

NÆRINGSLIVSMAGASINET

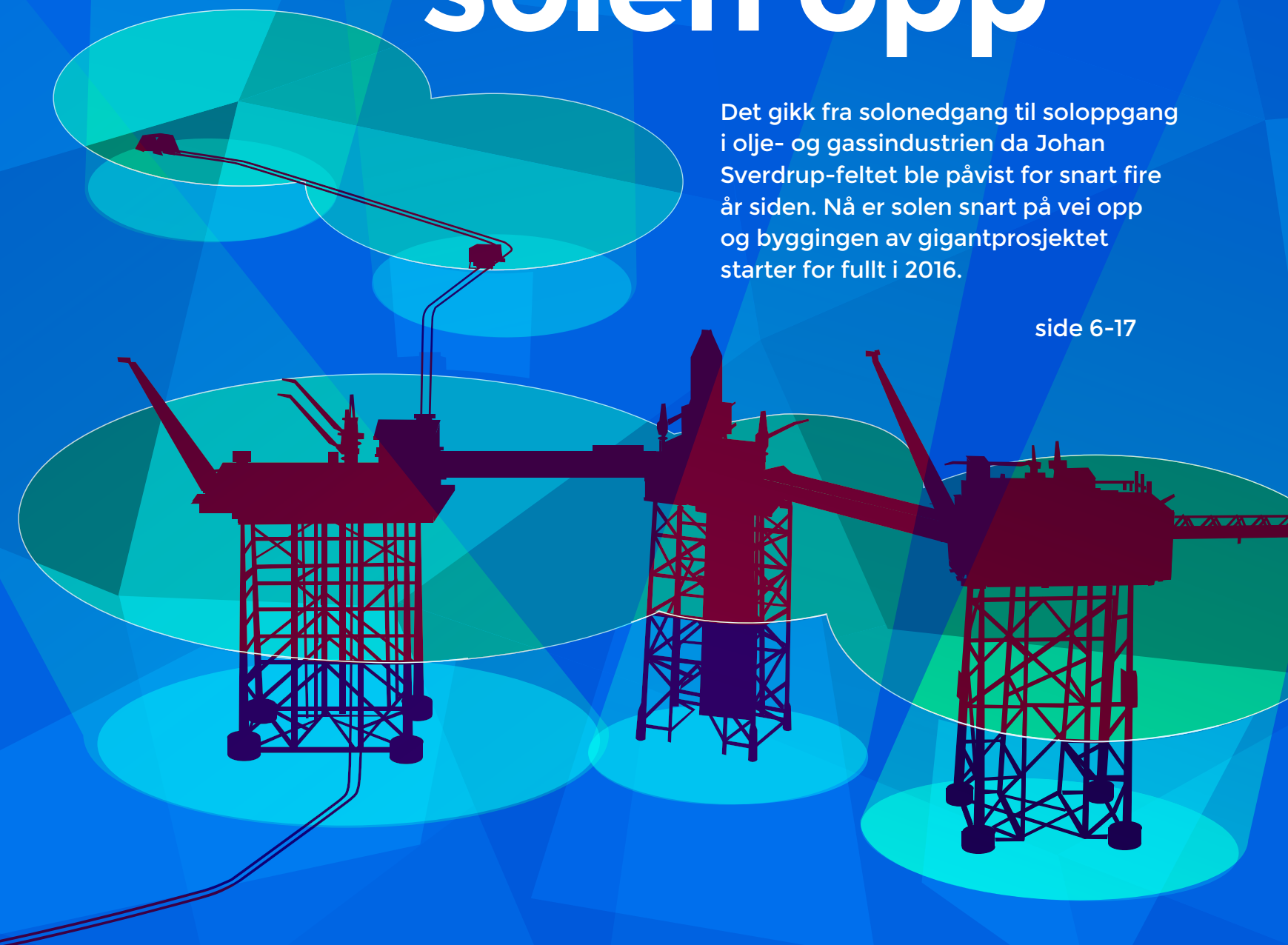
NR. 9 • 2014 • ÅRGANG 20

Rosenkilden

Snart står solen opp

Det gikk fra solnedgang til soloppgang i olje- og gassindustrien da Johan Sverdrup-feltet ble påvist for snart fire år siden. Nå er solen snart på vei opp og byggingen av gigantprosjektet starter for fullt i 2016.

side 6-17



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 dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: rosenkilden.no.

