragseth, som har kjøpt først operatørskapene og så resten av eierandelene til ExxonMobil i Norge, og gjort Vår Energi til norsk sokkels største selskap etter Equinor og Petoro. Hun bygger investeringene på Sølvbergs gullbeholdning: Olje og gass i mange tiår fremover.

Hardner til

Frontene i debatten om energi og klima hardner til. Dette året – femti år etter at Ekofisk ble funnet og 160 år etter at oberst Drake gjorde sitt berømte oljefunn i Titusville i Pennsylvania i USA og la grunnlaget for den den industrialiserte utvinningen av olje – har vært preget av skolestreiker og klimabrøl. Folket har stemt, streiket og brølt. Så står vi igjen med det store spørsmålet som ennå ikke har funnet sitt svar: Hvordan skaffer vi oss energi til morgendagen hvis olje og gass skal fases ut raskt?

Det skjer store bevegelser i befolkningen. Her i Norge kan vi registrere det i resultatene etter høstens valg. I Stavanger har det nye kommunestyret fått en rødere og grønnere profil, men veien ut av fossilalderen vil nok bli tyngre og lengre her enn andre steder, for eksempel i hovedstaden.

I stikkords form kan den norske debatten om klima og miljø oppsummeres slik:

- Tusenvis av skoleelever har streiket mot global oppvarming.
- Tusenvis av voksne mennesker har brukt stemmeretten for å protestere mot bompenger.

- Kommune- og fylkesvalget har ført til store endringer i det politiske bildet.
- Equinor har vunnet kontrakten for å bygge verdens største vindpark til havs på Doggerbank for 100 milliarder kroner.
- Oljedirektoratet har dokumentert olje og gass i fortsatt overflod.
- Vår Energi har brukt 40 milliarder for å kjøpe reserver på norsk sokkel.

Fakta, forestillinger og følelser

Debatten preges av en underlig blanding av fakta, forestillinger og følelser. Bildet er likevel svært sammensatt. Norsk politikk er blitt mer fragmentert.

Hvis vi virkelig vil ha endringer, nytter det ikke å bare uttrykke seg verbalt. Det må dype fundamentale endringer i adferd og levesett til.

Jeg leste nylig en kommentar i Fædrelandsvennen av avisens kultureldaktør Karen Kristine Blågestad som skrev at «i klimasaken er det viktigere å høre på sinte, unge jenter enn sinte, gamle menn». Det kan nok sies at oljeindustrien har vært mannsdominert. Det er heller ingen tvil om at det er knyttet rikdom og makt til denne industrien. Det kan tenkes at lederne i denne industrien langt på vei har blitt oppfattet som sinte gamle menn. Men det er likevel en grov forenkling å si at disse gamle sinte menn utelukkende har drevet en virksomhet til egen fortjeneste og på bekostning av fremtiden for de kommende generasjoner.

Sterk reaksjon

Det finnes likevel eksempler på gamle menn som opptrer på en måte som gir grunnlag for sterk reaksjon. USAs president Donald Trump er en slik. Den norske TV-predikanten Jan Hanvold er en annen. Jeg nevner disse to fordi Hanvold mener at Trump er en mann som er innsatt av Gud. En slik mening er det ikke mye grunn til å legge vekt på. Langt verre er det hva Hanvold skriver om den unge svenske kvinnen og hennes klimaengasjement:

«I en tid med stor forvirring og medie hysteri. Er det godt, å være godt forankret i bibelen Guds ord. Særlig når globalister og fanatiske grønnskollinger, forteller oss om

verdens undergang. Igjennom en psykisk syk jente ifra nabo landet, som hyler ut sitt budskap om verdens undergang. Bare, å se uttrykket i ansiktet hennes, vet vi at hun ikke er vel bevart. Et redskap i morens og andre hysteriske klima menneskers kamp», skrev Hanvold på sin Facebook-side lørdag 28. september (jeg velger bevisst å sitere Hanvold slik han praktiserer norsk skriftlig).

Jeg har i mange år holdt et øye med Hanvold og TV Visjon Norge. Jeg har aldri tatt meg bryet med å reagere før jeg leste hva han publiserte på Facebook om Greta Thunberg. Her overtrådte Hanvold en grense av hensynsløshet som karakteriserer seg selv. Det lyder som et hanegal fra en kunnskapsløs bakgård. Det må gå an å diskutere energi og klima uten å senke debattnivået slik en gammel sint mann gjør.

Grunnleggende nødvendig

Som en snart 70 år gammel mann med 50 års fartstid i oljebransjen, holder jeg fast ved at det ikke finnes en råvare som har formet menneskehetens utvikling og historie mer enn oljen, og som fortsatt er grunnleggende nødvendig for å holde våre samfunn i gang. Vi kan mislike dette. Det blir ikke mindre sant av den grunn. Vi kan ønske å stanse leting etter og produksjon av olje. Da utfordres vi vil å finne alternative energikilder. De finnes, men for å dekke det daglige energiforbruk for mer enn syv milliarder mennesker, er volumene av alternativ energi utilstrekkelige, og vil sannsynligvis være det lenge. Den mest åpenbare løsning og konklusjon vil derfor være at verden fortsatt i mange tiår vil være avhengig av olje og gass. Men vi skal gradvis gjøre oss mindre og mindre avhengige av fossil energi. Det skal vi gjøre gjennom større innslag av fornybar energi og mindre forbruk. Dertil skal vi redusere karbonavtrykkene fra den fossile energien. Vi som lever i den rike verden har mye å bidra med, rett og slett ved å kutte i vår overflod.

