

NÆRINGSLIVSMAGASINET

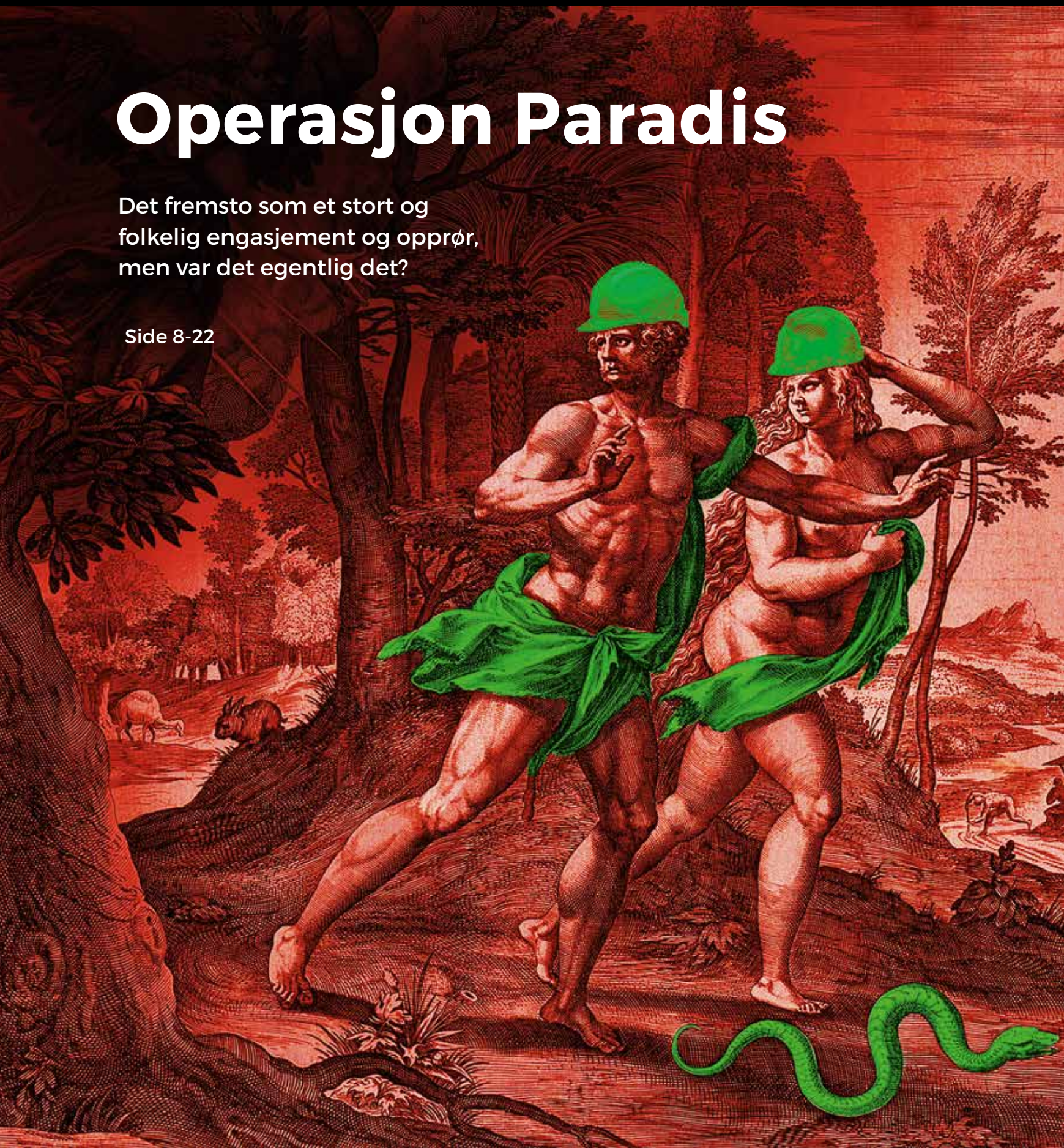
NR. 11 • 2019 • ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Operasjon Paradis

Det fremsto som et stort og folkelig engasjement og opprør, men var det egentlig det?

Side 8-22





Toyota
Professional



ALWAYS A
BETTER WAY



TUSEN TAKK!

Sammen med både nye og eksisterende kunder er vi i ferd med å legge bak oss et år over all forventning! Mange både små og store firma i vår region har i løpet av året fått gleden av å ta i bruk kompakte, solide og allsidige Toyota varebiler.

Toyota Sørvest har lokal tilhørighet og lokalt eierskap, men med Toyota i ryggen. Det blir en uslåelig kombinasjon, både for oss og for våre kunder.

Har du behov for ny varebil i 2019, er det fremdeles muligheter for å gjøre en god og rask handel. Bla om for å se noen av våre modeller.

Med varebil fra Toyota er du sikret høy kvalitet og legendarisk driftssikkerhet. I tillegg har du hele Toyotas serviceapparat i ryggen. Vårt nettverk av 80 forhandlere og 90 verksteder jobber for å få deg tilbake på veien så fort som mulig og tilbyr blant annet 60 minutters Express Service og veihjelp hele døgnet, hele året.



John Enok, Jan, Kyrre og resten av gjengen hos Toyota Sørvest takker for et fantastisk år og ser fram til mange gode bilprater også i 2020.

Proace Får jobben gjort

Nye Proace er kvikk, lettkjørt og designet for å tilfredsstille transportbehovene til firmabrukere, med komfort og kjøreegenskaper som en personbil. Proace tilbys nå i et bredt utvalg med flere varianter enn før. Modellen tilbyr omfattende dekning av varebilmarkedet for å gjøre hverdagen lettere. Utvalget inkluderer forskjellige utstyrsgrader, motorstørrelser, gearkasser og tre ulike karosseristørrelser: Compact, Medium og Lang.

Medium kan også leveres som chassis klart for ditt unike påbygg.

Medium og Lang kan også leveres med firehjulstrekk.

Pris fra
250.263,-
eks. mva.



KLAR FOR
LEVERING I
DESEMBER

Proace kan leveres
som EL-varebil fra
sommeren 2020.

Proace City Best når det gjelder

Hos Toyota tar vi business på alvor – din business. Derfor lanserer vi i 2020 Proace City. Den er designet rundt føreren, er lettkjørt og i stand til å dekke dine behov, med en kapasitet som overrasker.

Stikkord:

- Utstyrsgrader Basic, Comfort og Comfort Plus
- 2 lengder
- 3 seter
- Opp til 3,4 m lastelengde - tar 2 europaller
- Opp til 4,3 m³ lastekapasitet (med Smart Cargo)
- 1500 kg tilhengervekt
- Opp til 1000 kg nyttelast
- Motorer fra 75 til 130hk
- To- og firehjulstrekk

Pris fra
210.080,-
eks. mva.



Land Cruiser Legenden

Bilen som knapt trenger noen introduksjon.

Med en historie på mer enn 65 år bak seg, fremstår den nye Land Cruiser med en enestående kvalitet, slitestyrke og pålitelighet. Land Cruiser er en enestående kombinasjon av komfort, framkommelighet og luksus.

Land Cruiser leveres som 2, 5 eller 7-seter.

Pris fra 448.354,-

eks. mva.



Hilux Uovervinnelig

Siden sin lansering i 1968 har verdens mest populære pick-up blitt solgt i over 16 millioner enheter. Hilux fortsetter å forbløffe med sin evne til å takle alle slags røffe utfordringer, og ble udødeliggjort lenge før Top Gear prøvde å ta knekken på en av dem. CV'en består blant annet av ekspedisjoner til Nord- og Sydpolen, Grønland, Dakar-rally og vulkanbestigning. Den helt nye Hilux er tøffere, sterkere, og med bedre framkommelighet enn noensinne.

Hilux leveres som X-Cab eller D-Cab. Utstyrsgard SR og SR+ er tilgjengelig med 6-trinns automatkasse. Invincible X leveres bare med automat.

Pris fra 335.832,-

eks. mva.



KLAR FOR
LEVERING I
DESEMBER



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

MED TOYOTA I RYGGEN

Toyota varebiler er kompakte, solide og allsidige. I vårt varebilsenter finner du varebiler til alle behov. Med et godt utvalg i motorer og fleksible nyttelast-/akselavstandsalternativer, finner du den varebilen du trenger hos oss.



Full service
på 60 minutter



Legendarisk
driftssikkerhet



12 måneder
veihjelp



Rask levering
av originaldeler

Toyota Sørvest AS

www.toyotasorvest.no

#Lokal Tilhørighet og Lokalt Eierskap

STAVANGER

Langflåtveien 35
4017 STAVANGER
Tlf 51 82 25 00

SANDNES (Bilhuset)

Vestre Svanholmen 9 - 11
4394 SANDNES
Tlf 51 82 25 00

JÆREN

(fra Påske 2021)
Eskervegen 5,
4341 BRYNE

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,
epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

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

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

03.12 Finansparken: Slik fikk de det til
03.12 Treffpunkt Sandnes
03.12 Treffpunkt Stavanger
04.12 Børs og fakultet
04.12 Økt verdiskaping i en digital verden
04.12 Lean for dummies
06.12 Lederskolen
13.12 Digital markedsføring
13.12 Julemøte i Teatret
19.12 Treffpunkt Dalane: Førjultreff



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

11.12 Spouse network program
15.01 Spouse network program
16.01 New in town
18.01 Cross-country skiing
28.01 Private economy
29.01 CV Registration



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: 25.

Redaksjonen avsluttet: 22. november 2019.



HVERDAGS-
INNOVATØRENE
side 26



PROFIL: CHRISTINE
SAGEN HELGØ
side 34



KAMPEN MOT
LAKSELUS
side 44

Innhold

Hva skjedde i Paradis	8
Samarbeid og digitalisering	24
Vi vil ha tak i hverdagsinnovatører	26
Pionér	28
Spaltisten: Rune Dahl Fitjar	32
Profilen: Christine Sagen Helgø	34
Made in Stavanger	38
Lær av de beste: Pizzabakeren AS	40
Bedriften: Blue Lice AS	44
Nye medlemmer siden sist	47
Spaltisten: Sissel Leire	49
Energikommentaren	50
Styrelederen	52
LUNCH	53
Stavanger Chamber Internationals	54
Arbeidsliv	56
Nytt om navn	58

Det umulige er plutselig mulig



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Vi vil etablere verdens første kommersielle elfly-rute mellom Stavanger og Bergen i 2023. Umulig sier noen, det blir ikke før i 2025!

Startskuddet har gått, og sammen med våre partnere er vi i gang! Sparebanken Vests gavfond har bevilget 1,6 millioner kroner til en omfattende utredning! Norges største reisebyrå Berg-Hansen og morselskapet Aircontact Group er i posisjon med flere produsenter av elektriske fly. Avinor Flesland og Sola påtar seg ansvaret for å ha elfly-infrastrukturen på plass allerede i 2022.

Prosjektet ble lansert under vår nye bærekraftskonferanse Pionér 14. november i en hangar på Sola og har fått mye oppmerksomhet i både norske og internasjonale medier. Debatten som pågår er interessant! De som mener at vi har satt oss for høye mål, sier ikke lenger at elfly er umulig, men at de trolig ikke kan være i luften før tidligst i 2025. Det tror jeg vi skal leve godt med, men for å få akselerert prosjektet må vi sette oss tøffe mål. Teknologien er like rundt hjørnet og vi opplever nå den samme utviklingen som i elbilens tidligfase. Det trengs batterier som både er lettere og som har større kapasitet. Rekkeviddeangst får en litt annen betydning i 10.000 fots høyde enn på landeveien ...

Hvorfor skal akkurat vi vinne dette verdenskappløpet? Hvorfor tror vi at Norge og spesielt Vestlandet har spesielle forutsetninger når det gjelder tidlig innfasing av elfly? Svaret er at Norge allerede har vist seg som et foregangsland innenfor elektrifisering av land- og sjøtransport. Vår geografi og topografi,

tilgang til ren energi og et stort antall kortbaneflyplasser, tilsier at vi også er blant landene med de aller beste forutsetningene. Det framtidige transportbehovet er også en viktig driver. Geografien gjør norsk næringsliv mer avhengig av flytransport enn i andre land. Hvis ikke elektrifiseringen av norsk luftfart går fort nok vil Norge få problemer med å oppfylle sine klimaforpliktelser, samtidig som næringslivet vil miste konkurransekraft.

Synsing er ikke nok, heller ikke i denne sammenheng! Uavhengige analyser og et kvalifisert faktagrunnlag må på plass med tanke på videre strategi- og aktivitetsplaner. En omfattende utredning er allerede finansiert og blir iverksatt over nyttår. Framtidige partnere, virkemiddelapparatet og så videre, skal kunne føle seg sikre på at arbeidet er tilstrekkelig kvalitetssikret og vurderingene velfunderte. Her blir det viktig å utrede ulike sider av de muligheter og konsekvenser nullutslippsfly får for miljø, næringsliv og bosettingsmønster. Videre er det ingen tvil om at en slik satsing har et potensial når det gjelder nye forretningsmuligheter og positive ringvirkninger for norsk næringsliv som må utredes nærmere.

Norge bør tilkjempe seg et forsprang når det gjelder alle former for kompetanseoppbygging knyttet til elektriske fly, ikke bare på overordnet nivå som samferdsel og samferdselspolitikk, men blant

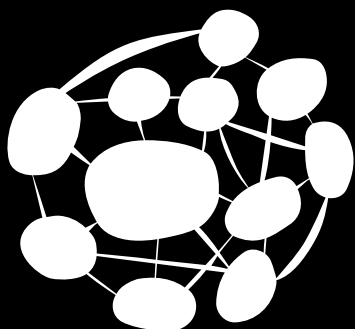
flyselskap, flyvedlikeholdsselskap, ulike opplæringsinstanser knyttet til luftfart (pilotopplæring, flyteknisk opplæring), luftfartsmyndigheter (Luftfartstilsynet), tjenesteleverandører innenfor lufttrafikkontroll og flyplasstjenester (Avinor). Samtidig må det være et klart mål å skape et konkurransefortrinn hos norske næringsaktører som ønsker å posisjonere seg som underleverandører til produsenter av elektriske fly. Vårt mål er at denne satsingen skal gi norske aktører et forsprang som leverandører av tjenester og kompetanse til andre lands elflysatsinger. Det er dessuten en kjensgjerning at store deler av de norske miljøene for luftfartsvirksomhet og flyfaglig kompetanse er lokalisert på Vestlandet, og da i særdeleshet i Stavanger- og Bergens-områdene. Satsingen Stavanger-Bergen 2023 er derfor ikke tilfeldig valgt, og disse aktørene vil kunne være godt posisjonert når luftfarten skal transformeres.

Partnerskapet som jobber for Stavanger-Bergen 2023 ønsker å skape et møtested for aktører som ønsker tidlig innfasing av elfly. Vi vil være pådriverne for gode rammebetingelser som går på tilrettelegging av infrastruktur, avgiftslettelser og støtteordninger for innkjøp av fly.

Framover vil det kreves modige beslutninger hvor mest mulig risiko skal kunne elimineres ved hjelp av kunnskapsbasert jobbing. Vi er klare!

«Teknologien er like rundt hjørnet og vi opplever nå den samme utviklingen som i elbilens tidligfase. Det trengs batterier som både er lettere og som har større kapasitet. Rekkeviddeangst får en litt annen betydning i 10.000 fots høyde enn på landeveien ...»

Harald Minge



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.

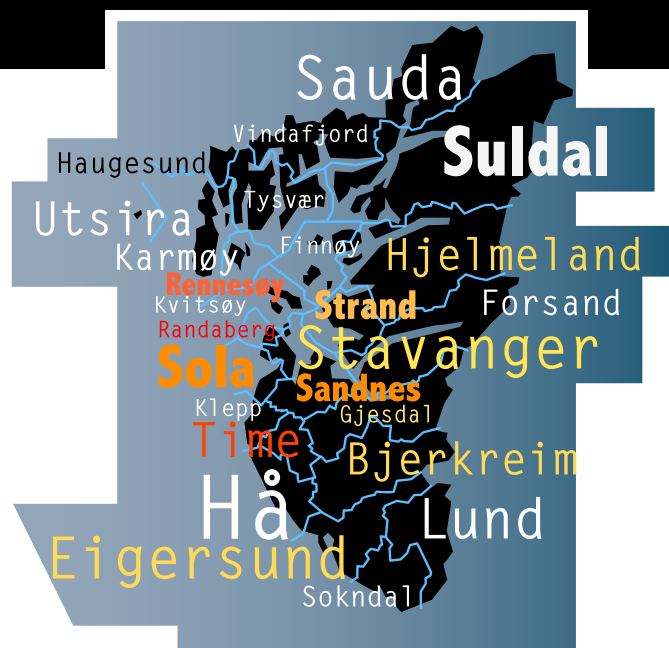
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, dagsordenssettende og godt vertskap». Vertskapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

Næringsforeningen har valgt ut sju strategiske fokusområder for perioden 2016 til 2020. De strategiske fokusområdene er infrastruktur, kompetanse, attraktivitet, energi, Den grenseløse smartregionen, Nye muligheter og havnæringene. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

	RENNESØY Leder: Cato Østerhus. Tlf: 913 15 547 cato@oster-hus.no
	ENERGI Leder: Kyrre M. Knudsen. Tlf: 938 83 518 kyrre.knudsen@sr-bank.no
	FORNYBAR ENERGI Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724 rune@vind.no
	BYGG OG ANLEGG Leder: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960 geir.endresen@kruse-smith.no
	MAT Leder: Inger Lise Aarrestad Rettedal Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.no
	STAVANGER SENTRUM Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442 arild.tvedt@tvedt-eiendom.no
	SANDNES Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702 dag@sig-halvorsen.no
	RISAVIKA Leder: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096 geir.ovrebo@norseagroup.com
	FINNØY Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673 cathrine@ryfylkekokken.no

	FORUS Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266 hansinge.skadberg@ikea.com
	GJESDAL Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409 anniken@alg-land.no
	JÆREN Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585 gislehoey@gmail.com
	DALANE Leder: Geir Solve Hebnes Sleveland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 randaberg@sport1.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@holon.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: Kenneth Gilje. Tlf: 907 28 107 kenneth@gilje.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@choice.no
	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



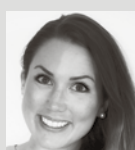
Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

BYFJORDPARKEN

**Vi ønsker følgende
velkommen til Byfjordparken:**

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

Omgivelser gir inspirasjon

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

Vi har fått fantastiske kontorlokaler, forteller Stig Tore Veland og Angela McNeill Benestad. Stig Tore er leder for NAV Tasta og Eiganes og Angela er leder for Eiganes/Tasta Hjemmebaserte tjenester. Begge lot seg imponere over hvor enkelt det var å få tilpasset lokalene etter virksomhetens behov.

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

Blant andre leietakere i Byfjordparken er GMC Eiendom, GMC Group, Miris, BI Campus Stavanger og Noroff Education noen av de som har flyttet inn.

Sentralt og lett å komme seg til og fra

Stig Tore og Angela opplever at det er enkelt å kjøre, sykle og gå til og fra Byfjordparken, mye enklere enn i sentrumsgatene.

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



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



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

Byfjordparken næring:

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

Siv Merethe Berge Røslund
Markedsansvarlig – 975 32 342
siv.merethe.berge@gmc.no

BYFJORDPARKEN.NO

Et prosjekt av GMC eiendom.

**BYFJORD
PARKEN**

Hva skjedde i Paradis?



I det offentlige rom framsto motstanden mot den foreslåtte Paradis-utbyggingen som et stort og folkelig innbyggerengasjement. Kronikker, taler, videoer, møter og innslag på sosiale medier ble publisert på løpende bånd i mange måneder frem mot valget, der hovedbudskapet var at byens innbyggere ikke ble hørt. Saken ble en av de mest omtalte i valgkampen, og har ført til krav om en områdeplan og at en utbygging utsettes med mange år. Hva skjedde egentlig, og hvem og hva var det folkelige opprøret?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Operasjon 4012 Paradis

Hundrevis av innlegg ble publisert på Facebook mot utbyggingsplanene i Paradis. Nye nettsteder, videoer, kronikker, møter og debattfora så dagens lys. Det fremsto som et folkeopprør, men bak det aller meste sto et lite knippe personer.

Dette var planene fra utbyggerne i Paradis, som i dag har utløst krav om områdeplan.

Fra slutten av januar og frem til november, har Facebook-gruppen Byutvikling Stavanger alene publisert nærmere 120 saker i tilknytning Paradis. I samme tidsrom har gruppens administrator, to moderatorer og gruppens eierside med samme navn – publisert over halvparten av totalt 560 innlegg. Nær 80 prosent av de publiserte innleggene kommer fra ni personer der sju har samme postadresse som Paradis på Storhaug. Alle som en har kjempet mot det foreslåtte utbyggingsforslaget, et forslag som i november fortsatt ikke var sendt kommunen som reguleringsforslag og aldri har vært til politisk behandling.

Byutvikling Stavanger har også stått bak folkemøte, arrangert politikerdebatt, publisert videoinnslag, skrevet kronikker og oppfordret til å stemme for Paradis ved valget. Aktivitetsnivået ga resultater, og gruppen skulle få god drahjelp av partiet Rødt. I dag sier flere politikere at de oppfattet motstanden mot planene i Paradis som et stort folkelig engasjement.