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,
epost: hollund@stavanger-chamber.no
ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,
epost: dale@stavanger-chamber.no
MEDLEMSKAP:
Tove Mette Sædberg, tlf: 932 66 401,
epost: saedberg@stavanger-chamber.no
MEDLEMSMØTER:
Anne Woie, tlf: 995 12 623,
epost: woie@stavanger-chamber.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

22.10: Treffpunkt Jæren
23.10: Risavikadagen 2014
24.10: Lederskolen II: Trendspotting
28.10: Krisehåndtering i bedriftene
29.10: Høstens konjunkturmøte
29.10: Nytt og nyttig



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

INN ACTIVITIES

15.10: CV Registration Course in English
15.10: All you need to know about
Pension Rights
16.10: Culture Shock
21.10: Driving on Slippery Surfaces Course
27.10: Grocery Shopping Orientation
28.10: Visit Lervig Brewery



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: John Gunnar Skien,
Frode Berge, Trude Refvem Hembre
og Elianne Strøm Topstad.

Utgivelse/produksjon:

Næringsforeningen i Stavanger-regionen.

Telefon: 51 51 08 80.

Epost: post@stavanger-chamber.no.
www.rosenkilden.no.

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Gunnarshaug Trykkeri AS.

Fotografer: Markus Johansson og
Kim Laland / BITMAP.

Årgang: 20.

Redaksjonen avsluttet: 26.9.2014

Innhold



Nedgang i oljeindustrien 6



PULPIT 2014 18

Profilen: Kenneth Hansen 28

Bedriften: ASKO Rogaland 32

Ny i Næringsforeningen: Klostergården 36



Nye medlemmer siden sist 40

Nytt fra Brussel 42

Styreleder 44

Energikommentar 46



Kilden 48

INN Expats 50

Storsslått gründerfinale i Stavanger 52

Stavanger rekrutteringsindeks 54

Vil ha debatt om arbeidsmarkedstiltak 55



Lunch 57

Nytt om navn 58

Keep calm and carry on

Det beste som kan skje Stavanger-regionen nå er en forsiktig nedbemanning i dommedagsbransjen. Litt for mange "oljeanalytikere" synes å ha som levebrød å rope krise, og de blir alle hjertelig ønsket velkommen i avis-spaltene. Det er nå tid for å se bak avisoverskriftene og lytte til erfarne fjellfolk.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

London var en hardt prøvet by under 2. verdenskrig. Pessimismen og nederlagsangsten rådet. Krigspropagandaen fra Nazi-Tyskland måtte møtes med fasthet. Et av virkemidlene var å henge opp tre millioner plakater med slagordet "Keep calm and carry on". Midt i håpløsheten og under svermene av tyske bombefly sto folket samlet - med Churchill i spissen.

Det er noen millioner lysår mellom situasjonen i Londons gater i 1940 og de krusningene og den forsiktede utflatingen som nå preger energibransjen i Stavanger-regionen, selv om de friskeste analytikerne bader seg i krigs- og krisemetaforer. Men britenes slagord er godt fordi det sier noe om en holdning som vi i Stavanger-regionen kjenner oss godt igjen i. Midt i all støyen jobber vi jevnt og trutt videre. Vi går på jobb og skaper verdier – akkurat som i går. Prognosene for de neste årene ser bra ut, og historikken viser at dette alltid har vært en konjunkturutsatt region med svingninger. Mange synes å glemme at energibransjen har oppbemannet med 24.000 årsverk siden 2010. Veksten har vært enorm, og derfor blir tallene og formatene store, både i opp- og nedgangstider.

