

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 02 • 2020 • ÅRGANG 26
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Avinors millioner til BGO og OSL

Bergen er en magnet i forhold til Stavanger når flyselskapene vurderer hvor turistene vil reise, mener Avinor. I løpet av de siste årene har Flesland og Gardermoen parkert Sola og Værnes i kampen om flyrutene, passasjerene og flere hundre millioner i støtteordninger.

Side 6-13



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:

Inge Tone Ødegård, tlf: 458 54 130

epost: odegard@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

12.02 Balanserte anskaffelser gjennom dialog

13.02 Treffpunkt Dalane

14.02 Digital markedsføring

14.02 Lederskolen

18.02 50/50 Likestillingsprogram

19.02 Børs og fakultet

19.02 Lean-besøk hos Apply Sørco

19.02 Introduksjonsmøte for Trainee bedrifter



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

11.02 Chess Night

12.02 Spouse network program

15.02 Cross-country skiing for beginners

18.02 ENTREPRENEUR 2020

20.02 Visit Baker Hughes

05.03 Advance your career



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: 26.

Redaksjonen avsluttet: 31. januar 2020



DEN NYE
REDAKTØREN
side 28



MAGI OG
INNOVASJON
side 38



SKAL VINNE MED
KVINNER
side 48

Innhold

Regionen taper terreng i luften	6
Folk 2020	14
Biltrafikken øker igjen	16
Ny runde med styrekandidatene	18
Spaltisten: Toril Nag	20
High Wind 2020	22
Eksperten aksjetips	24
Spaltisten: Ragnar Tveterås	26
Profilen: Alise Lea Tiller	28
Made in Jæren	32
Lær av de beste: Velde AS	34
Bedriften: Innovation Dock AS	38
Nye medlemmer siden sist	41
Energikommentaren	43
Styrelederen	44
LUNCH	45
Stavanger Chamber Internationals	46
Arbeidsliv	48
Nytt om navn	50

Særskatt på havbruk og vannkraft struper utviklingen



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Økt vannkraftproduksjon og omfattende utbygging av havnæringene er nødvendig for at Norge skal nå målene når det gjelder klimakutt og matproduksjon. Ekstreme skatteskjerpelser vil slå beina under begge deler.

Målet er at Norge skal kunne femdobble lakseproduksjonen innen 2050. Forutsetningen er betydelige investeringer i ny teknologi. Framover skal utviklingen og produksjonen nemlig skje langt til havs. Stavanger-regionen, landets ledende innovasjonsøkosystem for havbruk, er i førerretet for en slik utvikling. Etter forrige oljedebut orienterte en rekke teknologibedrifter fra ulike bransjer, spesielt innenfor olje og gass, seg mot havbruksnæringen. Gründere, kapitalmiljøer og kunnskapsmiljøer er med i teknologikappløpet. Oppdrettere, utstyrsleverandører og andre oppdrettsrelaterte virksomheter er med på å gjøre dette til en svært slagkraftig næringsklynge. I den grad vi skal snakke om «den nye oljen», er dette en beslektet, for ikke å snakke om realistisk næringsvei. I motsetning til mye annet.

Effektiv torpedering

Langs hele norskekysten ser man potensialet i å skape tusenvis av nye arbeidsplasser i oppbyggingen av en enda sterkere eksportnæring. Det paradoksale er at den fremste trusselen mot denne verdiskapingen kan være Den norske stat. Forslaget som er framlagt om å innføre en ny grunnrenteskatt på havbruksnæringen, en såkalt superskatt, vil nemlig effektivt torpedere bransjens industrielle økosystem og forverre rammevilkårene så dramatisk at vekst og milliardinvesteringer flyttes til andre land. Med på lasset blir midler til forskning, innovasjon og teknologisk utvikling som kunne gått til kompetansebygging i Norge. Sentrale aktører i næringen som i dag gjør milliardinvesteringer i ny teknologi, både når det gjelder lukkede anlegg og anlegg til havs, er klare på at dette aldri kunne vært forsvarlig med grunnskatten som nå diskuteres. For denne regionen betyr det ganske mange arbeidsplasser. Mindretallet i NoU-utvalget, det utvalget som nå foreslår grunnrenteskatt, skjønner dette siden de består av næringslivets

representanter, arbeidstakerorganisasjonen og en representant for distriktskommunene. Flertallet består imidlertid av offentlig ansatte professorer eller advokater lokalisert i Oslo.

Eksklusiv og permanent immobil

Flertallet i skatteutvalget framstiller næringen som en eksklusiv og permanent immobil næring som følgelig kan beskattes hinsides over andre næringer. Slik var det kanskje for noen år siden, men i 2020 produseres halvparten av all laks i andre land. Vi er ikke lenger i en særstilling, for i disse dager utvikles teknologi som gjør det mulig å produsere laks i stort omfang både i hav og på land – og i farvann som før har vært utfordrende, og som befinner seg nær de store markedene i Asia og USA. Det globale konkurransepresset vil øke betydelig framover og en ny særskatt på 40 prosent, som kommer i tillegg til selskapsskatten, vil gi norsk havbruksnæring et umulig handikap. Fram til nå er det land vi nødvendigvis ikke ønsker å sammenligne oss med som tilbyr så uforutsigbare rammebetingelser til en av de viktigste framtidsnæringene.

Normal

Så sier byråkratene i finansdepartementet, som også utgjør flertallet i skatteutvalget, at dette er en bransje med superprofitt som fint tåler økt beskatning. Realiteten er at profitten har vært svært høy de siste årene, men normal i et 50-årsperspektiv. Det har vært oppturer, men også kriser med konkurser og nedleggelser. Hovedgrunnen til dagens høye priser er redusert tilbud på grunn av utfordringer med lakselus. Ny teknologi og flytting av oppdrettsanlegg ut i hav vil bekjempe denne problematikken. Dette, i kombinasjon med økt produksjon i utlandet, vil normalisere balansen mellom tilbud og etterspørsel. Imidlertid bør vi glede oss over fortjenesten i næringen. Dette er midler som reinvesteres og skaper

enda flere arbeidsplasser, verdier og skatteinntekter.

Ikke lønnsomt

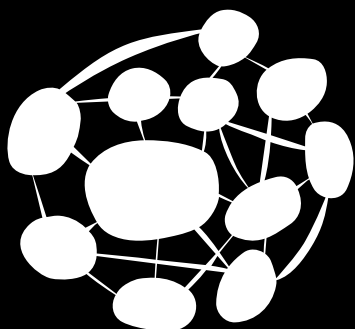
Disposisjonsrett over felleskapets ressurser bør beskattes. Havbruksnæringen betaler da også både vederlag for arealbruk og tillatelser – midler som går inn i Havbruksfondet.

Noen vil påstå at næringen roper «ulv ulv» og at et nytt skatteregime bør testes ut. Det dyre eksperimentet er imidlertid alt foretatt. Vannkraft, som skal være sentral i omstillingen til en mer klimavennlig og mindre oljeavhengig økonomi, har allerede fått en økning av grunnrenteskatt som hindrer denne ønskede utviklingen. Utbygging og oppgradering av vannkraftanlegg er ikke lønnsomt på grunn av skattenivået. Mens resten av næringslivet har fått satt ned selskapsskatten har grunnrenteskatten økt enda mer. Bare for å opprettholde dagens produksjonsnivå trengs trolig investeringer for 100 milliarder kroner fram mot 2050, men resultatet kan bli at gamle kraftverk ikke blir modernisert og må stenges på grunn av teknologisk levetid, mens nye prosjekter blir lagt på is. Havbruk og vannkraft er altså kommunisert som to av statens hovedsatsinger, samtidig som det brukes virkemidler for å bygge næringene ned. Dette henger ikke sammen.

Neppe bærekraftig

Skal Norge øke skattene for å opprettholde forbruket i offentlig sektor, eller er det tid for å kutte utgifter? Hver tredje av oss er offentlig ansatt og offentlige kostnader utgjør hele 60 prosent av fastlands-bnp. Ikke noe annet industriland er i nærheten av dette forbruket.

Dette kan vi ta oss råd til på grunn av oljeformuen, men ikke til evig tid. Å utarme næringslivet med særskatter som hindrer verdiskaping og etablering av private og produktive arbeidsplasser til fordel for offentlige arbeidsplasser, er neppe bærekraftig framover.



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.

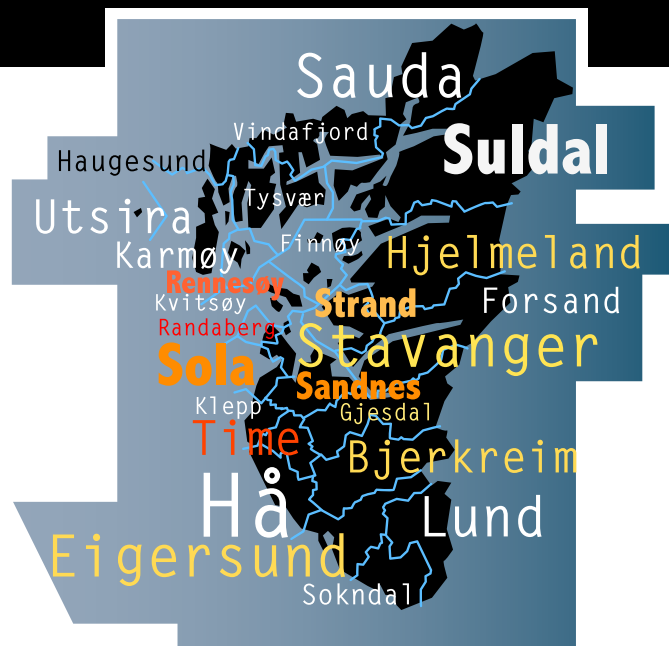
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 Øvrebø. 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 J. Friestad. Tlf: 467 61 166 christian.jerejan.friestad@rogaland-revisjon.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

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kverneland
Leder



Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

Under- leverandør i overretasjen.

På Site 4016 jobber du under samme tak som dine samarbeidspartnere. Her får bygg- og anleggsbransjen tilgang til de mest moderne fasilitetene teknologien kan by på. Legg til de ubegrensede mulighetene som oppstår når en hel bransje treffes og deler kunnskap og idéer hver eneste dag, så ser du hvorfor vi sier at Site 4016 er kunnskaps- og utviklingssentrum for neste generasjon byggere.

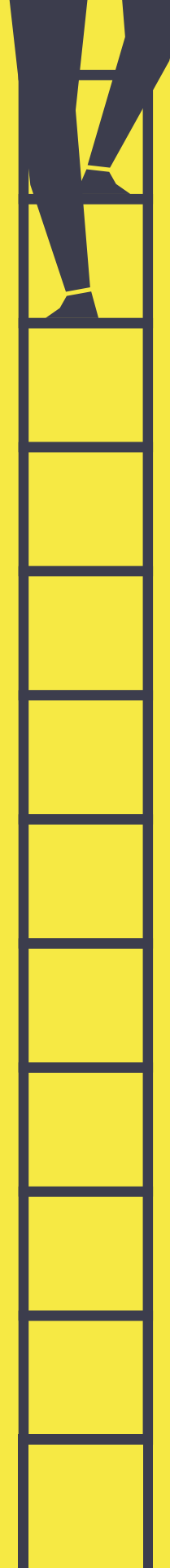
SMEDVIG★

Høyere kompetanse på Site4016.

site4016.no/fordeler



SITE 4016



Regionen taper terreng i luften

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Lufttrafikken til utlandet fra de fire største byene i Norge, har tatt vidt forskjellige retninger de siste årene. Bergen og Oslo har tatt av – Stavanger og Trondheim står knapt stand by. Flesland og Gardermoen har stukket av med brorparten av de nye direkterutene og mesteparten av trafikkveksten. Gjennom insentivordninger fra Avinor har Bergen og Oslo mottatt mer enn dobbelt så mye økonomisk støtte som alle andre flyplasser i Norge til sammen, og Bergen har nærmest parkert Stavanger på alle statistikker. Årsaken er ifølge Avinor at flyselskapene opplever Bergen som et langt mer interessant turistmål enn Stavanger-regionen. Det argumentet kjøper ikke reiselivet.





Stavanger-regionen er ikke så attraktiv for turister, mener Avinor.

Prioriterer Bergen og Oslo

I løpet av de siste seks årene har Avinor brukt flere hundre millioner kroner på økonomiske støtteordninger til nye direkte flyruter fra norske byer til utlandet. Om lag 70 prosent av midlene er brukt til ruter i Oslo og Bergen.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Stavanger lufthavn, Sola er blant alle de andre flyplassene som er avspist med smuler sammenliknet med Oslo og Bergen.

Årsaken til den store forskjellen mellom de to vestlandsbyene Bergen og Stavanger er ifølge Avinor at Bergen er et langt mer populært reisemål for turister enn Stavanger-regionen.

Ferske tall fra reiselivsnæringen viser imidlertid at ingen region hadde større

vekst i ferie- og fritidsovernattinger enn Stavanger-regionen i fjor.

Også cruiseoperatørene har de siste årene økt sin interesse for Stavanger. 129 000 flere passasjerer ankom byen med cruisebåt i 2019 sammenliknet med 2018. Men den økte turistinteressen har ikke fått konsekvenser for flytilbudet.

Styrke konkurransekraft
I eierskapsmeldingen for Avinor som

ble lagt frem for Stortinget våren 2017 heter det «at Avinor arbeider for å utvikle «rutetilbudet til utlandet fra flere lufthavner enn Oslo lufthavn. Avinor meiner at det er viktig med direkteruter til utlandet for å styrke konkurransekrafta i Noreg og regionane».

Et av støttetiltakene Avinor bidrar med er såkalt oppstartstøtte. I løpet av de siste tre årene har denne støtten vært på totalt 40,67 millioner kroner. 31 av disse millionene

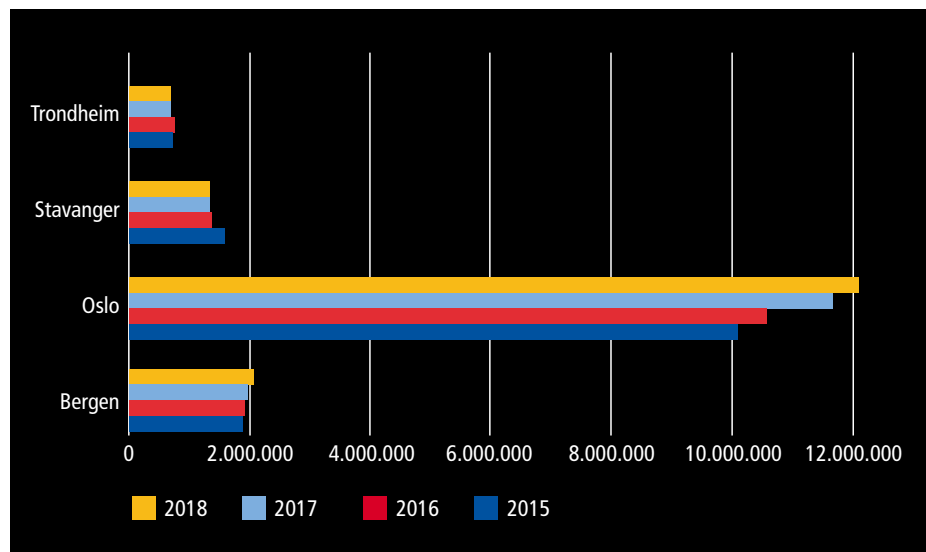


– eller 76 prosent – har gått til flyruter fra Oslo og Bergen. I løpet av denne perioden har totalt 32 ruter til og fra Bergen vært finansiert med hjelp av oppstartstøtte, det er langt flere enn hva Stavanger, Trondheim, Tromsø, Bodø, Kristiansand, Ålesund og Molde har fått til sammen.

Viktig

Rosenkilden har samlet inn og gjennomgått tall som viser hvordan Avinor har fordelt støtten som er gitt i forbindelse med nye utenlandsruter fra norske flyplasser. Disse insentivordningene har man hatt i mange år, og de består både dels av oppstartstøtte til nye ruter, dels bonus for passasjervekst, og dels markedsføringsstøtte. Den totale støtten var perioden 2014-2018 hele 330 millioner kroner.

Markedsføringsstøtten utgjør den desidert største posten. Mens støtten i forbindelse med nye utenlandsruter totalt var på 79 millioner kroner i 2018, utgjorde markedsføringsstøtten hele 52 millioner – eller 66 prosent – av dette beløpet.



Utviklingen i antall passasjerer til utlandet har gått i ulike retninger de siste årene.

70/30

Rosenkilden har bedt Avinor om et samlet tall for hvor stor andel av markedsføringsmidlene som de senere årene har tilfalt Oslo og Bergen, men har kun fått tallene for 2018. De viser at Oslo og Bergen ble tildelt 66 prosent av disse midlene. Legger man til oppstartstøtten blir fordelingen mellom Oslo/Bergen og resten av flyplassene 70/30 målt i prosent.

Fordelingen av støttemidlene vil også ha en selvforsterkende effekt både i forhold til attraktivitet, konkurranse og pris, og viser også igjen passasjertallene. I perioden 2015-2019 har passasjertrafikken utenlands økt med 24 prosent i Oslo og 15 prosent i Bergen. Stavanger har hatt en nedgang på 16 prosent og Trondheim en nedgang på fem prosent.

I samme periode har Bergen økt antall utenlandsruter med 24 prosent og Oslo fire prosent, mens Stavanger har opplevd en nedgang på 17 prosent og Trondheim 25 prosent.

Lite interessant

Forklaringen på denne store forskjellen mellom lufthavnene både i forhold til støtteordninger, passasjertall og nye ruter, er at Stavanger-regionen er mindre interessant for turister, sier kommunikasjonsrådgiver i Avinor, Nora Hoberg Prestaasen.