På hælen

Partiet Rødt har lenge ment at utbyggerne legger premissene for byutviklingen i Stavanger i strid med innbyggernes interesser. Denne vinteren var partiet litt på hælen.

Alle andre partier var for lengst ferdig med nominasjonsprosessen før høstens kommunevalg. Uten en solid toppkandidat, fremsto det som vanskelig for Rødt å bidra til et nytt flertall på venstresiden i Stavanger, til tross for at partiet seilte i medvind nasjonalt.

20. januar traff leder i Stavanger Rødt, Truls Drageset Dyldland, Klassekampens nyhetsredaktør Mímir Kristjánsson på en fest i hovedstaden. Han lurte på om Kristjánsson hadde noen innspill til kandidat, og nyhetssjefen foreslo seg selv. Dyldland dro hjem til nominasjonskomiteen, og 22. januar sendte komiteen en formell forespørsel til Kristjánsson. Dagen etter svarte Kristjánsson ja. En knapp uke senere – dagen før nominasjonsmøtet – var Kristjánsson på plass i Stavanger.



Byutvikling

Samme dag Mímir Kristjánsson sier ja til nominasjonskomiteen, etableres nettsiden Byutvikling Stavanger på Facebook, et beboerinitiativ som blant annet skulle jobbe «for å sette viktige byutviklingssaker på den politiske agendaen». Rolf Skjelstad, arkitekt og på valg for Rødt, er en av initiativtakerne. Selv er han ikke på Facebook.

Noen dager senere etableres også en undergruppe av Byutvikling Stavanger.

Da Rødt avholder sitt nominasjonsmøte dagen etter, holder ordførererkandidaten en lengre tale. Han tar blant annet opp «helt vanvittige utbyggingsplaner i Stavanger», og «galematiasprosjektet» i Paradis

– Det er der vi skal trekke inn Rolf – og for så vidt andre, sier Kristjánsson i talen.

Rolf Skjelstad skriver i en mail til Rosenkilden blant annet:

«Jeg er ikke på Facebook og har ikke bidratt i valgkampen til Rødt.»

Ifølge Mímir Kristjánsson har han snakket med Skjelstad over en kopp kaffe om byutvikling og Paradis.

Bydel

Gruppen Byutvikling Stavanger er en undergruppe av siden Byutvikling Stavanger. Initiativtakerne til siden ble oppgitt å være Rolf Skjelstad, Stian Robberstad, Mary-Ann Astrup, Odd Kjeldaas og Benjamin Hickethier med mål om å skape et «fritt og åpent forum for alle som ønsker å debattere/informere rundt lokal byutvikling». Fire av fem bor i 4012, men ingen er direkte berørt av en utbygging i Paradis.

4012 strekker seg langs Hillevågsvannet, Paradis, Lagård og mot sentrum – gjennom et byområde med villaer og trehus. Mange har utsikt mot sjøen og Våland bydel.

De fleste naboer er enige om at området på andre siden av Hillevågsvannet bør bygges ut, også dem som bor i selve Paradis. Uenigheten dreier seg mest om høyde, men også tetthet og hva Paradis skal være. Andre er mer redde for kapitalsterke utbyggere.

Aker BP ønsker et stort kontorbygg med plass til 3000 ansatte i Paradis, og utbyggerne mener en stor leietaker er viktig og nødvendig får å kunne investere i og utvikle området.

Rød arkitekt

Flere beboere nærheten av Paradis har engasjert seg offentlig i planene, og gitt uttrykk for det. Mange er arkitekter.

En av dem, Rolf Skjelstad – hadde som styremedlem i Stavanger Arkitektforening – allerede i desember i en kronikk i Aftenbladet etterlyst innbyggerinvolvering.

Fem dager før nominasjonsmøtet i Rødt publiserte han ny kronikk i Aftenbladet – denne gang som medlem i «Byutviklingens lange linjer» – der han anklaget utbyggerne for å «stjele de sentrale, flotte og viktige arealene som har utsikt tvers over vatnet til Paradiset».

To dager før nominasjonsmøtet deler Rødt kronikken fra Skjelstad på partiets Facebook-side med teksten: «Rolf Skjelstad skriver om konsekvensene av oppsplittingen av NSB, sleip og historieløs navngiving og ikke minst om privatiseringen av byplanleggingen i Stavanger».

Sentrumsplanen

11. mars vedtar bystyret i Stavanger sentrumsplanen etter sju års arbeid, og det kommunen betegner som en omfattende innbyggerinvolvering. Det blir enstemmig vedtatt – under visse forutsetninger – at det kan vurderes et høyhusbygg med mer enn åtte etasjer i Paradis. Alle partier som i dag utgjør flertallskoalisjonen stemmer for – også Rødt. Man er også enige om en høy utnyttelsesgrad.

Men det legger ingen demper på motstanden, verken i Paradis eller Rødt.

Tre uker etter at bystyret vedtok sentrumsplanen, proklamerer ordfører kandidaten for Rødt i en kronikk i Aftenbladet at partiet nå skal bruke valgkampen til mobilisering mot «Røkke-planene». Utbyggingsplanene er også blitt en del av valgprogrammet, og også 1. mai ble utbyggingen en kampsak for partiet.

– La oss kaste ut slangen fra Paradis, sa Kristjánsson, ifølge Aftenbladet, fra talerstolen.

Høy aktivitet

I april hadde gruppen Byutvikling Stavanger stått som arrangør av folkemøte om Paradis. En rekke andre møter ble lagt ut på aktivitetskalenderen på nettsiden, blant annet til en møteserie på Kåkkå Kverulankatedralen om byutvikling med de retoriske titlene «Noe vi skulle ha sagt, eller best å holde kjeft?», «Filosofisk fortetningsdisputt – mot naturen?», «Hinna Park – suksess eller fallitt?», «By for fattig og for rik», der en meningsfelle i kampen mot Paradis-forslaget og fast kronikør i Stavanger Aftenblad, Kristin Hoffmann, var gjesteredaktør.

Nye kronikker produseres, og nye innlegg publiseres i et stort antall ut over våren. Da sommeren er på hell og valget nærmer seg, intervjues også flere politikere av Byutvikling Stavanger for «Paradis TV». Rolf Skjelstad fra Rødt er reporter – og innslagene publiseres både i Byutvikling Stavanger og på YouTube under oppfordringen: «Gi Paradis din stemme ved valget. Se og del.»

Da sommerferien går mot slutten og valgkampen nærmer seg, starter mobiliseringen for alvor. 11. august legger Rødt valgkampoppløsningen til Paradis, og partiet har gjort Paradis til en hovedsak. Kort tid før valget arrangerer også gruppen Stavanger Byutvikling et politikermøte om Paradis på Storhaug skole.

Områdeplan

Rødt fikk en oppslutning på 5,5 prosent i Stavanger – og 11,9 prosent i valgkretsen Storhaug. Flere uker senere får partiet også gjennomslag for kravet om en områdeplan for Paradis i flertallspartiernes fellesprogram.

Før valget var det ingen politikere som hadde snakket om behovet for en områdeplan i Paradis. Da kravet kom fra den nye flertallskoalisjonen, trakk Aker BP seg fra planene for Paradis. Fortsatt var ikke utbyggingsforslaget sendt til regulering og behandlet politisk. Aftenbladet meldte om «glede over Aker BP-retrett» og skrev:

«Naboer er glade for at Aker BP dropper kontor-planene i

Paradis. Nå håper de på en prosess der hele Stavanger kan bli hørt.»

De to «naboene» som ble intervjuet var Stian Robberstad og Benjamin Hickethier, begge svært aktive i Byutvikling Stavanger.

– Utbyggerne hadde bestemt seg og ville egentlig ikke høre hva innbyggerne mente, sier Stian Robberstad til avisen, mens Hickethier mener at det positive med prosessen er at den har skapt stor debatt i byen.

– Svært mange har engasjerte seg i form av leserinnlegg, folkemøter, alternative utbyggingsforslag og mer. Nå har vi hatt valg og flertallet av velgerne har stemt for en koalisjon som sier at de vil høre på byens innbyggere, sier Hickethier.

Saken fra Aftenbladet ble delt – både gruppen og siden til Byutvikling Stavanger.

Fjernet

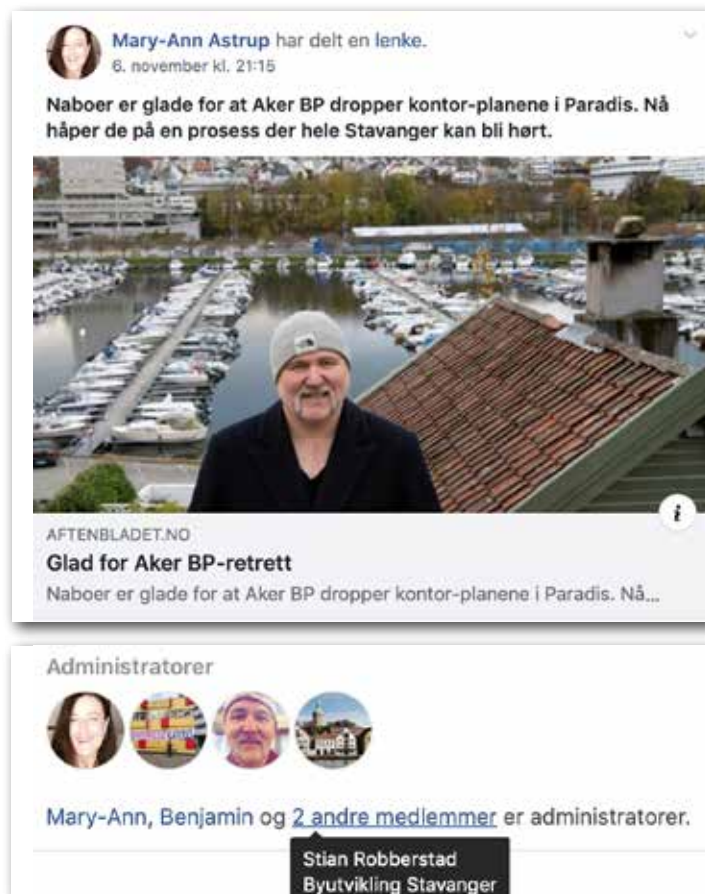
Etter at Rosenkilden tok kontakt med administratorene for gruppen ble navnet til to av initiativtakerne til siden Byutvikling Stavanger, fjernet fra oversikten. Samme dag – 14. november – ble det opplyst på gruppen sine sider om at «gruppen er frigjort fra sitt utspring i beboerinitiativet Byutvikling Stavanger».

Gruppen skriver i en mail til Rosenkilden at «det er gjort endringer i administratorroller på Facebook-gruppen for å klargjøre at det ikke er det opprinnelige beboerinitiativet som i dag drifter denne».

– Vi ser at det lett kan tolkes som at de er oppdragsgivere. Det tar vi kritikk på. Den opprinnelige beboergruppen deltar ikke aktivt i arbeidet med Facebook-gruppen, og de står fortsatt nevnt på Facebook-siden, fordi de tok det opprinnelige initiativet og kontakt med Stian Robberstad for opprettelse av et åpent debattforum på Facebook, heter det i mailen.

Facebook-gruppen er imidlertid fortsatt en undergruppe av siden Byutvikling Stavanger. To av de opprinnelige initiativtakerne til siden Byutvikling Stavanger, poster en stor del av innleggene i gruppen og står også oppført som administrator for gruppen. Også siden Byutvikling Stavanger, som man nå er frigjort fra, står som en administrator av gruppen. Det samme gjør Benjamin Hickethier, en av de tre som fortsatt står som initiativtaker til den opprinnelige siden.

Verken gruppen eller siden har på noe tidspunkt opplyst at begge er beboerinitiativ.





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

Stavanger

Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

Haugesund

Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

Haukelivegen 668,
5582 Ølensvåg

post@kai-hansen.no
kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

Aker-ansatte:

– Ville skape noe helt nytt

I ett år har ansatte fra ulike forretningsenheter i Aker BP jobbet sammen i en prosjektgruppe der formålet var å skape noe nytt og attraktivt for en hel by. Når selskapet nå har måttet trekke seg fra Paradis-prosjektet, er det mange ansatte som er skuffet.

Planen var å etablere et miljø som kunne tiltrekke seg tech-selskap, gründere, akademia og unge kloke hoder fra hele verden i gangavstand til Stavanger sentrum.

– Motivet for oss har hele tiden vært å skape noe spennende som også gir noe tilbake til byen. Ambisjonen har vært å bidra til å etablere en ny og livlig bydel med mange tjenestetilbud, i tillegg til nye arbeidsplasser nært sentrum, sier to av de ansatte som har vært med i Paradis-planleggingen i Aker BP, Kristin Alne og Prashant Soni.

Begge opplever at de har hatt svært mange av de ansatte i ryggen under prosessen.

– Ut fra responsen på intern kommunikasjon og det ansatte har delt i sosiale medier, vil jeg si at det har vært stor begeistring og håp knyttet til den løsningen som var skissert for Paradis, sier Alne.

– Er muligheten nå borte?

– Vi har det travelt. Når vi leser at det vil ta minst ett år å få på plass en plan i Paradis, samt usikkerheten rundt rammene i planen når den måtte foreligge, kjenner vi på at vi ikke har tid til å vente så lenge. Vi lever i en verden preget av disrupsjon og rask teknologitvilling, sier Alne.

Utfordringer

Alne er leder for engineering i Aker BP, og hun var med fra starten da selskapet i fjor høst nedsatte en intern i gruppe som så på Paradis-muligheten. Gruppen besto av representanter fra alle forretningsenheter i selskapet.

– Behovet var trigget av at vi i dag er lokalisert i sju bygg i Jättåvågen, og at landskapene og romløsningene ikke er i henhold til våre ønsker og ambisjoner fremover, sier Alne.

Gruppen dro på inspirasjonstur både til London og Stockholm, og besøkte blant annet Google og Spotify for å lære mer om hvordan man kan sette seg opp for fremtidig suksess.

– Vi ønsker å skape en innovativ organisasjon som lever i et økosystem med tech-selskap og akademia, der man samhandler på nye måter gjennom agile arbeidsprosesser, sier Alne.

En annen måte

Prashant Soni jobber innen teknologi og digitalisering, og har ledet prosessen med å kartlegge hva slags behov de ansatte og selskapet har.



Kristin Alne og Prashant Soni er to av de ansatte i AkerBP som har jobbet i prosjektgruppe for nytt kontorbygg i Paradis.

– De siste to årene har vi jobbet mye agilt og mer smidig i team på et sted. Vi arbeider på en annen måte enn før. Det er veldig mye å hente i digitalisering. Vi genererer masse data, men vi bruker dem ikke godt nok. Dette arbeidet er vi i gang med, og vi ser allerede resultater. Det er mer effektivt og kostnadsbesparende, sier Soni.

– I den digitale laben på andre siden av gaten tester vi nå ut den agile arbeidsmetodikken som er veldig vanlig i IT- og techselskap. Det er annerledes enn det tradisjonelle olje- og gasselskap gjør. Det handler om å imøtekomme den raske endringstakten som skjer rundt oss, og det å evne og omstille seg og respondere raskt på utfordringer. Vi er et selskap som vokser og har sagt at vi ønsker å drifte 5-10 felt innen 2023, noe som betyr at vi forventer en ytterligere vekst. Det å starte med blanke ark, gir nye muligheter i forhold til å designe et bygg som støtter høyere grad av autonomi og fjernstyring fra land, sier Alne.

Rekruttering

En annen viktig årsak til å bygge nytt har vært behovet for nye medarbeidere i et stort og internasjonalt marked.

– For å tiltrekke oss unge hoder som skal være med på å omstille og fornye oljebransjen, er beliggenhet helt avgjørende. Vi mener Paradis i så måte

tilfredsstiller våre kriterier. Kontorlokalet skulle være en spydspiss for bransjen og for byen, og handle om mer enn hva som er dagens kjernevirksomhet for Aker BP. Et signalbygg, med gode fasiliteter og en pulserende bydel rundt, kan bidra til å transformere vår bransje, sier Alne.

– Paradis ligger langs jernbanen og Bussveien, og vi la opp til lokaler uten parkeringsplasser og bruk av kollektiv transport. Vi har intervjuet mange ansatte i denne prosessen, og for dem har det å kunne flytte til sentrum også hatt stor betydning - av mange årsaker, sier Soni.

I forbindelse med planleggingsprosessen har mange ansatte blitt spurt om sine preferanser og ønsker. Også i forhold til transport, behov for barnehage og andre tjenestetilbud ved ny lokalisering.

Store endringer

Ole-Johan Faret, pressetalsmann i Aker BP, understreker at selskapet har det bra i Jättåvågen, men bekrefter at nåværende kontorlokasjoner ikke er tilpasset måten selskapet ønsker å jobbe på i fremtiden hvor digitalisering og nye driftsmodeller er sentrale drivere for å bli det mest kostnadseffektive selskapet i bransjen.

– Alternativet er enten et nybygg hvor selskapet kan spesialisere utformingen, eller en omfattende ombygging i eksisterende bygg, sier Faret.

mai : jazz

STAVANGER 4.-10. MAI 2020

30-ÅRSKRIGEN
KETIL BJØRNSTAD
FRODE RØNLI
Live for første gang!

Hyllest til Joni Mitchell
Stort orkester under ledelse av
ANJA LAUVDAL
6 av 6, Dagsavisen 14.8.2018

MULATU ASTATKE
Etiopas superstjerne
The godfather of Ethio-jazz

**HÅKON KORNSTAD
& STAVANGER
SYMFONIORKESTER**

**MIKE STERN
& JAN GUNNAR HOFF**

KYLE EASTWOOD
CINEMATIC

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



Hovedsponsor



Billetter og mer info på maijazz.no

– Et åpent forum

– Facebook-gruppen Byutvikling Stavanger er et helt åpent forum for debatt og ikke en organisasjon. Den har ikke noen politisk formålsparagraf, og får ikke økonomisk støtte av noe slag, svarer administratorene for gruppen i en mail til Rosenkilden.

Diser til at gruppen er åpen for alle som ønsker å være medlem. – Gruppen på Facebook ble opprettet av Stian Robberstad etter et ønske som kom fra beboere i forbindelse med informasjonsmøtet som ble holdt av Bane Nor i januar dette år. Det å opprette en slik gruppe var også et innspill fra utbyggere og andre fagpersoner som deltok på møtet, med mål å ha et felles åpent forum der alle stemmer kunne slippe til. Alt arbeid med gruppen følges opp på dugnad.

I mailen heter det at medlemmene i gruppen er fra hele Stavanger, noen er også fra omkringliggende kommuner, men også fagpersoner innen relevante fagmiljøer fra resten av Norge.

– De aller fleste av Stavangers ledende politikere er i dag medlemmer av denne gruppen, og de har også deltatt svært aktivt i debatten. Flere eiendomsutviklere i Stavanger er medlemmer, det samme er representanter fra Bane Nor og Base Property. De har både deltatt i debatten og fått fremmet sitt syn, og svart på spørsmål i kommentarfeltene. De aller fleste av byens arkitekter er medlemmer i gruppen og kommer ofte med gode faglige innspill og sine ulike syn i forskjellige saker som debatteres.

Åpen

Formålet med gruppen er å å skape mer innbyggerengasjement og sette fokus på behovet for reell innbyggermedvirkning

når byen skal formes videre, heter det i mailen.

– Alle som er medlemmer i gruppen kan fritt poste innlegg, være trådstartere og delta aktivt i debatten. Takhøyden i debatten er stor. De samme regler som gjelder for gruppens 1300 medlemmer, gjelder også for gruppens administratorene; det vil si at når administratorene poster og hevder egne meninger som privatperson og ikke på vegne av gruppen, så står vi helt fritt. Ingen debattanters meninger modereres bort, med mindre det dreier seg om sjikane eller rasisme.

Reell innflytelse

Ifølge administratorene er de tydelige på at de ønsker politikere som sier «ja til engasjement, reell innflytelse og deltakelse», og mener at byens innbyggere skal ha innflytelse på store endringer i byrommene.

– Vi mener at lokalsamfunnets interesser er like legitime, og ikke mer preget av egenmotiver, enn utbyggernes. Vi hevder at medvirkning er oppskriften på god folkehelse og lokal forankring, i motsetning til polarisering, protester og konflikt. Vi oppfordret også gjerne til deltakelse på dugnader og workshops med planmyndighetene og utbyggerne, med formål å oppnå det beste resultatet.

Gruppen mener Paradis/ Lagård-utbyggingen er den største byutviklings-saken i Stavanger i nyere tid, og derfor også den saken som har skapt og fortsatt skaper mest interesse og engasjement.



Initiativtakerne

En av initiativtakerne til siden Paradis Utvikling, Odd Kjeldaas, skriver i en mail til Rosenkilden om bakgrunnen for sitt engasjement:

«Jeg er ikke medlem av noe politisk parti og har heller aldri hatt et slikt medlemskap. Jeg har hele mitt voksne liv vært politisk engasjert i fagforeningsarbeid

og i ulike organisasjoner, derav også mitt engasjement i byutviklingssaker og i den siste tiden særlig i to viktige saker, demokratiske prosesser og beboermedvirkning og manglende sådan rundt til utviklingen av Paradisområdet og blokken i Knud Holmsgata.»