La meg avslutningsvis nevne et femte kvinnenavn: Siri Kalvik, leder av fornybarhetsfondet Nysnø. Hun representerer en viktig del av vår fremtid.



STYRELEDER

Tre grunner til bomkutt i Ryfast

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Forslaget til bompenger i Ryfast har sjokkert mange reisende. Det er minst tre grunner til at prisen bør kunne settes lavere.

Det vil koste over 170 kroner å kjøre en vanlig personbil hele veien gjennom Ryfast når tunnelene åpner, inklusiv rabatten du får med autopassbrikke – dersom takstforslaget til Statens vegvesen blir gjeldende. For tunge kjøretøy blir prisen 633 kroner. For de av oss som ikke reiser denne strekningen ofte, og dermed ikke har hatt ferjekort, er dette faktisk litt billigere enn ferja i dag – som koster nesten 190 kroner. Men for alle dagpendlere og andre som reiser ofte, er det nesten dobbelt så mye som de betaler i dag, siden ferjekort gir deg 50 prosent rabatt. At det er foreslått et passeringstak på 40 passeringer per måned, hjelper ikke mye – siden dagpendlere med to gjennomkjøringer per arbeidsdag så vidt kommer opp i dette antallet. For tunge kjøretøy er prisen helt på smertegrensen. De minste får en kraftig økning på over 100 prosent, mens de aller største vogntoget faktisk får en billigere regning – til tross for bortfall av rabatter. Det var på forhånd signalisert en pris ned mot dagens ferjetakster, og her er tre grunner til at det bør være mulig å få til.

Lavere pris, samme inntekter

For det første, Ryfast vil sannsynligvis være i konkurranse med en privat ferje over Høgsfjorden. Prisen i tunnelene vil uten tvil påvirke hvor mange som kommer til å benytte seg av tilbudet. Vegvesenet tror 3300 kjøretøy vil kjøre gjennom Ryfylketunnelen hver dag, mens 700 vil ta ferja. Men det virker som Vegvesenet i liten grad har forsøkt å beregne effekten en lavere bomsats vil ha for bruken av tunnelen. Men det har faktisk Møreforsking gjort tilbake i 2018, på oppdrag for Forsand kommune. De konkluderer med at dersom bomsatsen settes til 183 kroner, litt mer enn det som er forslått,

så vil 3.300 biler bruke Ryfylketunnelen daglig – i konkurranse med en ferje over Høgsfjorden med avganger hver halvtime. Men dersom bomsatsen settes ned til 100 kroner i tunnelen, vil trafikken der øke til hele 6.000 biler i døgnet – i et tilsvarende konkurransescenario. Kjapp hoderegning viser da at de totale inntektene i bommen vil være omtrent like med både 100 og 183 kroner, fordi høyere bruk kompenserer for lavere pris. Vi i Næringsforeninger setter pris på konkurranse, men det er ikke bra for noen andre enn de som drifter ferja at prisene settes for høyt og påfører folk og næringsliv unødvendige kostnader. Det bør derfor i aller høyeste grad være grunnlag for å vurdere prisen skikkelig i et konkurranseperspektiv.

Lave trafikkanslag

Det er også merkelig at trafikkallet settes såpass lavt som det gjør. Det normale er at trafikken øker med mellom 20 og 40 prosent over natta når tunneler erstatter ferjer. I dette tilfellet har faktisk Vegvesenet lagt opp til at trafikken omtrent ikke skal øke i det hele tatt. De har beregnet at 3.200 kjøretøy vil benytte seg av tunnelen per dag, mens 700 vil bruke ferja – 3.900 til sammen, ifølge Aftenbladet. Det er faktisk noe lavere en antallet personbilenheter på disse to ferjestrekningene tilbake i 2014, som ifølge Aftenbladet da var rundt 4500 per dag – vel å merke personbilenheter. Basert på erfaringen andre steder fra, bør vi kunne forvente mellom 5000 og 6500 biler per dag i tunnelen og på ferja til sammen – noe som også de nivåene Møreforsking opererer med i nevnte rapport – dersom da ikke bompengene settes for høyt. Det bør med andre ord være rom for å sette trafikkanslaget noe opp, med den konsekvens at bompengesatsene settes ned.

For høye renter

Til slutt har vi også renteproblematikken. Når bompengeprojekt legges frem for Stortinget, kreves det en beregningsteknisk rente på 5,5 prosent første ti år av låneperioden, så 6,5 prosent. Ryfast betaler nå cirka tre prosent rente. Statens vegvesen foreslår derfor en årlig økning av den beregningstekniske lånerenten med 0,5 prosent inntil 5,5 prosent. Det er lavere enn å legge inn 5,5 prosent fra starten av. Likevel, de skal opp til 5,5 før det har gått så altfor mange år. Jeg vet om bankfolk som reagerer på dette. De mener at det er fint mulig, ikke minst for norske myndigheter, å få fastrente over ganske mange år på et betydelig lavere nivå. Hadde prosjektet også fått anledning til å legge inn det mange mener er det reelle rentenivå de kan forvente seg, så kunne også prisen blitt satt lavere.