Hvem skal vi lytte til for å få et godt bilde av situasjonen i industrien akkurat nå? Svovelpredikantene skaper uro. Når de er unødvendig pessimistiske føler bransjen og andre interessegrupper behov for å være ekstra optimistiske for å skape balanse. Da må vi søke etter de rette kildene, de som klarer å se hele bildet, både forlengs og baklengs. Hensikten med dette nummeret av Rosenkilden har vært å finne fram til nettopp disse, de som er skikket til å analysere næringslivet i Stavanger-regionen. Vi er nødt

til "å føre bevis for" at energi er en framtidsbransje. Det absurde er nemlig at det er den monumentale nedsnakkingen av bransjen som til slutt kan bli hovedproblemet. Nå mener nemlig de skarpeste forskerne på Iris, med Atle Blomgren i spissen, at all ropingen på krise kan påvirke den langsiktige rekrutteringen til petroleumsnæringen. Og da snakker vi faktisk om krise.

Weaterford var et av de første selskapene som varslet nedbemanning i leverandørindustrien. Det skjedde 12. mars i år. Selskapet måtte markedstilpasse seg, gjøre noen omstruktureringer og se på kostnadsbildet. Seks måneder senere, nærmere bestemt 18. september under Pulpit, kunne administrerende direktør Frank Sverre Schieldrop melde at selskapet var i gang med å oppbemanne igjen. Det var dessuten inngått en ny milliardavtale med Statoil.

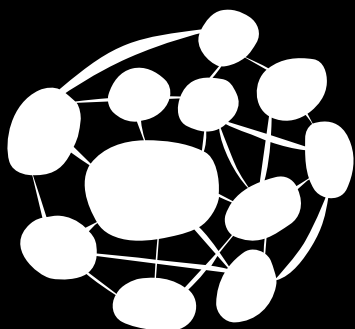
De nødvendige omstruktureringene som nå skjer virker på kort sikt dramatiske, men styrker bransjen på sikt. Petroleumsnæringen har de siste tiårene fått kritikk for å ha vært overfølsomme og for brutale når det gjelder nedbemanning i vanskelige tider med de konsekvenser det kunne få for å ivareta kompetansen, men alle ser i dag at kostnadsnivået er for høyt og at marginene på noen områder er for lav. Teknologene utfordres med krav om mer standardisering av utstyr og mindre dyre spesialløsninger. Mye av dette er sunt, selv om det er en svært liten trøst for de som i disse dager må finne seg en annen jobb.

Hva er fakta? Her er noen argumenter som du kan rive ut og ha på indreloppen i tilfelle du kommer i diskusjon med en av dommedagsprofetene:

- Begynnelsen på slutten for oljeeventyret? Glem det! EY er overbevist om at offshore

olje og gass vil være en viktig volumkomponent i verdens energimiks de neste 30-50 årene – og at norsk teknologi og kompetanse vil støtte opp under det. Aldri er det investert mer innen olje- og gassektoren, verken i Norge eller internasjonalt.

- Det antas at kun 44 prosent av reservene i Nordsjøen til nå er hentet opp.
- Statistisk sentralbyrå (SSB) forventer en reduksjon i investeringsnivået fra rundt 227 milliarder i år til 182 milliarder i 2015. EYs estimer forventer en mindre nedgang enn dette. SSB mener dessuten at investeringsnivået i 2017 vil komme opp på 2013-nivå igjen på grunn av Johan Sverdrup.
- Fra 2010 til 2013 vokste næringen med hele 24.000 ansatte. Så langt er det varslet personalreduksjoner på rundt 3.900 ansatte. Dette setter "krisen" i perspektiv.
- Et annet perspektiv: På slutten av 90-tallet var oljeprisen på under ti dollar fatet og bransjen møtte enorme utfordringer. Men reiste seg igjen.
- De økende kostnadene er en viktig årsak til restruktureringen vi ser nå. Det fører til at potensielle prosjekter blir utsatt for å gi tid og rom til å vurdere alternative løsninger hvor den totale kostnaden blir redusert, uten at det går ut over kvaliteten.
- Det blir ikke behov for mindre kompetanse framover, tvert imot. Helge Lund varsler behov for å rekruttere flere nyutdannede allerede i 2015, og mener at investeringene i bransjen globalt vil gå opp og ikke ned i løpet av de neste tiårene.
- Johan Sverdrup vil være en gedigen vitamininnsprøytning til oljeserviceindustrien. Vi snakker om en utbygging til over 100 milliarder kroner i første fase. Det starter for fullt i 2016.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

POSTADRESSE

Næringsforeningen i Stavanger-regionen,
Postboks 182, 4001 Stavanger
TELEFON: 51 51 08 80.
E-POST: post@stavanger-chamber.no

NÆRINGSFORENINGEN ER TIL STEDE I HELE STAVANGER-REGIONEN – FRA DALENE I SØR TIL RYFYLKE I NORD.