– Hovedårsaken som forklarer forskjellen i utviklingen mellom Bergen lufthavn og Stavanger lufthavn er knyttet til innkommende turisme. Bergen er et mer populært reisemål for turister enn Stavanger. For å løfte Stavanger lufthavn er det arbeid med innkommende turisme som er den viktigste faktoren for å forbedre rutetilbudet. Å forbedre populariteten til Stavanger-regionen hos internasjonale turister er en oppgave som krever langsiktighet og investeringer, sier Prestaasen.

Ingen nedprioritering

Hun viser til at Avinors publiserte

insentivprogram gjelder for alle Avinors lufthavner.

– Som en del av insentivprogrammet ligger muligheten for flyselskapene til å søke om markedsstøtte til oppstart av nye ruter. Markedsinvesteringene er knyttet opp mot de nye rutene som flyselskapet har valgt å starte fra en av Avinor sine lufthavner. Investeringen skjer i henhold til avtalt markedsføringsplan for den konkrete investeringen. Avinor har brukt mye krefter på å overbevise ulike flyselskaper om å starte ruter til Stavanger lufthavn, men selskapene har i mange tilfeller valgt å starte ruter til andre destinasjoner i stedet. Når flyselskapet vurderer Stavanger, så må de gjøre en vurdering opp mot det totalmarkedet selskapet opererer i. Dette er i de fleste tilfeller i hele Europa, og da vil det mest lukrative markedet bli valgt.

Godt samarbeid

Prestaasen sier at Avinor ikke nedprioriterer Stavanger lufthavn i arbeidet med trafikkutvikling.

– Avinor har et godt samarbeid med regionale og nasjonale aktører rundt utviklingen av rutetilbudet ved Stavanger lufthavn. Til slutt er det flyselskapet som avgjør hvor de velger å opprette sine ruter basert på deres egne vurderinger. Tilbakemeldingene fra flyselskapene er at de vurderer Stavanger lufthavn som svak på innkommende turisme. Men pilene ser ut til å peke i riktig retning for Stavanger i 2020. Nye ruter kommer inn og det blir økt frekvens på eksisterende ruter. For å nevne noe vil Norwegian øke med flere frekvenser til London og ny rute til Billund, airBaltic øker kapasiteten til sin hub i Riga.

For noen år tilbake hadde Stavanger lufthavn, Sola det beste utenlands rutetilbudet i landet etter Oslo. I dag har regionen totalt 30 direkte ruter til utlandet fordelt på helårs- og sesongruter. Bergen har 47 og Oslo 114, viser tall fra Avinor.

Må stå mer samlet som region

Regionen må stå samlet dersom man skal lykkes i arbeidet med flere direkte utenlandsruter til og fra Sola. Det sier lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola, Anette Sigmundstad.

Vi jobber beinhardt hver dag for at flyselskapene skal velge oss ut fra de behovene regionen har. Derfor er også samarbeidet i regionen så viktig. Men skal man lykkes med å få nye ruter eller beholde de rutene regionen har behov for, må man fylle opp setene med turister. På dette området står regionen svakt i forhold til Bergen, sier Sigmundstad.

– Hvorfor er Bergens-området som turistdestinasjon mer interessant for flyselskapene enn Stavanger-regionen?

– De har stokket beina sine på en helt annen måte enn det vi har klart. Selv Preikestolen makter de å selge inn fra Bergen. Det flyselskapene opplever når de kommer til Bergen er en samlet region som viser frem en turistdestinasjon de tror på. I det arbeidet har vi som region ikke lykkes, og dette er ikke et arbeid Avinor klarer alene. Bergen-regionen har klart å selge seg som en helhetlig turistdestinasjon og gjort det lenge. Det har ikke vi. I Bergen har også kommunene og fylkeskommunene vært aktive og bidratt i ulike ruteutviklingsfond. Bergen har også arbeidet tett opp mot Fjord Norge. Det har også mye å si i forhold til flytilbudet og det samarbeidet en får til

– Gjennomgående er tilbakemeldingene fra flyselskapene at regionen er for dårlige på turisme, sier lufthavndirektør ved Stavanger lufthavn, Sola, Anette Sigmundstad. Foto: Henrik Moksnes/Bitmap

der. Når det er sagt opplever jeg at det er et annet trøkk her i regionen omkring dette nå, men vi har sovet litt for lenge i timen.

Noe positivt

Avinor lokalt opplever at flyselskapene er fornøyd med forretningssegmentet, men har langt mindre tro på den innkomne turistdelen en direkterute er avhengig av. Men det er noe positivt å spore. Nylig ble det kjent at Norwegian oppretter en direkterute fra Sola til København, og Avinor på Sola forventer for 2020 en positiv passasjerutvikling i utenlandstrafikken på mellom tre og fem prosent.

Trenden viser en økning i antall fritidsreisende og en vekst innenfor venner/familiesegmentet.

– Det ligger an til en vekst i seteantall på ti prosent for 2020, men det som blir viktig nå er å vise flyselskapene at vi klarer å fylle de setene. Det er fyllingsgraden av flyet og muligheten for inntjening som blir utslagsgivende.

Må ta ansvaret selv

– Opplever du at Avinor sentralt satser mer på noen flyplasser på bekostning av andre?

– Oslo er hovedflyplassen i Norge og her er det gjort enorme investeringer i forhold til terminaler og utbygging. Det skaper i seg selv internasjonal interesse.

Men det har alltid blitt jobbet med å få direkte ruter til vår region. Jeg har aldri opplevd at Bergen er prioritert fremfor Stavanger. Når tallene er som de er, må vi som region ta ansvaret selv. Til syvende og sist er det flyselskapene som bestemmer om de vil ta risikoen med en ny rute. Det er de som bestemmer. Dette har også en selvforsterkende effekt. Dersom vi viser at vi klarer å fylle de ti prosentene i form av ekstra seter i 2020, vil det generere større interesse blant andre flyselskap. Det er noe av det som skjer når Norwegian nå satser med en rute fra Stavanger til København.

Konkurranse

Økt konkurranse, gir som regel også rimeligere priser og dermed økt belegg. I fjor startet eksempelvis SAS en direkterute til Milano med avgang hver lørdag i skolens sommerferie. Ruten er opprettholdt i år, men til tross for kortere reisetid har det prismessig stort sett vært rimeligere å fly til Milano via Oslo eller København.

– Dersom en slik rute fylles opp med passasjerer til og fra Stavanger, er det en større mulighet for at også et annet selskap ser strekningen som interessant. Da vil man også få en konkurranse på pris.

– Hvor mye betyr insentivordninger i form av oppstartstøtte og markeds-

føringsmidler for flyselskapene når man vurderer en ny rute?

– Det er vanskelig for meg å si, men beløpene er jo små i forhold til hva et selskap risikerer når man satser på en ny rute. Det er kanskje ikke kronene i seg selv som betyr mest, men muligheten for å kunne profilere seg gjennom alle kampanjer rundt dette. Men selskapene får de samme insentivtilbudene her som de gjør eksempelvis i Bergen.

Den totale pakken

– Hvilke tilbakemeldinger får dere fra flyselskapene når ruter dere har jobbet med ikke blir realisert eller i stedet opprettes andre steder?

– Gjennomgående er tilbakemeldingene fra flyselskapene at regionen er for svak på turisme.

– Hva legger man i for svak?

– Det handler – slik jeg oppfatter det – om den totale pakken. Når en turist lander på Sola, lurer han eller hun på hvordan man skal komme seg til Preikestolen. Da blir man fortalt at man kan ta buss inn til Stavanger, og eventuelt ta en båt derfra. Det blir for tungvint og lite skreddersydd. Man må kunne sitte hjemme og plukke en pakke, og når man ankommer lufthavnen må det være noen der som står klar til å hjelpe deg. Men jeg opplever et bedre klima for samarbeid nå enn tidligere, og det er svært positivt.

ALL INCLUSIVE GOOD FOR BUSINESS

VELKOMMEN TIL BUSINESS CENTER STAVANGER

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

www.business-center.no

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

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

**ØGREID
EIENDOM**

– En bevisst strategi

Reiselivsdirektør i Region Stavanger, Elisabeth Saupstad, kjøper ikke argumentet fra Avinor om at regionen er ukjent og uinteressant som reiselivsmål sammenliknet med blant annet Bergen og Oslo.

Hun viser blant annet til at Stavanger-regionen i fjor hadde den kraftigste turist-økningen i landet målt i ferie- og fritidsovernattinger.

Samtidig taler også økningen i cruisetrafikken og Preikestolens posisjon som en av landets største turistmagneter for en helt annen utvikling enn den Avinor forfekter.

– Vi har alltid hatt et godt og nært samarbeid med Avinor lokalt, men har nok ikke opplevd samarbeidet like godt med Avinor sentralt. Da utenlandstrafikken begynte å gå tilbake og flere ruter ble lagt ned som følge av oljenedturen for noen år siden, det var da regionen hadde trengt støtte i form av oppstarts- og markedsføringsmidler for å opprettholde rutetilbudet til utlandet, sier Saupstad.

Frustrasjonen over Avinor sentralt har imidlertid gitt seg i løpet av det siste året.

– Jeg syntes lenge det var mye fokus sentralt på Oslo og Bergen, men interessen er i ferd med å ta seg opp. Jeg tror Avinor sentralt nå ønsker å gjøre mer også her i regionen, men jeg opplever også at satsingen på Oslo og Bergen spesielt har vært en bevisst strategi, sier Saupstad.

Ikke prioritert

Saupstad viser til at regionen – og også reiselivet – historisk sett har bygd opp sin virksomhet rundt oljevirksomheten.

– Rett før oljenedturen ble det åpnet fire nye hotell på Nord-Jæren. Årsaken var at det frem til da hadde vært knapphet på hotellrom i ukedagene i regionen. Prisene var høye, men man fikk fylt opp rommene uansett. Turister var heller ikke prioritert, eller noe man satset på - i sterk motsetning til Oslo og Bergen som har satset på turisme over lang tid. I Bergen har regionen over lang tid også gått inn med store økonomiske midler. Turisme ble tidlig definert som en viktig næring, hvor ruteutvikling har vært et satsingsområde.

Fond

Stavanger-regionen har gått glipp av flere titalls millioner kroner i form av markedsføringsstøtte de senere årene med tanke på få nye ruter til og fra Sola.

Da har man hatt grunn til å juble langt høyere i Bergen. Her har nye ruter utløst flere titalls millioner kroner de siste årene i form av tilskudd og markedsføringsstøtte. Hamburg og München er bare to av flere store byer på kontinentet hvor man i dag kan reise direkte med fly til Bergen.

– Over tid har jo dette fått konsekvenser. Hadde vi hatt i nærheten av de statlige midlene som er brukt i andre regioner, ville vi hatt en enda større økning i turisttrafikken til regionen. Vi har måttet gjøre alt på egen hånd – uten noen drahjelp. Men vi arbeider nå sammen med Avinor og næringslivet for å få til et fond som skal være markedsmidler og brukes i de markedene det er aktuelt.

Via via

At turisttrafikken i regionen de siste årene har tatt seg opp, samtidig med at utenlandstrafikken fra Sola har gått ned, fremstår som et paradoks. Saupstad tror noe av årsaken er at deler av nærmarkedet kommer i bil og ferje fra kontinentet, men også at mange reiser med fly til Oslo og reiser videre til Stavanger-regionen med tog eller fly.

– Samtidig er det først de tre siste årene vi har hatt en vekst i turismen. Først en forsiktig vekst, så i 2019 den sterkeste veksten i landet. Veksten i sommerhalvåret i ferie- og fritidsovernatting var på 36,8 prosent – og fra januar og frem til november i fjor på hele 32 prosent. Vi snakker om en økning på 134 000 ferie/fritidsreisende personer. Vi har hatt en ketchupeffekt i regionen, sier Saupstad.

Turistikon

At regionen derfor skulle være lite kjent blant turistoperatører i utlandet, stusser Saupstad over.

– Det er liten tvil om at Fjord Norge med Preikestolen – sammen med nordlyset – i dag er Norges fremste turistikon, og det er ingenting som tilsier at Bergen er mer interessant som turistregion enn Stavanger-regionen. Det handler mer om at operatørene ikke har fått tilgang på rom i denne regionen, samt prisbildet vi opererte med i gullårene. Noe av skylden

må vi ta selv med vårt ensprede fokus på forretningsgjesten. Men det er ingen andre steder i Norge som nå opplever den samme veksten som denne regionen har, og det kommer til å vokse mer.

– Når Stavanger-regionen øker mest i landet i forhold til turisttrafikken, er det en indikator på at det kan være et marked for flere utenlandsruter til og fra Sola?

– Utvilsomt, men flyselskapene tør trolig ikke ta risikoen fordi volumene fortsatt ikke er store nok eller før de ser at veksten fortsetter, sier Saupstad.

Hele verden

Turistene kommer til Nord Jæren fra store deler av verden, men regionen er mest populære blant briter, amerikanere, tyskere, dansker, svensker, spanjoler, nederlendere og kinesere.

– Det er også de markedene vi har jobbet mest med over tid, og som vokser mest. Slik har det vært i noen år nå.

– Hvilket land ville det vært naturlig



– Vi har alltid hatt et godt og nært samarbeid med Avinor lokalt, men har nok ikke opplevd samarbeidet like godt med Avinor sentralt, sier Elisabeth Saupstad i Region Stavanger.

og hatt en direkte flyrute til om man ser på turistpotensialet?

– Først og fremst Frankfurt i Tyskland, både som hub og også fordi det her er et

behov i forhold til forretningsmarkedet.

Saupstad har stor tro på at turistveksten kommer til å fortsette.

– Det er fordi vi virkelig begynner å bli

et etablert turistmål, med flere kommersielle aktører og også gjennom hele året. Det er flere og flere turoperatører som har tatt Stavanger-regionen inn i sine programmer.



Inspirasjon til nye utsikter

Omgivelser, fasiliteter og vertskap som sørger for kvalitet

- Kurs og konferanserom i ulike størrelser
- 84 rom/suiter/leiligheter
- Teknisk utstyr av høy standard
- Flott golfpark ved hotellet
- Velsmakende kjøkken
- Gratis parkeringsplass, 8 ladesjoner



Velkommen til
Utsikten Hotell Kvinesdal
Agnes Berntsen
Hotelldirektør

Se mer om vårt tilbud på:
utsikten.no

T: (+47) 38 35 88 00 • booking@utsiktenhotell.no



Gründer og hotellkonge Petter Stordalen begynte som jordbærseiger og eier nå en av de største hotellkjedene i landet. Han har troen på kultur og verdier for å lykkes. Kom og opplev ham på FOLK 20. mars. Foto: Marte Garman

FOLK 2020: Slik bygger Stordalen bedriftskultur

Anne Lindmo er konferansier på tredje året, og årets hovedforedragsholder på FOLK er Petter Stordalen.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE

Lederkonferansen FOLK går av stabelen 20. mars på Quality Hotel Residence i Sandnes. Det er Sandnes Sparebank og Næringsforeningen som inviterer til lederkonferansen som setter medarbeideren i sentrum. Årets røde tråd på FOLK er kulturbygging og endringsledelse.

Kulturbygging og ledelse

Hotellkongen Petter A. Stordalen eier Strawberry, et konsern med ti selskaper som opererer innenfor ulike forretningsområder som eiendom, finans, hotelldrift og kunst. I tillegg støtter konsernet utvalgte initiativ og organisasjoner.

Som leder handler det om å investere og forvalte ressursene dine på best mulig måte. Det handler om å lykkes med å få medarbeiderne til å dra i samme retnings. Det handler om folk.

Rosenkilden har intervjuet Petter Stordalen i forkant av hans presentasjon på FOLK. På spørsmål om hvordan han får engasjerte medarbeidere, svarer han:

– Engasjement kommer ofte av at folk trives på jobben og at de er i en arbeidskultur de liker. Kultur er ikke noe du kan vedta på et styremøte og lansere for de ansatte. Kultur må komme nedenfra. Og så må lederne ta del i kulturen. I Nordic Choice er mangfold blitt en viktig del av kulturen.

Stordalen forteller at de ansatte er stolte av å være i en kultur som har åpen dør for alle uansett legning, religion, bakgrunn eller annet.

– Vi ser engasjementet på hotellene, og vi ser det når vi feirer Pride eller ytrer oss tydelig mot rasisme. Når mangfoldet er en så viktig del av kulturen vår, skal vi i ledelsen også være tydelige eksternt på at vi ikke tåler rasisme og homofobi.

– Hvilke oppgaver mener du er de viktigste for en leder?

– Jeg pleier å si at ansvar er noe du tar, ikke noe du får. Dette handler i bunn og grunn om tillit. Ansatte må få tillit nok til at de også tør å gjøre feil. Det er kanskje blitt en klisje, men den er like fullt sann.

– Hva kjennetegner kulturen i Nordic Choice Hotels?

– Ta Sandnes og Stavanger, for eksempel, som har gjennomlevd en svært tøff økonomisk periode, som har gått utover næringsliv, arbeidsplasser og folks privatliv. Det kan gjøre

det vanskelig å holde motet oppe. Men det er da kulturen hjelper oss. Våre ansatte har brettet opp ermene, stått sammen, jobbet for å snu en trend. Og nå ser vi at de klarer det. Det klarer du ikke med kalkyler og dokumenter alene. Det er menneskene og kulturen som redder deg i sånne situasjoner.

– Og til slutt, hvorfor vil du delta på FOLK?

– Jeg synes det er spennende å se hvordan næringslivet i Sandnes og Stavanger har håndtert noen eksepsjonelt tøffe år. Regionen har vært viktig for Nordic Choice i mange år og vil være det fremover. Når temaet for konferansen var kulturbygging, var det en no-brainer, smiler han bredt.