HERBARIUM

En god ramme for en hyggelig julehandel

Velkommen til byens nye samlingspunkt – Herbarium – 19 nye butikker proppfullt med godsaker. Her kan du handle alt du trenger både til julefest og nyttårsfest. Samt alle andre dager i året. God jul!

Vi gleder oss til fortelle om flere nyheter som kommer til senteret ganske snart.
Følg oss på Facebook for mer informasjon.



1 time gratis parkering
i Herbarium sitt P-anlegg.

Direkte inngang fra P-Kyrre U8
(Innkjørsel fra Løkkeveien)



HERBARIUM.NO

Åpningstider *med ekstra juleåpent*

Mandag - fredag:

kl 10.00 – 20.00

Helgø Meny: 07.00 – 20.00

Lørdag:

kl 10.00 – 18.00

Helgø Meny: 09.00 – 18.00

Søndag 15. og 22. des.

kl 14.00 – 18.00

Juleaften:

kl 10.00 – 13.00

Nyttårsaften:

kl 10.00 – 15.00

PS! Få en god start på dagen
med en deilig **julefrokost** hos
Kannelsnurren,
De åpner klokken 08.00,
alle hverdager.

– Vi skilte oss ut fra de andre

Mimir Kristjansson opplevde et stort folkelig engasjement mot utbyggingsplanene i Paradis. Han mener Paradis-saken er en bekreftelse på at innbyggernes behov lenge har levd i skyggen av utbygges interesser.

Da Mimir Kristjansson kom til Stavanger i slutten av januar for å bli ordførerkandidat for Rødt, visste han ingenting om Paradis-prosjektet. Kampen for å kaste Høyre ut av ordførerstolen, og behovet for å gjøre noe med økonomiske forskjeller og barnefattigdom var de viktigste sakene den nye toppkandidaten la vekt på i de første intervjuene. Likevel ble mobiliseringen mot det han selv karakteriserte som «Røkke-planene» i begynnelsen av april, en hovedsak for partiet i valgkampen. Selv produserte han etter hvert flere kronikker om temaet, og gjentok budskapet på sosiale medier, debatter og taler..

– Slike ting følger ikke alltid en forhåndstenkt plan. Vi hadde nok gjennom hele valgkampen dårlig samvittighet for at vi ikke brukte mer tid på forskjellsbudskapet. Men fordi vi egentlig mente nesten det samme som Ap og SV, ble det mer interessant for media å snakke med dem om det. I Paradis-saken ble situasjonen at vi skilte oss ut fra de andre partiene.

– Hvorfor mobilisering?

– Mobilisering er et stammespråk i Rødt. Det var en politisk sak der vi mente det var mulig å oppnå noe, hvor vi opplevde vi hadde mange folk med oss og en sak som var viktig for byen.

– Hvorfor mente dere at partiet hadde mange folk med seg?

– Det har noe med hvem man møter på stand og på gaten. Jeg opplevde et folkelig engasjement, noe også valgresultatet et eksempel på.

Fyr i teltet

Da våren nærmet seg for alvor dro Mimir Kristjansson på et seks ukers kjendisfarm-opptak med TV2, og cruisedebatten preget sommeren. Så ble det ny fyr i Paradis-teltet. Rødt legger sin valgkampåpning i Paradis, det blir debatter og folkemøter.

– Paradis ble en av to hovedsaker for oss. Det er litt tilfeldig. Hadde noen sagt til meg i forkant at jeg skulle bli den fremste forkjemperen mot Paradis-planene og cruisetrafikken, ville jeg ledd av det.

– Hvor mye ble du påvirket av folk rundt deg?

– Selvfølgelig blir man påvirket, men om man snakker om påvirkning må man også ta med den enorme påvirkningen som er utført av dem som vil bygge ut i Paradis. Første gang jeg tenkte gjennom saken var da utbyggerne presenterte planene for meg samme dag jeg kom til byen foran nominasjonsmøtet. Jeg har hatt flere møter med Base, ett med BaneNor og et med en representant fra Aker-systemet. At utbyggere ønsker å presentere sine planer for politikere, er fair. Men i et påvirkningsarbeid har det kommet ti ganger mer fra den kanten enn noen annen.

– Tenker du da overfor byens befolkning?

– Nei, da tenker jeg mot meg selv.

Innbyggernes behov

Retorikken har vært at det er innbyggernes, ikke utbyggernes behov som skal stå i sentrum. Medvirkningsprosessen har ikke vært god nok, og «det synes som om mange i lokalmiljøet er enige med oss i det», var budskapet fra Rødt.

– Dette handler først og fremst om hvem som skal legge premissene for byutviklingen. Stavanger har hatt en utbyggerstyrt utvikling, der utbyggerne har lagt premissene for prosessen. I Paradis-saken har utbyggerne kommet med et ferdig alternativ som politikerne skal si ja eller nei til. Området som helhet blir styrt av om en sier ja eller nei til den konkrete utbyggingen. Alt det andre tilpasses rundt det. Derfor ønsker vi en områderegulering.

– Er det unaturlig at en eier av en tomt selv legger frem et forslag for en utbygging?

– Her snakker vi om en hel bydel. Jeg er helt sikker på at Base og utbyggerne har overoppfyllt alle formelle krav til innbyggermedvirkning. Men det er når tegningene kommer at medvirkningsprosessen starter. Før det er det få som har noen mening. Jeg mener det har vært behov for en



områderegulering her hele tiden – slik som administrasjonen først ønsket. Også at sentrumsplanen er for lite detaljert. Det var en tabbe av det tidlige bystyret å si nei til områderegulering. Den tabben skal vi gjøre om på nå.

Virkemidlene

«Røkke er en megaloman», «mastodonten i Paradis», «et gigantisk kontorbygg», «kaste slangen ut av Paradis», «Akers fokkings BP», «Røkke-planene», «galematisasprosjektet» er noen av de uttrykkene Mimir Kristjansson har brukt i forbindelse med Paradis-debatten.

– Jeg bruker generelt en spissformulert og polariserende retorikk.

– Har du noen gang snakket med ansatte i Aker om hva de ønsker med dette prosjektet?

– Nei, det har jeg ikke.

– Ville ikke det vært relevant når du er opptatt av innbyggerengasjement og svært mange innbyggere i byen jobber i bedriften?

– Jo, selvfølgelig. Jeg kunne og burde



– Vi opplevde at vi hadde mange folk med oss i Paradis-saken, sier Mimir Kristjánsson.

«Det var en tabbe av det tidlige bystyret å si nei til områderegulering.»

Mimir Kristjánsson



nok pratet med dem. Jeg har ingen god forklaring.

– Du velger i stedet å bruke en retorikk knyttet til uttrykk som slangen, mastodont, Røkkeplaner?

– Personifiseringen av Røkke handler om han har vært involvert i et liknende prosjekt på Fornebu. Jeg har gjentatt, og ingen tror på det – i alle fall ikke ansatte i Næringsforeningen – at jeg ikke har noe i mot Aker BP, og har sagt at de skal få bygge et nytt bygg på Jåttå og gjerne også i Paradis dersom de kan dele bygget sitt i tre. Uttrykket slangen er ingen konkret person, aktør eller firma. Da tolker man det veldig langt.

Sentrumsplanen

Mimir Kristjánsson er for fortetting og sentrumsnære arbeidsplasser, men mener sentrumsplanen er lite konkret og åpen for fortolkning.

– Dette handler også om hvilke næringer Stavanger skal satse på og hvilke områder man har tilrettelagt for allerede, noe som taler for en nøyere gjennomgang av Paradis-

området. Er målet å bygge et nytt Jåttå, med leietakere som skal hentes fra Jåttå, som igjen må hente nye fra Forus? Det er et begrenset marked for utleie av kontorarbeidsplasser. Jeg mener sentrumsplanen ikke gir tydelige nok føringer på hva slags område Paradis skal bli.

– Er du redd for at den usikkerheten mange mener denne saken har skapt, kan medføre at Stavanger blir mindre interessant i forhold til andre byer eller steder?

– Det må i første rekke utbyggerne svare for selv. Base og Alfred Ydstebø har siden november i fjor visst at det var politiske konflikter knyttet til dette området. Da kunne man tatt en fot i bakken og sett hva valgresultatet brakte, og se om det fortsatt var grunnlag for å lage disse planene. Går man inn i et politisk minefelt, må man ta høyde for at det kan skje endringer. I Bærum sa Høyre nei til Akers planer for et 200 meter høyt tårn på Fornebu som man først sa ja til, med den følge at Aker trakk seg ut. Stavanger står ikke i en særstilling hva angår vanskelige byutviklingsdebatter.





Ordfører Kari Nessa Nordtun. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

Områdeplan er fornuftig

Ordfører i nye Stavanger kommune, Kari Nessa Nordtun (Ap), fremmet for to år siden forslaget om å fjerne kravet om områdeplan for Paradis. Hun mener det både var og er fornuftig.

Nessa Nordtun sitt forslag den gang var at detaljregulering var tilstrekkelig, da kommunen til enhver tid kan vurdere behovet for områdeplan i henhold til gjeldende lovverk.

– Vi trengte ikke et ekstra ledd for å ha et ekstra ledd. Men jeg sa samtidig at plan og bygningsloven fanger opp de tilfellene der det er aktuelt. Vi skjøv på en problemstilling for ikke å ha et automatisk krav.

Paradis representerer et stort utbyggingsområde, større enn de planene som nå foreligger.

– I Paradis er det plass til flere programmer enn det som omfattes av Aker BP. Dette er et ubebygd område med større handlingsrom. I en områderegulering kan man også ta det overordnede i forhold til fordeling bolig, arbeidsplasser og offentlig infrastruktur, og det gjør også at hele området kan slippe detaljregulering. Det er mulig å føre parallelle prosesser, og jeg ser ikke vekk fra at en områdeplan også kan få ned konfliktnivået og polariseringen.

I valgkampen snakket ingen politikere

om krav om områdeplan. Det kravet kom som en overraskelse for mange.

– Jeg ble spurt om det i forbindelse med et intervju med Paradis TV og Byutvikling Stavanger. Jeg var ikke avvisende da, og jeg mener også at jeg har gitt slike signaler overfor utbygger.

– Hvor lang tid vil arbeidet med en områdeplan ta?

– Den vil i alle fall ta mer enn ett år, men kan sees i sammenheng med en detaljregulering. Forslaget kommer i forbindelse med budsjettet, og arbeidet kan starte på nyåret.

– Ville du fremsatt et krav om områdeplan dersom ikke andre hadde gjort det?

– Det utelukker jeg ikke.

Forutsigbarhet

– Opplever du at det er utbyggerne som har lagt premissene for byutviklingen i Stavanger de siste 10-20 årene?

– Jeg mener at det er noe rett i den påstanden. Ikke i høy grad, men i for stor grad og at det er blitt stilt for lite krav. Det handler både om miljø, fortetting og byens egenart.

Nessa Nordtun er opptatt av at samspillet mellom utbyggere, kommune og innbyggere må fungerer godt.

– Vi trenger arbeidsplasser og boliger, spesielt i sentrum. Da er vi prisgitt at utbyggere tar initiativ for å utvikle sine områder for å oppnå målet om boliger til alle, arbeidsplasser og vekst. Kommunen må legge forholdene til rette for slike initiativ, men samtidig ikke miste synet for at utviklingen skal skje på byens premisser i form av miljøkrav, estetikk og identitet.

Ligger fast

Sentrumsplanen ligger fast, sier Nessa Nordtun. Det er rammene i den som blir viktige fremover.

– Stavangerplattformen er helt klar på at sentrumsplanen ligger fast. Den er forpliktende, både når det gjelder utnyttelsesgrad, høyder, parkeringsplasser – alt. Men det kan være andre behov som melder seg underveis i et byggeprosjekt som gjør at det er gode grunner til å fravike. Da må man lytte til de argumentene som kommer, men for meg er terskelen høy. Forutsigbarhet er viktig, men ikke for enhver pris.

Formue er uavhengighet.

Å være uavhengig er å ha frihet og muligheter. Realisere drømmer. Mer tid med familien. Få nye ideer og virksomheter til å spire og gro. For noen er formue bare et tall i banken. For andre er det muligheten til å velge helt fritt.

Vi er en av få uavhengige rådgivere. La oss hjelpe deg med å planlegge og investere som du selv vil.



Prospera

BY KAPPALE 100



Prospera



Prospera



Prospera

For fjerde år på rad har kundene kåret Formuesforvaltning til sin favoritt innen Private Banking. Vi takker så mye for tilliten!

www.formue.no

Daglig leder Normann Oftedal
+47 995 87 106



Kan ikke vektlegges

– Argumenter om manglende innbyggerinvolvering i en plan som ikke er lagt frem, kan en ikke kan vektlegge særlig mye. Når det eventuelt kommer en plan, vil den bli behandlet etter gjeldende lover og regler, sier Frode Myrhol i FNB.

Myrhol er leder for utvalget for by- og samfunnsutvikling i den nye kommunen, og var før valget i heftig debatt med Rødt om Paradis-utbyggingen. Selv har han også tidligere stemt mot administrasjonens ønske om å utarbeide områdeplaner for utbyggingsområdene i sentrum. I dag er FNB og Myrhol for.

– FNB er en del av et politisk flertall i Stavanger, i samtalen rundt vår felles politiske plattform ble vi enige om at vi ønsket en områdeplan for Paradis.

Han mener en områdeplan vil gjøre at Stavanger kommune kan ta et større helhetlig eierskap til utviklingen av området.

– Hva har endret seg siden?

– Ingenting har endret seg, forutsetningen for det vedtaket var at det ikke var behov for at dette lå inne som en del av sentrumsplanen for de større

utbyggingsområdene, siden kommunen uansett alltid kan vurdere behovet for en områdeplan i henhold til gjeldende lovverk.

Uenig

Til VGs valgmat før valget var Myrhol helt uenig i påstanden om at «utbyggingsplanene til Røkke og Aker BP i Paradis er for massive og bør nedskalere», og sa at «Paradis er svært velegnet for denne typen utbygging».

– Ja, utnyttelsen i de utkastene jeg har sett har ikke vært for massive. Jeg har likevel aldri vært spesielt fornøyd med vinnerutkastet av arkitektkonkurransen.

Myrhol sier detaljene rundt hvordan flertallspartiene har blitt enige om plattformen er et internt anliggende mellom Ap, FNB, MDG, Rødt, SV og Sp

– Som i alle ulike samarbeids-



konstellasjoner har de ulike partiene hatt ulike prioriteringer i forhandlingene.

Kan ta tre nye år

Kommunedirektøren i Stavanger (tidligere rådmann) mener sentrumsplanen gir tydelige rammer og at det kan ta tre år å få utarbeidet en områdeplan.

Det går frem av et skriftlig svar på et spørsmål Arbeiderpartiet har stilt i forbindelse med kostnadene.

«Det bør legges til grunn en bemanning på til sammen to-tre årsverk. Videre vil det være kostnader til medvirkningsarbeid og konsulenttjenester med mer, og størrelse vil avhenge av formålet med planarbeidet og behov for å kjøpe utredninger/tjenester. I første omgang bør én millioner kroner avsettes. Arbeidet vil få betydning for framdrift i andre prioriterte planoppgaver».

Han skriver også at «KDP sentrum stiller ikke krav om områderegulering for Paradis. Et viktig hensyn med sentrumsplanen har vært å gi forutsigbarhet og tydelige rammer for oppfølgende planarbeid. Formelt sett har likevel kommunen anledning til å stille krav om områderegulering, jamfør Plan og bygningslovens § 12-2».

Øke tidsbruken

Kommuneplansjef Ole Martin Lund i

Stavanger kommune sier at tidsbruk for Paradis vil være svært avhengig av tema og detaljeringsgrad.

– Dersom formålet eksempelvis er å endre på sentrumsplanens føringer, som er resultat av syv års planprosess, vil det mest sannsynlig bidra til å øke tidsbruken. Sentrumsplanen gir mange viktige føringer for utviklingen av Paradis. Den har avklart jernbanens fremtidige arealbruk – som blir mindre enn i dag, og maksimale byggehøyder og utnyttelse biladkomst til området. Videre størrelse på de store friområdene, bredden på turdraget langs Hillevågsvatnet, gang- og sykkelforbindelser, arkitektoniske og miljømessige krav til ny bebyggelse, samt hvordan Paradis må utvikles for å ta hensyn til framtidig havnivåstigning. Temamessig dekker sentrumsplanen de aller fleste og viktigste. En områderegulering kan ytterligere detaljere disse føringene, dersom en ser at det er behov for det. For eksempel gjennom å



planlegge mer i detalj hvor det skal være bolig, kontor eller forretninger.

Boliger

Lund sier også at Sentrumsplanen har kvalitetskrav til nye sentrumsboliger.

– Disse er viktige å innfri for at det bygges attraktive, fremtidsrettede boliger. Litt avhengig av hvor en er i Paradis, vil ulike forhold påvirke hvor lett det er å innfri disse kravene. Nærhet til jernbanen er en utfordring. Videre ligger Paradis langs et østvendt høydedrag, som gir «mindre sol» på ettermiddag og kveldstid, særlig i vinterhalvåret. Strømsbrua kan og være med på å gi en «tunneleffekt» som forsterker vinden i områdene nærmest denne. Kommunen tenker at Paradis, overordnet sett egner seg godt for boliger. Det er viktig og å huske på kvalitetene sentrumsboliger i seg selv har.

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!



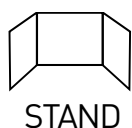
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Lederrådet for Jæren:

Samarbeid og digitalisering

Typiske jæromgivelser på Hå Gamle Prestegard da historiens første møte for Næringsforeningens lederråd for Jæren ble avholdt for første gang. Det ble en formiddag med gode diskusjoner og samtaler rundt flere temaer næringslivet på Jæren ønsket å luften.

Fire toppledere var på forhånd bedt om å innlede møtet med innspill fra sitt og sin bedrifts ståsted. Øglend Systemdirektør Geir Austigard ble den som først dro inn viktigheten av samarbeid mellom bedriftene på Jæren.

– Se til Lichtenstein for eksempel, der de har klart å utvikle hele industrier med topp moderne og avanserte produkter. Det handler om samarbeid mellom de ulike aktørene, jobbe sammen for å utvikle hverandre. Her er det for eksempel mye å hente, forklarer Austigard.

Han tror de mange aktørene på Jæren kan få mye til og vil kunne koble til seg interessante bedrifter og teknologier, bare man står samlet.

– Ikke bare oss i næringslivet, men kommunene må også med. Vi må ha en positiv holdning og tenke: Me ska ordna det! Og for de virkelig store prosjektene er det også snakk om store investeringer der vi sannsynligvis må tenke sammen og stort, mener han.

Effektivisering

Han får støtte av Ingebrigt Aarbakke som i

tillegg mener at de tunge årene har hjulpet dem til å komme videre.

– Jeg er glad for fire drittår! Faktisk har det gjort oss bedre, fordi vi lærte mye og det har gjort vår bedrift konkurransedyktig internasjonalt.

Nøkkelen til denne omstillingen ligger i digitalisering, nye maskiner og roboter som både kutter kostnader, men også gjør produksjonen mer effektiv. For Aarbakkes del har det betydd mye for omsetningen.

– Økningen i omsetningen er på over 100 millioner kroner, og disse tiltakene har gjort oss konkurransedyktige i Asia



Flott høststemning ute, og gode diskusjoner inne da Næringsforeningens lederråd for Jæren var samlet for første gang. Nå utarbeides det en handlingsplan som både ressursgruppen for Jæren og Næringsforeningens administrasjon skal jobbe etter.

og 60 prosent av ordreservene våre er internasjonalt, sier Aarbakke.

Mange frykter at maskiner og roboter skal erstatte menneskelig arbeidskraft, det avkrefter Aarbakke.

– Vi har samme antall mennesker ansatt, men har fått ekstra maskiner og bedre utnyttelse, forklarer han.

Mange av produktene kan produseres hvor som helst i verden, og mange steder vil gjøre det til en lavere pris enn i Norge. Ved denne type effektivisering vil norske produkter være konkurransedyktige med tanke på pris. Kverneland Group har mange års erfaring med både internasjonalisering og samhandling over landegrensene, med det japanske konsernet Kubota som eier og fabrikker verden over. Siden 1879 har selskapet vokst til en multinasjonal landbruksredskapspesialist med nærmere 2500 ansatte

– Vi konkurrerer ikke der det er umulig å konkurrere og nå går toget når det gjelder robotisering og maskinering. Her ligger vi dramatisk bak Sverige og Danmark, sier Lars Rotseth som er administrerende direktør i Kverneland Group.

Erklæring

En av dem som virkelig har satset på roboter er Annette Anfinnsen i Robotic Innovation. Selskapet er fortsatt i stor vekst til et marked med stort potensiale og utvikler nye robotløsninger innen industri, logistikk-sentre, helse og flyplasser. Likevel er ikke betalingsviljen for ny teknologi alltid til stede.

– Rundt én million kroner har vi brukt for å posisjonere oss for å kunne levere robotløsninger til det offentlige. De er veldig interesserte, men ting tar tid og koster oss mye penger. Nå venters vi på svar på anbudet, forklarer Anfinnsen.

Selskapet har levert roboter til Avinor og Stavanger lufthavn, og ruller nå ut en autonom og elektrisk pallelaste som kan frakte inntil 1000 kilo. Betalingsviljen for selskapets løsninger ligger først og fremst innen industri og logistikk.