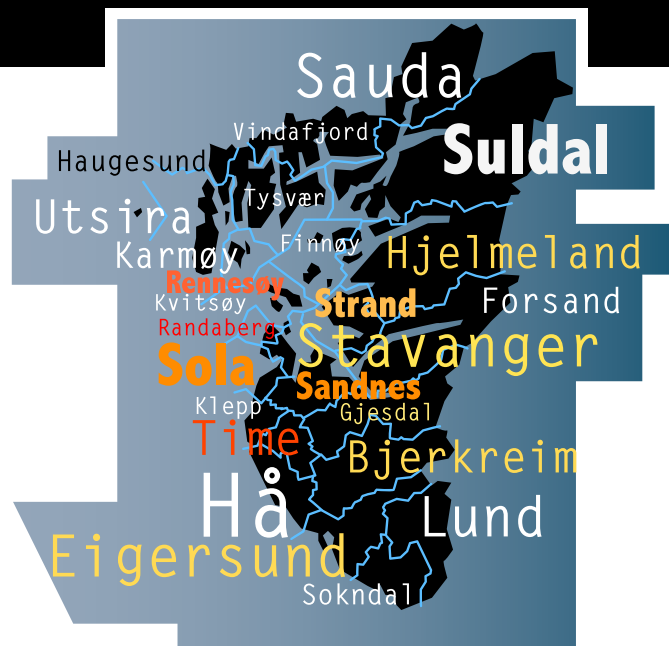
Næringsforeningen har 1.770 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

“Gir kraft til vekst” er Næringsforeningens visjon. Våre tre utvalgte verdier er “modig, dagsordensettende og godt vertskap”. Vertsapsrollen 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

De fem viktigste områdene Næringsforeningen skal levere på er infrastruktur, økt boligbygging, kompetanse, de to strategiske næringene energi og mat og Den grenseløse regionen. Herunder er det iverksatt 12 strategiske prosjekt.



23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT 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: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@subsea7.com



ENERGI

Leder: Svein Olav Simonsen. Tlf: 905 96 822
sveinolav.simonsen@eu.weatherford.com



FORNYBAR STAVANGER

Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724
rune@vind.no



BYGG OG ANLEGG

Leder: Egil Skjæveland. Tlf: 900 69 667
egil@oh-tomter.no



SYKKELLØFTET

Anne-Trine Benjaminsen. Tlf: 951 07 971
anne-trine.benjaminsen@akersolutions.com



MAT

Leder: Jostein Soland. Tlf: 480 33 000
soland@stavanger-chamber.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: David Ottesen. Tlf: 954 95 040
david.ottesen@risavika.no



FORUS

Leder: Svein Ivar Førland. Tlf: 906 44 191
sveinivar.forland@sandnes-sparebank.no



GJESDAL

Leder: Silje Eriksen Bølla. Tlf: 928 87 113
silje.eriksen.boella@sr-bank.no



JÆREN

Leder: Hans Kristian Aasland. Tlf: 920 66 625
hk@jerentreprenor.no



DALANE

Leder: Kolbjørn Rogstad. Tlf: 917 54 988
kolbjorn.rogstad@akersolutions.com



RYFYLKE

Leder: Ronny Hus. Tlf: 975 99 990
ronny@rush.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
post@mxsportrandaberg.no