Ledelse, motivasjon og engasjement

Hensikten med FOLK er å arrangere en lederkonferanse om dyktige folk, inspirerende folk, annerledestenkende folk og talentfulle folk. Om du er leder eller mellomleder, handler det om å investere og forvalte ressursene dine på best mulig måte. Det handler om å lykkes med å få medarbeiderne til å dra i samme retnings. Det handler om å utnytte ressursene optimalt for å skape gode resultater, og det handler om ledelse som tiltrekker seg de beste talentene. Det handler om utvikling av deg som leder.

– Bedrifter som lykkes har som regel en god bedriftskultur. Den er basert på grunnleggende verdier i selskapet og en engasjert ledelse. På FOLK vil vi forsøke å gi svar på hva god bedriftskultur kan bety for utnyttelsen av kompetansen og dermed resultatene i selskapene. Og ikke minst; hva bedriftskulturen betyr for å håndtere de raske endringene som skjer i næringslivet nå, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

En rekke dyktige foredragsholdere står på programmet til FOLK, blant annet Karl Johnny Hersvik, administrerende direktør i Aker BP og Handelshøyskolen BIs populære Morten William Knutsen.

I år blir konferansen i den største kinosalen som har direkte adgang via hotellet, mens lunsj og mingling foregår i storsalen i hotellets femte etasje. Nytt av året på FOLK er en sosial samling med tapas og underholdning etter den faglige konferansen, fra klokken 15 til 18, på hotellet.

Gå inn på www.naeringsforeningen.no og se hele programmet og meld deg på. Velkommen på FOLK 20. mars!



Trafikken på Nord-Jæren øker igjen etter flere år med nedgang.

Biltrafikken øker igjen

Flere års nedgang i biltrafikken på Nord-Jæren har snudd. Trafikken gjennom målestasjonene var 1,2 prosent høyere i høst enn i samme periode i fjor, og oppgangen i januar i år var alene på 3,2 prosent.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det viser tall fra Statens vegvesen sin trafikkportal. Trafikkutviklingen går dermed i motsatt retning av den ordførerne på Nord-Jæren forutså da en ny byvekstavtale med staten ble underskrevet i desember i fjor.

I slutten av januar publiserte også Statens vegvesen den såkalte byindeksen for Nord-Jæren. Byindeksen er den årlige og offisielle statistikken over utviklingen i biltrafikken i regioner med bymiljøavtaler. Den viser for Nord-Jæren en total nedgang i trafikken fra 2017 til 2018 på 1,8 prosent. Nedgangen fra 2018 til 2019 – i en periode hvor den nye bompengepakken trådte i kraft – viser en totalt nedgang på 2,6 prosent.

Men byindeksen viser også at nedgangen i trafikken snudde i fjor høst. I oktober var økningen 3,5 prosent, i november 1,6 prosent og desember 1,3 prosent.

Rosenkilden har også gjennomgått trafikkpasseringene på totalt 27 målepunkter i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg i perioden 1. oktober-31. desember 2019 – og sammenliknet trafikk tallene med samme periode i 2018.

I motsetning til tidligere målinger økte trafikken i Stavanger kommune på nær samtlige målepunkter.

Vi har også sjekket tallene for januar basert på Statens vegvesen sin trafikkportal. Ser man på januar 2020 sammenliknet med januar 2019 var oppgangen på hele 3,5 prosent om man også tar med Bybrua i Stavanger, og 2,3 prosent uten. Trafikken over Bybrua har vært ekstra stor i januar fordi Hundvågtunnelen enda ikke er åpen.

Stavanger har frem til sommeren 2019 vært hovedårsaken til at regionen de siste par årene har opplevd en nedgang i trafikken.

Sammenlignbare perioder

Målingene er ekstra interessant fordi man for første gang har kunnet måle to lengre perioder opp mot hverandre etter at den nye bompengepakken ble innført fra 1. oktober 2018. Antall virkedager i de tre månedene lange periodene er de samme, og med unntak av tre uker i slutten av 2018, har begge periodene også operert med rushtidsavgift som tiltak for å begrense biltrafikken.

Som kjent besluttet politikerne i styringsgruppen for bymiljøpakken før jul at rushtidsavgiften skal fjernes fra februar. Hvor stort utslag det vil gi på trafikken, finnes det ingen gode beregninger på.

Ny avtale

I desember i fjor inngikk ordførerne på Nord-Jæren en ny byvekstavtale. Avtalen sikrer regionen totalt ca 16 milliarder fra staten i avtaleperioden, penger som både skal gå til bussvei, reduserte bomtakster samt flere samferdselstiltak.

Avtalen sikret også regionen over 2,6 milliarder kroner i belønningsmidler. En forutsetning for disse pengene er at regionen man når nullvekstmålet i personbiltrafikken.

Avtalen innebærer også at rushtidsavgiften fjernes, at innkreivingsretningen på bybrua skal snus, og å endre bomplasseringer eller innkreivingsretninger for Tananger og Lura i løpet av året. Samtidig ble det også vedtatt at el-biler skal betale halv takst. Flere politikere har uttrykt frykt for at nullvekstmålet blir vanskelig å nå gjennom disse tiltakene.



Med trykk
på opplevelse!

Stavanger

51 90 66 00
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand

38 00 30 50
Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

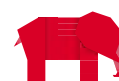
Haugesund

52 70 33 70
Fjellveien 1A,
5532 Haugesund

Ølen

53 76 60 80
Haukelivegen 668,
5582 Ølen

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



KAI HANSEN
TRYKKERI

Ny runde med Styrekandidatene

I løpet av to år har nærmere 30 unge hospitert i ulike styrer rundt om i regionen. Nå skal 2020-kullet velges ut samtidig som planleggingen for neste år er i gang.

TEKST: ELIANNE STRØM TOPSTAD OG LARS IDAR WAAGE

Følgende styrer deltar i programmet i 2020:

Kolumbus
Globus AI
Q10
Næringsforeningen
InterSearch
Veni
Create Solutions
Iver og Evne
Miles

Roxel har hatt fire kandidater fordelt på fire selskap i 2019 og Dag Øyvind Meling, investor og daglig leder i Roxel Holding, er svært fornøyd med programmet.

– Det er ingen enkel sak å gå inn i et etablert styre. Mange styremøter har formalisert seg over mange år. Her har styrekandidatene virkelig levert. De har bragt med seg nye erfaringer, nye måter å tenke på, andre og nye metoder. Dette har vært svært nyttig og lærerikt for oss da vi har lyst til å skape et yngre lag, sier Meling.

Suksess

Mange bruker mye tid og energi på å finne frem til styremedlemmer med riktig kompetanse. Gjennom Styrekandidatene får bedrifter mulighet til å bli kjent med dyktige kandidater - uten kostnad og risiko. Meling sier at nettopp det å få anledning til å bli kjent med relevante kandidater gjennom programmet har vært alfa og omega.

– Styrekandidatene har i tillegg til styremøter, deltatt i strategiarbeid og vært med i investormøter. Vi er svært fornøyd,

det har gått over all forventning, sier han og legger til at de nå jobber for å få alle kandidatene aktivt inn i styrene.

Programmet drives av Næringsforeningens ressursgruppe U37, med mål om å gi personer under 37 år muligheten til å skaffe seg verdifull erfaring fra styrearbeid. Derimot er nåløyet trangt, og mange ser på det som nesten umulig som ung å komme inn i et etablert styre.

– Gjennom Styrekandidatene gir vi unge muligheten til å hospitere i et styre i et år,



Dag Øyvind Meling og Roxel har hatt hele fire kandidater i 2019. Han er svært positiv til programmet og har tilbudt noen av kandidatene fast plass i styret.

forklarer Christian Jerejian Friestad, leder for Næringsforeningen sin ressursgruppe for U37.

Styrekandidatene innbefatter at et styre takker ja til å ta imot en U37'er i et år.

– I tillegg til løpende deltakelse i styrearbeidet i en av bedriftene, vil kandidatene møtes til 5 samlinger i løpet av et år, forklarer Friestad. Vi håper at Styrekandidatene kan bidra til å gjøre unge mer attraktive og synlige for regionens styrer, sier Friestad.

Mangfold

Utvelgelsen av kandidatene skjer i samarbeid med InterSearch Norge som arbeider aktivt med mangfold, både ved rekruttering til styrer og ledelsesfunksjoner hos kunder.

– Jeg tror at de bedriftene som vil lykkes best i nåtid og fremtid vil være de som har kompetanse og evner til å se muligheter, utfordringer og det generelle fremtidsbildet fra ulike synsvinkler forklarer Runar Austrheim, og fortsetter.

– Skal en få til dette må en ha erfaring, men like viktig vil det å være innovative, forstå ny teknologi, forstå driverne til den yngre generasjon som er fremtidens kunder, forstå de ulike driverne mellom kjønnene og lignende. For å sikre dette er det viktig å se på sammensetningen av kompetanse, alder, kjønn, demografi og kultur – også i styrerommet, mener han.



Evelyn Edland



Kjetil Sunde

Fast styreplass

Evelyn Edland og Kjetil Sunde er to av kandidatene som har vært ute i hospitering i 2019. Begge mener at Styrekandidatene er en god mulighet, både for styrene og kandidatene.

– Programmet bidrar positivt til lokale styrer i regionen som har behov for forsterkninger i form av ekstern påvirkning og kompetanse. Regionen er full av unge lovende talenter innenfor flere bransjer sier Kjetil Sunde.

Edland har blitt tilbudt fast plass i Roxel sitt styre, og har bevisst at programmet er en suksess for både bedriften og kandidatene.

– Styrekandidatene er et viktig bidrag og innsats for å få flere unge i næringslivet inn i bedriftsstyrer, noe som vil være betydningsfullt for å oppnå større mangfold i norske styrerom. Dette er virkelig en unik mulighet som har potensialet til å åpne nye dører, personlig vekst og verdifullt nettverk, men det er opptil en selv å skape en positiv forskjell, sier Evelyn Edland.



VANNAUTOMAT ELLER KAFFEMASKIN?

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

Ta kontakt!
norsk Kaffe.no · post@norsk Kaffe.no · tlf. 457 71 711



Klima bak skjema

TORIL NAG • konserndirektør for Tele-området i Lysekonsernet

Den ubehagelige sannheten er at vi er langt unna å nå klimamålene dersom vi fortsetter slik som i dag. Så hva kan næringslivet gjøre og når bør det gjøres?

Mange har spurt seg hva som kan gjøres for å bidra til en reduksjon av klimagassutslippene. I Lyse mener vi at det er viktig å ha et objektivt faktagrunnlag slik at vi er sikre på at vi angriper det viktigste først. Derfor engasjerte vi det uavhengige konsultentselskapet Thema Consulting for å lage en oversikt over klimagassutslippene i Sør-Rogaland. Klimarapporten ble presentert på Solamøtet og danner også utgangspunkt for et frokostmøte den 18. februar i samarbeid med Grønn by.

Rapporten er en samling og sammensetning av fakta der hele sørfylket ses under ett, og viser at det vil kreve en ekstraordinær og samordnet innsats på tvers av kommunegrenser for å oppnå utslippskuttene en har forpliktet seg til. Dersom vi iverksetter de tiltakene som er vedtatt i dag og forsterker disse på flere områder, vil vi kunne redusere klimagassutslippene frem til 2030 med 26 prosent. Det nasjonale målet for utslippsreduksjon innen 2030 er derimot på 40 prosent. I Stavanger har man satt som mål å kutte utslippene med 80 prosent.

Store forskjeller

Samtidig viser rapporten at det er store forskjeller mellom de ulike tiltakene som kan gjennomføres for å redusere klimagassutslippene. Noen utslippsområder har høye tiltakskostnader, mens i andre sektorer er kostnadene lavere. I Sør-Rogaland vil eksempelvis økt satsing på

elektrifisering innen transportsektoren og bruk av biogass kunne gi ytterligere reduksjon av klimagassutslipp. Trolig er det fornuftig å først sette inn tiltakene på områdene med lavest kostnad.

Lavere utslipp

Det årlige utslippet per innbygger i Sør-Rogaland er på 5,2 tonn CO₂-ekvivalenter (tCO₂e). Til sammenligning er landsgjennomsnittet 6,9 tCO₂e. Sammenlignet med resten av landet har Sør-Rogaland vesentlig større andel utslipp fra transport og landbruk. Andel utslipp fra industri i Sør-Rogaland (seks prosent) er betydelig lavere enn landsgjennomsnittet på 32 prosent.

Vi har altså få enkeltaktører med høyt utslipp. Det betyr at vi i større grad enn resten av landet må basere oss på de mange bekker små for å få ned klimagassutslippene.

Lang vei

Det er en lang vei å gå for og redusere klimagassutslippene til ønsket nivå. Samtidig ser vi at det er flere mulige tiltak som kan gjennomføres til en akseptabel kostnad. En stor del (28 prosent) av klimagassutslippene våre kommer fra landbruket, noe som er naturlig med tanke på at vi har fruktbare jordbruksarealer og omfattende husdyrhold. Store andeler av klimagassutslippene fra jordbruket kommer fra kumøkk fra dyr på beite og i fjøs. Dersom vi klarer å benytte en større andel

av husdyrgjødsel til biogassproduksjon, vil vi kunne redusere klimagassutslippene og samtidig øke energiproduksjonen. Klarer vi i tillegg å benytte den gjenværende biomassen som biogjødsel til erstatning for kunstgjødsel, vil man kunne få til såkalte «negative utslipp» fra den samlede verdikjeden for biogassproduksjon. Det betyr at de samlede utslippskuttene blir høyere enn utslipp som kan oppstå i produksjonen. Skal vi få dette til, blir det viktig å finne enda flere bruksområder for biogassen slik at den blir etterspurt i markedet. Skal vi få til en god verdikjede for produksjon og bruk av biogass, er vi avhengige av samarbeid mellom de ulike aktørene i næringslivet.

Elektrifisering viktig

Rapporten viser ellers at elektrifisering av transportmidler vil kunne gi store kutt i klimagassutslippene i Sør-Rogaland. I denne forbindelse blir arbeid med elektrifisering av havnene og fortsatt arbeid med å bygge ut god infrastruktur for lading svært viktig. Et eksempel på et svært miljømessig gunstig prosjekt, er en ny helelektrisk hurtigbåt som skal frakte turistene inn i Lysefjorden allerede nå til våren. Det Enova-støttede samarbeidet med Rødne og Stavangerregionen Havn er et klimavennlig skritt på veien mot grønnere sjøtransport. Lyse vil nå også gå i dialog med havnevesenet i både Stavanger og Sandnes for å se på hvordan vi sammen kan legge til rette for en ytterligere elektrifisering av skipstrafikken.

«Det er en lang vei å gå for og redusere klimagassutslippene til ønsket nivå. Samtidig ser vi at det er flere mulige tiltak som kan gjennomføres til en akseptabel kostnad.»

Toril Nag



TIL LEIE: ORSTADVEGEN 128A – TIL LEIE/SALG

- Stor og moderne kombinasjonseiendom på Orstad for utleie.
- Eiendommen ligger i etablert næringsområde på Orstad i kort avstand til sentrale trafikk-knutepunkter på Nord-Jæren.
- Totalt BTA 5.606 kvm. Arealene kan tilpasses og justeres etter behov.
- Inntil 2.300 kvm. kontor med plass til 80 -100 arbeidsplasser.
- Inntil 4.000 kvm. verksted/produksjonshaller bestående av produksjon, sveisehall, finverksted og lager.
- Totalt 8 kjøreporter med ulik bredde og porthøyder.
- 8 meter takhøyde i verksted.
- Traverskran, 2 stk. 10 tonn. Krokshøyde cirka 7 meter.
- Vaskehall med oljeutskiller
- Gode parkeringsforhold på tomten.
- Eiendommen er reguler for kontor/lettere industri ihht. reguleringsplan for Industriområde N10 Orstad.
- Eiendommen er fristilt og kan leies ut i sin helhet til én eller flere leietakere.
- Salg av eiendommen vurderes.



High Wind 2020:

Vil utforske mulighetene

Få alternative energikilder har større potensiale enn havvind. Det vil regionen nå for alvor ta konsekvensen av, og kaller i første omgang inn til en to dager lang konferanse der satsing på havvind står på sakskartet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Bakteppet for konferansen High Wind 2020 er som følger: Er vi villige og i stand til å utnytte det potensialet som ligger i havvind? Og i så fall: Hvordan kan havvind medvirke til at Europa blir karbonnøytral, og på hvilken måte kan og bør Norge utgjøre en forskjell og ta en aktiv rolle for å nå et slikt mål?

Ideen til High Wind 2020 – en konferanse som arrangeres 18.-19. mars – kom egentlig i form av et benkeforslag fra tidligere Venstre-politiker Per A. Thorbjørnsen i formannskapet og senere bystyret i Stavanger i fjor.

Han var ikke den eneste som tente på ideen. Stavanger kommune og næringsavdelingen ga oppdraget til Greater Stavanger, og ba dem stå for gjennomføringen og planleggingen på vegne av en bred samarbeidsgruppe som inkluderer alle de ledende aktørene med interesse for havvind på Sørvestlandet

Fra ord til handling

– Det betyr i praksis universitetene i

Bergen, Stavanger og Agder, energinæringsklyngene i samme område, næringsforeningene og en rekke bedrifter som Equinor, Shell, Aker Solutions, Rosenberg, Kværner, NorthSea Group Wind, SR Bank, DNB, Stavangerregionen Havn, Innovasjon Norge Rogaland, Rogaland Fylkeskommune og ONS. Bedriftene, organisasjonene og institusjoner har deltatt i ide og forankringsfasen, og jeg er veldig stolt av at vi har klart å få til denne samhandlingen, sier mulighetsutvikler Birger Haraldseid i Greater Stavanger.

Det er SR-Bank som er vertskap for selve konferansen i Finansparken, mens DNB og Stavangerregionen Havn er vertskap for nettverksdelen mellom de to konferansedagene.

– Hvem er målgruppen for konferansen?