Selvforskyldt i oppfyllelse

Vegvesenet har sendt ut takstene på høring til kommunene og Rogaland fylkeskommune. Næringsforeningens ressursgruppe for Ryfylke har sterkt oppfordret til å regne på en reduksjon. Jeg tror det er mulig med et nivå rundt dagens ferjepris for de med ferjekort. Det er heller ikke umulig å justere bomprisene underveis, om det viser seg nødvendig. Vi er vant til at ferjeprisene stiger – og inflasjonen vil også bidra. Alternativt risikerer vi at høye bompenger skremmer bort brukerne og at de pessimistiske trafikkanslagene dermed går selvforskyldt i oppfyllelse. Det er også verdt å merke seg at bomsatsene i Ryfast ikke settes som et tiltak for å redusere trafikk. Det handler kun om å finansiere prosjektet. Når det er nedbetalt, skal det bli gratis. Rundt 100 kroner hver vei, som dagens ferjesats, er uansett betydelig mye mer enn de fleste betaler i rushtidsavgift – selv i Oslo.

«Det virker som Vegvesenet i liten grad har forsøkt å beregne effekten en lavere bomsats vil ha for bruken av tunnelen.»

Ådne Kverneland



Cars that pass in the night

Throughout the autumn of 2018 several traffic counting units were installed around Nord-Jæren. Since then the units have been counting cars without anyone checking that the numbers are correct. This even though the Public Road Administration has had trouble with several of the counting units from last year onwards, and together with the producer have tried to find the fault in the system.

Rosenkildens' review of the data shows that the counting units used to collect numbers by the Public Road Administration show a far more significant reduction in traffic than the total amount of traffic counting units show. Also, the figures issued by Ferde are a considerable concern for those hoping for a quick reduction in car traffic. They show the number of passings through the toll stations in the first half of this year were higher than in the second half of last year. This has led to significant confusion for the politicians trying to re-negotiate agreements with the government.



Traffic counting unit on Bybrua in Stavanger.

Massive shifts in the job market

Once again, Rogaland is on the way to the top of employment rates in Norway. This is good news – also for the increasing number of job seekers coming from inside Norway as well as from abroad.

Prior to the downturn in oil, Rogaland was the county in Norway with the best employment rates. Two-three years later, we're at a different level. Unemployment figures are high, and people are moving out of the county and out of the country. Now people are coming back, and the county is booming. Good news for the local economy and people's wallets.

– The big picture shows unemployment rates decreasing, and more so in Rogaland than any other county, says Gustav Svane, Statistics Advisor in NAV Rogaland.

Just this year shows a decrease of 14% for those entirely out of work and 41% for those who were on some work-related scheme. We are seeing unemployment rates decreasing even more among non-Norwegian citizens, especially amongst the Polish, says Svane.



Gunnar Svane, NAV Rogaland.

Broadminded celebrant

Visindi Stavanger was established during the financial crisis and celebrated ten years of executive recruitment in September.

The five employees have all reason to be proud. Visindi is the first recruitment service in Norway when it comes to appointing management and board members.

Initially having started up in Oslo in 2004, the company is currently celebrating their 15th anniversary in addition to 10 years locally.

– The company was established by former colleagues I had worked with previously. They were very clear about creating a company with excellent values, Dag Vevatne Partner and CEO of Visindi Stavanger explains.

He is a «founding partner» and started Visindi Stavanger together with two other partners.



Employees at Visindi.



Forus area.

Land Value halved by new Forus plan

The value of the plots of land belonging to Forus Næringspark AS will be halved in the new suggested zoning plan for Forus.

New calculations show that the company will have to write down the value of the land by close to 340 million kroner. The reason for the devaluation is increased costs and reduced utilization of land should the suggestion made by IKDP Forus go through. The Board of Forus Næringspark AS consisting of politicians from Stavanger,

Sandnes and Sola were informed of the dramatic numbers in a board meeting held at the end of August.

The severe devaluation is a consequence of the controversial suggestion by IKDP Forus. In the suggested plan, there are several measures in place, which means that it will affect property owners in the area by increased costs and a change in the utilization of land resources. This to make room for the planned green spaces, canals and other proposals.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 09.10 Driving on Slippery Surfaces
- 16.10 Board Liability
- 23.10 Spouse network program
- 23.10 KÅKÅnomics student
- 30.10 Photo evening
- 05.11 Entrepreneur 2019

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

Vil ta opp kampen mot Bergen – på lag med næringslivet



Stavangers pepperkakeby er rundt en tiendedel av Bergens. Nå vil Stavanger Aftenblad og Næringsforeningen ha med næringslivet for å gjøre den enda større. Her fra utstillingen i 2018 på Oljemuseet.