– Dermed må vi prioritere. Vi er fortsatt i en oppstartsfase og må gå dit pengene er, sier hun.

Lederrådet for Jæren er et initiativ fra Næringsforeningen for å få svar på hvilke utfordringer næringslivet på Jæren står ovenfor. Under møtet ble det diskutert rundt

temaene næringsutvikling, samferdsel, landbruk, kompetanse og bærekraft.

– Jeg skal ikke si at taket lettet på Hå Gamle Prestegård, men når topplederne fra Jæren samles for å diskutere næringspolitikk og utveksle erfaringer blir stemningen tett og engasjementet stort. Nå skal vi følge opp. Det gir ingen mening å holde på med dette hvis vi ikke skaper konkrete resultater, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Rådet vil møtes et par ganger i året der både nye saker og oppfølging av tidligere saker vil være på agendaen. En handlingsplan for rådet, som skal følges opp av Næringsforeningens ressursgruppe og administrasjon ble utformet. De tre hovedpunktene i planen handler om samferdsel, næringsutvikling/pakkeforløp og en langsiktig grense mot næringsliv.

– Vi har sammen utformet et arbeidsdokument basert på innspillene som kom fra under møtet. Dette er en felles plattform for Lederrådet. Så har vi plukket ut noen enkeltsaker som vi skal følge opp og som vi rapporterer på til neste møte i Lederrådet. Det er spennende ting på gang, sier han.

Vil ha tak i hverdags-innovatører

Er du en liten Reodor Felgen hjemme? Har du gode idéer og lager små oppfinnelser hjemme eller på jobben? NORCE vil veldig gjerne komme i kontakt med deg til et ny studie som aldri før er utført i Norge.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Mange gode idéer kommer aldri lenger enn hjernen til den som tenkte tanken. Andre idéer blir realisert i liten skala hjemme, på hobbyrommet, i garasjen eller på datamaskinen. Sannsynligvis vil noen av disse idéene være gode nok til å kommersialiseres og realiseres med de rette folkene rundt. Nå vil Stavanger kommune i samarbeid med NORCE finne ut mer om disse husholdningsinnovatørene.

– Dette har aldri blitt gjort i Norge og selv om vi vet litt om antallet, så vet vi ikke hvem disse er. Det vil vi nå finne ut av, forklarer prosjektleder Martin Gjelsvik ved NORCE.

Økt verdiskaping

Utgangspunktet er at det viser seg at 11,5 prosent av norske husholdninger driver med innovasjon, altså produkt- og tjenesteutvikling på egenhånd, på egen fritid og med egne penger. Disse går helt under radaren blant annet når det kommer til innovasjonspolitikken.

– Nå vil vi løfte disse opp, gi dem oppmerksomhet og forhåpentligvis kunne hjelpe dem til å realisere og kommersialisere dem, sier Gjelsvik.

Han og kollega Olaug Øygarden skal denne høsten prøve å rekruttere så mange som mulig til prosjektet. Målet er å komme i kontakt med rundt 50 innovatører, der 15 til 20 vil bli med i den videre studien. På sikt vil man også koble disse relevante bedrifter eller det offentlige, som for eksempel Stavanger kommune.

– Tanken er det til syvende og sist skal være med på å øke verdiskapingen i regionen og skape arbeidsplasser ved at ideene blir realisert, sier Øygarden.

Kobingsboks

Aktivitetene med koblinger mot næringslivet og det offentlige kommer i neste omgang. Tanken er å sette sammen de i samme bransje eller med samme tankesett, og velge ut de som har ambisjoner og vil prøve å kommersialisere idéene. Dette kan skje via eksisterende bedrifter, det offentlige eller at man med støtte fra virkemiddelapparatet går i gang og starter nye bedrifter.

– Hele prosjektet vil ta minst to år. Nå er påmeldingsskjemaet nettopp publisert, og vi håper det renner inn aktuelle kandidater mot jul, forklarer Øygarden.

– Er det en grunn tanke her at mange gode idéer kanskje går tapt i dag?

– Ja, det gjør det, sier Øygarden.

– Samtidig er det greit noen ganger også, fordi mange idéer er dårlige. Men det er dumt dersom de gode

ideene ikke kommer videre fordi det ikke er ressurser til det, sier Gjelsvik.

Typisk innovatør

På forhånd har NORCE gjort en analyse som viser at det er ingen forskjell på hvor disse innovatørene bor i dag. Det er like stor aktivitet i de urbane strøkene som de mer rurale. For bedrifter er det nemlig stor overvekt av de med størst innovasjonsaktivitet som hører til i storbyregionene. Med andre ord finnes det en lokal Reodor Felgen overalt.

– Næringslivet og infrastrukturen er derimot veldig godt egnet til dette. Stavanger ligger langt fremme innen smartbyteknologi, og vi har et næringsliv med store ressurser, sier prosjektleder Gjelsvik.

Studien vil også samarbeide med Nordic Edge og smartbyklusteret The Nordic Edge Smart City Innovation Cluster og det hele er finansiert med støtte fra RFF Vestlandet, det regionale forskningsfondet for Vestlandet.

– Så bør vi jo fremheve oss selv i NORCE, siden vi er de første som gjør dette i Norge. Tilsvarende studier er blitt gjennomført i Finland og Kina tidligere, sier Gjelsvik.

Husholdningsinnovatørene finner ofte løsninger på utfordringer eller problemer som angår en selv, nærmeste familie eller venner. Kanskje vil noen av disse løsningene bli tilgjengelig for massene i fremtiden.

– Typisk er det innenfor helse, transport, husholdning, leker og spill/apper vi finner disse innovatørene, sier Gjelsvik.

– Hvem er en typisk innovatør i denne sjangeren?

– Vi ser at mange er menn og jobber i privat sektor. Mer vet vi ikke, det er nettopp det vi vil finne ut. Hvem de er. Men vi vil

«Næringslivet og infrastrukturen er derimot veldig godt egnet til dette. Stavanger ligger langt fremme innen smartbyteknologi, og vi har et næringsliv med store ressurser.»

Martin Gjelsvik

sterkt oppfordre kvinner til å ta kontakt også, avslutter han.



Martin Gjelsvik og Olaug Øygarden fra NORCE skal sammen med Stavanger kommune og Nordic Edge studere husholdningsinnovatører og prøve å løfte frem gode idéer. Nå vil de komme i kontakt med dem som er en liten Petter Smart på fritiden.

Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEx
sikkerhetsmakulering

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

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

Stavanger-Berger

Vi er klare for



n 2023:

takeoff!

Det står verken på ambisjoner eller vilje, sa administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, under åpningen av Pioner.

PIONÉR

Luftkappløpet i gang

Startskuddet har gått for målet om verdens første elektriske og kommersielle flyrute fra Stavanger til Bergen.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP



Arenaen for takeoff var bærekraftskonferansen Pionér – for anledningen lagt til en hangar på Stavanger lufthavn, Sola

Bak initiativet står Avinor, Aircontact Group, Sparebanken Vest, Næringsforeningen og Berg-Hansen, og avtroppende ordfører Christina Sagen Helgø fikk på konferansen æren av å markere at luftkappløpet er i gang.

– Må Stavanger og Bergen vinne, sa Christine Sagen Helgø.

Det er ikke uten grunn at takeoff for prosjektet ble lagt til den første utgaven av bærekraftskonferansen Pionér. Målet med konferansen er å fokusere på bærekraftsmål, løsninger, utvikling og presentere bedrifter, ideer og løsninger som har fokus på vekst basert på produkter tilpasset fremtiden.

Det er også noe bedriftene i regionen er opptatt av, opplyste administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, da han innledet på konferansen i dag.

Svært viktig

En undersøkelse Næringsforeningen har foretatt blant sine 2000 medlemsbedrifter viser at 87 prosent av bedriftene mener bærekraft vil være svært viktig for virksomheten fremover, men nær like

mange opplever at bærekraft også er viktig i dag. Over 80 prosent mener denne regionen vil klare seg bra i en konkurransesituasjon hvor bærekraft er avgjørende.

– Det er også veldig kjekt å se at energinæringen peker seg ut som en næring som har størst ambisjoner. Da snakker vi

om dem som sitter i førersetet med tanke på transformasjonen – olje og gass og over i fornybar energi. Det står verken på ambisjoner eller vilje, sier Minge.

Noen må gå foran

En ting er ambisjoner og vilje, en annen sak er evnen. I den sammenheng vil også



Strategidirektør i Widerøe, Andreas Aks, og ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø.



Luftkappløpet er i gang. Den offisielle åpningen ble foretatt av ordfører Christine Sagen Helgø sammen med Avinor-sjefene på Sola og Flesland, Anette Sigmundstad og Helge Eidsnes.

målet om å få til den første elektriske passasjerruten mellom Stavanger og Bergen i 2023 være svært viktig. Ambisjonene er skyhøye, men mange av deltakerne på konferansen mener det kan være mulig.

– Noen må gå foran, og hvorfor ikke Vestlandet? Dette viser denne landsdelen på sitt beste: Lang industrihistorie, i kombinasjon med fremsynthet og forvaltning av naturressurser, teknologi og ikke minst ambisjoner, sa Sagen Helgø på konferansen.

Mål

Regjeringen har tidligere gitt Avinor i oppdrag å utvikle et program som skal legge til rette for introduksjon av elektriske fly i kommersiell luftfart. Det er Avinor Flesland og Sola som har ansvaret for å få på plass elfly-infrastrukturen.

Avinor og partnere i luftfartsbransjen ønsker at Norge skal ta en ledende rolle i verden innen elfly. Målet er både at Norge skal bli det første markedet der elektriske fly tar en betydelig markedsandel, og at den norske innenriksluftfarten skal være elektrifisert innen 2040.

Prosjektet støttes av regjeringen, og Widerøe, SAS, Norges Luftsportforbund og klimastiftelsen ZERO er prosjektpartnere.

Optimister

Både Anette Sigmundstad og Helge



Engasjerte deltakere fra ulike bransjer deltok på konferansen.

Eidsnes, lufthavndirektører i Avinor ved henholdsvis Sola og Flesland, er optimister.

– Luftfarten har halvert klimagassutslippene de siste tjue årene om man regner utslipp pr passasjer og kilometer. Årsaken er innfasing av nyere fly og nye motorer, men det samlede utslippet har økt. Det henger sammen med at vi reiser mer enn dobbelt så mye som før. Dette må

en løse. Gjør man det vil luftfarten bli en del av klimaløsningen, sier Eidsnes.

Anette Sigmundstad gjorde på Pioner-konferansen rede for det arbeidet og samarbeidet som allerede er i gang for produksjon av alternativ energi gjennom lokale kraftproduksjoner på Forus, Risavika og på Sola.

– Vi vil være klare for å ta i mot elektriske fly allerede i 2023, sier Sigmundstad.

VERDENS STØRSTE PRODUSENT AV STACKERE KOMMER TIL NORGE

Vi er stolte over å ha landet avtalen som gjør at vi tar Sany sine stackere og storkrucker til Norge.

Kombinert med dyktige mekanikere og nytt verksted sentralt på Forus vil vi i Seabrokers Havnekranner kunne yte den beste service, og sørge for kontinuerlig drift for våre kunder.

Sany er kjente for å være:

- Innovative
- Komfortable
- Driftssikre
- Moderne teknologi
- Lavt drivstofforbruk
- 5 års garanti

Ta kontakt for å se hvordan en SANY maskin kan effektivisere din hverdag!



Smart spesialisering i Rogaland

AV RUNE DAHL FITJAR • prorektor for innovasjon og samfunn, UiS

Omstilling har vært en sentral problemstilling for næringspolitikken i vår region i en årrekke, i den grad at spørsmålet om hva vi skal leve av etter oljå har blitt en klisjé. Men hvordan lager man en næringspolitikk som skal bidra til omstilling av næringslivet i regionen?

Sammen med Rogaland fylkeskommune arbeider Senter for innovasjonsforskning ved NORCE og UiS nå med en ny tilnærming til omstillingspolitikken i vår region.

EU har siden 2013 hatt en politikk for omstilling som går under navnet smart spesialisering. Alle EU-regioner må ha godkjente strategier for smart spesialisering for å kunne motta midler fra strukturfondene. I fjor lanserte Kommunal- og moderniseringsdepartementet en veileder for smart spesialisering, myntet på norske regioner. De oppfordret samtidig regionene til å utvikle sine egne strategier for smart spesialisering, noe bare et fåtall norske regioner så langt har gjort. Rogaland fylkeskommune har nå tatt initiativ til å utvikle en slik strategi for vår region. I samarbeid med fylkeskommunen bidrar Senter for innovasjonsforskning ved UiS og NORCE med analyser som grunnlag for denne strategien. På nettsiden ris3.no kan du lese mer om prosjektet og se nærmere på analysene av omstillingsmulighetene i Rogaland.

Forutsetninger

I denne sammenheng betyr ikke smart at det handler om digitalisering eller bruk av moderne teknologi, slik vi kjenner det fra smartby-begrepet. I stedet betyr smart at regionen forsøker å omstille seg til næringer hvor den har gode forutsetninger for å lykkes. Det betyr at ikke alle regioner skal jage etter de samme satsingene. I stedet må de forankre strategiene i analyser av regionens kompetanse og potensiale for å utvikle konkurranseevne innenfor de områdene man vil prioritere.

Når det gjelder den andre delen av navnet, spesialisering, betyr det ikke at dette skal være en politikk for å satse mer på områder hvor regionen allerede har sine styrker, slik vi kjenner det fra for eksempel klyngepolitikken. I stedet skal det være en politikk for å utvikle nye spesialiseringer, altså for å omstille regionen til nye næringer. For å lykkes med

omstilling, kreves det ofte et felles løft med både investeringer fra private aktører, støtte fra offentlige myndigheter på flere nivåer (fra stat til kommune), samt forskning og utvikling av nye utdanningstilbud fra universiteter og høyskoler. Strategien for smart spesialisering skal bidra til å samordne innsatsen, slik at de ulike aktørene drar i samme retning. For å oppnå dette, må strategien utvikles i samarbeid mellom de ulike myndighetene, næringslivet, universitetet og andre interessenter.

Kunnskap

Hvordan vet vi om regionen har gode forutsetninger for å lykkes innenfor en ny næring? Ved Senter for innovasjonsforskning har vi fulgt utviklingen av EUs smart spesialiseringspolitikk siden oppstarten og kan bygge på etablert kunnskap om hvordan regioner omstiller seg til nye næringer. Fra denne forskningen vet vi blant annet at sannsynligheten for at en ny næring oppstår i en region er større dersom næringen bygger på kunnskap som er beslektet med eksisterende næringer i regionen. Motsatt er det større fare for at en næring forsvinner hvis den i liten grad er beslektet med det øvrige næringslivet i regionen. Det er dermed en fordel om de nye næringene kan bygge på kunnskap fra beslektede næringer i regionen, siden de lettere vil få tilgang til kompetanse fra arbeidstakere med relevant erfaring.

I analysene for Rogalands strategi bygger vi på sysselsettingsregisteret for å avdekke hvilke næringer som er beslektet med eksisterende næringsliv i regionen. Vi tar utgangspunkt i arbeidstakere som skifter jobb fra en næring til en annen. Hvis det er mange som flytter mellom to bestemte næringer, antar vi at den samme typen kunnskap og erfaring er nyttig i begge næringene. Ved hjelp av denne metoden, kan vi beregne i hvilken grad en mulig ny spesialisering er beslektet med de næringene regionen allerede spesialiserte seg på.

Komplekse næringer

Slektskapet med eksisterende næringsliv gir en pekepinn på hvor relevant regionens eksisterende kompetanse er for mulige nye næringer. Det sier imidlertid ikke noe om hvorvidt disse næringene er ønskelige spesialiseringer, eller om de for eksempel er gjenstand for stor konkurranse. For å belyse dette, ønsker vi også å måle kompleksiteten i næringene. De fleste regioner kan utvikle den kompetansen som kreves for å konkurrere i forholdsvise enkle næringer, mens færre har den spesialiserte kunnskapen som ofte kreves i mer komplekse næringer. Dersom man lykkes med omstilling til mer komplekse næringer, vil konkurransen derfor være mindre. Gjennom historien har økonomisk utvikling i store trekk vært en prosess i retning av stadig mer komplekse aktiviteter. For å vurdere hvor komplekse næringene er, ser vi på innholdet i de arbeidsoppgavene som utføres i disse næringene. Vi vet hvilke yrker de ulike næringene består av, og kan bruke informasjon fra arbeidstakerundersøkelser til å vurdere hvilke arbeidsoppgaver som typisk utføres som en del av disse yrkene. Dette bruker vi til å måle kompleksiteten i de ulike næringene.

Gevinsten er antakelig størst dersom strategien for smart spesialisering sikter seg inn mot næringer som er både komplekse og beslektet med det etablerte næringslivet i regionen. I analysene har vi identifisert flere slike næringer, både på fylkesnivå og for de ulike arbeidsmarkedene i Rogaland. Dette kan danne et grunnlag for det videre arbeidet med utviklingen av strategien. Fylkeskommunen vil nå invitere deltakere fra både næringsliv, myndigheter og forskningsmiljøene i regionen til å delta i letingen etter nye muligheter for regionen på grunnlag av disse analysene. På EU-språket kalles dette en *entreprenøriell oppdagelsesprosess*. Forhåpentligvis kan dette bidra til en mer kunnskapsbasert omstillingspolitikk, hvor vi retter innsatsen inn mot de områdene hvor regionen har best forutsetninger for å lykkes.

LEDIGE LOKALER

Første etasje i Rosenkildehuset blir ledig for leie fra 1. april 2020. Lokalene er 250 kvadratmeter som per tiden er innredet med en blanding av åpent areal og møterom. Lokalet kan tilpasses og innredes etter leietakers ønske.

For mer informasjon, ta kontakt med megler Øystein Roalsø Sirevåg i Eiendomsmegler1.



EN AV VERDENS STØRSTE PRODUSENTER AV TRUCKER KOMMER TIL NORGE

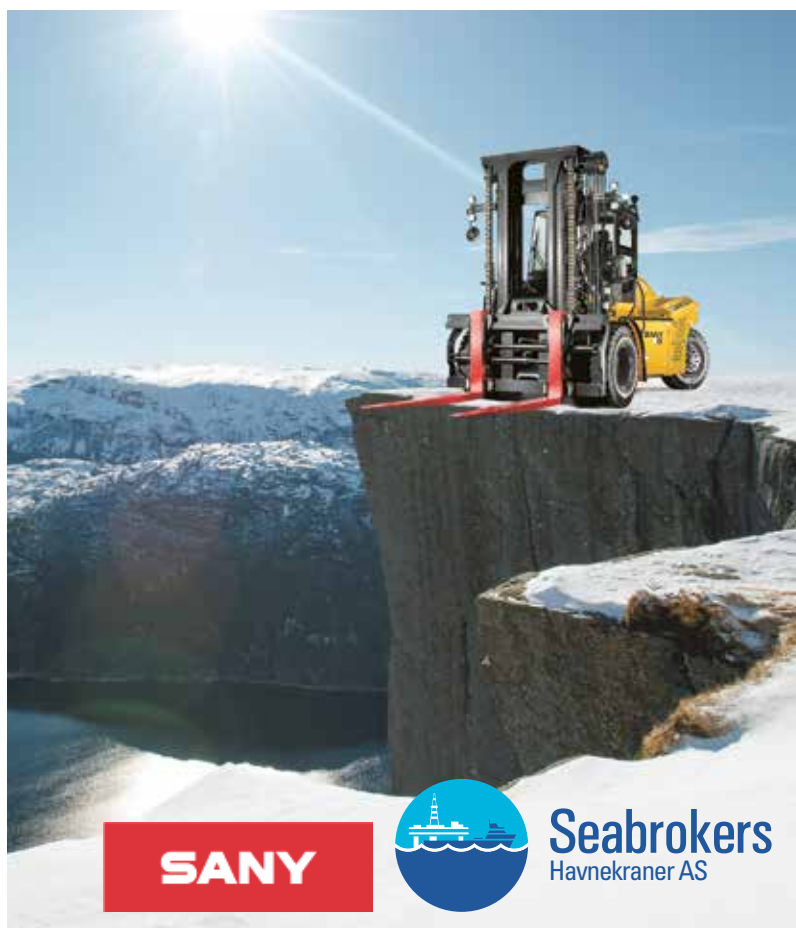
Vi er stolte over å ha landet avtalen som gjør at vi tar Sany sine stackere og stor trucker til Norge.

Kombinert med dyktige mekanikere og nytt verksted sentralt på Forus vil vi i Seabrokers Havnekraner kunne yte den beste service, og sørge for kontinuerlig drift for våre kunder.

Sany er kjente for å være:

- Innovative
- Komfortable
- Driftssikre
- Moderne teknologi
- Lavt drivstofforbruk
- 5 års garanti

Ta kontakt for å se hvordan en SANY maskin kan effektivisere din hverdag!



SANY



Seabrokers
Havnekraner AS

www.seabrokers.no - Telefon 51 80 00 00

SEABROKERS GROUP





Et takk – og farvel

Om få uker skal Christine Sagen Helgø (51) igjen bare bli Christine – ikke ordføreren. Forpliktelser skal byttes ut med lyst og helgearbeid med fritid. Mye er gjort, mye er sagt, og noe av det som aldri ble uttalt kan du lese om her.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP



Christine Sagen
Helgø har sittet som
ordfører i åtte år i
Stavanger.