– Det er hele aktørbildet på tvers av de som har interesse for, og er med i verdikjeden for havvind, inkludert politikere så vel nasjonalt som lokalt. Det er tid for å gå fra ord til handling, og vi har også et håp om at regjeringen viser mer

interesse for temaet og vil stille opp – gjerne med den nye olje- og energiministeren, sier Haraldseid.

Heftige mål

Det store bakteppet for konferansen er Wind Europe sin rapport «Our Energy our Future». Det handler både om kunnskap og om retning.

– Denne rapporten har heftige mål om at store deler av kraftbehovet i Nordsjøområdet skal kunne dekket ved massiv utbygging av havvind, og Norge er skrevet inn i denne historien. EU sitt Green Deal konsept underbygger dette. Spørsmålene vi vil stille og ønsker debatt om er om dette er mulig. Vi ser jo at Equinor gir gass her gjennom Hywind Tampen, elektrifisering av norsk sokkel og at de skal lede en bred internasjonal koalisjon for å øke tempoet i havvinds-utviklingen. Andre relevante spørsmål er om det finnes det en verdi og leverandørkjede som kan levere nok turbiner, fundament, kabler og alt det andre som skal til. Vi vet også at en slik «visjon» kommer til å båndlegge tre prosent av havarealet, hvor fiske og skipsfart vil få begrensinger. Derfor har vi også invitert noen av de som har som oppdrag å ivareta interessene til andre brukere av havrommet.

Vennskapsbyer

– Hva i programmet vil du selv trekke frem?

– Først og fremst vil jeg fremheve mangfoldet og positiviteten til de vi har spurt om å bidra på konferansen. Equinor har jo flere nye annonseringer som drar i retning av mer havvind, Shell har gjort flere strategiske teknologioppkjøp i havvindsektoren. Jeg synes også det er kult at det er denne konferansen som bringer sammen ordførerne de tre viktigste energibyene rundt Nordsjøen – Aberdeen, Esbjerg og Stavanger - byer som også er vennskapsbyer. Alle tre har en interesse av havvind-segmentet, dog med Esbjerg klart i føringen, sier Haraldseid.

Næringsssjef i Stavanger kommune, Anne Woie, mulighetsutvikler i Greater Stavanger, Birger Haraldseid, og daglig leder i Energy Innovation, Frank Emil Moen, er blant initiativtakerne til konferansen High Wind 2020.



«Det er tid for å gå fra ord
til handling.»

Birger Haraldseid



Dudgeon Offshore Wind Farm utenfor kysten av Norfolk
er et av prosjektene Equinor satser på i Nordsjøen.
(Foto: Ole Jørgen Bratland, Equinor)

Ekspertenes aksjetips for 2020

Siden 2005 har ekspertene presentert sine beste aksjetips for året. I 2019 slo Peter Hermanrud både Alexander Stensrud og indeksen på Oslo Børs. Her får du deres tips for 2020.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Arets første arrangement i regi av Næringsforeningen er det tradisjonsrike «Aksjeåret» som samlet 250 deltakere i Atlantic Hall. Sjefstrateg Peter Hermanrud i Sparebank 1 Markets, har delt sine aksjetips siden starten sammen med representanter fra Skagen Fondene. 2020 er det andre året Alexander Stensrud representerer Skagen Fondene. Stensrud traff blink på sitt ene tips, Bonheur, som var enkeltaksjen med best avkastning i 2019.

– Har man vunnet én gang, så kan man jo vinne flere. Jeg tror imidlertid ikke vi vil se et så godt år som i fjor, men jeg tar Bonheur med videre i porteføljen, sier Stensrud.

Usikkert

Vindkraftselskapet har hatt en eventyrlig vekst de siste årene og aksjen hadde nær 100 prosent avkastning i 2019. Starten på

2020 har også vært god, noe Stensrud håper fortsetter.

– Selv om vindkraftutbygging ikke er så populært i vår region, så er det mer populært i området de satser på, nemlig Nord-Sverige, sier han.

Til tross for fulltrefferen på Bonheur måtte Stensrud se seg slått av Hermanrud totalt, da avkastningen på porteføljen endte på 6,8 prosent mot Hermanruds 18 prosent. Til sammenligning gikk Oslo Børs opp med 16 prosent gjennom året.

– Vi må regne med at langtidsavkastningen ikke blir så store, sett fra dagens nivå, mener Hermanrud.

Målt fra 2005 leder også Hermanrud. Hadde du investert 100 kroner i 2005 og hvert år fulgt hans råd ville du hatt over 1100 kroner i dag, mens Skagen Fondenes tips ville gitt rett under 800. Det er likevel det dobbelte av indeksen på Oslo Børs som er i underkant av 400 i samme periode.

– Utsiktene for 2020 er usikre og ikke av de beste, men det er de heller ikke for alternativene. Ikke får du penger i banken, ikke får du renter på obligasjonene eller yield på eiendom, sier Hermanrud.

Eie aksjer om våren

Det var aksjene innen oljeservice som trakk mest ned for Stensruds del, og for vinner Hermanrud var det kun én aksje som hadde negativ utvikling i 2019 – nemlig Magseis Fairfield som var ned rundt 67 prosent. De andre i porteføljen var Fjordkraft, Norwegian Finance, Yara og Sparebanken Østlandet. Hermanrud mener blant annet at det ser litt lysere ut for oljenæringen og mener det er nå man skal eie aksjer.

– Vi ser en del usikkerhet, men historisk sett er det en fordel å eie aksjer første halvdel av året da det som regel alltid er størst vekst, sier han.

Begge har med Yara og Bonheur i sine tips. Yara begrunnes med svært lav pris til tross for jevn etterspørsel etter gjødsel. Europris begrunnes med at de leverer jevnt gode resultater over tid, og dermed burde hatt en høyere pris. Stensrud gir Flex LNG en til sjanse, til tross for negativ utvikling i 2019.

Aleksander Stensruds aksjetips for 2020:

Bonheur
Sparebanken Vest
Kværner
Yara
Norsk Hydro
Flex LNG
Northern Drilling

Peter Hermanruds aksjetips for 2020:

Yara
Europris
Norwegian Finance
Sparebank 1 MidtNorge
Bonheur



– Jeg har vanskeligheter med å se at dette selskapet ikke skal klare å tjene penger i et ekstremt ekspanderende marked, sier Stensrud.

Høy gjeldsgrad

Peter Hermanrud hadde egentlig med Sparebank1 SR-Bank som sin «sparebankaksje» inntil kvelden før presentasjonen, men byttet den ut i siste liten. Grunnen er at han er urolig for boligprisene i Stavanger-regionen.

– Boligprisene her har nærmest hatt et krakk for så å fortsatt gå nedover. Magefølelsen sa derfor at Trondheim er et bedre valg, sier sjefstrategen.

Som mange andre analytikere er Alexander Stensrud også bekymret for den stadig økende belåningen av selskaper. Gjeldsgraden globalt burde bekymre mener han.

– Det skal bli interessant å se hvordan man skal betjene den enorme veggen av selskapsgjeld fremover, Stensrud.



Den vennskapelige tvekampen mellom Peter Hermanrud og Alexander Stensrud fortsetter også i 2020 med deres aksjetips.



– Utsiktene for 2020 er usikre og ikke av de beste, mener Peter Hermanrud.



Det var over 270 deltakere på Aksjeåret 2020.



Vindkraft og havbruk sammen ut på havet

RAGNAR TVETERÅS • professor i innovasjonsforskning, Handelshøgskolen ved UiS

De nye havnæringene har nok av felles muligheter og utfordringer. Dette ble godt illustrert nylig, da det ble arrangert en felles konferanse for offshore vind og offshore havbruk i Egersund.

Medlemsbedrifter i de to klyngeorganisasjonene Norwegian Offshore Wind Cluster og Stiim Aqua Cluster var tungt representert. Norwegian Offshore Wind Cluster har nå over 100 medlemmer, og blant Stiim Aqua Cluster's 60 medlemmer er det mange som er orientert mot offshore havbruk.

Verden trenger både mer ren energi og sunn sjømat. Utaskjærs er det i prinsippet mye plass til å produsere begge deler, spesielt hvis man også kan bruke flytende konstruksjoner. Både for vindkraft og oppdrett opplever man dessverre ofte konflikter med andre brukerinteresser når vindmøllene står på land og når oppdrettsanleggene er lokalisert i fjorder. Vi må selvfølgelig bruke kystens land- og sjøarealer til å produsere energi og sjømat. Men lokalisering og vekst vil være en krevende balansegang for kystsamfunnene framover. Ut fra det perspektivet er det gunstig å få noe av den nye produksjonen lenger bort fra annen menneskelig aktivitet på kysten.

Kreves innovasjon

Offshore vind og havbruk har til felles at det kreves mye innovasjon for å få produksjonskostnadene ned på konkurransedyktige nivåer. Men for at denne innovasjonen skal skje må bedriftene få mulighet til å installere og teste anlegg i stor skala utaskjærs. Det er ikke nok med simulering på datamaskiner og små pilotanlegg innaskjærs.

Både offshore havvind og havbruk gir muligheter for nye markeder og sysselsetting for leverandørbedrifter som i dag leverer til «olja» og maritim transport. Disse er tungt inne på medlemssiden i Norwegian Offshore Wind Cluster og Stiim. Leverandørbedriftene var godt representert på konferansen i Egersund, og det var mye utålmodighet å spore blant dem. For selv om havet er stort er havvind og havbruk helt avhengige av at myndighetene faktisk åpner opp områder, og at dette ikke tar for lang tid. Disse områdene må også åpnes med betingelser som gjør at noen er villige til å gjøre investeringer. Det vil kreves

mye kapital også i utviklingsfasen. Denne kapitalen må nødvendigvis tåle høy risiko. Men det er viktig at ikke myndighetene toppe opp med unødvendig risiko i utformingen av rammebetingelsene.

Må ta hensyn

Vi må ikke undervurdere kompleksiteten knyttet til å utforme rammebetingelser for disse nye havnæringene. Mye kunnskap skal på bordet. Myndighetene må ta hensyn til økonomi, teknologi, oseanografi, biologi, miljø, og andre brukerinteresser.

«Både offshore havvind og havbruk gir muligheter for nye markeder og sysselsetting for leverandørbedrifter som i dag leverer til «olja» og maritim transport.»

Kunnskapskompleksiteten kan forsinke prosesser. Derfor er det så viktig at mange aktører deltar både med å få opp kunnskap og å demonstrere utålmodighet. Målgruppene er forvaltningen i direktorater og departementer, og politikere lokalt og i Oslo.

Det er synergier mellom havvind og havbruk i prosessene med myndighetene som skal lede til bærekraftige rammebetingelser. Derfor er det flott at Norwegian Offshore Wind Cluster og Stiim Aqua Cluster har funnet sammen. Det er masse kunnskap blant medlemmene i disse organisasjonene man kan tappe av. NHO organisasjonen Norsk Industri deltar aktivt med etablering og deltakelse

av arenaer hvor bedriftene møter forvaltning og politikere. Det er også viktig at Næringsforeningen tar en rolle i arbeidsdeling med de andre nevnte organisasjonene. Det trengs et lag av regionale og nasjonale aktører for å sikre kunnskap og framdrift i prosessene.

Drømmen

Den våte havdrømmen til flere er at store anlegg for havvind og havbruk skal samlokaliseres der ute, og bidra til økonomiske samdriftsfordeler og klimavennlig sjømatproduksjon. En slik samlokalisering er i seg selv en krevende øvelse hvis det handler om noe mer enn å sette en mindre vindmølle på et oppdrettsanlegg. Delvis handler det om behovet for innovasjon og læring. Det er mye usikkerhet om teknologiske og driftsmessige faktorer som kan påvirke samdrift. Men det må også åpnes opp for samlokalisering i reguleringen av havrommet. Det betyr at dette må inn allerede i prosessene som skal lede fram til et forvaltningsregime for havrommet.

Erfaringer fra andre land tyder på at hvis en havnæring først har fått rettigheter til et areal og etablert seg, så kan den oppleve det som økonomisk risikabelt å slippe til en annen næring. En studie fra UK viser at operatører av etablerte havvind anlegg i utgangspunktet er skeptiske til at havbruksanlegg blir samlokalisert med dem, delvis på grunn av operasjonelle sikkerhetshensyn.

Motstand

I Norge opplever havvind og havbruk motstand fra en etablert havnæring, nemlig fiskeriene. Det må selvfølgelig gjøres gode analyser av hvilken biologisk, driftsmessig og økonomisk risiko nye havnæringer representerer for fiskebestander og fiskeriene. Men utgangspunktet er ikke at fiskeriene alltid skal ha eksklusiv rett til å bruke et havområde. Her må de nye havnæringene jobbe sammen. Vi må sikre at samfunnet tar de rette beslutningene for to næringer som sammen kan gi mange titalls milliarder kroner i verdiskaping i fremtiden.

FOLK

LEDER- KONFERANSE

Quality Hotel
Residence,
Sandnes

20.03

KONFERANSIER:

**Anne
Lindmo**

Hoved-
foredrags-
holder:

**PETTER
STORDALEN**

 **NÆRINGS
FORENINGEN**

 **Sandnes Sparebank**
- enklere valg

Mer info og påmelding:
naeringsforeningen.no

Kvinne mot strømmen

For utenforstående fremstår Alise Lea Tiller (29) som et utradisjonelt valg for en tradisjonsrik avis. Så er heller ikke den nye redaktøren i Dalane Tidene selv kjent for å ta de mest tradisjonelle valgene.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det er lenge siden redaktøren i lokalavisen helst skulle være en godt voksen mann, gjerne med bukseseler og lang ansettelsestid. Alise Lea Tiller er ikke bare ung, men har de siste par årene også jobbet i en bransje som journalister flest har lagt sin elsk på å mislike: Kommunikasjonsbransjen. Men heller ikke mediebransjen er like forutsigbar som den engang var.

– Det tradisjonelle ville vært å ansatte noen med lengre erfaring. Men i en mediebransje i kraftig endring tror jeg det er viktig å få inn unge folk i lederstillinger, og da rekker man ikke å få ti års erfaring først, sier Tiller.

Selv har hun rukket å ta bachelorgrad i journalistikk og mastergrad i dokumentarfilmproduksjon, drevet sitt eget firma, jobbet som frilanser for Stavanger Aftenblad i flere år, vært administrasjonsleder ved KÅKÅ kverulantkatedralen og også ledet prosjekter i sin nåværende jobb som kommunikasjonsrådgiver i Bate.

Det hun fortsatt har til gode er å lede en redaksjon, men det ser hun på som en del av utfordringen. Og er det noe Tiller er glad i, er det nettopp utfordringer. Hun vet hva hun vil og hva hun kan..

Det aller første er kanskje det enkleste – å flytte sørover og finne seg en bopel sammen med ektefellen i okka by.

– En av de første viktige oppgavene er å bli mer lokalkjent. Det er hovedårsaken til at jeg kommer til å flytte til Egersund. Det blir helt feil å ha en så sentral rolle uten å bo i kommunen. Det er viktig å gå seg inn tidlig, men dette er også noe jeg har lyst til. Min ektefelle jobber allerede i Hellvik, og litt kjennskap har jeg til regionen, men jeg satser på å finne et sted å leie først.

Bydel

De med større interesse for lokalkunnskap og geografi enn gjennomsnittet, vet at Tiller både er en bydel i Trondheim og en

utmerket fotballklubb der spesielt jentene har markert seg på høyt nasjonalt nivå de seneste årene. Selv har ikke Alise Lea noe annet til felles med bydelen enn navnet.

– Det vil si: Bestefar var halvt trønder og halvt nordlending, og pappa er nordlending. Men personlig har jeg ikke noe forhold til mine trønderske eller nordnorske gener, bortsett fra at jeg kan være direkte i språket og ikke redd for å gå ute alene sent på kvelden.

Sola

Den nye redaktøren i Dalane er født og oppvokst i Sola, gikk videregående i Sandnes og studerte journalistikk ved Universitetet i Stavanger. Det siste i en tid der mediebransjen fortsatt slikket sårene etter kraftige kostnadskutt og ditto nedbemanning, og hvor jobbene for nyutdannede journalister knapt nok fantes. Mediebransjen er fortsatt ikke friskmeldt.

– Jeg synes det er trist og urettferdig at så mange unge journalistiske talenter ikke blir satset på ettersom det er dårlige tider i bransjen. Jeg har alltid jobbet mye, men jeg er også heldig som nå får denne muligheten. Samtidig finnes det mange flinke og hardt arbeidende journalister som ikke kommer seg inn i bransjen. Det er synd for hele medienorge hvis denne utviklingen fortsetter. Mangel på utvikling av unge journalister vil senke nivået på den uavhengige pressen i kommende generasjon.

Brenner for

Selv startet hun for seg selv og drev sitt eget firma i noen år før hun begynte som kommunikasjonsrådgiver hos Bate. Her har hun vært i to år og trivdes godt, men det er journalistikken hun er opptatt av og journalist hun alltid har ønsket å være.

– For meg handler dette om at journalistikken ligger nærmest hjertet mitt. Det er det jeg brenner for. Journalistikk er enormt viktig i et fungerende

– Det kommer til å bli alt annet enn kjedelig, sier Alise Lea Tiller som overtar som ny redaktør i Dalane Tidene 1. april.



ALISE LEA TILLER

- » Alder: 29 år
- » Sivil status: Gift
- » Bosted: Klepp
- » Aktuell: Ny redaktør i Dalane Tidene

demokrati – og da tenker jeg spesielt på lokaljournalistikken. I tillegg er jeg nok av natur en nysgjerrig person med visjoner og ideer i forhold til mer overordnede spørsmål. Jeg er ikke så opptatt av detaljene, mer av helheten og tenker mer strategi, planer og fremover, sier Tiller.