Den tradisjonsrike Pepperkakebyen i regi av Stavanger Aftenblad vil ha med flere bedrifter for å lage en enda større by. Målet er å ta opp kampen med Bergen, selv om det er en lang vei dit. Nå vil man ha næringslivet med på laget.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Hvert år kommer det inn rundt 200 byggverk til byen, de aller fleste laget av privatpersoner. Pepperkakebyen i Bergen regnes som verdens største og har over 2000 pepperkakebyggverk. I 2018 ble det laget totalt 2090 fordelt over 470 kvadratmeter og her utgjør næringslivets bidrag en svært stor andel. Dette ønsker både Aftenbladet og Næringsforeningen å gjøre noe med. Nå skal næringslivet utfordres til å lage flotte byggverk, i pepperkakedeig.

– Vi ønsker at lokalt næringsliv skal engasjere seg i Pepperkakebyen. Både for

at det er fin plass å skape oppmerksomhet for sin merkevare, og at pengene går til en godt formål. I Bergens pepperkakeby er næringslivet samlet den største bidragsyteren med ulike byggverk til byen. Vi synes det er spennende å se om vi kan få til noe lignende her, sier Tor Anders Voldsund, markedssjef i Stavanger Aftenblad.

Veldedighet

Næringsforeningen blir i år med som partner, for å få med næringslivet. Gjerne for å ta opp kampen med Bergen.

– Det er ikke til å stikke under en stol at vi er imponerte over hva de får til med pepperkakebyen i Bergen med flere tusen bidrag hvert år. En betydelig andel av disse kommer fra næringslivet. Og det de får til i Bergen, bør vi klare å få til like bra her i Stavanger – dersom vi vil, sier Egil Hollund kommunikasjonsjef i Næringsforeningen.

For tredje år på rad skal pepperkakebyen rigges på Oljemuseet, som har gitt besøksrekord for byen. I 2018 var det 21.039 besøkende innom, mot 20.077 i 2017. Rundt 3000 av disse er fra skoler og barnehager. For hvert hus som leveres



«Vi ønsker at lokalt næringsliv skal engasjere seg i Pepperkakebyen. Både for at det er fin plass å skape oppmerksomhet for sin merkevare, og at pengene går til en godt formål.»

Tor Anders Voldsund

rusavhengige. Altså, fire gode grunner til å delta, sier Hollund.

Pris til beste bedrift

Bedrifter kan bidra med et pepperkakebyggverk, og samtidig donere en ekstra pengegave på kr 1000,- som går direkte til Bypresten i Sandnes. Alle bedriftene som bidrar kjemper om en ekstra gulrot. Under Næringsforeningens julemøte på Rogaland Teater vil det fineste bedriftshuset gi bedriften en annonsepakke i Stavanger Aftenblad verdt 70.000 kroner. Prisen deles ut av sjeredaktør Lars Helle.

– I fjor var første gang vi inviterte bedrifter og vi opprettet premien for beste bedriftshus, men vi fikk bare inn beskjedne ni bidrag i fjor. Vi håper samarbeidet med Næringsforeningen bærer frukter og at antallet blir langt høyere i år, sier markedssjefen håpefullt.

Utenom bedriftsprisen blir det delt ut tre andre priser: Årets publikumspris basert på publikums stemmer samt en hovedpremie og Sjarmørprisen som velges av en jury. Alle vinnerne mottar pokaler som bevis på at de har gått til topps i konkurransen.

– Vi håper og tror pepperkakebyen kan bli en positiv førjulstradisjon også for mange bedrifter. Det er imponerende hva som er mulig å få til med pepperkakedeig. Kombinert med den design- og ingeniørkompetansen mange i næringslivet sitter på, ser vi fram til mange kreative byggverk, sier Hollund.

Innlevering av pepperkakekreasjonene skjer på Oljemuseet 26.–27. november klokken 15–19. Selve åpningen blir foretatt av Stavangers ordfører første søndag i advent og de besøkende kan vente seg nok en flott utstilling.

– Utstillingen på Oljemuseet blir magisk! Flott belysning og med en egen skog av hvite juletrær en må gå igjennom før en kommer til pepperkakebyen, avslutter Voldsund.

gir Aftenbladet 250 kroner som går til et veldedig formål. I år er Bypresten i Sandnes årets mottaker. Dette er første gang man ser sørover til Sandnes.

– Dette er en liten organisasjon som gjør et viktig arbeid blant rusavhengige. Den er en organisasjon vi tror mange kan være med å støtte, forklarer Voldsund.

Sammen med veldedigheten er også tanken at det er et fint prosjekt internt i bedriftene som kan skape samhold og lagfølelse før jul.