CHRISTINE SAGEN HELGØ

- » Alder: 51 år
- » Bosted: Eiganes i Stavanger
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Aktuell: Avtroppende ordfører i Stavanger

Høyre har overlatt ordførerstolen i Stavanger til Arbeiderpartiet. Nye koster er allerede på plass i styringsgruppen for Bymiljøpakken, nye kommuner ser snart dagens lys. Ikke alt ble slik som Christine Sagen Helgø hadde tenkt seg da hun i august i fjor varslet om at ikke tok nye valg etter 20 år i lokalpolitikken – hvorav 8 år som ordfører i Stavanger.

Sett i ettertidens lys er det noen sentrale ting hun gjerne skulle sett både var organisert annerledes, og brukt mindre tid og ressurser på. Stikkord er kommunesammenslåing, samarbeid, styringsgruppen med stor S og ikke minst Bymiljøpakken. Kanskje særlig Bymiljøpakken.

– Jeg har veldig tro på Bymiljøpakken. Den vil bety et bedre klima og miljø for denne regionen. Det å få flere til å reise miljøvennlig er veldig viktig. Siden 2011 har jeg egentlig jobbet for et kollektivtilbud jeg ikke trodde på, men jeg har forholdt meg til at Bussveien ble valgt med en stemmes overvekt. Det er bedre at vi får et høyverdig kollektivtilbud, enn at vi ikke får det.

Kritisk

Måten man har valgt å organisere dette arbeidet på, er imidlertid Christine Sagen Helgø langt mer kritisk til: En styringsgruppe bestående av ordførere fra ulike kommuner og forvaltningsnivå, og en motpart i staten som i praksis har vært Statens vegvesen.

– Hele dette styringssystemet må evalueres og moderniseres. Statens vegvesen sitter med all informasjon og tallmaterie, og regulerer prosjektene. Man blir veldig prisgitt at det man får servert stemmer. Så får vi en situasjon hvor bomstasjonene ikke fungerer, så kommer saken med Ferde, detter tellingene i forhold til bilbruk. Vi har fått så mange slike saker som har ført til at bymiljøpakken har fått så negativ oppmerksomhet, og som har medført at hovedmålet har blitt vanskeligere å se.

– Hvor frustrerende har det vært?
– Prosessen rundt bymiljøpakken har vært veldig frustrerende. Jeg har brukt veldig mye tid uten å oppleve at vi kom videre. Når fire kommuner og en fylkeskommune skal bli enige om en innretning på en bompengoordning, er det nesten dømt til å mislykkes. Det er ikke ofte du vil få meg til å si dette, men i denne



Christine Sagen Helgø har sittet som ordfører i medgang, motgang og ny oppgang. Foto: Marcus Johansson/Bitmap

saken hadde vært bedre om at kommunene ga sitt innspill til fylkeskommunen og at de fattet avgjørelsen.

Åpenbart

Fra starten sa Stavanger og Sandnes ja til rushtidsavgift sammen med fylket. Randaberg og Sola sa nei.

– Kravet om lokal enighet var noe regjeringen kom med i etterkant, og det var åpenbart at dette ikke ville gå. Det er Stavanger som må overoppfylle sammenliknet med de andre kommuner for å nå nullvekstmålet. Det har noe med geografi, bosetning og kollektivtilbud i de andre kommunene å gjøre. I tillegg er vi politisk forskjellige, har ulike kulturer, ulikt ståsted med tanke på parkering og så videre.

– Hvor mye har denne saken betydd for samarbeidsklima og andre regionale saker i regionen?

– Jeg har alltid vært opptatt av det regionale perspektivet. Da Stanley Wirak og jeg ble ordførere i 2011, ringte jeg for å foreslå en kopp kaffe og et møte. Det er ikke noen personlige uoverensstemmelser mellom oss, men det er klart at dette har vært en krevende sak for regionen. Det å samarbeide på tvers med en sak som ligger der hele veien, gjør det mer anstrengt. Vi har hatt et forskjellig ståsted i disse prosessene, og det er ikke bra for regionen.

Kommunereformen

Også arbeidet rundt kommunereformen har ført til spenning og et dårligere samarbeidsklima. Utgangspunktet var

en reform som skulle omfatte de fire kommunene på Nord-Jæren. Resultatet ble et helt annet som ingen kunne forutse.

– Man skulle jo trodd at kommunene ville få et bedre og nærmere forhold i selve prosessen gjennom økt kunnskap om hverandre, økonomi, kultur osv. Det skjedde ikke.

– Hvor ødeleggende var dette?

– Det er vanskelig å si hvordan det ville vært om vi ikke gikk inn i denne prosessen. Men i ettertid ser jeg helt klart at det skulle vi aldri ha gjort, og vi skulle aldri ha brukt så mye tid på denne prosessen. Vi skulle avsluttet tidligere. Jeg mente det var rett å slå oss sammen, men med så liten vilje var det ikke noe grunnlag for det. Vi brukte for mye tid og for store ressurser.

Ulike

– Preger dette fortsatt andre saker i regionen?

– Fra mitt ståsted tror jeg ikke det har skapt noe dårligere klima i seg selv. Jeg tror bare vi er to ulike kommuner. Forskjellen er i mine øyne at i Stavanger mener vi at det som er bra for Sandnes, Randaberg og Sola, er bra for Stavanger. Det jeg hører fra enkelte politikere i Sandnes er at konkurranse er sunt. Jeg mener vi er så pass små at det ikke er her vi skal konkurrere, men i forhold til Oslo, Bergen og andre steder.

Regionen må stå sammen, er budskapet fra den avtroppende ordføreren, fordi vi er et felles bo- og arbeidsmarked.

– Det er veldig viktig at de som skal styre videre tenker regionalt.

En av disse sakene er i kampen om å få medisინutdanning til universitetet.

– Det vil være veldig viktig både for universitetet, for attraktivitet, omdømme, forskning og verdiskapning. Vi har finansieringen dersom vi vil gjennom Universitetsfondet og Ulla Førre-fondet, og kan få finansieringen på plass uten å måtte ta fra de ulike kommunekassene. Den muligheten må vi ikke la gå fra oss!

En tilstand

Christine Sagen Helgø har sittet som ordfører i medgang, motgang og ny oppgang. Siden 2014 har det å arbeide for flere arbeidsplasser vært en annen og stor og viktig sak.

– Der opplever jeg at vi har samarbeidet godt. Her har vi hatt et felles mål og felles interesser.

De siste årene har vært spesielt krevende – på mange måter. Spesielt i tilknytning til bymiljøpakken.

– Har disse sakene i sum vært med å påvirke avgjørelsen om å gi seg i politikken?

– Nei, egentlig ikke. Jeg ga beskjed om at jeg ikke ønsket gjenvalg før bymiljøpakken trådte i kraft og da partiet fortsatt lå på topp. Avgjørelsen bunner mer i ønsket om på et eller annet tidspunkt å prøve noe nytt. Ordførerlivet er spesielt. Det er ikke en jobb, mer en tilstand. Det har kanskje også noe med alder å gjøre. Jeg kjenner litt på det i sammenheng med at eldstemann på 21 har flyttet ut og at vår datter er blitt 18 og har siste året hjemme. Da de andre skulle gire opp til en valgkamp, hadde jeg behov for å være mer hjemme og gjøre litt andre ting. Jeg har jo sittet med dokumenter hver eneste søndag i flere år.

– Hva har du gått glipp av?

– Det har vært enormt spennende og givende år. Jeg har jo gått glipp av ting privat, med familien, arrangementer, noen foreldremøter og fotballkamper. Men jeg har vært flink til å sette av tid til det også, og dette er ikke noe vondt og vanskelig.

Hetsen

Hetsen hun og flere sentrale politikere opplevde da debatten raste som verst rundt bymiljøpakken, skulle hun gjerne vært foruten.

– Det har vært ganske merkelig å få så mye personlig hets. På det verste leste jeg ikke hva folk skrev på sosiale medier og i kommentarfelter. Vi hadde også direkte kontakt med politiet og varslet dem når det var grunnlag for det.

– Ble du truet?

– Ikke direkte, men det var noen som hevdet de ville komme hjem til meg. En ting var meg, men jeg har også andre i familien. Jeg ble også veldig vår dersom jeg var ute om kvelden og noen kom bak meg. Det var så mye som skjedde på en gang: Demonstrasjoner, okkupasjon av bystyrets talerstol, alle meldingene. Det var veldig intenst.

– Har du noen forståelse for reaksjonene og aggressiviteten?

– Jeg har full forståelse for at folk ikke liker å betale bompenger, følger med på møter og gir beskjed i alle kanaler. Men vi kan ikke akseptere at folk går til personlig angrep. Men jeg har stått på det jeg tror på, og jeg fikk også mange positive tilbakemeldinger på det.

– Du har heller aldri vært så begeistret for rushtidsavgiften?

– Nei, men for å oppnå nullvekstmålet har det vært nødvendig. Klima og miljø vil være den viktigste saken fremover, og bymiljøpakken et veldig viktig verktøy. Stavanger har en ambisiøs målsetning som det er mulig å nå, men jo mer man firer på innredningen av bymiljøpakken, jo vanskeligere vil det bli.

Til fjells

En av de tingene Christine Sagen gleder seg mest til på kort sikt er å gå på ski fra Oppdal via Rondane, Jotunheimen, Hardangervidda og til Haukeli i mars. Fire uker med overnattinger på turisthytter og i telt sammen med ektefellen Johan Helgø.

«Proessen rundt bymiljøpakken har vært veldig frustrerende»

Christine Sagen Helgø

– Det er noe vi har snakket om lenge og alltid har hatt lyst til, men ikke hatt tid eller anledning til. Det er befriende og gøy å kunne sette seg ned og planlegge en slik tur, og jeg har nok kommet til et punkt i livet der jeg har lyst til å gjøre noe jeg synes er viktig, men som samtidig ikke er en forventning til meg. Som ordfører har jeg fått lov til å være med på mange flotte arrangementer, men på et vis har det vært jobb. Jeg er ikke der fordi jeg er Christine, men ordføreren. Den følelsen gleder jeg meg til å få tilbake. Og jeg gleder meg til å ha fri i helgene. Bare det å kunne ha overskudd til å sette seg ned til å lese en bok, er noe jeg har savnet.

Ektefellen

Hjemme har det vært ektefellen Johan som har hatt orden på sysakene.

– Det er han som har fulgt opp barna i forhold til fritidsaktiviteter, trening, foreldremøter, planlegging, vasking av klær osv. Han har gjort enormt mye. Hadde det ikke vært for han og alt det han har tilrettelagt, hadde det ikke fungert.

De traff hverandre da begge studerte

juss i Bergen. Deretter flyttet de sammen til Oslo, før de dro videre til Stavanger.

I Oslo jobbet Christine Sagen Helgø på Fylkestyrgdekontoret. Da hun og ektefellen flyttet til hans hjemby Stavanger, fikk hun jobb i Fylkestyrgdekontoret i Rogaland.

Selv er hun født i Oslo, men oppvokst i Holmestrand med skiløyper utenfor huset og aktiv i speider, håndball og fotball. Faren var ingeniør, moren sykepleier, og hun som mange år senere skulle bli ordfører i Stavanger var eldst i en søskenflokk på fire.

– Det var annerledes å være eldst. Jeg hadde det superstrengt, yngstemann var det mer frislepp på. De sier det hjemme også i dag. Foreldrene mine var strenge, men rettfærdige og hadde høye krav til meg om å bidra.

Til høyre

Politikk var aldri et tema eller en karrieremulighet før hun var godt voksen. I 1999 ble hun spurt om å stå på listen til Høyre av John Peter Hernes, som på det tidspunktet var samboer til søsteren av ektefellen Johan Helgø.

– Jeg var ikke politisk engasjert i det hele tatt på den tiden, og var ikke noen klassisk Høyre-velger. Jeg husker Bjørn Sæbø i Rogalands Avis skrev at jeg ikke var noen klassisk perlekjededame.

– Ville det vært like naturlig å gå inn i Høyre i dag?

– Ja, men det er ulike meninger i Høyre også. Man kan ikke være enig i absolutt alt, og jeg kommer fortsatt til å være medlem.

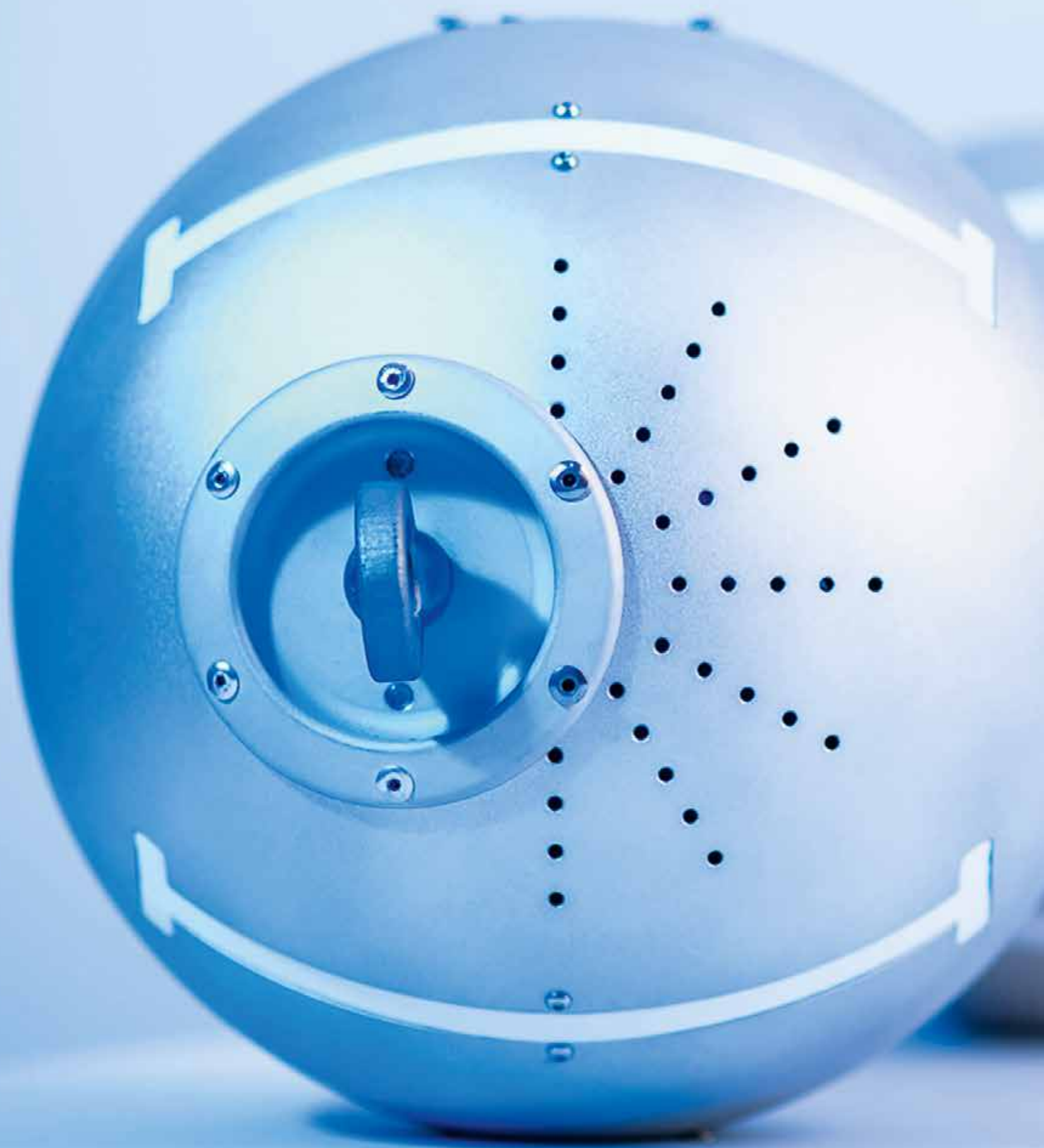
Positivt

Fra nyttår begynner hun i jobben som investeringsdirektør i investeringselskapet Camar. Det vil også innebære mye jobb, men en mer anonym tilværelse. Få personer i Stavanger er mer offentlige enn en ordfører.

– Men i motsetning til hva jeg opplevde i forbindelse med bymiljøpakken, har det å møte folk alltid vært noe hyggelig og positivt. Jeg har jo blitt gjenkjent over alt, og det er noe jeg tenker over. Folk er oppmerksomme, og tar kontakt. Oppmerksomheten har kommet gradvis, og kanskje forsvinner den også gradvis. Jeg må innrømme at jeg er og har vært bevisst på hvordan jeg ser ut når jeg går på butikken. Selv om jeg er Christine, blir jeg jo sett på som ordføreren uansett.

Lille juleaften er det i realiteten slutt på ordførertilværelsen, selv om nyttårsaften formelt er siste dagen. Hun har for lengst holdt sin siste tale på Ledaal 1. nyttårsdag, og lever godt med det. Julen og romjulen skal hun tilbringe med familien på Kapp Verde, langt fra politisk støy rundt bymiljøpakker, trafikkfall, utbyggingsprosjekter, samarbeidsklima og dokumenter.

– Da kan jeg drikke champagnen og feire det nye året der...



Heimdall Solution

Disse kulene heter Heimdall Neuron og monteres på strømmettet. Kulene, ved hjelp av programvaren Heimdall Brain, overvåker nettet og kan varsle om feil før de oppstår. Med denne sanntidsinformasjonen kan nettselskapene sende ut mannskap for å gjøre vedlikehold før strømlinjen faller ned og gir strømbrudd. På denne måten kan nettselskapene spare store summer. Sensorene kan også fortelle selskapene hvor mye ledig kapasitet de har på nettet, dermed kan de planlegge for å utnytte denne kapasiteten bedre, som igjen kan redusere behovet for investeringer i nye kraftlinjer. Heimdall Solution er utviklet i Norge av selskapet Heimdall Power som har kontorer i Stavanger, Steinkjer og Oslo, og de blir produsert av Westcontrol på Tau.



**Baker pizzaer
for over milliarden**



De har all grunn til å smile William Gulliksen og Jan Henrik Jelsa hos Pizzabakeren. Da millarden ble passert i 2017 ble det ikke feiret med pizza, men kake.

For to år siden passerte Pizzabakeren én millard i omsetning. Fortsatt vokser kjeden, både i Norge og utlandet, og de ser for seg 40-50 flere utsalg bare i Norge fremover. Pizzamarkedet i Norge virker langt fra mettet.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Et 42 kvadratmeter stort lokale startet Willam Gulliksen sammen med Erik Bringeland, opp det som den gang het Hundvågkrossen Pizza i 1992. Gulliksen og Arild Ask Bringeland, som drev Pizzabakeren på Tasta, traff i 2002 tilfeldigvis Jan Henrik Jelsa og Hans Georg Jelsa. De fant tonen og bestemte seg for at de sammen hadde et godt grunnlag for å starte en kjede og etablerte derfor selskapet Pizzabakeren Invest AS som morselskap og franchisegiver. Resten er egentlig historie. I dag har kjeden rett over 200 utvalg, der 181 av dem ligger i Norge og med størst tetthet i hjemfylket Rogaland.

– Det har jo vært et eventyr, det har jo det. Hadde nok ikke sett for meg dette, sier Gulliksen og smiler.

Han har bakgrunn som pølsemaker og selger av kjøttprodukter. Kompanjongen Jelsa er siviløkonom og har bakgrunn innen konsept- og kjedeutvikling. Ikke fra pizzebransjen, men fra kioskmarkedet, videoutleie, dagligvare, frisør og tekstiler. Nå er de størst i Norge på pizza etter å ha fulgt en gjennomtenkt strategi til punkt og prikke over mange år.

– Konseptet vårt har alltid vært ganske enkelt: Takeaway og å være lokalisert i nærheten av der folk bor. Ordinær restaurantdrift er mer krevende og kostbart, mens vår modell gjør det lettere å regne hjem en sunn drift, forklarer Jelsa.

Pizza-regionen

Første franchiseutvalg ble åpnet på Klepp den 17. oktober 2003, med kjempetilbud som tiltrakk seg store folkemengder og dermed lange køer. Så lange at det tidvis grenset til uhåndterbart.

– For å si det sånn så har vi ikke de kjempe-tilbudene lenger, det er det ingen grunn til, det tar jo av uansett. Jeg tror Jan Henrik ble

«Konseptet vårt har alltid vært ganske enkelt: Takeaway og å være lokalisert i nærheten av der folk bor.»

Jan Henrik Jelsa

litt overrasket over responsen, sier Gulliksen.

Dolly Dimples ble i sin tid etablert i Sandnes. Pizzabakeren i Stavanger. I dag er tettheten av utvalg naturligvis størst i vår region der det hele startet. De to største utvalgene for kjeden holder også til i Rogaland, og rogalendinger er glade i pizza.

– Vestlendinger er glade i pizza generelt, kanskje det er fordi det regner så mye, spør Gulliksen og humrer.

– Men det har eksplodert, uten tvil. Jeg trodde ikke at vi skulle være der vi er i dag da jeg sto og laget pizza i Hundvågkrossen i det lille lokalet der, sier han.