Ble abonnent

Det var ikke en lang erfaringsbakgrunn fra mediebransjen som tilsa at akkurat hun pekte seg ut til å overta redaktørrollen etter Gunnar Kvassheim i Dalane Tidene. Det var hun også klar over da jobben ble utlyst.

– Jeg visste ikke om de ville ansette noen med tradisjonell og lang erfaring, men bestemte meg for å søke likevel. Jeg ringte etter at jeg hadde sendt søknaden og fikk inntrykk av at alder ikke var et hinder. Så lenge muligheten var til stede, bestemte jeg meg for å være best mulig forberedt. Jeg tegnet et abonnement, begynte å lese meg opp gjennom artikler fra arkivet og sette meg inn i mest mulig. Jeg var fast bestemt på at jeg i alle fall ikke skulle være uforberedt om jeg ble kalt inn til intervju.

– Hvor viktig ble det?

– Det vet jeg ikke. Intervjuet var jo ingen kunnskapstest, men det handler mer om ens egen trygghet i en slik setting og opplevelsen av å være godt forberedt. Dette var en jobb jeg virkelig hadde lyst på.

Trenden

– Hvorfor det?

– Det er mange journalister som ikke har noe ønske om noen gang å bli redaktør. Årsaken kan være at man frykter å miste noe av det man synes er interessant og spennende med faget. Det som tiltrakk meg var i første rekke utfordringen, selv om jeg vet at det kan bli vanskelig. Jeg er opptatt av resultater, og jeg vet at Dalane Tidene og lokaljournalistikken betyr mye i Egersund. Men for yngre folk som vokser opp er det ikke lenger gitt at de får et forhold til lokalavisen. Trenden er at nyhetene er det du ser i Facebook-feeden din. Det å jobbe seg inn mot denne målgruppen, er vanskelig. Men jeg tror at troverdighet og kildekritikk vill være avgjørende, og det som blir viktig – også for unge. Jeg er 29 år, og jeg tror jeg vet litt om hvordan man kan nå frem til denne målgruppen.

Forventninger

– Samtidig kommer du fra Stavanger, har ingen erfaring fra å lede en redaksjon og kommer rett fra kommunikasjonsbransjen.

Er du redd for at det vil bli brukt mot deg?

– Jeg forventet det da det ble kjent at jeg skulle overta som redaktør, men det har ikke skjedd. I alle fall ikke til nå. Men det kan jo bli brukt mot meg om jeg gjør noe som man er uenig i. Det vet man aldri, men det er nok realistisk. Jeg har ingen tradisjonell redaktør-bakgrunn, man har nok kanskje sett etter andre egenskaper og erfaring.

Tradisjonsrik

Hun kommer til en tradisjonsrik avis. Dalane Tidene ble grunnlagt allerede i 1885 under navnet Dalernes Tidende og i god gammel Venstre-ånd, men avpolitiseringen skjedde allerede rett etter andre verdenskrig. Avtroppende redaktør Gunnar Kvassheim har sittet som redaktør i store deler av perioden fra 1986 og frem til i dag.

Avisen dekker Eigersund, Bjerkreim, Sokndal og Lund, har i dag et opplag på om lag 7000 eksemplarer og kommer ut tre ganger i uken. Dalane Tidene ble i fjor kjøpt opp av Amedia, et selskap som fikk navnet sitt etter at A-pressen kjøpte Edda Media 2012. Amedia eier i dag både Haugesunds

«Journalistikk er enormt viktig i et fungerende demokrati».

Alise Lea Tiller

Avis, Jærbladet, Sandnesposten, Gjesdalbuen, Solabladet, Strandbuen og Bygdabladet.

Til Afrika

Tiller har aldri vært spesielt skvetten av seg. Som mange andre unge valgte hun å ta et friår etter videregående, fikk seg jobb i en klesbutikk og sparte penger for å kunne reise ut i verden før videre studier. Første delen av reisen brakte henne til Afrika – et kontinent hun skulle vende tilbake til noen år senere.

– Jeg dro først til Namibia sammen med en venninne og arbeidet som frivillig i en måned for å hjelpe ville, skadde eller foreldreløse dyr. Det var veldig spennende. Jeg bodde på en slags gård og arbeidet besto i å mate dyrene – blant annet geparder, løver og bavianer – som befant seg inne på et stort inngjerdet område. Etter det dro jeg til Indonesia og bodde der en måned.

Malawi

Tiller var aldri i tvil om hva hun skulle bli. Etter det såkalte hvileåret etter videregående, begynte hun å studere journalistikk på Universitetet i Stavanger. Etter tre år gikk hun løs på en masteroppgave i form av en

dokumentarfilm og dybdejournalistikk. Det førte til nok en reise til Afrika – denne gang i form av et tre måneder langt opphold i Malawi – og denne gang helt alene og uten noen organisasjon eller apparat rundt seg.

– Det var litt tilfeldig. En venninne kjente en kvinne som var fra Malawi, og jeg dro til den landsbyen hennes mor bodde i.

Dokumentarfilmen hun laget var å følge tre gravide i et land og et samfunn med svært høy barnedødelighet

– Det var så mange nye inntrykk hver dag. Kulturen er totalt annerledes, og jeg ble kjent med veldig mange nye folk. Samtidig var det også vanskelig. Mange av dem som bodde i landsbyen hadde aldri sett en hvit person før, og det lå nok noen forventninger om at jeg skulle bidra og hjelpe til økonomisk. Det var selvfølgelig noe jeg ønsket, men ikke var i stand til. Det var frustrerende. Men jeg fikk mange venner, og jeg tror jeg var i 20 bryllup under oppholdet mitt i landsbyen.

Grip muligheten

For Tiller handler både dette og hint om å gripe muligheter som oppstår i livet, i en slags blanding av nysgjerrighet og manglende redsel for ting som kan gå galt – tanker og følelser som får andre til å avstå.

– Jeg har egentlig aldri følt på den frykten, og er sjelden nervøs eller opplever noe som skummelt. Jeg er mer spent, og fokusert på hvilke utfordringer jeg vil møte. Også når det dreier seg om en ny jobb.

Lesbos

Samtidig er Tiller opptatt av verdien av å ha et åpent blikk ut mot verden. Den egenskapen har også brakt henne til Lesbos, den greske øyen der tusenvis av flyktninger som har risikert livet over havet i et håp om et bedre liv fortsatt venter på at noen vil ønske dem velkommen.

– Jeg var der i to uker i mars fjor, og gjorde egentlig ikke så mye mer enn å være med folk, spille sjakk med dem, prate osv. Det var noe flyktningene selv satte pris på, fordi de opplevde at noen faktisk brydde seg om dem. For meg handlet dette også om nysgjerrighet for hvem disse menneskene er og deres historie. Og da jeg fikk muligheten til å ta permisjon uten lønn i et par uker dro jeg ned dit sammen med et par venninner i regi av organisasjonen Dråpen i Havet som driver frivillig arbeid for flyktninger.

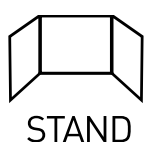
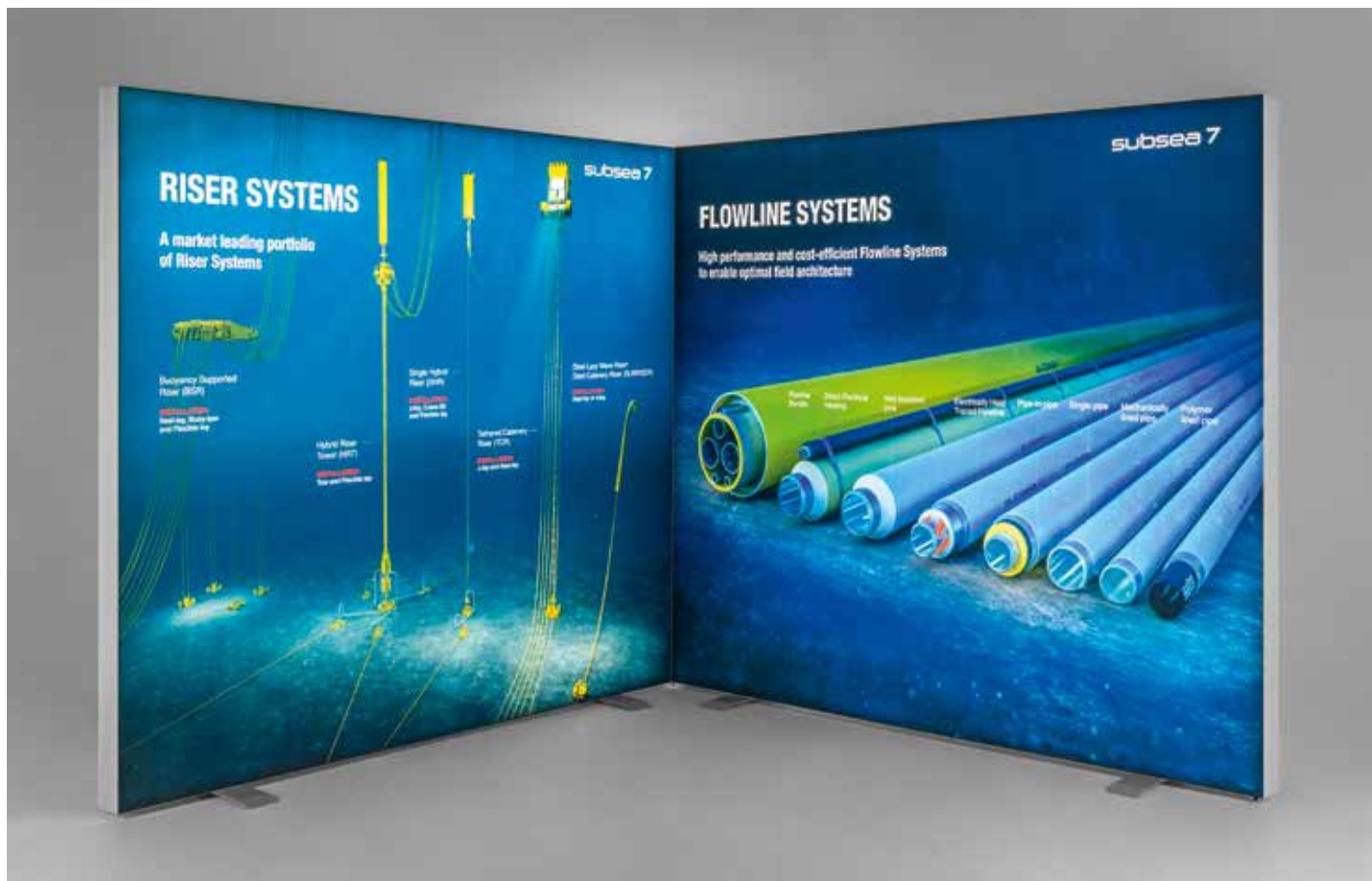
Tett på

Den rollen hun når går inn i inneholder både formelle plikter, ansvar og forventninger. Hun tar fatt på oppgaven 1. april, og Tiller er opptatt av at hun også skal få være med å skape rollen selv.

– Jeg tror i alle fall at det blir alt annet enn kjedelig, blant annet fordi jeg kommer til å få så mange utfordringer. Men jeg er opptatt av å være tett på, og legge forholdene til rette for at våre folk kan gjøre en best mulig jobb

BAKBELYST MESSEVEGG

Våre bakkbelyste LED-vegger skaper oppmerksomhet og gir ditt budskap en ny dimensjon. Veggene egner seg perfekt til utstillinger, messer, butikkdekor og som romdelere. Dekoren er printet på stoff, og er enkel og rimelig å bytte ved behov. Velg mellom frittstående eller vegghengt system – vi leverer begge varianter i alle størrelser.



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

Ryfylkegata 22, 4014 Stavanger
51 84 92 30, www.bitmap.no



Sundays Frame Lounge

De populære hagemøblene til Sundays er laget for å tåle norske forhold og stå ute i all slags vær. Designet og produsert i Norge og laget i 100 prosent aluminium som gjør at møblene ikke ruste og behandlet med samme pulverlakk fra Jotun som brukes på Eiffeltårnet. Putene kan også stå ute hele sesongen, da en liten regnskyll vil prelle rett av tekstilet og skummet inni puten sørger for at eventuelt vann som trenger inn, renner rett gjennom. Frame er designet av Sundays i Kristiansand, og rammeverket i aluminium produseres av Haaland Tynnplate på Vigrestad.



Alt som går ut kan komme

Fra toppen kan man se store deler av det enorme anlegget til Velde AS på Kylls i Sandnes. Her leverer de totalt 1,2 millioner tonn med pukk, betong og asfalt i året og har som mål at alt de selger skal kunne tas tilbake og resirkuleres og brukes på nytt.



tilbake og gjenvinnes

De knuser stein, lager betong og asfalt og er et foregangsfirma innen bærekraft. Kongstanken for Velde er at 1,2 million tonn som selges fra Kylles i Sandnes, skal kunne komme tilbake, og gjenvinnes for å brukes på nytt.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



«Produktene gir 90 prosent lavere CO2-avtrykk når vi kun trenger å vaske dem, og disse produktene har samme kvalitet som nytt pukk. Vi forlenger også levetiden på fjellet vi tar ut stein fra.»

Egil Velde

Inne på det enorme området gjør en lastebil seg klar for å laste asfalt. På en vanlig hverdag passerer mellom 200 og 400 lastebiler portene. Enten for å hente produkter som pukk, asfalt eller betong, eller levere dem tilbake for gjenvinning. Teknologien som brukes på asfaltgjenvinning er nå så god at gammel asfalt kan brukes mange ganger og dermed redusere CO2-avtrykket tilsvarende.

– På det beste kan vi ligge på mellom 70 og 80 prosent gjenvunnet asfalt i den nye asfalten der vi får anledning til å bruke den, sier Egil Velde stolt.

Han er konsernleder og sammen med brødrene Harald og Reidar eier og driver han selskapet Velde som faren startet på samme sted i 1984. Å investere langsiktig og i miljøvennlige løsninger har vært viktig for bedriften. Men det er ikke alle steder

de får lov å bruke denne mer miljøvennlige asfalten.

– Noen anbud inneholder dessverre begrensninger, men her kan man altså bruke oljen i asfalten flere ganger, og man slipper å tilsette like mye ny olje som igjen gir enorme besparelser i CO2-avtrykket over tid, forklarer han.

Sirkulær økonomi

I dag leverer bedriften asfalt fra Kristiansand i sør til Stord i nord. I tillegg til fabrikken i Sandnes har de ekspandert med to nye fabrikker i Mandal og i Haugesund. I dag utgjør asfalt den største delen av omsetningen selv om det hele startet som et pukkverk.

– I 2006 innså vi at vi måtte være noe mer, og integrere oss mer i verdikjeden. Vi har et brudd der vi tar ut stein fra naturen,

og når vi først gjør dette så vil vi gjøre det på en skikkelig, langsiktig og bærekraftig måte, sier han.

Asfaltfabrikken kom først, og året etter var de aktive innen asfaltlegging også, ikke bare som produsent. Betong var neste marked, og først ut var produksjon av betongtilslag. Betong består av nesten bare stein og litt sement. I 2009 laget de et betongblanderverk, som også har blitt en stor suksess.

– Kundene i dag er store deler av betongindustrien på Nord-Jæren som blant annet Block Berge, Multiblokk, Spenncon og Sola Betong, sier Velde.

Hele sju prosent av verdens totale CO2-utslipp kommer fra betong, noe som gjør gjenvinning av gammel betong til et stort bidrag i utslippsreduksjonen. Samfunnsmessig har det også vært



Anlegget som vasker og sorterer deponimassene skiller også ut avfall som blir liggende igjen i små hauger før de håndteres som vanlig avfall.

behov for å begrense antall deponier for overskuddsmasse i regionen. Fylkeskommunen laget en masseplan for Nord-Jæren, noe som satte fart i Veldes planer om å skape en mer sirkulær økonomi.

– Teknologien fantes og vi investerte i et anlegg som tar i mot deponimasser som vi vasker og renser før vi sorterer i ulike fraksjoner som kan brukes igjen som byggeråstoff, sier han.

Langsiktighet

Denne måten å gjenbruke gamle masser, reduserer deponibehovet i regionen med 70 prosent. Avfall blir sortert ut, og de rene massene kan gå rett ut til nye byggeprosjekter uten å måtte knuses på nytt. Anlegget tar også mot forurensende masser, som renses før de gjenvinnes.

– Produktene gir 90 prosent lavere CO₂-avtrykk når vi kun trenger å vaske dem, og disse produktene har samme kvalitet som nytt pukk. Vi forlenger også levetiden på fjellet vi tar ut stein fra, forklarer han.

Teknologien finnes, kvaliteten er god og løsningene er både mer fremtidsrettet og miljøvennlige. Likevel ble kun fem prosent av kapasiteten utnyttet i 2019. En nedgang fra 2018. For lite masse inn og for lite omsetning ut er årsakene.

– Vi har bygget opp butikken på en måte som vi selv mener er veldig, veldig fremtidsrettet. Vi har funnet en mer bærekraftig løsning, men problemet blir ikke løst før varene faktisk blir omsatt igjen, og her sitter de offentlige innkjøperne på nøkkelen, mener Velde.

Anlegget på Kylles har en tillatelse til 2050. Innen bergverksindustrien er ikke det særlig lang tid. Anlegget har flere ganger blitt utvidet i størrelse, men også med forlenget tillatelse. Velde mener det er stein igjen lenger enn 2050.

– Samarbeidet med både Sandnes kommune, fylkeskommunen og fylkesmannen har vært godt og forståelsesfullt. Vi har hatt lange rammebetingelser, noe som er viktig

for både vår bedrift og vår bransje, sier konsernlederen før han fortsetter:

– Vi er andre generasjon i en familiebedrift og vi er opplært til å tenke veldig langsiktig og forvalte familiens verdier på en god måte så lenge vi sitter ved roret. Da er disse rammebetingelsene viktige, påpeker han.