– Samtidig som det å delta i konkurransen med sitt eget pepperkakehus utvilsomt er en perfekt teambuildingsaktivitet nå før jul, vil det være god markedsføring for bedriften å være til stede på utstillingen. Markedsføringspakken i Aftenbladet er en verdifull premie – samtidig som deltakerne også bidrar til Bypresten i Sandnes og deres arbeid for

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

September 2019

3265
utlyste jobber



Det ble registrert 3265 ledige stillinger i løpet av september i Rogaland. Det er tre prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor. Dermed er vi tilbake på tilsvarende høyt nivå som i 2018. Nettoledigheten fortsetter å falle, og er nå 2,2 prosent.

	sep.18	sep.19
Ledere	94	62
Ingeniør- og IKT-fag	607	588
Undervisning	161	290
Akademiske yrker	104	130
Helse, pleie og omsorg	446	505
Barne- og ungdomsarbeid	138	91
Meglere og konsulenter	144	164
Kontorarbeid	234	175
Butikk- og salgsarbeid	212	239
Jordbruk, skogbruk og fiske	9	11
Bygg og anlegg	487	382
Industriarbeid	293	322
Reiseliv og transport	108	142
Serviceyrker og annet arbeid	124	149
Uoppgitt	11	15
Totalt	3172	3265

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



MARGRETE HØBERG ADAMSSON

Ny recruitment analyst & office manager i Quest Executive Search.

Margrete Høberg Adamsson har en bachelor i økonomi og administrasjon fra UIS/UIB og har mer enn 20 års erfaring innen personaladministrasjon og ledelse. De siste seks årene har hun hatt ansvar for rekruttering, rådgivning og performance management i regionens største rådgivningshus. Hun har gjennom hovedparten av sin karriere vært medlem i ulike ledergrupper og hatt ansvar for implementering og oppfølging av bedriftenes strategiske initiativ.



KATRIN WAAGE

Ny marketing and sales manager i Antenor

Katrin skal ha overordnet ansvar for kommunikasjon, markedsføring og salg av Antenor Business Management System. Hun kommer fra tilsvarende stilling innen sikkerhet og beredskap. Der jobbet hun også operativt, og har dermed god kunnskap om risikoanalyser, kvalitetsarbeid og kontinuerlig forbedring. Det å bidra til å skape verdier for kunden, er det Katrin er mest opptatt av. Hun har en tro på at glede og engasjement for alltid å bli bedre, i tillegg til gode verktøy, er det som skaper de beste resultater for en organisasjon.



TRYGVE GUNNAR FISKÅ

Ny senior IT-konsulent i Dataplan IT Partner

Trygve kommer fra IBM der han jobbet som Operations Architect.



ANITA SUPPHELLEN

NY regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Anita kommer fra Jadarhus Gruppen AS hvor hun jobbet som regnskapsmedarbeider.



KRISTOFFER MO

Ny kjøkkensjef i Quality Hotel Pond

Kristoffer Mo (26) vil lede restaurant Brasserie X på Quality Hotel Pond. Han vil i tillegg til å skape gode matopplevelser, ha ansvar for innkjøp, bemanning og menyoppsett til hotellets frokost, lunsj, middag og bar. Kristoffer har fagbrev som kokk og tidligere erfaring som kjøkkensjef på Quality Hotel Residence og Clarion Hotel Amanda i Haugesund.



BURIM GUDAQI

Ny konsulent/rådgiver i Corporater

Burim er en dyktig og erfaren konsulent som tar med seg kunnskap innen digitalisering og implementering av systemer. Han er ansatt som konsulent/rådgiver og skal sammen med kunder finne og konfigurere beste løsningen for deres organisasjon. Corporater ønsker Burim velkommen til teamet.



REDION KAJOLLI

Ny senior konsulent i Deloitte

Redion har en mastergrad innen "Offshore structures" fra UiS, og har i løpet av de siste seks årene jobbet med komplekse O&G-prosjekter på norsk sokkel. Redion blir en del av Deloitte's Oil & Gas Center of Excellence i Stavanger.



FRODE HAAGENSEN

Ny selger i VVS Prefag

Vi ønsker tidligere salgssjef i Høiax, Frode Haagenesen, velkommen til VVS Prefab-laget. Frode vil være stasjonert i Trondheim, og tar over ansvaret for våre kunder i denne delen av landet. Frode startet hos oss 9. september 2019.



SKAGE SKRUNES

Ny analytics consultant i Bi Builders

Skage Skrunes er 27 år og har en master i Business Analytics and Big Data fra Politecnico di Milano. Han bor i Stavanger og begynte i BI Builders rett fra masteren. I BI Builders skal han jobbe med analyse og rapportering.



ATLE SVARTDAL

Ny seniorrådgiver i Tribe

Atle Svartdal startet hos Tribe i januar 2019, og har på kort tid rukket å bli en viktig ressurs både hos Tribe og våre spennende kunder. Atle har mange års salgs- og ledererfaring og har et stort nettverk i regionen. Ta godt imot ham når han tar kontakt for å fortelle om hva Tribe kan bidra med.

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



MARITA KONGSGÅRD

Ny advisor consultancy services i Acona

Marita startet som Advisor, Consultancy Services 1. september. Hun har bachelor i kriminologi fra Universitetet i Oslo. De siste årene har Marita jobbet som gründer innen velferdsteknologi. Før dette hadde hun lederstilling i et IT-konsultentselskap der salg, ressursplanlegging og rekruttering var sentrale arbeidsoppgaver. Marita har også fylt rollen om HR-rådgiver, prosjektleder og kommunikasjonsrådgiver for selskap i Stavanger-regionen. Marita har innehatt en rekke frivillige verv for ulike organisasjoner.