Nordmenn spiser mye pizza, mye takket være Grandiosa og frossenpizza. Folkene bak Pizzabakeren får frysninger av tanken på Grandiosa, men innrømmer at det hjelper på deres posisjon i markedet.

– Tidligere var pizza noe man spiste av og til, gjerne i helgene. Nå er det en vanlig middagsrett, nesten uavhengig av ukedag, sier Jelsa.

Han mener det er flere faktorer som har dannet mye av grunnlaget for suksessen. Forretningsmodellen gjør at det er økonomisk forsvarlig å starte opp selv på mindre steder, gjerne under 5000 innbyggere. I tillegg ligger det et suksesskriterie i hvordan mange prioriterer, eller nedprioriterer matlaging i hverdagen.

– Pizzabakeren er en del av måltidsløsningstilbudet. Vi er problemløserne for de som vil bruke tiden sin på andre ting enn å lage mat og det er et kraftig økende marked, sier Jelsa.

Ikke mette

Med så mange utvalg skulle man gjerne tro at markedet begynte å bli mettet, men selskapet mener det er rom for enda flere utvalg i tillegg til konkurrentenes satsninger.

– Jeg tror det er rom for 40-50 utvalg til bare fra oss, sier han.

Pizzabakeren har ikke bare vært en suksess i Norge. Nå har bedriften passert 20 utvalg i utlandet. 17 i Sverige, ett Spania, ett i Danmark og ett i Irland. I tillegg finnes et i Kina som akkurat nå er på utgikk etter nye lokaler. Den internasjonale satsningen har ikke vært en del av en bevisst strategi.

– Faktisk er det litt tilfeldigheter som ligger bak, gjerne folk med kjennskap til de lokale markedene som har tatt kontakt med oss. Vi har konsentrert oss om Norge, men nå har vi jo et betydelig antall utvalg også i utlandet, forklarer den daglige lederen.

For det krever noe helt annet med drift i andre land. Det er helt andre markeder og det er ulike faktorer som spiller inn fra land til land. I Sverige finnes det for eksempel rundt 5000 pizzeriaer som Pizzabakeren konkurrerer med.

– Sverige er litt spesielt, de har jo blant annet varm lunsj, noe som gjør at vi må tilby sitteplasser for lunsjmarkedet. Det er jo egentlig ikke en del av vårt konsept som er bygget opp rundt takeaway, sier han.

En annen utfordring har vært noe så banalt som pizzabunnen. I mange land foretrekker man tynne bunner, som man ofte får på restaurant. Men nå begynner kundene å tilpasse seg den norske pizzavarianten.

– Svenskene liker vår bunn nå, så handler det også om andre kvaliteter ved vår pizza, sier Gulliksen.

Hemmelige ingredienser

For å være i forkant av kundenes forventninger i de ulike markedene har Pizzabakeren utviklet en tynn pizzabunn, men som enda ikke er rullet ut på menyen. Om dette skjer er fortsatt usikkert, og det kan godt hende det kun skjer på utvalgte markeder.

– For oss handler det om å hele tiden ligge i forkant og se trendene i markedet. Nettopp derfor er det også vi tester ut den veganske pizzaen. Flere og flere etterspør



Menyen utvikles stadig og denne veganske pizzaen som de nå tester oppskriften på, kan bli neste tilskudd på menyen som inneholder rundt 30 pizzaer.

denne type produkter, selv om våre kunder stort sett er lite eksperimentelle og består av den vanlige, gjennomsnittlige personen i gata, sier Jelsa.

Noen av ingrediensene i pizzasausen og bunnene er hemmelige slik at de ikke kan kopieres av andre. Dermed må hvert enkelt utsalg få tilsendt ferdigblandede ingredienser som de blander med lokale ingredienser. Dette gjelder også utsalgene i utlandet.

– Selv i Kina har dette fungert godt. Vi finner gode råvarer lokalt som vi supplerer med de tilsendte ingrediensene, sier Gulliksen.

Neste stopp for Pizzabakeren er i USA, nærmere bestemt i Spring Hill sør for Nashville. En familie har flyttet over Atlanterhavet og vil starte opp utenfor Nashville når alt er på plass. De har også sikret seg rettigheter til å utvikle dette videre dersom det skulle bli en suksess.

– Lokalet er under bygging og vi håper på å ha alt klart til åpning i løpet av januar neste år, sier Jelsa.

For kort tid siden ble bedriften nominert til EY Entrepreneur of the Year 2019. De vant den regionale prisen i sin klasse, samme som de gjorde i 2014. Siden den gang har både omsetning og resultat doblet seg. Finalen går av stabelen 2. desember i Oslo.

– Litt irriterende å bli nominert til alle disse prisene, men aldri vinne, sier Gulliksen og humrer videre før Jelsa skyter inn:

– Selvsagt er det hyggelig både for oss og de ansatte å få en slik oppmerksomhet. Det gir oss en følelse av at vi gjør det bra, hele organisasjonen, forklarer Jelsa.

– Ja, det er kjempekjekt, ikke misforstå. Jeg bare tuller litt, sier Gulliksen og smiler.

Miljøfokus

Inn på møterommet kommer deres produktutvikler Jone Erevik med en rykende fersk pizza. Han tester blant annet nye oppskrifter. På bordet står det som ser ut som en helt vanlig pizza. Helt vanlig er den imidlertid ikke, da den er 100 prosent vegansk og har ingredienser som skal ligne på kjøtt, men laget av mat fra planteriket. En gang kommer den kanskje på Pizzabakerens meny.

– Vi må stadig utvikle oss, følge med på trendene og være bevisst på endringer, forklarer Jelsa.

Menyen har vokst litt etter litt fra Hundvågkrossens fire ulike pizzaer. Nå rommer den rundt 30 varianter, mens noen av de eldste fortsatt er favorittene blant kundene.

– Nummer fire er fortsatt den mest

solgte, selv om den ikke dominerer som før. Den gikk fra å være Hundvågkrossen spesial til Pizzabakeren spesial, sier Gulliksen.

I tillegg har de etablert en grossistvirksomhet i Flekkefjord som sørger for at alle utsalgene får leveranser fra kun én bil, ikke fra flere ulike aktører. På den måten håper de å strømlinjeforme logistikken og kutte i utslipp når varene skal leveres til hvert enkelt utsalg.

– En del av bilparken blir også elektrifisert, og noen steder kan sykkel være mer hensiktsmessig. I tillegg har vi fokus på å velge materialer som er bedre for miljøet og gjenvinnbare. Så er det viktig å påpeke at de aller fleste råvarene er norske og gjerne lokale, sier Jelsa.

PIZZABAKEREN AS

- » Etablert: 2003
- » Daglig leder: Jan Henrik Jelsa
- » Lokalisering: Sandnes (hovedkontor)
- » Omsetning: 1127,8 MNOK (2018)
- » Antall ansatte: Cirka 3500
- » Internett: pizzabakeren.no



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

Kjenner lusa på gangen – skal fange den før den når laksen

Blue Lice er fortsatt i en oppstartsfase, men håper å ha et ferdig produkt om cirka ett år som vil tiltrekke seg og fange lakselus før den biter seg fast på fisken. Steffen Klemetsen Jakobsen, Karoline Sjødal Olsen og Lars-Kristian Opstad er tre av de fire ansatte i selskapet.



For to år siden satt de sammen for første gang og fikk en lys idé: Kan vi fange lakselus før den setter seg på fisken, og spare både fisk og miljø for store påkjenninger? Nå går Blue Lice inn i siste test før løsningen kommersialiseres. Kanskje allerede neste år.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

BLUE LICE AS

- » Etablert: 2017
- » Daglig leder: Karoline Sjødal Jakobsen
- » Forretningsområde: Leverandør til oppdrettsnæringen
- » Ansatte: 4
- » Internett: bluelice.no



«For oss var det jo litt skummelt å sitte der og stille krav til Petter Stordalen, men vi hadde tro på prosjektet og vi var alle enige om retningen videre».

Caroline Sjødal Olsen

En prosessingeniør, en prosjektleder og en masterstudent i marinteknikk sitter rundt et bord under X2 Labs akseleratorprogrammet «Morgendagens Havbruk». Når de er ferdige så har de kommet frem til en idé som kanskje vil revolusjonere oppdrettsnæringen. De mener nemlig de har funnet en løsning som vil kunne holde lakselus til et håndterbart nivå. Alt basert på tilgjengelig forskning og naturlige faktorer. Skepsisen er stor, både blant forskere og oppdrettsnæringen selv. To år senere er det hele snudd på hodet. Testresultatene er gode. Metoden virker.

– Flere trodde ikke på metodikken i starten, men vi var med på havbølgen som startet på samme tid og fikk litt drahjelp der. Etterhvert som vi kjørte tester og har lagt frem positive resultater, har mange snudd, forklarer Karoline Sjødal Olsen.

Skånsom løsning

Hun er masterstudenten som skulle gjøre ferdig masteroppgaven om oppdrett av fingertare, og som i dag er daglig leder i bedriften. Det ble heller et gründerliv sammen med Gry Løkke og Lars-Kristian Opstad. Sammen har de utviklet løsningen som skal tiltrekke seg og fange lakselusen før den setter seg på laksen og skader den. Ved hjelp av forsterkede attraktanter, altså faktorer som er attraktive for lusen, vil de lede lakselus bort fra selve fisken.

– Systemet består av et bestemt lys, av lukte og av turbulens. Her er altså kun naturlige virkemidler som egentlig er det som leder til fisken, men som vi leder i en felle, forklarer Lars-Kristian Opstad.

Han har stått på nattetid, midt på noen av de mest værharde stedene i Rogaland med bølger oppover knærne og 100 meters dyp under seg og testet utstyret. I et verksted hos Rosenberg ble de første prototypene bygget, for de var helt avhengige av å vise at metoden virket i praksis for å overbevise skeptikerne. Heldigvis har flere oppdrettere hjulpet til og gjort sine anlegg tilgjengelige for tester, sammen med forskningsmiljøene.

– Vi endte opp med å filme aktiviteten til lus, og opptakene av den lille skapningen viste at vi faktisk tiltrekker oss lusen ved å bruke disse forsterkede attraktantene. Bransjen har blitt tilbudt så mange mirakelkurer som ikke har vist seg å virke optimalt, så jeg skjønner noe av skepsisen, sier Opstad.

For det har ikke stått på verktøy for å få

bukt med lakselus. Problemet er at resistens oppstår, spesielt ved bruk av kjemikalier, men også ved andre metoder som varmebehandling. Enkelte metoder er også i ferd med å bli regulert ut. Mens problemet øker, kommer fremtiden nærmere og flere gode verktøy trengs i verktøykassa. Mens de andre løsningene handler om behandling av lus mens allerede står på laksen, vil Blue Lice gjøre forebyggende tiltak.

– Løsningen vil være mer skånsom for miljøet og ikke minst for fisken. Dessuten skal vi ikke utrydde lakselus, den har sin naturlige plass i økosystemet og laks tåler et par lakselus. Men vi må ha det ned på et kontrollerbart miljø, sier Sjødal Olsen.

Stordalen-millioner

Selskapet har etterhvert fått mye oppmerksomhet rundt sin løsning, og da Petter Stordalen gikk inn med to millioner kroner i selskapet i 2017 ble det lagt enda mer merke til. Selskapet var en av vinnerne av «The Strawberry Million» og etter å ha pitchet prosjektet satt de i forhandlinger med Stordalen og hans rådgivere. Nesten helt uten erfaring.

– For oss var det jo litt skummelt å sitte der og stille krav til Petter Stordalen, men vi hadde tro på prosjektet og vi var alle enige om retningen videre, sier Sjødal Olsen.

I ettertid kom hotellkongen bort til dem og skrøt av dem, ikke bare av selve løsningen.

– Han sa at det var betryggende å investere i folk som han så ville klare seg selv, uten at han trengte å holde oss i hånden, sier Lars-Kristian Opstad og smiler.

Da de tre gründerne startet fikk de god starthjelp av X2 Labs ved Christian Rangen, Linn Skundberg Jensen og Elisabeth Øvstebø. I tillegg gikk Ekko Invest inn som investor fra starten. Gründerne tror akseleratorprogrammet har gjort dem bedre i stand til å omsette idéen til praksis, både ved egen innsats og hjelp fra andre.

– Vi ble pushet hele tiden og måtte sikte høyere og høyere. Da vi tenkte på å snakke med politikere på fylkesnivå, foreslo Rangen at vi like godt kunne sikte til topps. Hos fiskeriministeren. Så da tok vi den telefonen, sier den daglige lederen.

– Og når du først har Christian Rangen i gir så er han i verdensklasse innen dette, skyter Opstad inn.

I høst har de fått inn sin fjerde ansatte. Etter å ha lett etter en senior forretningsutvikler i over ett år, kom de over siviløkonomen Steffen Klemetsen Jakobsen,

som har spesialisering innen innovasjon og havbruk. En perfekt match som de nå håper skal gjøre teamet enda mer komplett.

– Fra et innovasjonsperspektiv kan du løse ting på to måter. Enten skape noe nytt og innovere fra et forskningsperspektiv, eller så du ut i det kommersielle markedet og ser hva de trenger. Det de har gjort er å koble forskerne med det markedet faktisk trenger, sier Jakobsen.

Forskning og praksis

At teknologien er basert på tidligere og tilgjengelig forskning har vært en stor fordel for oppstartsbedriften. På denne måten har de gått direkte i gang med å teste i praksis og spart mye tid ved å slippe å gjøre grunnforskning på nytt.

– Det ligger nok mye gull i forskning som er gjort tidligere, som flere kunne testet ut og se om det er et kommersielt potensiale. Mye god forskning og kunnskap blir liggende for lenge, kanskje fordi vi tenker at dette ikke er noe næringen kan ha nytte av, sier Sjødal Olsen.

I jakten på investorer som har tro på selskapet har de hatt hjelp av markedets ønske om en løsning. Lakselusproblematikken har vært på agendaen i flere år, uten at metodene har vært verken gode nok eller optimale.

– Jeg tror det har vært litt enklere for oss at dette er en løsning bransjen er på jakt etter. Jeg tror at vi har vist investorene et enormt potensiale i markedet og det er ganske annerledes sammenlignet med en del andre bransjer, sier hun.

I disse dager skal bedriften lande en kontrakt på rundt ti millioner kroner som sikrer siste test av systemet i full skala ute på et anlegg. Teknologien har blitt utviklet gjennom flere testrunder, med stadige forbedringer og optimaliseringer. Den siste betatesten skal etter planen vare i rundt ett år, og gjennom lusesesongen. Denne vil gi de endelige svarene på om løsningen både holder hva den lover, men ikke minst er enkel å bruke og enkel å vedlikeholde.

– Mange glemmer at det er noen oppdrettere som skal bruke dette i praksis, og det må være brukervennlig og være tilpasset deres arbeidshverdag. Derfor har vi utviklet hele løsningen i tett samarbeid med folk som jobber på anleggene daglig, sier Opstad.

Når testen er over skal produktet ut på markedet, et marked som både er stort og har store forventninger til Blue Lice sin løsning.

– Men vi vet jo at det går greit!

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SUM REGNSKAP AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Marija Fosse, 45426515,
marija@sum.no
Web: sum.no

Sum ble etablert i 2010 av Roar Voll og Leonard Chaparian. Kameratene ville utfordre det tradisjonelle tankesettet i bransjen, med et genuint engasjement for å hjelpe andre til å lykkes med sin bedrift. I dag skriver Sum 43 ansatte, fordelt på kontorer i Oslo, Tønsberg og Stavanger. Fra oppstarten til i dag har det skjedd mye, men en ting er den samme – Roar, Leonard og alle i Sum er mennesker først og fremst, som bryr oss og vil at kundene våre skal lykkes med det de holder på med.



STUDIO OKER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Øyvind Kristian Tendenes,
95257465, oyvind@studio-okor.com
Web: studio-okor.com

Studio Oker are a design studio working with brands at the intersection of technology and culture. By fusing the abstract and the concrete, Studio Oker drive brands forward, creating forms that last. Studio Oker echo the heart of businesses – visually and emotionally. Depending on the nature of the assignment, Studio Oker either work independently or together with their collaborative network of talented people. The collaborative network spans various disciplines and is carefully tailored for each project. This enables us to scale up when required.



GASSKOMPETANSE AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Eilif Dahle, 41646069,
eilif.dahle@gasskompetanse.no
Web: gasskompetanse.no

Gasskompetanse er lokalt eid og drevet. Selskapet ble stiftet i 2008, og driver prosjektering, drift, vedlikehold og styring av gassinstallasjoner for industri og næring. Gasskompetanse leverer komplette gass- og varmeanlegg samt sikkerhetssystemer i forbindelse med gassdeteksjon, ventilasjon og avstenging, alltid med fokus på sikkerhet, kvalitet og anerkjente produkter. Gasskompetanse kan levere styring opp mot SD-anlegg, som gir enkel, moderne og optimal drift for brukeren. Gasskompetanse har siden 2016 levert UVC-anlegg til landbruket.



4 SERVICE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Marius Pedersen, 40065067,
marius.pedersen@4service.no
Web: 4service.no

4 Service sitt mål er å være Norges mest attraktive serviceselskap innenfor personalrestaurant, kantine-, renhold- og forpleiningstjenester. Siden etableringen i 2010 har selskapet vokst raskt både organisk og gjennom oppkjøp. Selskapet har rundt 2700 medarbeidere. Tjenestene leveres gjennom konseptene 4Service Camps, 4Service Offshore, De Tre Stuer og Eir og Spor. Med spennende konsepter og ulike servicetjenester i alt fra kontorbygg til havinstallasjoner, ønsker 4Service med på å forme morgendagens arbeidsplasser. 4 Service er opptatt av individuell tilpasning og digitalisering for å forenkle drift, samt viktigheten av dedikerte og motiverte medarbeidere som garantist for høy kvalitet.



SIMONS HOSPITALITY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lasse Simons, 48474078, lasse@simons-hospitality.no
Web: simons-hospitality.no

Simons Hospitality driver med rådgiving, kompetanseheving, rekruttering og vikartjenester rettet mot Hospitality industrien. Med kvalitet, service og pålitelighet hjelper Simons Hospitality din bedrift og dine ansatte med å øke fokus på vertskapsrollen, salg, mersalg og effektivisering. Det Simons Hospitality gjør best er å øke kvaliteten på produkter, service, gjestebehandling og opplevelser. Bedrifter som lykkes er ofte er veldig målbevisste, strukturerte og har god forståelse for at endringer i resultat krever endring av tankegang. Dette handler i hovedsak om å vite hvor man vil, og gjøre det som må til for å komme dit på den mest effektive måten.



IAM INSURANCE AS

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Alf Erik Skuland, 46637771,
aes@iam.no Web: iam.no

IAM Insurance hjelper bedrifter med et bredt spekter av forsikringer. Som forsikringsmegler er IAM Insurance uavhengig av forsikringsselskapene og finner den løsningen som passer for deg. IAM Insurance er forsikringsmegler og rådgiver, og selskapets kompetanse, erfaring og dyptgående kunnskap gjør at IAM Insurance leverer tjenester tilpasset kundens behov. Sammen med utvalgte partnere tilbyr selskapet skreddersydde forsikringsprodukt for byggsikkerhetsgaranti, forskuddsgaranti og byggherregaranti. Garantiene er naturligvis tilpasset Bustadsoppføringslova og Norsk Standard kontrakter.



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

BREMNES SEASHORE

Beliggenhet: Bremnes
Kontaktperson: Andreas Moe Larsen, 97010827,
andreasl@seashore.no Web: seashore.no

Bremnes Seashore AS er en av Noregs ledende leverandører av oppdrettslaks. Selskapet har utviklet kvalitetsprodukt som er etterspurt over hele verden, da spesielt SALMA som er Norges første merkevare for forsk fisk. Bremnes Seashore har i dag hele produksjonskjeden, og selskapet er en av de største privateide oppdrettsvirksomhetene i Norge. Selskapet har over 400 ansatte og har oppdrettsanlegg i Hardanger, Sunnhordland og Rogaland. Selskapet har i tillegg tre anlegg for produksjon av settefisk.



YIPS - DUMPLINGS & DIGG!

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tore Landa Erevik, post@yips.no
Web: yips.no

Med gode, friske råvarer og dedikerte kokker, skaper Yips smaker fra den østlige paletten. Yips ønsker å ha et moderne asiatisk preg. Med østlige teknikker og smaker i bunn bruker Yips lokale råvarer til å lage spennende og smakfulle retter. Yips sine hjemmelagde dumplings står i front på menyen, og som resten av deres retter har de ikke livets rett med mindre de er digg. Med kjærlighet lages alt fra bunnen in-house. Yips tilbyr også catering til store og små selskap.



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.

NOFO

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Veronica Halvorsen, vh@nofo.no
Web: nofo.no

Effektiv og robust oljevernberedskap, dimensjonert etter operatørens beredskapsplaner. NOFO er en medlemsorganisasjon for operatørselskap på norsk sokkel. NOFO sin hovedoppgave er å oppfylle medlemmenes behov for en effektiv og robust oljevernberedskap. Selskapet forbedrer oljevernberedskapen gjennom utvikling og implementering av ny teknologi. Samtidig ivaretar NOFO kursing, beredskap og teknologiutvikling på vegne av operatørselskapene. NOFO skal til enhver tid være en anerkjent, ledende, effektiv og robust oljevernberedskapsorganisasjon. Det overordnede strategiskemålet er å sikre at oljevernberedskapen er i samsvar med operatørens behov og beredskapsplaner.