Miljøfokus

Fra hovedveien ser man nesten ingenting av de enorme dimensjonene på anlegget. Inne på møterommet har de hengt opp et luftfoto som viser det gigantiske anlegget med alle de mindre anleggene som utgjør Veldes virksomhet.

– Selv om vi ser på dette som et flott bilde, så har vi respekt og forståelse for at andre ser det på en helt annerledes måte og gjerne mener at det er grusomt at vi har tatt ut stein. Derfor skal vi skjønne jobben vår på beste mulige måte, for både samfunnet, naboer og ikke minst naturen, sier Egil Velde.

For det skal ikke stå på oppmerksomhet rundt deres løsninger. Velde har hatt besøk av to samferdselsministere og to miljøvernministere i tillegg til statsbesøk fra India, Kuwait, Japan, England og Tyskland. Den europeiske pukkunionen har også vært på besøk.

– Konseptet og løsningene våre er interessante og vi føler vi når ut. Men det er en skepsis i markedet, og bransjen har kanskje kommet litt sent etter. Men de kommer nå, og det er viktig, sier han.

Større fokus på miljø i kontrakter, bedre og mer bærekraftige løsninger og økt kunnskap i markedet tror Velde vil gjøre det til et kappløp om å redusere CO₂-avtrykket på sikt.

– Tiden er inne for å dokumentere hver respekt innenfor både betong, pukk og asfalt for å vise hvor stort CO₂-avtrykket er. Jeg tror vi i fremtiden kommer til å bli målt like mye på dette som økonomi, påpeker Velde.

– Hva med elektrifisering?

– Ja, der har vi også planer og faktisk

noen søknader inne. Først og fremst er det knusing av stein som er det mest aktuelle og automatisert lasting. På denne måten slipper man hjullastere som må laste opp masse på lastebilene, som da heller kan kjøre under en silo og få full last på den måten. Elektriske kjøretøy, som hjullastere, kan også være aktuelt, sier han.

Rett miks

Idéene til nye løsninger får de fra ulike hold, gjerne flere gode idéer som blir satt sammen og prøvd ut. Velde er ikke redd for å dele kunnskapen med andre.

– Vi har som sagt mange på besøk, og vi plukker opp litt her og litt der fra andre som vi igjen setter sammen til nye idéer. Jeg håper også det er interessant for de ansatte å være med på noe som er mer meningsfylt, sier han.

Innerst på anlegget og helt øverst ligger anlegget som gjenvinner deponimassene. Denne tirsdagen står det uvirksomt. På veien inn ligger det hauger med stein, grøftesingel og sand som kan brukes på nytt. I små hauger ligger også avfallet ferdig sortert. Fiks ferdig, resirkulert masse. Omsetningen er det derimot verre med.

– Vi trenger at miljø vektes bedre i kontraktene. Det kan ikke selges mer pukk enn det er behov for, men det handler om å finne den rette miksen mellom ny og gjennvunnet masse, avslutter Velde.

VELDE AS

- » Etablert: 1984
- » Konsernleder: Egil Velde
- » Forretningsområde: Bygg, anlegg og bergverk
- » Lokalisering: Sandnes
- » Omsetning: 600 MNOK (2019)
- » Antall ansatte: 270
- » Internett: veldeas.no

Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

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

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

Magi gjennom kompetansedeling og innovasjon



I desember mottok de «Kompetansedelingsprisen 2019». Innovation Dock, Nils-Henrik Stokke og Pia Warland lover spennende planer også for 2020.

INNOVATION DOCK

To gründere skulle egentlig ikke drive med eiendom og rådgivning, men som ellers i en gründers liv så blir gjerne veien til mens du går. Det egentlige prosjektet ble lagt på is og fem år etter er Innovation Dock vel etablert med fire ansatte langs sjøkanten i østre bydel. Hvert år går 120 selskaper gjennom ett eller flere av deres programmer.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Iutgangspunktet trengte vi et kontor og et fellesskap. Vi ønsket å finne likesinnede som var i samme fase og som brant like mye for sine selskaper som vi gjorde. Akkurat dette stedet fant vi ikke Stavanger, men så kom vi over en spennende eiendom, sier gründer og eier av Innovation Dock, Nils-Henrik Stokke.

Egentlig skulle de bare ha et kontor og lage et lite miljø, kjøpe én seksjon eller to og klare seg med det. Så endte de opp med å kjøpe et helt kvartal og ni næringsseksjoner. Nå har de fylt opp dette og lokaler i Kvitsøygata. Egne gründeridéer har blitt erstattet med å hjelpe andre gründerne.

– For oss er det viktig å poengtere at vi er mer enn et kontor, vi skal tilby innhold også, påpeker Stokke.

Nå styrer han selskapet sammen med Pia Warland, daglig leder av selskapet som jobber tett mot både oppstartsbedriftene og ut mot deres eget nettverk.

– Å forklare folk at vi er mer enn kontor har vi brukt mye tid og krefter på. Magien ligger ikke i å tilby noenlokaler til et par små bedrifter, den ligger i å bygge opp en kultur spesielt innen kompetansedeling og at noen jobber aktivt med kulturbyggingen. Vi deler ikke bare vår kompetanse, men legger til rette for at andre kan dele seg i mellom, sier Warland.

Prisvinnere

Denne delingen av kompetanse har også blitt lagt merke til. I desember ble de tildelt «Kompetansedelingsprisen 2019» i regi av Næringsforeningen. I juryens begrunnelse heter det blant annet «Vinneren har imidlertid, på kort tid, bygget seg opp til å bli en viktig aktør i økosystemet for oppstarts- og vekstbedrifter i regionen. Vinnerlaget består av personer som selv er gründerne. Med base på bryggekanalen i Stavanger Øst har de bygget opp en imponerende portefølje av vekstselskaper. Virksomheten har vokst kraftig. Bare i fjor gjennomførte 120 spennende, unge selskaper vinnerens kurs- og nettverksprogrammer.»

– Prisen er en anerkjennelse av hva vi står for, og som av og til har vært utfordrende å formidle. Vi bruker jo absolutt mest av tiden vår på nettopp kompetansedeling, sier den daglige lederen og får umiddelbart støtte av partner Stokke.

– Å motta en slik pris var større enn jeg trodde! Forståelsen fra folk har vært viktig, og nå fikk vi også vist at vi er et privat selskap, uten noen form for støtte, som leverer store resultater og verdier inn til regionen. Dersom man gjør et regnestykke og ser på alle selskapene som har gått gjennom våre programmer, så er det betydelige summer og et stort antall arbeidsplasser, mener Stokke.

Code tall

Kort fortalt hjelper Innovation Dock oppstarts- og vekstbedrifter gjennom programmer og kurs, og tilbyr co-workingspace og knytter dem sammen

rent fysisk. I tillegg til å introdusere dem i nettverk med både tilgjengelig kapital og kompetanse, de store og de små, og de etablerte selskapene mot oppstartsbedrifter.

– Du kan kanskje komme hit og tro at du skal etablere et selskap, men så blir det heller til at du samarbeider med andre eller ansatt hos andre, påpeker Nils-Henrik Stokke.

Programmene er for ulike faser, alt fra etablererkurs i regi av NAV til blant annet Gründerhub som leveres for SR-Bank, som er rettet mot både bedrifter i idéfasen og selskaper som har holdt på en stund, men der det finnes et skaleringspotensial. Programmet går over fire måneder og har plass til ti selskaper.

– Å se på tallene til Gründerhub er en gøy øvelse, for de er veldig bra sammenlignet med den generelle statistikken for hvor mange selskaper som overlever, sier Warland.

Det gjelder ikke bare selskapene gjennom dette spesifikke programmet, men også generelt for selskapene i Innovation

«Magien ligger ikke i å tilby noen lokaler til et par små bedrifter, den ligger i å bygge opp en kultur spesielt innen kompetansedeling og at noen jobber aktivt med kulturbyggingen.»

Pia Warland

Dock. I løpet av de fem årene har kun tre selskaper gått konkurs, et tall som er lavt med tanke på fasen bedriftene befinner seg i. I motsatt ende er det fem selskaper bare de to siste årene som har gått fra én til ti eller flere ansatte.

– I tillegg er det en del selskaper som har vokst opp mot ti, så vi snakker om gode tall. Noen eksempler er Justify, Data Gumbo og Bikefinder, sier hun.

Egen vekst

De har ingen tidsbegrensning for hvor lenge selskapene kan bli værende på bryggekanalen, ei heller begrensninger i antall ansatte.

– Men når man blir 15 til 20 ansatte eller flere, så er det naturlig at de flytter videre. Da blir det viktigere å bygge et godt miljø internt, påpeker hun.

Alle ansatte i selskapet har drevet for seg selv tidligere slik at de ikke bare har det teoretiske grunnlaget, men de har også kjent på kroppen hva det vil si å være gründer og

dermed forståelse for hva man må gjennom.

– Dersom man skal rådgi gründerne i denne fasen er det viktig at du forstår presset og hva som skjer når man satser alt, som kone, unger, bil og hus, mener Stokke.

For selv om det ikke står i stillingsbeskrivelsene når de selv søker etter nye ansatte, så blir det ofte slik at de som ansettes har nettopp denne bakgrunnen.

– Vi er et gründererselskap, men i en fase der vi skal vokse som selskap. Det vi lærer gjennom disse prosessene, tar vi med oss og lærer videre, sier Warland.

I løpet av de siste fem til seks årene har mye endret seg i næringslivet i regionen. Det har også ført til endringer internt i oppstartsmiljøet, som nå fremstår som både sterkere og ikke minst mer profesjonelt ifølge Innovation Dock-lederne.

– Bransjen i dag er mye ryddigere og man har blitt kvitt en del cowboyvirksomhet der prosjekter som fremstår som gründervennlige, i realiteten er gründerfiendtlige. Nå har vi et økosystem som er ryddig, rent og med aktører som vet sin rolle og som jobber godt sammen, sier Stokke.

Kompetansemangel

Som mange andre i regionen er de opptatt av mangelen på kompetanse som kan bli enda mer synlig i årene som kommer, spesielt innen tech og innovasjon.

– Hvordan kan vi knytte til oss mer og bedre kompetanse til byen og regionen og få dem til å bli?

– Først må Stavanger bli en mer attraktiv teknologiby gjennom samarbeid og tilrettelegging, samt kobling mellom de store aktørene, UiS og for eksempel Næringsforeningen, mener Warland.

– Og så må vi slutte og si at «vi er regionen for ett eller annet» og tro at vi er gode på alt. Vi må passe oss for å ikke bli for navlebeskuende, på flere områder ligger vi etter andre regioner, mener Stokke.

Selv er selskapet inne i en vekstfase. I 2019 doblet de fra to til fire ansatte, og i år kan nye ekspansjoner komme. Og disse kommer her i vår region, det er ikke aktuelt å bygge opp tilsvarende virksomhet i andre regioner.

– Det er denne regionen som er vårt fokus og vi skal fortsette og utvikle både oss selv og Innovation Dock og har spennende planer for 2020, forsikrer de to.

INNOVATION DOCK AS

- » Etablert: 2015
- » Antall ansatte: 4
- » Daglig leder: Pia Warland
- » Forretningsområde: Rådgivning og eiendom
- » Omsetning: 7,5 MNOK (2019)
- » Internett: innovationdock.no

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

TAKST TEAM

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ellen Walvik,
ellen.margrethe@takst-team.no
Web: takst-team.no

Takst Team har jubileum i 2020 – selskapet har drevet med taksering av fast eiendom, næring, skader og landbruk i Rogaland og tilstøtende fylker - i hele 35 år! Disse årene har gitt bedriften betydelig erfaring i taksering- samtidig som den har deltatt ved store naturskadehendelser i hele Norge. Takst Team er tuftet på verdiene kompetanse, nytenkende og uavhengige, og vil fortsette å utvikle sine ansatte og selskapet videre i samme ånd.



OPPLÆRINGSKONTORET FOR OLJE-RELATERTE FAG (OOF)

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hanne Grete Kvamsø, 91149993,
hgk@oof.no Web: oof.no

OOF ble etablert 1. september 1999. Olje- og gassindustrien vil bidra til å sikre fremtidig fagkompetanse på sokkelen gjennom å delta aktivt i gjennomføringen av fagopplæringen i samarbeid med utdanningsmyndighetene. Opplæringskontoret er et samarbeidsorgan for flere bedrifter som i fellesskap har påtatt seg opplæringsansvar.



COCA-COLA EUROPEAN PARTNER NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Mette Boganes Valde, 41638939,
mvadla@ccep.com Web: ccep.com

Coca-Cola er verdens ledende produsent, markedsfører og distributør av alkoholfrie drikkevarer. Globalt har vi ansvaret for over 500 varemerker. Coca-Cola European Partners Norge (CCEPN) har ansvaret for produksjon, salg og distribusjon av Coca-Cola i Norge. Coca-Cola European Partners Norge distribuerer også produktene til Monster Beverages. Fra produksjonsanlegget på Lørenskog, like utenfor Oslo, markedsføres og distribueres Coca-Cola, Coca-Cola zero sugar, Coca-Cola life, Coca-Cola light, Fanta, Sprite, Urge, TAB X-tra, Bonaqua, Powerade, Minute Maid, Kuli, CHAQUA, Burn og Monster. Coca-Cola European Partners Norge har totalt over 700 ansatte, på ulike lokasjoner i Norge.



GO-AHEAD NORDIC

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Dag Brekkan, 91677521, dag.brekkan@go-aheadnordic.no
Web: go-aheadnordic.no

Go-Ahead Nordic er en paraplyorganisasjon for det britiske selskapet Go-Aheads satsing i Norge, Sverige, Danmark og Finland. I oktober 2018 vant selskapet sin første togkontrakt i Norge. Kontrakten inkluderer trafikk mellom Oslo og Stavanger på Sørlandsbanen, Arendalsbanen og Jærbanen i samarbeid med Kolumbus. Go-Aheads mål er en verden der hver eneste reise er viktig, og virksomheten er bygd på tillit til mennesker, vise handlekraft og utvikle gode relasjoner.



KLIMACOMFORT

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kjetil Hansen, 992 85 503,
kjetil@klimacomfort.no klimacomfort.no

KlimaComfort er et nytt selskap – men med lang erfaring. Kunnskap og rutiner fra flere entrepriser er med selskapet fra starten av. Dette kommer kundene til gode. KlimaComfort leverer ventilasjon, kjøling og varmepumper og total teknisk entreprise for næring og bolig. I samarbeid med elektriker og rørlegger tilbyr selskapet alt innen service og rehabilitering og teknisk takst i offentlige bygg og næringsbygg. KlimaComfort bygger opp kapasitet for enkelt å kunne bygge om eksisterende aggregater for å energieffektivisere og fjernovervåke.



SKAGEN SHIP CONSULTING

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Patrick Ramsberg
pr@skagenship.com
Web: www.skagenship.com

Skagen Ship Consulting effektiviserer maritime prosjekter for små og mellomstore redere. Skipsmeglerne i SSC har et stort nettverk med frihet til å velge de leverandører og skipsverft som til enhver tid møter kundenes behov. Skagen Ship Consulting tilbyr fasiliteter av alle typer maritime prosjekter, inkludert prosjektstyring, finansiering, megling og skipsbygging fra start til slutt.



ABACUS IT

Beliggenhet: Sandnes
Web: www.abacus-it.no

Abacus IT er en totalleverandør av skytjenester. Selskapet er 65 ansatte, fordelt på 9 lokasjoner. Med bred kompetanse innen ERP, lønn, CRM, IT og drift, samt gode systemer fra Visma og Microsoft, tar Abacus IT bedriften din trygt ut i skyen. Selskapets rådgivere bistår over 1400 kunder med automatisering og digitalisering - hver eneste dag. Kombinasjonen av høy kompetanse, lokal nærhet og personlig service, har ført til at Abacus IT flere ganger har vunnet pris for den beste kundetilfredsheten. Selskapets motto er «snakk med oss først – vi hjelper deg å lykkes!»



PROSAFE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Arnt Inge Enoksen,
arnt.inge.enoksen@prosafe.com
Web: profase.com

Prosafe er en ledende eier og operatør av halvt-nedsenkbare boliggrigger med utstrakt erfaring fra offshore operasjoner over hele verden. Boliggrigger blir tradisjonelt benyttet når det er behov for ekstra senge-, verksteds- og lagerkapasitet offshore i forbindelse med installasjon av nye installasjoner, oppgradering og vedlikehold av eldre installasjoner, tilknytning av satellittfelt til eksisterende installasjoner og ved fjerning av installasjoner. Boliggriggene er koplet opp mot installasjonen via en gangbro og har sengekapasitet for 306 - 588 personer. Prosafes hovedkontor er lokalisert i Stavanger. I tillegg har selskapet kontorer i Aberdeen, Rio og Singapore. Prosafe er notert på Oslo Børs med ticker PRS.



GMV AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Tor Ole Talgø
Web: gmv.as

GMV ble grunnlagt i 1988 og er et ledende selskap innen CNC - maskinering og sammenstilling av høy-teknologiske kvalitetsprodukter levert til olje & gass industrien. GMV sitt sterke fokus på service, kosteffektive systemer, sikkerhet, miljø, kvalitet og leveringspresisjon gjør selskapet til en foretrukket langsiktig samarbeidspartner i det fremtidige nye markedet.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MATSENTRALEN ROGALAND

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tor Jan Bredenbekk,
tor.jan@matsentralen.no
Web: matsentralen.no

Matsentralen Norge er et nettverk av matsentraler som legger til rette for å omfordele overskuddsmat fra matbransjen til ideelle organisasjoner som hjelper vanskeligstilte. Gjennom sitt arbeid hjelper Matsentralen både matbransjen med å redusere matsvinn, og ideelle organisasjoner med å hjelpe mennesker i vanskelige livssituasjoner. Matsentralen Rogaland tilbyr også arbeidstrening som en del av prosjektet. Organisasjonene bak Matsentralen Rogaland er Kirkens bymisjon, Frelsesarmeen, Evangeliesenteret og Hjerte for Sandnes. Stavanger kommune har vært med i arbeidsgruppen siden starten. Det geografiske nedslagsfeltet omfatter hele Rogaland fra Haugesund til Egersund.