IT

Leder: Hans Bagstevold. Tlf: 911 37 644
hans.bagstevold@hatteland.com



TILRETTELAGT ARBEID

Leder: Arild Kastmann. Tlf: 932 67 958
arild.kastmann@jias.no



ENTREPRENØRSKAP

Leder: Else-Marie Sandvoll. Tlf: 979 81 883
97981883@online.no



KAPITALFORVALTNING

Leder: Rolf Johansen. Tlf: 905 40 179
rolf.johansen@formue.no



KULTURNÆRING

Leder: Trude Marit Risnes. Tlf: 951 951 47
TrudeMarit.Risnes@sso.no



RESSURSGRUPPEN FOR SOLA

Leder: Mette Finnebråten. Tlf: 975 63 892
Mette@selandoptikk.no



INTERNASJONALE RELASJONER

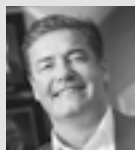
Leder: Steinar Olsen. Tlf: 900 59 794
so1003@online.no



LEAN

Leder: Christine Wathne Seloter. Tlf: 995 07 261
christine.w.seloter@sr-bank.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneland
Nestleder



Odd B. Skjærseth



Tor Olav Gåsland



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ruth-Hege Holst



Rett person på rett sted?



Spør de rette om råd.

Mosaique har vokst til å bli Stavangerregionens største innen headhunting og rekrutteringstjenester. Med 22 ansatte i Stavanger, Bergen og Oslo er vi en betydelig aktør innen våre områder.

Det som kjennetegner de ansatte i Mosaique er at vi alle har lang og god kjennskap til markedene vi jobber mot - HR, IT, O&G, engineering og ledelse.

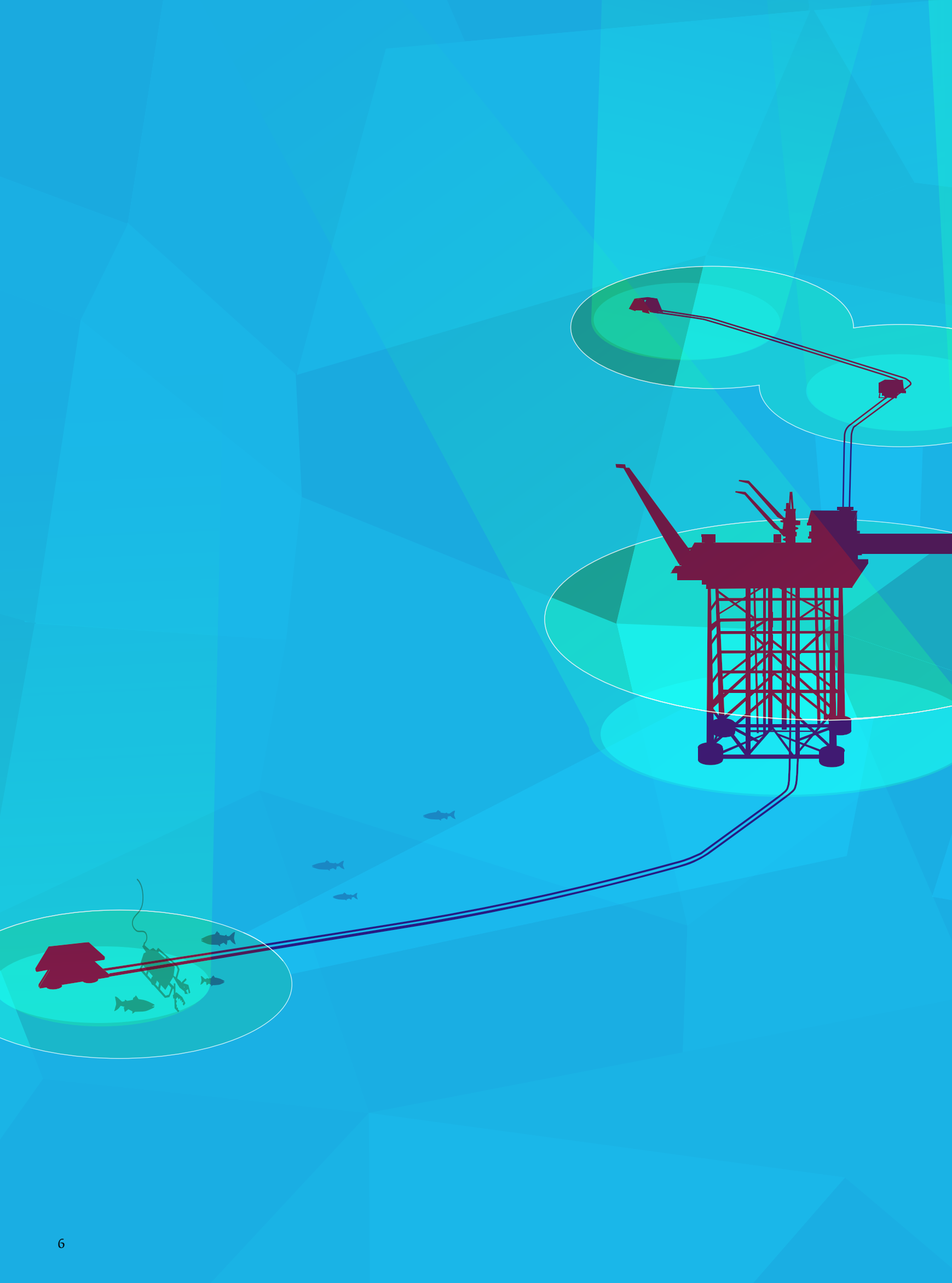
I dagens marked er det en utfordring å finne nye medarbeidere. Det er ikke bare å finne en person med de rette kvalifikasjonene. Vedkommende skal også være riktig motivert og virkelig ha lyst på jobben. Vi har lyktes i et vanskelig marked, og våre bevis kommer i form av fornøyde kunder og kandidater.