ANIMERA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Jan Erik Olsen, 99014365,
post@animera.no Web: animera.no

Animera leverer 3d-visualisering og animasjon, og har bred erfaring innen akvakultur, oljenæring og byggebransje. Selskapet har stort fokus på formidling av budskap og kvalitet i grafikk. Animera jobber sammen med kunden i hele prosessen fra skisser og manus til ferdig produkt.



URBAN SJØFRONT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eli Nessa, 94848198,
eli@urbansjofront.com Web: urbansjofront.com

Urban Sjøfront skal sikre en helhetlig- og bærekraftig byutvikling som skal tilfalle grunneiere, næringsliv, kommune og innbyggerne i østre bydels favør. Målet er at det skal skapes gode offentlige rom, interessant arkitektur, et godt tjenestetilbud og et mangfoldig kulturliv gjennom et kollektivt samarbeid.



JTR GRUPPEN

Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Thomas Austbø, 97635530,
thomas@jtrgruppen.no Web: jtrgruppen.no

JTR Gruppen er den blide og serviceinnstilte mammuten. Alltid klar til å rykke ut. 24/7. Selskapet utfører rørinspeksjon, slamtømming, spyling av tette avløp og utbedring av alle typer feil og mangler på rørsystemet ditt. Kort sagt alt innen vedlikehold og øyeblikkelig hjelp innen vann og avløp. Med en topp moderne utstyrspark sørger JTR Gruppen for at du som kunde får en kostnadseffektiv og løsningsorientert behandling. I hele Rogaland.



BRAVUR EXECUTIVE SEARCH

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Olaf Helgøy, 99129260,
boh@bransjetreff.no Web: bravur.as

Bravur er et partner eid selskap som dekker et bredt felt innen styrekruttring, Executive Search og selskapet bistår kunder som en EventPartner. Bransjetreff.no er Bravur sin egen uformelle arena der selskapet inviterer til faglig og sosial nettverksbygging. Arrangementet har siden oppstart i 2015, utviklet seg til å bli en sentral møteplass for energinæringen på Vestlandet.



JUST COFFEE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Torhill Hauso,
torhill@justcoffee.no Web: justcoffee.no

Just coffee er et lokalt kaffeselskap i Rogaland med fokus på det enkle. Kaffereisen består av til sammen over 22 års erfaring innenfor bransjen. Just coffee er to kaffeelskere som ønsker å levere kunnskap, engasjement og kvalitet. Deres visjon er at du som kunde skal oppleve kaffehverdagen som uknotete og bekymringsløs, du skal kun nyte din rykende gode varme kopp. God kaffe er vitenskap og dette ønsker Just coffee at du som kunde skal kunne ta del i sammen med dem.





Fordi det er verdt det – kvinner på topp

AV SISSEL LEIRE · styreleder i Kruse Smith

Høstens store økonomifestival – Kåkånomics – stod for døren i Stavanger og jeg hadde takket ja til å bli med i en diskusjon på Blyge Harry der kvinner i ledende posisjoner i næringslivet var tema.

Tilrettelegger var den profilerte NRK-journalisten Lilla Sølhusvik – inviterte gjester på scenen var Christine Sagen Helgø og undertegnede. Lilla Sølhusvik er forfatter av boken «Fordi det er verdt det», en bok som presenterer åtte av Norges fremste kvinnelige næringslivsledere, og som drøfter hva slags utfordringer disse har. I boka diskuterer hun også hvorfor det er så få kvinner som velger seg mot topplederjobber slik disse åtte har gjort.

Et par dager før vi skulle sitte på barkrakkene på Blyge Harry ringte Lilla Sølhusvik meg for en forberedende samtale, hun var nysgjerrig på hvem jeg var og hvordan jeg stod i dette næringslivet – som kvinne. Helt til slutt kom spørsmålet hennes; Hva tenker du om kvotering av kvinner, ville det vært en god løsning for å få til kjønnsbalanse? Uten å tenke meg om svarte jeg ja. Jeg er selv kvotert inn som styreleder i Bygg21 – der en mann var forespurt om å ta rollen inntil daværende Kommunal- og moderniseringsminister Jan Tore Sanner gjorde helomvending og sa han ville ha en kvinne. Dermed ble jeg styreleder i stedet for styremedlem – fordi jeg er kvinne. Etter den opplevelsen har jeg tenkt at kvotering virker.

På barkrakkene inne på Blyge Harry diskuterte vi til et fullsatt og engasjert publikum (nesten bare kvinner). Mens andre områder i samfunnslivet har noenlunde jevn kjønnsfordeling er det fremdeles bare en håndfull kvinnelige toppledere i næringslivet. Det engasjerer tydeligvis.

Nei til kjønnskvalifisering

Spørsmålet fra Sølhusvik fikk ikke oppmerksomhet under debatten på Blyge Harry, men det har ligget og fått rugeplass i hodet mitt. Min erfaring med kvotering var i styrerommet og jeg er tilbøyelig til å si at det kan virke der. I topplederjobber i næringslivet derimot, vil jeg sterkt fraråde en slik praksis. Slike jobber må tildeles mennesker som har egenskapene, erfaringen og utdannelsen som kreves til akkurat den jobben. Det krever hardt arbeid over veldig lang tid for å få slike jobber – og det å stå i en slik utsatt posisjon krever ikke mindre innsats. En topplederjobb er mer som en livsstil, der søndag fort kan

oppleves som en tirsdag og et strategiansvar ikke alltid er kalendersynkronisert med en høstferie. Denne rollen kan selvsagt utføres av kvinner, menn eller hen (kjønnsnøytralt) – det er ikke det som er poenget! Poenget er at en topplederjobb krever ekstremt mye oppmerksomhet, vilje og lyst – den krever at andre oppgaver i livet må vike.

Kvinnekampen bør, etter min mening, ikke kjempes innenfor det smale feltet på toppen av næringslivet. La oss strukturert arbeide for utdanning og arbeidsmuligheter i lik grad – for alle mennesker.

**«Kvinnekampen bør,
etter min mening, ikke
kjempes innenfor det
smale feltet på toppen av
næringslivet.»**

Sissel Leire

EU publiserte en «Report on Equality» i 2018 der det kommer frem at kvinner tjener 16 prosent mindre enn menn i medlemslandene. Tiltak er satt inn i flere EU land – alt fra tilrettelegging i utdanning, barslpermisjonsordninger, redusert pris for barnehageplasser og mål om lik lønn for likt arbeid. På disse områdene ligger Norge godt fremme og vi bør fortsette å arbeide for lik lønn for likt arbeid og best mulig rammebetingelser for å kunne stå i arbeidslivet – uavhengig av bakgrunn og kjønn.

I Norge mener jeg forholdene ligger til rette for at de som velger å arbeide hardt – velger å bli sett og hørt – velger å prioritere vekk mange andre ting i livet. De har en felles mulighet til å bli toppleder.

Det er likevel og heldigvis nå en utbredt praksis for at utvalget det velges fra i en ansettelsesprosess, speiler et mangfold. Både av bakgrunn og kjønn. Så blir det slik at den best egnede personen fra det utvalget

som passer til kriteriene får akkurat den jobben. En slik praksis ser jeg på som viktig og riktig for å få den reelt beste kandidat og ikke falle for fristelsen å plukke fra de vi allerede kjenner. Men – ikke kvotere.

Fordi det er verdt det

Det er mulig at det nettopp er hovedgrunnen til at vi ikke ser flere kvinner i topplederjobber; fordi det ikke er verdt det? Fra salen på Blyge Harry kom spørsmålet «Hvordan står du i rollen som mor – når du velger å arbeide så mye?» Det er et litt for godt spørsmål. Det finnes sterke tradisjoner for forskjeller mellom kvinner og menn i Norge. Mange av dem kan jeg gjerne være med å bryte ned, men noen finnes det også helt naturlig og god grunn til å beholde.

Hvordan klarer jeg å hente i barnehagen, være med på dagnadsarbeidet, se på fotballtreningen, bake kake til julemarkedet, besøke svigermor, være kjæreste og ha et mangfold av gode venner rundt meg? Det er nettopp derfor spørsmålet var treffende. Det er ikke mulig å gjøre alt – være alt for alle. I mitt liv var det en skilsmisse som gjorde at jeg fikk annenhver uke til fri benyttelse av lange jobbdager og reiser – uten barn. Jeg vil ikke anbefale metoden, men når livet først herjer med deg er det lov å stable seg best mulig i dette (nærings)livet, kvinne seg opp, bryte tradisjonelle mønstre og si ja til mulighetene. Min suksessrike venninne, Siri F. Abrahamsen, er selvstendig næringsdrivende. Hun er gründeren som går gradene og jobber mye og godt! Hun har en avtale med sin egen far om å handle inn maten i kjøleskapet hennes. Neida – alle har ikke en slik pensjonistfar eller har en skilsmisse å ta i bruk. Men, alle kan vi bryte mønstre og gjøre bevisste valg – det er slik vi kan være med å få flere kvinner med, i hele arbeidslivet.

Velger du å gå for topplederjobben tenker jeg du får et spennende, innholdsrikt og meningsfylt liv der du prioriterer beintøft og sier nei takk til en hel del andre oppgaver og gleder i livet. Jeg sier ikke det er feil å være toppleder, jeg sier det er krevende. Det er mulig det opplagte svaret til at vi ikke ser flere kvinner i toppleder jobbene er fordi det ikke er verdt det, på tross av at boken til Lilla Sølhusvik konkluderer annerledes.



Smalere vei for oljeindustrien

AV BJØRN VIDAR LERØEN • kommentator og forfatter

I begynnelsen av november annonserte Equinor at selskapet hadde gjort et av årets største oljefunn på norsk sokkel. Spørsmålet er: Hvor stort er stort? Funnet inneholder mellom 38 og 100 millioner fat utvinnbar olje. 100 millioner fat er for alle praktiske formål det samme som verden forbruker hver dag.

Funnet er likevel ikke ubetydelig. Det er gjort i et område med etablert infrastruktur. Slik sett representerer det en tilleggsressurs som bidrar til å forlenge levetiden til de eksisterende produksjonsanleggene. Da den første generasjon felt ble bygget ut, sa vi ofte at vi måtte sørge for at de infrastrukturnære forekomstene av olje og gass ble funnet før installasjonene ble fjernet. Nå ser vi hvor riktig denne letestrategien har vært. Dette handler om god ressursforvaltning. Det handler om at vi ikke skal forlate et felt eller et område før vi har fått med oss de ressursene som finnes der og som kan utvinnes på kommersielle betingelser.

Hverdagen

Det nye funnet er en god illustrasjon av den nye hverdagen på norsk sokkel. I de første årene gjorde vi store funn, så store at der vakte oppsikt i verden: Ekofisk, Statfjord, Gullfaks, Oseberg og ikke minst Troll. Så gikk vi inn i en periode der funnstørrelsen ble mindre. Oppdagelsen av Johan Sverdrup er unntaket som så langt bekrefter denne trenden. Det er ikke noe galt med mindre funn, men de stiller oss overfor en ny virkelighet. Dersom funnene gjøres i nærheten av eksisterende produksjons- og transportanlegg, kan innholdet i slike funn konverteres til meget lønnsom produksjon. Dersom det gjøres mindre funn utenfor sokkelens allfarvei, blir det straks mer krevende og i verste fall umulig. Selv om vi har gjort store teknologiske landevinninger som har bidratt til å øke lønnsomheten, må likevel funn i sokkelens utkantstrøk ha en viss størrelse for å kunne bygges ut med lønnsomhet.

Ryggraden

I år er det 50 år siden oppdagelsen av Ekofisk og 40 år siden Statfjord ble satt i produksjon og Troll ble funnet. Disse feltene er inneholder svimlende reserver i sammenligning med de funn som normalt gjøres nå til dags. De tre nevnte feltene har vært en ryggrad i oppbyggingen

av petroleumsnasjonen Norge, både økonomisk og teknologisk.

Statfjord og Troll er de to eneste feltene som hittil har passert fem milliarder fat oljeekvivalenter. Verdien av den solgte olje og gass fra disse to er i størrelsesorden 3000 milliarder kroner. Det sier noe om kvalitet og kapasitet på norsk sokkel. Statfjord leverte på sin beste dag 850.204 fat. Ingen felt i hele Nordsjøen har vært i nærheten av å levere et tilsvarende volum i løpet av et døgn.

Produksjonsutviklingen på norsk sokkel har vært preget av at mye er blitt mer. Vi har gjennom flere tiår satt rekorder som vi i utgangspunktet ikke trodde ville være mulige. Men alt har en start og en slutt, også Norges produksjon av olje og gass. Selv om Oljedirektoratet i sine ressursanalyser fortsatt slår fast at bare halvparten av våre olje- og gassreserver er produsert, går det mot en ugiendrivelig utfasing og nedgang. En gang midt på 2020-tallet vil produksjonskurvene høyst sannsynlig få et bratt fall. Ja, det kan faktisk tenkes at naturen kommer til å sørge for en raskere nedgang i produksjonen av olje og gass enn det klima- og miljøforkjempere krever. Vi har nettopp startet produksjonen av olje fra Johan Sverdrup og det strømmer nå så mye olje til fjellagrene på Mongstad i skip og rør, at det må mobiliseres mer transportkapasitet for å skipe denne oljen ut i verden. En økende del av råolje og produkter går nå fra Norge og til Asia, ikke minst til Kina. Johan Sverdrup er vårt nye store oljefelt som kom til oss som en stor overraskelse. Om ti år vil imidlertid to tredjedeler av dette feltet være produsert. Deretter vil vi måtte gjøre betydelige funn dersom en sterk produksjonsnedgang skal kunne motvirkes.

Ingen mulighet

Det er – først og fremst fra naturens egen side – ingen aktuell mulighet å øke den norske produksjonen av olje og gass. Flere – og de vil bli enda flere – vil si at det heller ikke er et mål å øke produksjonen,

snarere det motsatte. Det er ulike syn på det fremtidige behov for olje og gass. Det mest fremtredende syn i dagens debatt er en utfasing fra et stykke ut på 2030-tallet frem mot det karbonfrie samfunn i 2050. Industriens syn, med støtte fra sentrale miljøer som Det internasjonale energibyrået (IEA), er at det i 2050 fortsatt vil være et daglig oljebehov på 50-60 millioner fat for å sikre tilstrekkelig tilgang av energi. Man mener at det vil være plass til et slikt volum innenfor Parisavtalens rammer. Med den vekst i energiforbruk som vi ser i dagens verden, peker flere scenarioer i retning av at oljetoppen først vil bli nådd når vi når 140 millioner fat per dag. Et så høyt volum vil ikke kunne forsvares hvis avtalen fra Paris skal etterleves.

På den annen side er produksjonen fra dagens kjente oljekilder synkende, ikke bare i Norge, men i hele verden. Investeringene i leting og utbygging av ny produksjonskapasitet har vært avtagende. I denne sammenheng kan det være grunn til å minne om at de siste tallene fra Statistisk Sentralbyrå, som viser oppgang i investeringene, i hovedsak skyldes kostnadsoverskridelser i prosjektene.

Må letes og bygges

Hvis oljeindustrien skal kunne sikre leveranser av 50-60 millioner fat olje per dag i et langsiktig perspektiv, må det både letes og bygges. Og enda viktigere er det å gjøre en økt innsats for å redusere utslipp. Vi kan fortsatt ikke se til veis ende for oljealderen, men vi kan se at veien blir smalere og at bevegelsene langs veien blir mer krevende og forpliktende.

Den norske oljedebatten vil fortsatt komme til å bli preget av strid om nye leteområder, og det er ikke vanskelig å se for seg at de store slag kommer til å stå i nordområdene.

Den største av alle utfordringer er å finne erstatninger til olje og gass som kan gi en avkastning som sikrer velferdsstaten. Stortingsvalget i 2021 vil måtte bli preget av dette, forhåpentligvis med realistiske løsninger.



Offshore
STRATEGIKONFERANSEN

Er kompetansen fra olje og gass-industrien muskelen vi trenger for å nå klimamålene?

Kunnskap og teknologi for å gjennomføre det grønne skiftet er den røde tråden for **Offshore Strategikonferansen 2020**, som blir arrangert på 26 året i 2020.

Møt 300 ledere og premissleverandører hos Clarion Hotel Energy i Stavanger, og lær mer om hva som kreves av dagens og morgendagens leverandørindustri i Norges viktigste næring.

3-4 FEBRUAR 2020, CLARION HOTEL ENERGY

Delta på leverandørindustriens viktigste møteplass, og bli en del av diskusjonen om fremtiden i Norges største industri - meld deg på her:

[STRATEGIKONFERANSEN.NO](https://strategikonferansen.no)



Norsk Industri



CONVENTOR



STYRELEDER

På vei mot bompengekaos?

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Om noen år kan folk på Finnøy risikere å passere tre ulike bomringer til jobb – uten timesregel. Fra Randaberg til Forus blir det to. Det samme fra Ålgård til Risavika og en rekke andre steder i storbyområdet. Vi beveger oss mot et varslet bomkaos om ikke de riktige grepene blir tatt tidsnok i årene som kommer.

Det kan sies mye om bompenger, meningene er sterke og ikke minst har vi nettopp opplevd et valg og en valgkamp der bomsaken preget mye av debatten. Et viktig poeng er imidlertid at diskusjonen, ikke minst her på Nord-Jæren, har rast minst fem år for sent. Det var tilbake i 2013 og 2014 at rushtidsavgiften ble bestemt lokalt og regionalt. Ikke før i 2018, noen måneder før den nye bomringen skulle tas i bruk, gikk det opp for mange hva som var i ferd med å skje. Politikere som hadde stått nærmest unisont og lojalt bak planene, begynte å fossro. Vi vet alle hvor det har ført oss. En del av den løsningen som nå skal bidra til at kostnadene reduseres i bomringen på Nord-Jæren og at rushtidsavgiften fjernes, er at E39 i nord mellom Tasta og Rogfast og E39 i sør mellom Hove og Ålgård – skal ut av Bymiljøpakken og inn under det statlige utbyggingsselskapet Nye Veiers vinger. Dette var en del av regjeringens bompengepakke før valget. Utfordringen er bare at det ikke følger friske penger med i denne manøveren. Håpet er tydeligvis at Nye Veier skal bygge billigere, men ut over det skal det fortsatt delvis betales med bompenger.

Noen grep

Bompenger vil aldri være 100 prosent rettferdig, og i mange tilfeller langt ifra. Det er nok å nevne eksempelet Hundvåg. Noen grep er likevel tatt for å gjøre systemet mer rettferdig. For det første er Bymiljøpakken en helhet som inneholder en rekke prosjekt både innenfor kollektiv og vei, og som finansieres i fellesskap. Byrdene fordeles med andre ord over hele storbyområdet. I tillegg har vi den berømte timesregelen, som gjør at du betaler bare én gang i løpet av en time, selv om du passerer to-tre stasjoner på reisen din. I tillegg er det et tak på antall passeringer per måned.

Hundvågtunnelen og Ryfast er også

inkludert i timesregelen, noe som er ganske naturlig og logisk. Finnfast er ikke inkludert, selv om det er en rekke argumenter for at det burde vært det. Den planlagte bomringen på Jæren, som nå er skrotet, skulle også inkluderes i en felles timesregel med Nord-Jæren.

Men nå skal altså disse to nevnte E39-prosjektene i nord og sør bompengefinansieres som egne bompengeprosjekt. Kommer du nordfra, skal du altså da først betale for å kjøre gjennom Rogfast, så en ny bom i Randaberg for Smiene-Harestad, før du kort tid etter treffer på bomringen rundt Stavanger. Fortsetter du sørover, kommer du snart til E39 Hove-Ålgård – og litt lenger sør – E39 til Kristiansand. For å virkelig å understreke hvor absurd dette er, er en av de mest trafikkerte bommene til Bymiljøpakken plassert på Tastatorget, midt i det framtidige prosjektet Smiene-Harestad. Det sier seg selv at dette må samordnes, både for at noen ikke skal måtte betale uforholdsvise, av effektivitetshensyn og ikke minst for tilliten til og forståelsen for at bompenger noen ganger er nødvendig. Sistnevnte er allerede svært så tynnslett.

Smart veipricing

Antallet bomprosjekter og bomstasjoner begynner også å bli svært høyt. En ting er konkrete ferjeavløsningsprosjekter, der alternativet til bom gjerne er ferjebilletter til evig tid. Som bompengemotstanderne til stadighet framholder, løsningen er at staten punger ut. En enkel løsning, men gjerne ikke like politisk realistisk og ønsket – ikke minst i forhold til ønske om nullvekst for biltrafikk i storbyområdene. Men uansett hvor mye staten finner rom til å betale direkte over statsbudsjettet; så lenge vi skal ha brukerbetalning for infrastruktur må det være mulig å finne mer rasjonelle, rettferdige og forståelige løsninger. Betaling etter hvor langt du faktisk kjører

og på hvilken vei, smart veipricing, har vært foreslått av Næringsforeningen tidligere. Er det ikke snart på tide med en skikkelig utredning av et slikt alternativ?