MASKINERING & SVEISESERVICE AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Øyvind Bjørkhaug, 40401745,
ob@maskinering-sveiseservice.no
Web: maskinering-sveiseservice.no

Maskinering & Sveiseservice ble startet i 1996, og er spesialisert på komplekse produkter til høyteknologiske kunder. Med en kombinasjon av dyktige fagfolk og avansert produksjon, kan selskapet levere skreddersydde løsninger til prosjekter innen offshore og landbasert industri. Maskinering & Sveiseservice er en komplett samarbeidspartner. Selskapet gjør produksjonsmessige tilpasninger, i samråd med kunde, for å møte leveringstiden. Fabrikken på Bryne har et gulvareal på 5800 kvadratmeter og en løftekapasitet på 26 tonn. Her har selskapet avansert utstyr for maskinering, platearbeid og sveising av alt fra mindre komponenter til større konstruksjoner. Med alt under samme tak, er Maskinering & Sveiseservice på mange måter et "verft i miniatyr".



HOUSE OF YARN

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Tor Henrik Knutsen, 90569474,
thk@houseofyarn.no Web: houseofyarn.no

House Of Yarn er Nordens ledende leverandør av håndstrikkegarn og tilbehør. Selskapet leverer til gjør-det-selv- og håndarbeidsmarkedet, der produktet er design, garn, strikkepinner og oppskrifter til kreative forbrukere. House Of Yarn sine brands Dale Garn, Du Store Alpaka, Camilla Pihl Strikk, Gullungen Garn, Oransje Skjerf-garn, Rosa Sløyfe-garn, Gjestal Garn og Linde Garn distribueres via faghandel, nett- og kjedebutikker. Bedriften er i dag eneleverandør av garn til Coop, Sparkjøp, Nille og Europris – både på egne brands og private labels. Omsetningen i 2019 var på nærmere 280 mill, med et resultat på nærmere 30 millioner. House Of Yarn er i en positiv utvikling, med et godt arbeidsmiljø og god økonomi. Selskapets ansatte holder til

HOUSE of YARN



HR PROSJEKT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Raphael Poiree, 47674466,
rpo@hrprosjekt.no Web: hrprosjekt.no

HRP (HR Prosjekt AS) har siden etableringen på Hønefoss i 2005 vokst fra 3 til ca. 350 ansatte og er i dag Norges største norske leverandør av konsulenttjenester innen bygg & anlegg. HRP er en av Norges viktigste samfunnsbyggere, og leverer i dag prosjektadministrative tjenester til både offentlige og private aktører. I 2017 ble HRP kåret til Gasse for 8. året på rad. I løpet av de snart 15 årene i bransjen har selskapet høstet solid erfaring med gode resultater. Som en samfunnsbygger har HRP Prosjekt sterk lokal tilstedeværelse over hele Norge, og er en hovedleverandør av prosjektadministrative tjenester til alle typer formålsbygg i norske kommuner. Dette samtidig som selskapet samarbeider tett med flere norske eiendomsutviklere og entreprenører. HRP er landsdekkende med hovedkontor i Bjørsvika i Oslo – og regionkontorer i hele Norge.



IDÉ HOUSE OF BRANDS

Beliggenhet: Forus
Kontaktperson: Sissel Liebich, tlf. 46533313,
sissel.liebich@idegroup.no Web: idegroup.no

IDÉ House of Brands leverer produktmedia som profil, klær, gaver, merkevarer og kampanjeprodukter til bedriftsmarkedet. IDÉ er ISO-sertifisert 9001 og 14001 og var den første i bransjen som ble miljøsertifisert. Medlem i IEH, Initiativ for Etisk Handel, har selskapet vært siden 2011. IDÉ House of Brands skal være IDÉ-leverandøren som stimulerer relasjonene mellom mennesker i arbeidslivet. Profilprodukter virker best når du velger et produkt som understreker målet din organisasjon ønsker å oppnå. IDÉ House of Brands har over 30 års erfaring med å velge ut de riktige produktene sammen med våre kunder. Kom gjerne og besøk IDÉ House of Brands og få inspirasjon i deres flotte showrom i Lagerveien 10!



HAALAND TYNPLATE

Beliggenhet: Vigrestad
Kontaktperson: Gabriel Pollestad, 40410290,
gabriel.pollestad@tynnplate.no
Web: tynnplate.no

Hagemøbler, søppelcontainere og fasadeplater. Vindmølledeler, konsoller og finstemte elektrokomponenter. Tynnplater kan forvandles til nesten hva som helst, og det er det Haaland tynnplate holder på med på Vigrestad. Det som startet som møbelfabrikk i 1930-årene er i dag en av Europas mest avanserte bedrifter for bearbeiding av stål- og aluminiumsplater. Kundene er alt fra små lokale verksteder til multinasjonale selskaper – en bredde som gjenspeiler mangfoldet i produksjonen. Haaland tynnplate er i dag en av Europas mest moderne bedrifter innen tynnplatebearbeiding. Bedriften behandler de fleste materialkvaliteter med hjelp av ny automatisk produksjonsteknologi. Maskinparken består av automatiske stanse-, knekke- og lasermaskiner, sveiseroboter og ulike avgraderings- og muttermaskiner. Produksjon blir i hovedtrekk utført fra kundespesifiserte tegninger og/eller spesifikasjoner.



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.



Fra ord til handling

AV BJØRN VIDAR LERØEN · kommentator og forfatter

Mange har brukt de første ti årene av det 21. århundre til å peke på hvor dårlig klodens tilstand er. De neste ti årene må brukes til å fortelle hva vil gjøre annerledes for å skape forbedring. Det mest ubehagelige spørsmålet for mange av oss vil kunne bli: Hva er vi villig til å gi opp?

Kampen om den fremtidige petroleumpolitikk hardner til. I regjeringen Solberg er det Fremskrittspartiet som har hatt ansvaret for Olje- og energidepartementet inntil Frp valgte å forlate regjeringen. Sylvi Listhaug fikk 33 dager som olje- og energiminister før partiet bestemte seg for å bryte ut av regjeringssamarbeidet. Det har vakt oppsikt at Listhaug har beskrevet dette som å slippe ut av et fengsel, en uttalelse som statsministeren finner nedsettende mot selve folkestyret. Listhaug gikk på som olje- og energiminister med jubelrop til næringen, så kraftige at ledere i næringen fant det problematisk. For det er nye tider og nye erkennelser i oljepolitikken.

Det er bred tilfredshet med at Tina Bru er blitt olje- og energiminister. Da jeg ble tidligpensjonist i Statoil i 2008 og ble politisk rådgiver for ordfører Leif Johan Sevland, var Tina Bru rådgiver i Høyres bystyregruppe. I et miljø av handlekraftig politisk virke, utmerket Tina Bru seg. Jeg ble fort overbevist om at hun kommer til å nå langt. Jeg gratulerer Bru med utnevnelsen og gratulerer samtidig oljebyen, oljenasjonen og oljeindustrien med å ha fått henne til statsråd.

Ikke enkelt

Men Tina Bru og regjeringen kommer ikke til å få de lett. Presset mot petroleumsnæringen øker og presset kommer ikke lengre bare fra en miljø- og klimabevisst venstreside. Nylig vedtok Oslo Høyre å gå imot konsekvensutredning av havområdene utenfor Lofoten, Vesterålen og Senja og dernest at iskanten må flyttes sørover i Barentshavet. Dette er en utvikling i Høyre som overrasker og splittet. Partifeller i nord føler seg sviktet.

Norsk petroleumpolitikk har fra starten av vært preget av lange, samlende og forutsigbare linjer. Mange sier at oljeselskapene har fått det de har pekt på og at slik vil vi ikke ha det lenger. Vi må være forberedt på at visse området av norsk sokkel vil forbli stengt. Lofoten,

Vesterålen og Senja er det klareste eksempel på dette. Også i Barentshavet vil det kunne bli geografiske restriksjoner. Dette vil bety konsesjonsrunder med et begrenset innhold og til slutt så stor motstand at nye konsesjonsrunder for leting etter olje og gass ikke lar seg utlyse.

Pengene renner inn

Motstanden mot petroleumsvirksomhet øker, men pengene fra fossil energi-produksjon fortsetter å renne inn i statskassen. Vi snakker om et rikdommens paradoks. Jeg gjentar mitt postulat: Oljeindustrien preges mer og mer av å ha flere kunder enn venner.

Jeg skrev nylig ferdig en ny bok: «Født til rikdom. En reise i Norges oljehistorie». Jeg gjør en observasjon: Boken er skrevet i overgangen mellom det vi kaller oljealderen til det vi kommer til å kalle klimaalderen. Det er en brytningstid der mange hensyn, interesser og ikke minst følelser står opp mot hverandre. Å bli beskrevet som klimaskeptiker er tidens nye skjellsord. Det finnes ikke en entydig sannhet. Klimaet har endret seg over milliarder av år. Det finnes likevel ingen unnskyldning for å la det «skure og gå». Alt som kan gjøres for å begrense menneskenes egen påvirkning av det globale klima, må gjøres. Det handler om redusert bruk av fossil energi, tiltak for å redusere skadevirkningene ved fossil energi og økt satsing på energiproduksjon fra fornybare kilder.

Våre moderne industri- og velferds-samfunn er bygget på en økende bruk av energi, først og fremst fossil energi. Det er en bred erkjennelse av at dette ikke kan fortsette i samme tempo og omfang. Samtidig øker klodene befolkning. Det blir flere munnar å mette, flere hender og hoder å sette i arbeid, flere som skal ha lys og varme. Det mange av oss tar som en selvfølge i hverdagen, er det mange som drømmer om. Dypest sett handler det om fordeling. De tilgjengelige kakestykkene må bli likere i størrelse. Det er ikke enkelt å få til, for motstanden mot å gi fra oss

egne privilegier er stor og viser få tegn til svekkelse.

Begynne å handle

Jeg snakket nettopp med en gruppe akademikere som ristet oppgitt på hodet da jeg sa at det også om femti år ville bli produsert olje og gass. De mente at produksjonen av fossil energi ville opphøre lenge før det. Inntil så lenge ville de ha en dramatisk økning i prisene på bensin og diesel. De var usikre på om vi ville komme til å fly i fremtiden. Utgangspunktet for debatt blir ofte vårt egen, det miljøet vi lever i til hverdags. Store påslag på bensin- og dieselpriene vil slå veldig ulikt ut. De med lavest inntekt vil remmes hardest sammen med de som hver dag må bevege seg over store avstander i de deler av landet der kollektivtilbudene er dårlig utbygd.

Hvis vi virkelig vil ut av oljealderen, må vi faktisk begynne å gå, slutte og prate, begynne å handle. Vi kommer ikke til å slippe unna endringer i vår måte og leve og nyte på. Hvis det kan være noen trøst er det mange som har det verre enn oss. De mangler energi mens vi i mange år har sløst med energi.

Troen på at vind og sol og forbedret batteriteknologi skal løse alle våre problemer er ikke hele svaret. Hvem vil gå ombord i et batteridrevet fly som skal ta oss til Amerika eller Asia eller til Kanariøyene?

Selvfølgelig skal en større del av vår fremtidige energi komme fra fornybare kilder. Det er mye som kan og må gjøres på veien til det karbonfrie samfunn. Det kommer likevel ikke bare til å handle om å erstatte fossil energi med fornybar energi, men kanskje like mye om å redusere vårt alminnelige forbruk av energi, og det er først og fremst her ordene må bli erstattet av handling.

Vi bør etter hvert være ferdige med problembeskrivelsen og forberede oss til å bli endel av løsningen. Det handler både om felles ansvar og om solidaritet.

Jeg er meget spent på hvilke konkrete eksempler på endret livsstil for grønt skifte vi kommer til å få rapporter om det neste tiåret.



STYRELEDER

Kunnskap før vi stenger

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Det er ikke bomringen som vil ta livet av Stavanger sentrum, det er de stengte veiene. Byen er i ferd med å miste nesten alle tilkjørselsveiene. Nå er det på tide med mer kunnskap om konsekvensene, før vi stenger. Hvordan og hvorfor skal folk oppsøke sentrum framover?

Ideen bak det hele er et koselig bysentrum uten biler. I utgangspunktet en god tanke, og langt ifra noe nytt. Sentrumshalvøya i Stavanger har i mange år vært i Norgestoppen når det gjelder gågater. Faktisk har vi hatt rundt 2,2 kilometer siden 80-tallet. I tillegg har store deler av Vågen vært stengt for biler i flere uker og måneder. Øvre Holmegate i forlengelsen av Fargegata, har også vært gågate om sommeren – på initiativ fra næringslivet. Stort sett har gågatene vært en suksess, behovet for transport for kunder og varer har vært balansert, selv om det også finnes eksempler på det motsatte.

Går mye lenger

Nå er det planer om å ta gågatesteget ganske mange hakk lenger. I vedtatte sentrumsplaner og i den pågående diskusjonen om Lars Hertervigs gate, er det en rekke forslag om å stenge nye gater for bilkjøring – i tillegg til å gjøre flere enveiskjørt.

Dette er tiltakene som er gjennomført, eller som det er forslag om å gjennomføre:

- Olav V's gate (ned til Atlantic) skal stenges.
- Kongsgata skal stenges.
- Breigata og Kirkegata nord skal stenges.
- Skagenkaia og Kongsgårdbakken skal stenges i ett år for å teste permanent stenging.
- Pedersgata er blitt enveiskjørt, i første omgang som et prøveprosjekt.
- Løkkeveien skal bli enveiskjørt.
- Lars Hertervigs gate (foran Straensenteret) er foreslått enveiskjørt.

For å komme til og fra sentrum med bil, enten det er fossil eller elektrisk, har vi dermed bare Bergelandsgata, Bergelandstunnelen og Verkskata igjen.

Olavskleiva vil gjøre lite nytte for seg når man verken kan kjøre via Vågen eller foran Atlantic. På litt sikt vil man også stenge Klubbegata og Nytorget. Da forsvinner også mye av formålet med Bergelandsgata, siden man ikke kommer seg videre. Taufergetrafikken, og dermed de potensielle fergekundene, er allerede borte fra sentrum. Hundvågtrafikken, og kundene derfra, vil i all hovedsak gå via den nye tunnelen fra mars av – ikke via sentrum.

Planlegge byturen

Hvordan og hvorfor skal folk komme til byen i framtiden? Det er ingen gjennomgangstrafikk på sentrumshalvøya, nesten ingen beboere, og så godt som alle arbeidsplassene er i varehandel og tjenesteyting. Butikkbetjening, frisører og servitører reker ikke gatelangs for å handle når de andre har åpent; de er på jobb selv. Så drar de hjem.

Resten av oss vil måtte planlegge sentrumsbesøket nøye, og enten ta buss eller sykkel til byen – eller stå i kø i de to eneste gjenværende innkjørslene, altså tunnelen og Verkskata. Gjør vi det? Gidder vi reise til Kirkegata klokken elleve en tirsdag formiddag eller klokken to på onsdag, når vi må beregne rundt halvannen time på transporten, og det dessuten regner – og og vi antakelig burde være på jobb? Og hvor koselig blir det i et sentrum med både bil- og folkefrie gater?

Alle disse gatestengingene er kommet snikende inn, en om gangen. Riktignok er det ambisjoner om å øke antallet boligbygg og kontorbygg nær Nytorget, i Bjergsted, Paradis og langs Urban sjøfront. Det kan – på lang sikt – øke antallet beboere og arbeidstakere i sentrumsnære områder. Men dette ligger mange år fram i tid. Og samtidig gis det rom for stadig mer handel, servering og andre aktiviteter i de samme områdene, hvilket vil redusere behovet for å besøke sentrumshalvøya. Man får det man

trenger utenfor sentrumskjernen, enten det er i egen gate eller i kjøpesentrene utenfor.

Uopprettelig skade

Det er på tide at vi ser på totalkonsekvensen av å begrense tilgjengeligheten i sentrum. Handelsnæringen er allerede inne i en strukturelt krevende tid med økt konkurranse og marginer som stadig kryper nedover. Da må vi vite mer før vi gjør for mye. Løsningen er heller ikke å begrense tilgjengeligheten med bil også alle andre steder vi kan handle, slik noen politikere kan være i stand til å foreslå, og tro at kundene da innfinner seg. Det kunne kanskje ha fungert for ti år siden – men nå vil det bare føre til at nettbutikkene gnir seg i hendene og at arbeidsplassene forsvinner ut av regionen og landet.

Det vi må gjøre er å få grundig utredet konsekvensene av stengingen, før vi gjør noe. Vi må altså gjøre det Næringsforeningen har oppfordret til i en årrekke.

I tillegg må de stenginger og endringer som gjøres, tas med musesteg og gjøres midlertidig – og ikke for mye på en gang og for lenge om gangen. Det er prisverdig at omleggingen av Pedersgata til enveiskjøring er et prøveprosjekt med ett års varighet. Problemet er at ett år er svært lenge for handelsbransjen. Et par måneders dårlig salg kan velte lasset i en bransje som allerede sliter. Begynner først noen butikker å legge ned i en gate, følger gjerne andre etter – siden en halvtom handlegate skremmer bort både leietakere og kunder. Og plutselig er halvtomt blitt til heltomt – eller i alle fall utleie til helt andre og mindre kundeattraktive virksomheter.

Dersom ikke vi gjør de riktige grepene, kan vi bli sittende igjen med en sentrumskjerne som består bare av puber og restauranter – og som er aktive bare på kveldstid og mest i helgene. Var det meningen?