MOSAIQUE
Headhunting

STAVANGER: Reidar Berges gate 9, 4013 Stavanger. OSLO: Dronning Eufemias gate 16, Vismabygget 0191 Oslo.
BERGEN: Lars Hilles gate 19, 5008 Bergen. E-post: info@mosaique.no • www.mosaique.no

Mosaique ble etablert i 2001 og tilbyr hele spekteret innen headhunting og rekrutteringstjenester. Vi bidrar med våre tjenester til olje- & gass-industrien og til IT- & konsulent-selskapene, og er mest sannsynlig det rekrutteringsselskap i Stavanger som besitter størst kapasitet på rekrutteringstjenester knyttet til permanente stillinger.

Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere på alle nivå til bistand med rekrutteringen av fagspesialister - og vi finner motivert kompetanse for de fleste fagområdene.



Johan Sverdrup

- lyset i horisonten



TEKST: EGIL HOLLUND og JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: KIM LALAND/BITMAP
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Johan Sverdrup er lyset i horisonten for oljeservice-industrien, som så langt i år har varslet bemannings-reduksjoner på over 3.000 ansatte. Vi snakker om en utbygging til over 100 milliarder kroner i første fase.

Det starter for fullt i 2016.

Johan Sverdrup skal bygges ut i flere faser. Bare første fase alene har enorme dimensjoner over seg. Fire plattformer, på til sammen over 80.000 tonn.



Da nyheten om Avaldsnes og Aldous-funnet eksploderte i 2011, gikk stemningen fra solnedgang til soloppgang for olje- og gassindustrien. Et av verdens største oljefunn i 2010 og 2011 var et faktum, og det nærmere land i Stavanger enn noen gang tidligere.

Nå, tre år etter, er bransjen inne i sin tøffeste periode på mange år. Men lyset i horisonten er utvilsomt Avaldsnes og Aldous-funnet – eller Johan Sverdrup som gigantfeltet nå heter. Vi snakker om et nytt Ekofisk, Statfjord eller Oseberg.

- Dette er et stort felt i et modent område, nærme land og på konvensjonelt vandyp. Mantraet på norsk sokkel har vært at den lette oljen er funnet. Det er den vanskelige som gjenstår. Johan Sverdrup er funnet som

motbeviser dette, sier Øivind Reinertsen, direktør for Johan Sverdrup i Statoil.