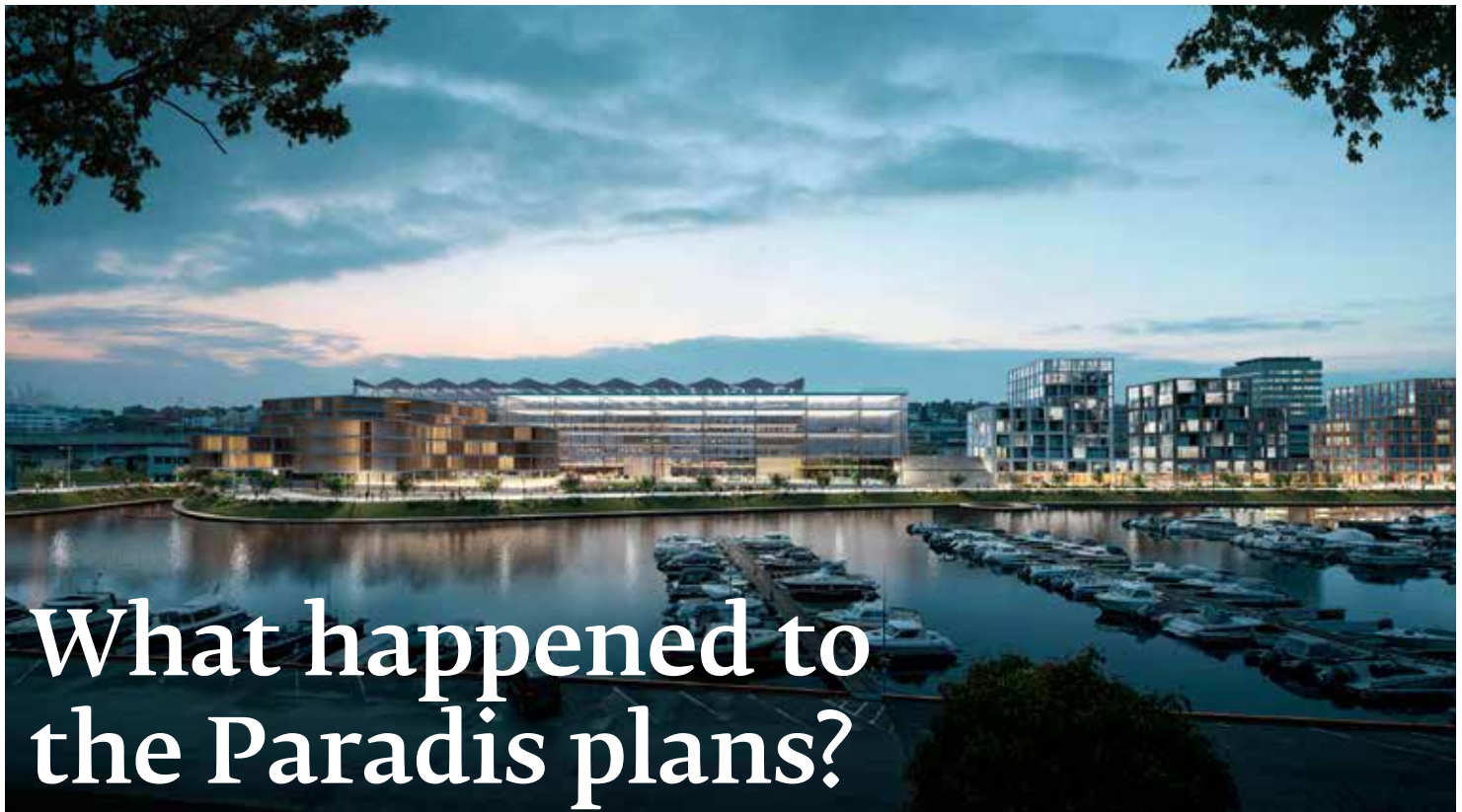
EU jobber også med fornying av det såkalte Eurovignettdirektivet, som regulerer veibruksavgifter og veiavgifter. Formålet med revisjonen er å fremme prinsippet om at forurenser og bruker betaler, gradvis erstatte tidsbaserte avgifter med distansebaserte avgifter eller veipricing, og ivareta hensynet til ikkediskriminering. Hvordan direktivet vil påvirke det norske handlingsrommet når det gjelder bompenger er usikkert før det endelig vedtas, men det kan påvirke både utformingen og muligheten til rabattordninger for faste brukere, rabatter til elbiler og timesregelen her på Nord-Jæren. Trolig vil EU-direktivet være enklere implementere i et system med veipricing, enn dagens bomstasjoner.

Dersom ikke noe skjer og vi ikke tar inn over oss utfordringene før det er for sent, er det stor fare for at bompengeopprøret vi har sett så langt bare har vært en liten forsmak.

«Dersom ikke noe skjer og vi ikke tar inn over oss utfordringene før det er for sent, er det stor fare for at bompengeopprøret vi har sett så langt bare har vært en liten forsmak.»

Ådne Kverneland





Officially, the opposition to the proposed Paradis development was attributed to a large-scale movement by local inhabitants. News reports, speeches, videos, meetings and social media coverage were all widely and continuously publicised for many months leading up to the local elections. The overriding message being conveyed was that the local inhabitants were not being heard. The

debate was one of the most controversial in the entire local election and has led to a demand for a new local planning policy, as well as a delay spanning many years to the entire development project. The question which remains is this: What actually happened, and who, or what, is behind the public uprising?

The fight against salmon lice continues

Two years ago a brainstorming session took place: the thinking behind this session was this...can we capture salmon lice before they attack the fish, thereby sparing both the fish and the environment from serious and possibly unnecessary stress and strain? A company by the name of Blue Lice is now in the final phases of testing this possibility prior to commercializing the concept. The concept could even become a reality as early as next year.

A Process Engineer, a Project Manager and a student holding a Masters Degree in Marine Technology are seated around a table. Having completed their discussion, they are on the verge of an idea which could revolutionise the entire fish farming industry. They strongly believe that they have come up with a solution to keeping salmon lice down to a manageable level. Their findings are based upon available research and natural factors. They have been met with serious scepticism, not only from researchers but also from the fish farming industry itself. Two years later, the story is very different. The test results look promising. The methodology speaks for itself.



Thank you, and farewell

In just a few weeks' time, Christine Sagen Helgø (51) will revert to being Christine, as opposed to Mayor of Stavanger. Her mayoral duties will be replaced by more light-hearted ones, weekend plans and more leisure time. Much has been said and done, and you can access a more in-depth picture right here of certain topics which have never been aired.

The Conservatives have been forced to renounce their mayoral seat to the Labour Party. A whole new package of costs and expenses for Urban Development has been agreed upon and new local councils are being created. It is fair to say that not everything has turned out as Christine Sagen Helgø hoped when she announced in August 2018 that she was stepping down as a mayoral candidate after serving for 20 years as a local politician. She has served eight of those twenty years as Mayor of Stavanger.



UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 11.12 Spouse network program
- 15.01 Spouse network program
- 16.01 New in town
- 18.01 Cross-country skiing
- 28.01 Private economy
- 29.01 CV Registration

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

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

Everyday Innovation

Could you be the next Reodor Felgen on the home front? Are you full of brilliant ideas and continuously coming up with new inventions, whether at home or at work? If that is the case, then NORCE would really like to get in touch with you and showcase your skills in a pioneer project which has never been fully tested in Norway.

So many brilliant ideas never make it further than the human brain. Other ideas

and concepts are realized on a small scale in the home, in the hobby room, in the garage or on the computer. It is highly probable that some of these ideas are viable for commercialization, provided that they have the right support network.

Stavanger City Council, in close cooperation with NORCE, is keen to invest in getting to know those individuals with a passion for their home-grown innovations.

- » 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 gjøre seg mer synlig i regionen

Trainee Sørvest har fått sine to første medlemsbedrifter. Conta og Qualisoft håper begge å få tak i noen av de beste hodene til sine selskaper, samtidig som de håper at programmet også gir dem litt positiv oppmerksomhet.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

Contas utviklingsavdeling er lokalisert i Hinna Park, men selskapet har også utviklere i flere land, blant annet Brasil. Totalt har Conta AS 54 ansatte, hvorav rundt 27 jobber i utviklingsavdelingen.

I løpet av det siste året har Conta økt fra fem til elleve ansatte i Stavanger. Conta AS er en del av Conta Group, og driver med utvikling og salg av enkle administrative tjenester for gründere og småbedrifter. Løsningene er webbaserte og omfatter tilbud, salg, fakturering og regnskap. Leder for utviklingsavdelingen, Arild Heimvik, har en ambisjon om å gjøre selskapet mer kjent i regionen, og tror Trainee Sørvest kan bidra til dette.

– Et moment for oss er at vi ønsker å bli litt mer synlige i regionen som en attraktiv arbeidsgiver. Vi er litt som gjedda i sivet, der få har visst om oss, men vi har et imponerende antall kunder å slå i bordet med, sier Heimvik.

Solide aktører

Heimvik regner ikke med like stor vekst i 2020, som i år, men Conta har planer om å ansette flere i løpet av neste år i tillegg til en eventuell trainee.

– Planen er å ha på plass to eller tre medarbeidere mot slutten av neste år, sier han.

Å rekruttere i et trangt arbeidsmarked er ikke alltid enkelt. Kampen om kompetansen er knallhard, og innen IT er den gjerne

Conta var første bedrift til å signere avtale med Trainee Sørvest. Daglig leder Arild Heimvik har store forventninger til programmet og håper det vil gjøre selskapet mer synlige som en attraktiv arbeidsgiver.

ekstra tøff. Mange næringer er midt i et digitalt skifte som gjør at denne type kompetanse er veldig ettertraktet. Vekst fordrer også å få tak i riktig kompetanse.

– Skal du ha tak i de beste folkene i dag må du være litt selger og gjøre deg attraktiv på mange vis, der ikke alt handler om lønn, forklarer han.

Trainee Sørvest er et samarbeid mellom Universitetet i Stavanger og Næringsforeningen. Behovet for spesifikk kompetanse og knallhard konkurranse om de beste hodene gjorde at de to aktørene ville se på mulighetene for å lage programmet sammen.

– For oss er det en viktig faktor at det er solide aktører som står bak. Med disse to og Personalhuset tror vi dette blir bra. Det gir oss en ekstra trygghet at det finnes et tilsvarende program i Bergen, som man kan høste erfaringer fra, sier Heimvik.

Medarbeiderutvikling

Qualisoft er et annet IT-selskap som nå blir med i traineeordningen. Selskapet feirer

i år 25-årsjubileum og har hovedkontor i Stavanger. De leverer programvare til flere store organisasjoner som DNB, Avinor, Equinor, Stavanger kommune, Vår Energi og Felleskjøpet.

– Qualisoft ser fordelene med å få profesjonell hjelp ikke bare til rekruttering, men også til utvikling av nye medarbeidere. Samtidig får vi nye kontakter i andre organisasjoner som vi kan lære fra, sier HR Manager Grete Thomassen.

Kompetansedeling og å bygge nettverk mellom medlemsbedriftene blir viktig innen programmet, som også vil inneholde fagsamlinger for både kandidater og bedrifter etter oppstart.

– Vi ønsker å få innspill rundt innfasing og utvikling av unge medarbeidere i bedriften. Videre ønsker vi innsikt i hvordan andre håndterer dette og kanskje få på plass en erfaringsdeling med andre bedrifter når det gjelder utvikling av medarbeidere, sier Thomassen.

Hvilken type kompetanse de vil ha, har de derimot ikke helt bestemt seg for enda.



«Skal du ha tak i de beste folkene i dag må du være litt selger og gjøre deg attraktiv på mange vis, der ikke alt handler om lønn.»

Arild Heimvik

– Hos oss blir det enten en Business Consultant eller en utvikler, sier hun.

Forventninger

De siste ukene har prosjektleder Kristine Berg Marhaug hatt daglige møter med potensielle medlemmer i ordningen. Nå begynner kontraktene å bli signert, men det vil fortsatt være plass til flere.

Dess flere medlemsbedrifter som blir med, jo bedre vil programmet bli. Både med bredde, ulike næringer og kompetanse. Conta håper ordningen gir langsiktige ringvirkninger.

– Først håper vi at traineeordningen kan gi oss gode kandidater som både liker oss og som vi liker, og at det hele fører til en fast ansettelse. Er dette en suksess vil vi kanskje trenge en trainee per år, sier Heimvik i Conta.

– Hvilke forventninger har du til Trainee Sørvest?

– Jeg har forventninger om at kandidatene vi får presentert holder et høyt nivå og at de har fått god informasjon om både programmet og innholdet, samt at forventningene som er avstemt i tråd med det de vil møte i praksis. Vi gleder oss veldig til å ønske vår første trainee velkommen, avslutter Heimvik.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Oktober 2019

3574

utlyste jobber



Det ble registrert 3574 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland. Det er fire prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor. Tilgangen på nye stillinger holder seg med andre ord høy.

	okt.18	okt.19
Ledere	40	62
Ingeniør- og IKT-fag	769	765
Undervisning	230	218
Akademiske yrker	129	114
Helse, pleie og omsorg	607	503
Barne- og ungdomsarbeid	49	163
Meglere og konsulenter	134	139
Kontorarbeid	273	255
Butikk- og salgsarbeid	206	236
Jordbruk, skogbruk og fiske	15	9
Bygg og anlegg	509	362
Industriarbeid	232	348
Reiseliv og transport	117	205
Serviceyrker og annet arbeid	115	168
Uoppgitt	9	27
Totalt	3434	3574

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.



ATLE BRÅTHEN

Ny produsent i Kulturkompaniet

Atle Bråthen er ansatt som ny produsent i Kulturkompaniet. Han har Bachelorgrad i fjernsyns- og multimedieproduksjon fra Universitetet i Stavanger og en mastergrad i fjernsynsproduksjon og flerkamerateknikk fra Høgskolen i Lillehammer. Han har jobbet med TV i over ti år for blant annet NRK og TV2. Atle kommer fra stillingen som studieprogramleder og universitetslektor ved UiS.



EINAR ERACLEOUS HALLGREN

Ny Asplan Viak

Einar Eracleous Hallgren er ny gruppeleder for arkitektur hos Asplan Viak i Stavanger. Arkitekturgruppa i Stavanger har fra 1. desember 2019 13 ansatte. De jobber med store og små boligprosjekter, skoler, kontorbygg, tekniske bygg osv., og da både nybygg og rehabilitering. Einar E. Hallgren er utdannet sivilarkitekt fra NTNU, og har vært ansatt i Asplan Viak siden 2008.



HEGE DYRHAUG MOE

Ny avdelingsleder i Kulturkompaniet

Hege Dyrhaug Moe er ansatt som avdelingsleder for Kulturkompaniet i Oslo. Vi ønsker å være tettere på våre kunder med hovedkontor i hovedstaden, samtidig som vi vil styrke vår posisjon innen kulturutvikling i bedrifter og organisasjoner. Vi er stolte over å ha fått med Hege i teamet vårt igjen, - hun jobbet hos oss i Stavanger fra 2006 – 2009. Hege har utdanning innen journalistikk og TV-produksjon. De siste årene har hun vært avdelingsleder i Forsvaret med ansvar for digital kommunikasjon og hun kommer fra stillingen som seniorrådgiver i Forsvarsdepartementet.



KJERSTI TAU STRAND

Ny kontorleder Asplan Viak

Kjersti Tau Strand er ny kontorleder for Asplan Viak Stavanger. Pr. november 2019 er det ca. 60 ansatte ved kontoret i Stavanger. I tillegg har Asplan Viak 7 ansatte i Forum Jæren på Bryne og 8 i Haugesund. Asplan Viak i Stavanger / Bryne / Haugesund dekker følgende fagområder, - arkitektur, bygg, brann, landskap, plan, samfunnsanalyse, samferdsel og Vann og miljø. I tillegg til å være kontorleder så er Tau Strand er gruppeleder for Vann og miljø. Hun er utdannet sivilingeniør fra NTNU, har vært ansatt i Asplan Viak fra 1999 og kjenner både organisasjonen og markedet godt.



JEMIMA BLUE

Ny konsulent i Corporater

Corporater AS styrker sitt Pre-Sale team ved å ansette Jemima Blue. Jemima har de siste årene jobbet som salgsrådgiver hvor kundekontakt har vært en del av det daglige arbeidet hennes. Hun har i tillegg erfaring med å jobbe i utlandet som konsulent innen bank og finans. Vi ønsker henne velkommen til oss og er takknemlig for at hun valgte Corporater som sin arbeidsplass.



INGER ANETTE HØILAND

Ny Client Coordinator i Marsh

Inger Anette er ansatt som Client Coordinator i Marsh AS Stavanger. Hun har en bachelorgrad i sosiologi med spesialisering i personalledelse fra UiS. Inger Anette har mange års variert erfaring med salg og kundeservice, og kommer fra stilling som kunderådgiver i SR-Bank. Inger Anette er opptatt av at kundene skal få det lille ekstra som gir den gode kundeopplevelsen. Vi ønsker Inger Anette velkommen på laget.



MARLY GRACIELA REQUELME

Ny Data scientist i Dataplan Solutions

Marly Graciela Requelme startet 1.oktober 2019 i Dataplan Solutions AS som Data Scientist. Hun har utdanning som sivilingeniør innenfor data med sertifisering på system og program analyse. Marly har tidligere jobbet som software ingeniør innenfor design, utvikling og support. Hos oss skal Marly i hovedsak jobbe med utvikling av BI teamet, backend utvikling og database-normalisering. Vi ønsker Marly velkommen til oss i Dataplan.



KJERSTI HEGGHEIM

Ny seniorrådgiver i Ambio

Kjersti har lang og bred erfaring fra en rekke selskaper innen olje og gassnæringen, bl.a. fra selskaper som Equinor, Stolt Offshore, Roxar/Emerson, Randaberg Industries, Songa Offshore og Baker Hughes. Her har hun hatt ulike personalsjefsstillinger, samt andre faglige stillinger innen HR funksjonen. Hun har en Bachelorgrad innen markedsføring og ledelse. I Ambio skal hun jobbe med rekruttering samt produkt- og tjenesteutvikling.

NYTT OM NAVN



ANDERS HAUGSETH BACKE

Ny Client Coordinator i Marsh

Forsikringsmegleren Marsh vokser, og har fra oktober ansatte vi Anders Haugseth Backe som Client Coordinator ved Stavanger kontoret. Anders har bred erfaring fra næringslivet i Stavanger, og kommer til å være en ressurs mot våre kunder på skademegling. Vi ønsker Anders velkommen på laget.



SILKY SETHI

Ny Backend utvikler i Conta

Silky Sethi startet som Backend utvikler hos Conta 1 oktober 2019. Silky kommer fra samme rolle i Visma Digital Commerce. Silky skal hovedsakelig fokusere på utvikling i ny og eksisterende programvare hos oss og er allerede godt i gang. Vi er svært glade for å ha fått Silky på vårt team.



JOHN VALDELAND

Ny IT-konsulent i Upheads

John kommer fra Coop og er med på å styrke Upheads' voksende konsulentavdeling i Sandnes.



MERETHE NORHEIM

Ny UX-designer i Okse

Merethe begynte hos Okse 1. oktober som UX-designer. Hun har en mastergrad i industridesign fra NTNU, og er også en drivende flink illustratør! Merethe er en ekte jærbu fra Bryne, som bor i Sandnes og jobber i Stavanger. Yrkesmessig har hun flere års erfaring som interaksjons- og tjenstedesigner fra timeanddate.com og Halogen.



MAREN YLVISÅKER

Ny bemanningskonsulent i Amibo

Maren har arbeidet innen arbeidsinkludering og rekruttering mot de fleste bransjer og sektorer. Hun har en bred utdanning innen språk og psykologi, med en master i arbeids- og organisasjonspsykologi fra England. Hun skal jobbe med rekruttering, headhunting og konsulenttjenester.



TELLEF TANGEN LUNDER

Ny bemanningskonsulent i Amibo

Tellef Tangen Lunder er nyinnflyttet fra Oslo og har arbeidet innen rekruttering og arbeidsinkludering mot de fleste bransjer og sektorer. Han er utdannet innen HR fra Lillehammer og Australia, med spesialisering i SoMe, endring og innovasjon. Han er ansatt som bemanningskonsulent i AMBIO AS med særlig fokus på konsulenttjenester, utvikling og vekst.



Sigmund Holen

Ny IT-konsulent i Upheads

Sigmund kom til Upheads fra IT avdelingen AS og er nå med oss i Upheads i Sandnes og styrker vår voksende konsulentavdeling.



STIG HALVORSEN

Ny IT-konsulent i Upheads

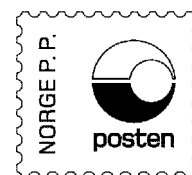
Stig har bakgrunn som IT-konsulent i Visolit og er nå med på å styrke vår voksende konsulentavdeling i Sandnes.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



/ER DET NOEN SNILLE LEIETAKERE HER?

Hei hå, nå er det jul igjen i Hinna Park.
Julegrantenning , gratis utekino og
utdeling fra vårt X-mas Charity
Fond gjør julen magisk i bydelen
vi er så glad i.

Sees vi i desember?



Les mer om Jul i Hinna Park
på vår Facebook-side.



HINNA PARK