MONICA HAMMERVOLD

Ny seniorrådgiver i Visindi Stavanger

Monica Hammervold er ny seniorrådgiver i Visindi Stavanger. Hun har 15 års ledererfaring fra offentlig og privat sektor, og har en master i endringsledelse fra UiS, Cand. Mag. fra NTNU, og har også gjennomført lederkurset AFF/NHH Samspill og ledelse. Monica har innehatt ulike lederroller innen kommunikasjon og markedsføring i både store og små virksomheter, og på alle nivåer, fra operativt til strategisk. Hun har også solid erfaring med kommunikasjon som strategisk endringsverktøy. I Visindi jobber Monica med lederutvelgelse og styreerkruttering.



HILDE MARIE MEISINGSET

Ny data warehouse developer i Bi Builders

Hilde Marie Meisingset er ansatt som Data Warehouse Developer i Bi Builders. Hilde kommer fra Tieto og har lang erfaring innen olje og gass for internasjonale selskaper.



KAREN LALAND

Ny autorisert regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Karen har tidligere jobbet hos oss og kom nå tilbake etter et år hos BDO.

VANNAUTOMAT ELLER KAFFEMASKIN?

Vi bidrar til økt trivsel på
arbeidsplassen gjennom
LYKKE I HVER KOPP



Ta kontakt!
norsk Kaffe.no · post@norsk Kaffe.no · tlf. 457 71 771

NYTT OM NAVN



HILDE MELBO

Ny document controller i Acona

Hilde Melbo startet som Document Controller 1. september 2019. Hun vil ha ansvar for å utarbeide og implementere rutiner for dokumenthåndtering, ajourføre registre, ha oversikt over alle kontrakter i tillegg til koordinering av styrende dokumentasjon. Hilde har utdannelsen sin fra BI i Stavanger. Hun kommer fra stillingen som økonomi- og administrasjonskonsulent i Stavangerregionen Havnedrift, hvor hun det siste 1,5 året hovedsakelig har jobbet med dokumenthåndtering og implementering av House of Control.



JAN ERIC WETTELAND

Ny manager consulting - Human Capital i Deloitte

Jan Eric har formell utdanning innen organisasjonspsykologi, i tillegg til mange års erfaring fra organisasjonsutvikling og ledertrening både i Norge og utlandet. Hans akademiske bakgrunn, kombinert med mange års erfaring fra rådgivningsbransje, har gitt ham en dyp forståelse av lederrollen og kraften i ledelse. Han er dyktig på effektivisering av ledergrupper, utvikling av bedre forståelse av de ulike medlemmene i teamet i form av psykologiske verktøy, samt rådgi i strategisk utviklingsarbeid. Han er meget opptatt av at ord skal overføres til handling i form av effektive handlingsplaner med mål, tiltak, ansvarlig person og tidsfrister.



TORSTEIN MEISAL BRAUTER

NY salgsdirektør i BI Builders

Torstein kommer fra Microsoft Norge og tar med seg sterk kompetanse fra Data & AI-miljøet. Med erfaring fra salg, operations og utvikling har han en kompetanse som treffer BI Builders DNA godt. Torstein er overordnet ansvarlig for salg i Norge hos BI Builders og skal etablere mekanismer og byggeblokker som fundament for BI Builders vekst.



GAURAV SOOD

Ny technology architect i BI Builders

Gaurav Sood is an experienced BI architect from India with over 12 years of experience from different BI/ETL technologies like SAS and Microsoft. Moved to Norway in 2014 and loves it. He works as a technology architect at Bi Builders where he is responsible for customer deliveries in SSIS, SSAS and Power BI and also participates in new implementations of Xpert BI.



AIMEE RYAN

Ny recruiter i Acona

Aimee startet som recruiter i Acona 1. september 2019. Hun har jobbet deltid i Acona det siste året parallelt med at hun har fullført sin mastergrad i internasjonal ledelse ved Universitetet i Stavanger. Aimee har også en bachelorgrad i turisme og reiseledelse. Hun har brukt årene ved siden av studiene strategisk og opparbeidet seg ulike erfaringer; både innen reisevirksomheten som Handling Agent ved Sola flyplass, samt tidligere erfaring fra oljeserviceselskap som Reservoir Assistant.



EVEN GJESDAL

Ny daglig leder i Noova

Even Gjesdal Even kommer fra stillingen som administrerende direktør i oljeteknologiselskapet Cubility, og har lang erfaring med teknologiutvikling og kommersialisering. Nå ser han frem til å ta over sjefsrollen i et av de største private energiselskapene i Norge, der han har vært styreleder siden 2017. Noova (tidligere Energi System) ble startet med to tomme hender av Morten Eide i 2005. I dag har selskapet 25 ansatte og bedriftskunder i hele Norge.



EILIN HAUGVALDSTAD

Ny marketing director i Bi Builders

Eilin Haugvaldstad vil ha ansvar for all markedsføring og kommunikasjon i Bi Builders. Hennes hovedfokus vil være digital synlighet og lead generering gjennom inbound marketing metoden. Eilin har 10 års erfaring innen markedsføring, kommunikasjon og prosjektledelse fra olje- og gassnæringen, IT og hotellnæringen.