A losing battle

The international air traffic from the four largest cities in Norway has taken very different directions the last few years. Bergen and Oslo are charging ahead – while Trondheim and Stavanger remain on stand-by. The majority of new direct flights leave from Flesland and Gardermoen, contributing to most of the growth. In addition, Bergen and Oslo have received economic support through incentives given by Avinor. The amount these two airports have received is double compared to the funds the remaining airports in Norway received collectively.

Consequently, Bergen is ahead of Stavanger in all statistics. The reasoning behind the differences in funding is that Bergen is far more attractive as a tourist destination, according to Avinor. An argument not accepted by the travel industry in Rogaland.

The Stavanger region is not as attractive when it comes to tourists, according to Avinor.



Going against the grain

For outsiders, Alise Lea Tiller (29) appears to be quite an unconventional choice as the editor for a very conventional newspaper like Dalane Tidende. But then again, the new editor is not known for taking the most traditional options either.

Back in the day an editor of a local newspaper was preferably a middle-aged man, with suspenders and a long employment history. Not so anymore! Not only is Alise Lea Tiller young, but her background is from the communication industry, an industry most journalists love to hate. That said the media industry isn't as predictable as it used to be.

– The traditional choice would have been to hire someone with more experience. However, in an ever-changing media industry, I think it is essential to employ young people in management positions, making it impossible to obtain ten years' experience first, says Tiller.



– It won't be boring, says Alise Lea Tiller, the new editor in charge of Dalane Tidende.

Living the dream

These two entrepreneurs never had the intention of running a property development business, but as in other aspects of life, things happen as you're planning something else. The original project got put on hold, and five years later, Innovation Dock is a well-established business with four employees. Annually 120 companies use their facilities and services.

– Initially, we needed shared office space. We wanted to network with like-minded people passionate about their businesses. We didn't find what we were looking for in Stavanger, but found this new property in Stavanger Øst says entrepreneur and owner of innovation Dock Nils-Henrik Stokke.



In December they received the prize «Kompetansedelingsprisen 2019». Innovation Dock, Nils-Henrik Stokke and Pia Warland promise exciting plans for the year 2020.



Hanne Berentzen and the Stavanger Chamber of Commerce have launched a gender equality programme.

Creating Impact

The new gender equality programme 50/50 is ambitious; a minimum of 40% of either gender in management and boardrooms in the Stavanger region by 2024. While on a trip to the US Hanne Berentzen and Kristine Moe Sirnes realised that we might not be as good as we like to think we are regarding gender equality in Norway. Now five years later, they are finally ready to present this new regional equality programme. An ambitious and binding programme aimed at the business sector to ensure that 40% of either gender is employed in management positions and the boardrooms within four years.

– We want to put our region on the map. That's why we need a binding commitment from the industry. Enough talk. We need action, Hanne Berentzen explains.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

- 04.02 How to have a happy life in Norway
- 11.02 Chess Night
- 15.02 cross country skiing
- 18.02 Entrepreneur 2020
- 20.02 Visit Baker Hughes

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

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

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

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

Skal vinne med kvinner

En ny verktøykasse lanseres for å sikre bedre balanse og mangfold i næringslivet i Rogaland. Likestillingsprogrammet 50/50 er ambisiøst; minimum 40 prosent av hvert kjønn i ledelse og styrer i Stavanger-regionen innen 2024.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

På en tur til USA ble Hanne Berentzen og Kristine Moe Sirnes oppmerksomme på at vi kanskje ikke var så gode på likestilling i Norge og Norden som mange trodde. Fem år senere kunne de endelig presentere det regionale Likestillingsprogrammet på Kvistn. Et ambisiøst og forpliktende program for næringslivet, for å sikre minimum 40 prosent av hvert kjønn i ledelse og styrer i Stavanger-regionen innen fire år.

– Vi har lyst å sette vår region på kartet. Derfor må vi få til et samarbeid mellom bedriftene som er forpliktende. Det har vært nok snakk i løpet av de fem årene, forklarer Hanne Berentzen.

Frykter revolusjon

Gry Berit Lundal fra DNB er klar på at endringene som skal skje, må skje kjapt og i et helt annet tempo enn vi har sett de siste ti årene.

– 1,3 prosent flere kvinner i styre og ledelse i vår region på ti år er et tempo som ikke går. Vi kan ikke bruke 100 år på å nærme oss målet, vi må få farten opp, sier Lundal.

Investor Åge Westbø har også vært med i utformingen, som selvsagt skal være likestilt med både kvinner og menn. Han er enig med Lundal at vi har dårlig tid og viser til Asia og spesielt Japan, der kvinner velger å ikke gå inn i forhold og få barn fordi det betyr at de må bli hjemmeværende mødre.

– Dersom vi ikke likestiller ordentlig så kan vi få en fullstendig revolusjon, og det er det jeg frykter aller mest dersom vi skal se på tendensene i Asia, sier Westbø.

Et av målene for programmet er å øke bunnlinjen for de deltakende selskapene. Grunnen er enkel: Mangfold i næringslivet i Stavanger-regionen er et konkurransefortrinn.

– Med 50/50 bidrar vi til å spisse konkurransen og målet er at det skal vise på bunnlinjen. Per nå ligger andelen kvinner i styrer og ledelse i næringslivet i oljehovedstaden under 20 prosent. Dermed er en stor del av talentbasen ikke benyttet, sier Daniel Rennemo, PwC.

Tre pilarer

Det er ressursgruppen 50/50 i Næringsforeningen i Stavanger-regionen som har tatt initiativet til å utvikle et konkret verktøysett for mangfold.

– I tett samarbeid med næringslivet har vi lyttet til utfordringene de har. Så har vi hatt gruppearbeid og workshop for å se på mulige løsninger. Nå har vi et program basert på tre pilarer, sier Rennemo.

De tre er pilarene er organisasjonskultur og ledelse, work-life balance og rekruttering og talentutvikling. Her blir forankring i hele organisasjonen viktig, ifølge Rennemo.

– Programmet må forankres i selskapsstyrene, og administrerende direktør må «eie» det i daglig drift. Vi ønsker at etablerte kulturer skal utfordres, slik at for eksempel foreldrepermisjon ikke stopper et karriereløp. Ved rekruttering skal begge kjønn være representert på shortlist før ansettelse, sier Rennemo som eksempler fra verktøykassen.

Han får støtte av Mats Henriksen fra Moontag og Trond Hess i InterSearch Norway, i at kvinner betyr bedre resultater.

– Vi vet at bedrifter som har mangfoldet på plass har en edge i konkurransen. De har organisasjoner som leverer bedre resultater, rett og slett. Det er derfor vi har jobbet frem dette verktøyet.

De er alle ledere og næringsdrivende, og tre av de som har bidratt til verktøykassen for mangfold, sammen med sju andre menn og kvinner; Hanne Berentzen, Ostehuset, Kristine Moe Sirnes, InnovationLab, Gry Berit Lundal, DNB, Åge Westbø, Westknight, Annie Haver, UiS og Ingveig Tveranger, SUS2023.

– Flere sentrale selskaper i regionen har vist interesse for programmet og vi forventer at de vil forplikte seg til å gjennomføre tiltakene, sier Rennemo.

Støtte fra ordføreren

Alle forslagene er støttet av FN's bærekraftsmål nummer fem, som peker på at likestilling er en menneskerettighet. Dette skal sikre kvinner fullstendig og reell deltakelse og like muligheter

Hanne Berentzen og ressursgruppen 50/50 har lansert et forpliktende likestillingsprogram som skal sikre bedre mangfold i ledelse og styrer her i regionen.

til ledende stillinger på alle nivåer i beslutningsprosessene i det politiske, økonomiske og offentlige liv.

Ordfører Kari Nessa Nordtun tok turen fra formannskapssalen for å være med på lanseringen av programmet. Hun var full av lovord for initiativet rundt et tema hun selv brenner sterkt for, ikke minst i politikken.

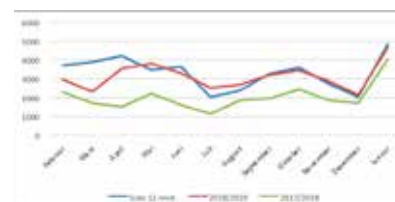
– Jeg synes dette er en sak som er utrolig viktig. Rekruttering og likestilling går ikke alltid like lett i politikken heller. Dette arbeidet krever langsiktig arbeid, for selv om vi regnes som et av de mest likestilte landene i verden, så har vi også en vei å gå, sier ordføreren.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2020

4847

utlyste jobber



Det ble registrert 4847 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er 3,9 prosent høyere enn tilsvarende måned i fjor. 2020 starter da enda bedre enn 2019. Ledigheten, inkludert andelen som er på tiltak, er på 2,7 prosent, noe som er likt med landsgjennomsnittet.



	jan-19	jan-20
Ledere	67	74
Ingeniør- og IKT-fag	882	826
Undervisning	353	337
Akademiske yrker	150	167
Helse, pleie og omsorg	849	946
Barne- og ungdomsarbeid	257	201
Meglere og konsulenter	158	153
Kontorarbeid	233	287
Butikk- og salgsarbeid	212	238
Jordbruk, skogbruk og fiske	24	31
Bygg og anlegg	528	441
Industriarbeid	472	539
Reiseliv og transport	163	248
Serviceyrker og annet arbeid	257	298
Uoppgitt	62	61
Totalt	4667	4847

Tallgrunnlaget til rekrutteringsindeksen utarbeides av NAV og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen viser hvor mange nye stillinger som ble lyst ut i løpet av hele måneden.

NYTT OM NAVN



BJØRNAR ERFJORD MELING

Ny VA ingeniør i Sweco Norge

Bjørnar er nyansatt i Sweco sin VA-avdeling og har bachelor i Ingeniørfag Bygg. Bjørnar kommer fra sin stiling som overingeniør hos Statens Vegvesen der han også tidligere har vært ansatt som avdelingsingeniør. Bjørnar har erfaring som bla. kontrollingeniør Drift og Vedlikeholds-kontrakter, teknisk saksbehandler graveløyver og ledebilsjåfør spesialtransport, byggeleder gjennomføringsavtaler/utbyggingsavtaler.



TRYGVE LINDSTRØM

Ny drilling engineer i Acona

Trygve Lindstrøm er ansatt som boreingeniør i vår avdeling for Well Management & Engineering i Stavanger fra 1. januar. Trygve har en master i petroleumsteknologi fra NTNU. Han kom fra stilingen som prosjektleder i Weatherford. Trygve har tidligere jobbet i Baker Hughes i perioden 2006 til 2013 og senere som konsulent hos ulike operatørselskap. Han har bred erfaring innen brønnintervensjon og P&A. Vi ønsker Trygve velkommen til oss.



JOSTEIN GJERDE

Ny avdelingsleder i Abacus IT

Jostein Gjerde er ansatt som ny avdelingsleder for Abacus IT i Rogaland. Han har variert og lang erfaring fra bedriftsmarkedet, deriblant 15 år i IT bransjen med hovedfokus på ERP-løsninger. Abacus IT bistår bedrifter som vil digitalisere og automatisere interne prosesser, og flytte IT-løsningene over i skyen – i fornuftig tempo.



HILDE AADNERAM

Ny advokat i BDO

Hilde Aadneram er ny advokat i BDO Advokater AS. Aadneram kommer fra en stilling som advokat ved Advokatfirmaet Torstrup AS og har tidligere jobbet som skattejurist i EY Tax & Law (Ernst & Young). Hun har erfaring innen bl.a. arbeidsrett, selskapsrett og transaksjoner, og skal jobbe bredt innenfor BDO Advokaters kompetanseområder.



TOR-ESPEN AUSTHEIM

Ny senior manager i Sopra Steria

Tor-Espen har kunnskap om M&A Integrasjoner, brukeradministrasjon, IT Finans, prosjektledelse og personalledelse. Tor-Espen kommer fra O&G bransjen med en global stilling for IT Tjeneste leveranse.



JAN S. GRIMSTAD

Ny prosjektleder i Hjelmeland kommune

Jan S. Grimstad er ansatt som prosjektleder for «Hjelmeland Naturlegvis» i Hjelmeland kommune. Kommunens visjon; «Hjelmeland Naturlegvis!» gir uttrykk for et ønske om positivt samspill mellom kommunen sine ansatte, fast- og fritidsboende og naturen. Ved årsskifte åpnet Ryfast, som vil gi vesentlig kortere reisetid og knytte regionen enda tettere sammen. Dette åpner for fantastiske muligheter til å bruke naturen og naturressursene til næring, rekreasjon og bokvalitet. Som prosjektleder for «Hjelmeland Naturlegvis!» skal Grimstad å bidra til å vise at Hjelmeland er et naturlig valg for å bo, arbeide og besøke. Kommunen ønsker å legge til rette for vekst i folketallet gjennom satsing på arbeidsplasser og attraktive lokalsamfunn. Grimstad har tidligere bakgrunn som daglig leder ved Stavanger-kontorene til Tellmann Executive Advisors og Miles, samt Alliance og EDB ErgoGroup.



HENRIK ØGÅRD

Ny senior engineer i Sopra Steria

Henrik har blant annet kunnskap om Azure, Office365, Windows Server, Exchange og .net-utvikling. Henrik har tidligere jobbet som konsulent innenfor Infrastruktur og utvikling.



THOMAS HEBØ

Ny manager HSEQ services i Acona

Thomas Hebo er ansatt som manager HSEQ Services i Acona. Han har utdanning fra politiet og forsvaret i tillegg til en master i samfunnssikkerhet og beredskap fra universitetet i Stavanger. Thomas har tidligere vært HMSK rådgiver/sikkerhetsleder i COSL Drilling. Han har også vært HSEQ Manager i Skangas og HMSSK sjef i NorSea AS. Det siste halvannet året har han vært tilbake i stillinger i forsvaret og politiet. Vi ønsker Thomas velkommen til oss og ser frem til å få ham på laget!



IRENE SKIBELI

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Irene Skibeli startet i Dataplan Regnskap AS 6. januar 2020. Irene har en bachelor i økonomi og administrasjon med regnskapsutdanning. Hun har lang erfaring innen regnskap og har blant annet jobbet i mange år som senior fagrådgiver i Sparebank 1 SR-Bank og nå sist som manager i Ernst & Young AS. Hos oss i Dataplan vil hun jobbe som regnskapsfører og rådgiver for våre kunder.

ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYTT OM NAVN



JOACHIM HJELMÅS ANDERSEN

Ny VP sales i Heimdall Power

Joachim har ti års erfaring fra konsulentbransjen gjennom en rekke stillinger i Capgemini, og har i denne perioden blitt kåret til topp 100 i Norge i tre lederkåringer på tvers av industrier i 2014-2016. Han er utdannet siv.ing i datateknikk ved NTNU og QUT i Australia. Nå skal han jobbe med cutting-edge teknologi for å digitalisere den største menneskeskapte maskinen, strømmettet! Heimdalls teknologi har potensiale til å øke gjennomsnittskapasiteten i nettet med mer enn 25 prosent, en nøkkel til å realisere det grønne skiftet og en bærekraftig fremtid.



BENTE V. HALVORSEN

Ny leder servicedesk i Upheads

Bente har lang erfaring fra ledelse av kundeservice både i Telenor og senest fra Kreditor. Hun skal lede en enhet i Upheads, som er i vekst og som både er og blir viktig for Upheads fremover. Upheads skal levere førsteklasses support for sine kunder og da er vi veldig glade for å ha fått med oss Bente på laget til å levere på den ambisjonen.



NIKOLAI FOSSÅ

Ny IT-konsulent i Knowit Stavanger

Nikolai er ansatt som systemutvikler med fokus på backend. Han kommer fra Databaseforum der han jobbet som utvikler. Nikolai har en bachelor i informatikk ved Universitetet i Sørøst-Norge. Knowit ønsker Nikolai velkommen på laget.



BIRGITTE SUNDE

Ny Agency director i Sopra Steria

Birgitte har lang erfaring fra løsning salg innen teknologibransjen, med hovedfokus på samhandlings teknologi. Birgitte har tidligere jobbet for Kinly og Umoe IKT innenfor salg og ledelse. Hun har også lang erfaring med salg av digitale tjenester fra mediabransjen, hvor hun var ansatt som partner ansvarlig for FINN.no Rogaland (Stavanger Aftenblad) og salgsleder i Radio 1.



ROLAND SCHELL

Ny UX-designer i Okse

Roland har jobbet de siste to årene i Visma Digital Commerce som UX-designer, og han har en master i Computer Science and Media. I Okse ser vi frem til å få en blid, engasjert og inkluderende person ombord som kan bistå våre kunder med sin designkompetanse. Roland begynte i Okse 1. januar.



SIGRUN GABRIELSEN

Ny selger i Hytech Personell

Sigrun Gabrielsen er nyansatt hos oss i avdelingen for merkantile tjenester. Sigrun har en lang og allsidig erfaring fra ulike bransjer. Siste årene har hun jobbet som markedssjef i Sandnes Sentrum AS. Sigrun vil i tiden fremover jobbe tett med salgsteamet i Hytech Personell med fokus på nye kunder.

TENKE NYTT I 2020?
VI HJELPER DEG I GANG MED
MODERNE REGNSKAPSLØSNINGER!

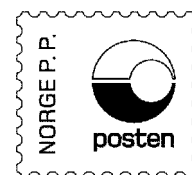
- SKYBASERT REGNSKAP
- FELKSIBEL ARBEIDSDELING
- ALLTID OPPDATERT STYRINGSINFORMASJON
- SIKKERHET OG BACKUP



KALLESTEN
Revisjon OG Regnskap AS

LA STÅ

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



#TGIM™

THANK GOD IT'S MONDAY



HVA ER DET MED
OSS I **HINNA PARK**
OG MANDAGER?

Det kan du lese mer om på:
hinnapark.no/tgim



HINNA PARK

THANK GOD IT'S MONDAY