MARIE EVJE

Ny konsulent i Deloitte

Marie er siviløkonom med mastergrad i anvendt finans fra Universitetet i Stavanger (UiS). I masteroppgaven sin analyserte hun hvilke faktorer som påvirker gjeldsgraden til oljeindustrier med Equinor ASA som hovedcase. Hun er tilpasningsdyktig og har erfaring med teamarbeid og kundekontakt fra blant annet Equinor ASA og Forvaltningshuset AS.

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.

SAS

YOUR REASON TO TRAVEL IS OUR REASON TO FLY MORE SUSTAINABLY

**NÅ KAN DU VELGE Å OPPGRADERE TIL
BIODRIVSTOFF NÅR DU REISER MED OSS**

Les mer på sas.no/sustainability

TRAVELERS FOR THE FUTURE



SILJE ULVESETH

Ny kommunikasjonsrådgiver i NOR PR

Silje Ulveseth er ny kommunikasjonsrådgiver i NOR PR. Hun er utdannet journalist fra Mediehøgskolen Gimlekollen. Ulveseth har 13 års erfaring med journalistikk, web og kommunikasjon, og kom nylig fra stillingen som kommunikasjonsansvarlig i Vest Næringsråd. Hun har tidligere jobbet som netjournalist i Dinside.no, TV2.no, KK.no, Lommelegen.no, og FVN.no. Ulveseth har også lang erfaring med sosiale medier, deriblant innholdsmarkedsføring og søkemotoroptimalisering.



MAREN SKRETTINGELAND

Ny systemkonsulent i iQubes

Maren er 25 år og har en master i strategi, organisasjon og ledelse fra Copenhagen Business School. Hun er opptatt av optimalisering og utvikling av forretningssystemer og samhandlingsløsninger. Fra 4. september startet hun med å bistå våre kunder i å realisere sine forretningsbehov. Vi ønsker Maren hjertelig velkommen i iQubeS AS.



NINA HANSEN MIZIULA

Ny Key Account Manager i Rødne Fjord Cruise

Nina Hansen Miziula er ansatt som ny Key Account Manager i Rødne Fjord Cruise. Miziula går fra stillingen som prosjektleder i eventbyrået Scan One AS til ny stilling som Key Account Manager i Rødne Fjord Cruise. Her vil hun ha ansvar for salg og oppfølging mot bedrifter, foreninger og lag, og K&K avdelingene på hotellene i regionen. Med 14 års erfaring fra eventbransjen har Rødne Fjord Cruise fått en kunnskapsrik, kreativ og løsningsorientert medarbeider som ser frem til å gjøre Rødne enda mer synlig i regionen.



BRIT INGER STOKKELAND

Ny systemkonsulent i Inlead

Inlead vokser og har fra september 2019 fått Brit Inger Stokkeland med på laget. Brit Inger kommer fra en tilsvarende stilling som konsulent hos Visma Digital Commerce. Hun har over 15 år med variert erfaring som IT-konsulent innen POS/retail, netthandel og servicedesk. Brit Inger skal jobbe sammen med kunder for å bygge deres digitale serviceløsninger og bidra i å finne og konfigurere de beste løsningene for kundenes organisasjon.



AAIZA HAMID

Ny human resource analyst i Nina Heen

Aaiza Hamid har en master i Arbeids- og Organisasjonspysykologi i tillegg til en master i generell Psykologi fra England. Hun har sin bachelorgrad i atferd studier fra Skottland. Aaiza jobber blant annet med prosjekter knyttet til temperaturmålinger, team- og ansattutvikling, talent assessment av ledere, coaching av ansatte og er i tillegg prosjektansvarlig for #HRtrainee programmet vårt.



MARIE TJØSVOLL

Ny senior BI developer i BI Builders

Marie Tjøsvoll er ansatt som Senior BI Developer i BI Builders. Hun kommer fra DNV GL der hun har jobbet med Synergi Life i over 10 år. Marie har også lang erfaring som IT konsulent i Oracle Norge og som teamleder for rapportering i SG Finans.



MARTIN UNDERHAUG

Ny konsulent i Deloitte Ny konsulent i Deloitte

Martin er utdannet siviløkonom med spesialisering i økonomisk analyse fra Universitet i Stavanger (UiS). I 2018 jobbet han tre måneder som forretningsutvikler og Marketing Manager i den Toronto-baserte start-upen Peersway Nano Influencer Marketing hvor han blant annet var ansvarlig for salgs- og markedsføringsstrategier, samt kreativ leder for influencerkampanjen Okay Movement. Martin har gjennom flere år jobbet som lysdesigner og Crew Chief i Klippen Lydsystemer hvor han har hatt flere sentrale roller på flere større og mindre konsert-, festival- og eventproduksjoner.



ØYVING HARTVIGSEN

Ny leder for BDO Advokater i Rogaland

Øyvind Hartvigsen har erfaring fra Skatteetaten, PwC, Deloitte og Visma. Han er utdannet jurist fra Universitet i Oslo, og har i tillegg avlagt høyere revisorstudium ved Handelshøyskolen BI i Oslo. Hartvigsen har de siste årene arbeidet som advokat i Deloitte.



ROFAIDA FAHMI BASEFER

Ny konsulent i Corporater

Rofaida er ansatt i Corporater som konsulent. Hun skal sammen med kunder realisere og bygge deres løsninger innen virksomhetsstyring og GRC. Rofaida er akkurat ferdig med mastergrad i økonomi og administrasjon. Vi er veldig fornøyd med å få Rofaida med på teamet.

MESSELØSNINGER

En vellykket messe handler om relasjonsbygging og salg, men også om forberedelser, idé, logistikk og deadlines. Det er ingen ulempe å skille seg ut med en funksjonell og god stand. Kanskje til gjenbruk? Kompetansen og løsningen finner du hos oss i Stavanger!



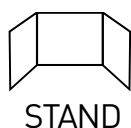
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO

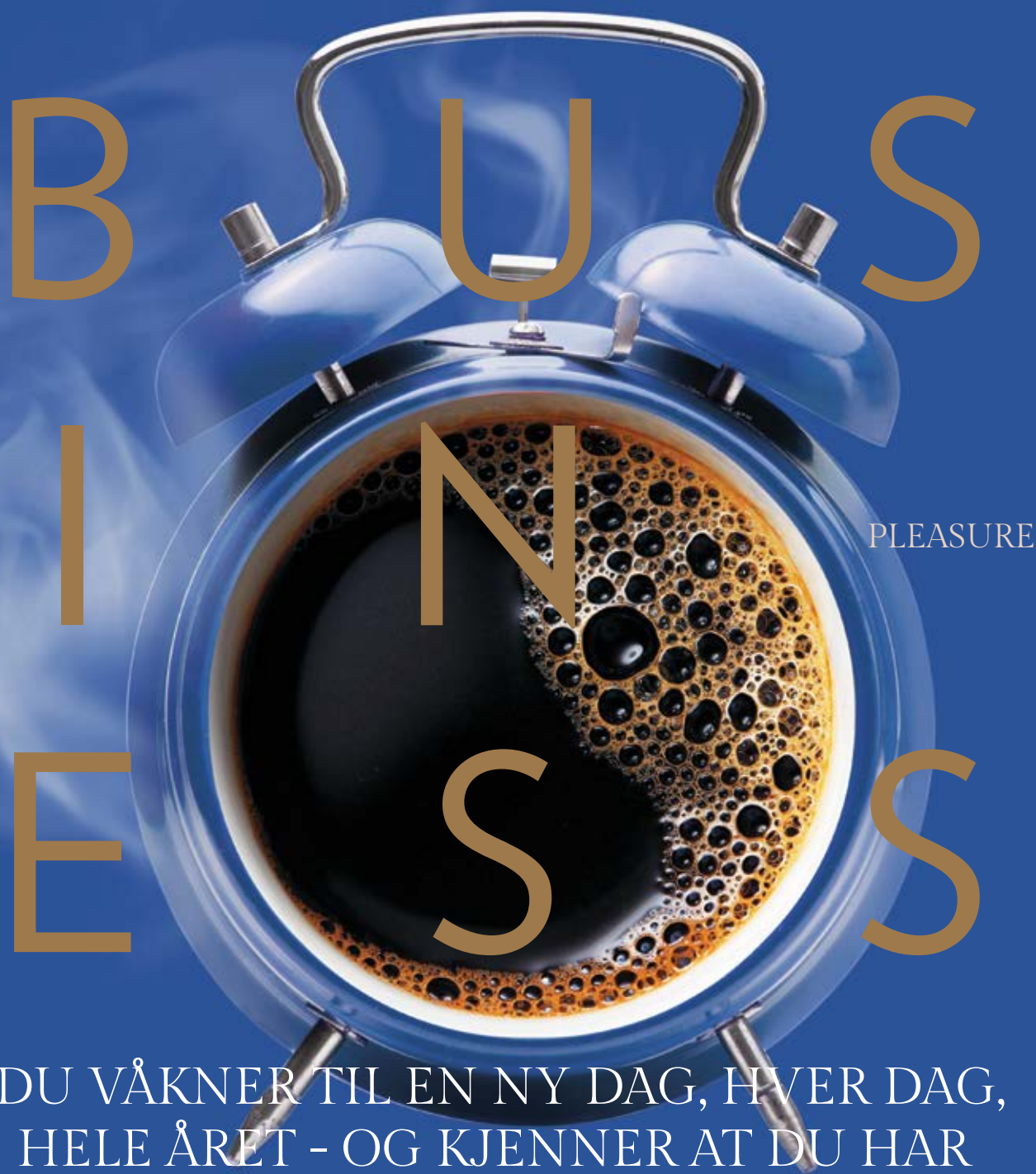
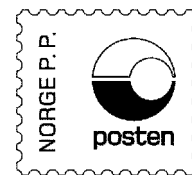


FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



PLEASURE

DU VÅKNER TIL EN NY DAG, HVER DAG,
HELE ÅRET - OG KJENNER AT DU HAR
VALGT RIKTIG ARBEIDSSTED.

The Perfect Match of Business and Pleasure.



HINNA PARK

www.hinna-park.no