25 PROSENT

Johan Sverdrup skal bygges ut i flere faser. Bare første fase alene har enorme dimensjoner over seg. Fire plattformer, på til sammen over 80.000 tonn, skal fraktes ut i Nordsjøen: En boreplattform, en prosessplattform, en stigerørplattform og en boligplattform. Der skal de plasseres på 110 til 120 meters dyp og forbindes med gangbroer. Fra den ene enden til den andre vil det være 700 meter. Likhetsstrekkene med Ekofisk er mange. Sammenlignet med Gudrun, som ble bygget ut med én rigg, snakker vi åtte ganger størrelsen – i første fase.

- Boligplattformen skal ha 460 rom. Det er flere enn Stavangers største hotell. Det

sier litt om hva vi skal i gang med, påpeker Reinertsen.

Ressursanslaget er på mellom 1,8 og 2,9 milliard fat oljeekvivalenter, per i dag antatt å være det femte største i Norge gjennom tidene. Levetiden på feltet er beregnet til rundt 50 år. På platå vil det produsere mellom 550.000 og 650.000 fat per dag, og med det stå for cirka 25 prosent av norsk oljeproduksjon.

PRODUKSJONSSTART I 2019

Statoil er nå i innspurten med å lage plan for drift og utbygging (PUD) av Johan Sverdrup. Den skal overleveres Stortinget på nyåret og investeringsbeslutningen er forventet i vårsesjonen.

Kværner Verdal er allerede tildelt en rammeavtale på levering av to av de fire

plattformunderstellene til første fase av Johan Sverdrup. Aker Solutions har fått en rammeavtale for prosjektering av feltet, og også Reinertsen, IKM Ocean Design, ABB og Kongsberg Maritime er involvert i ulike deler av forprosjekteringen.

Forberedelsene av de fire plattformkontraktene pågår. Endelig tildelig vil følge i løpet av 2015.

- Den første bunnrammen skal ut i havet i 2016. I 2018 og 2019 kommer jacket og topside på plass, før produksjonen starter i slutten av 2019. Installasjonsarbeidet offshore i første fase er estimert til flere millioner timer, forteller Reinertsen.

Men utbyggingen av Johan Sverdrup er langt fra ferdig i 2019.

- Allerede i 2015 starter planleggingsarbeidet med fase to av utbyggingen. Vi forventer å levere PUD til Stortinget i 2017 eller 2018, og være i gang med utbyggingen fra 2019. I fase to skal det i alle fall bygges én ekstra prosessplattform, forteller Reinertsen.

For i tillegg til å være stort, har Johan Sverdrup en enorm utstrekning. 200 kvadratkilometer, for å være nøyaktig.

- Det er flatt, tynt og stort.

For å nå hele feltet, må vi bygge det ut videre.

Hvordan, er ikke bestemt.

Men utbyggingen vil uansett skje over mange år, sier Reinertsen.

STANDARDISERTE LØSNINGER

For å få kontroll over kostnadene i olje- og gassindustrien, ropes det på mer standardisering. Statoil har selv sagt at de skal være en pådriver for å få dette til.

- Selv om Johan Sverdrup-utbyggingen er et robust prosjekt der vi har råd til mye og produksjonskostnadene per fat er mye lavere enn andre nye felt, vil dette ha fokus, sier Reinertsen og forklarer hva et av aspektene handler om:

- Oljeselskapene har i stor grad skapt sine egne standarder og spesifikasjoner, og industrien har levert etter skreddersydde krav. Det kan vi ikke fortsette med. Godt nok må være godt nok, også i oljebransjen.

Han gir et eksempel:

- Trenger vi en motor på 300 hestekrefter,

mens standardmotorene er 250 og 350, bør vi kunne velge den på 350 hestekrefter i stedet for å få spesiallaget en på 300. Slik kan vi spare penger.

DRIFT AV JOHAN SVERDRUP

Johan Sverdrup vil utvilsomt gi en kjærkommen vitamininnsprøytning til oljeserviceindustrien når utbyggingen starter. Men kanskje enda viktigere enn selve utbyggingen, er driften. Den vil kaste av seg mellom tre og fem milliarder kroner årlig i den regionen der feltet skal driftes fra. Det er betydelig, når vi snakker om en levetid på 50 år.

Operatørskap og eierfordeling av feltet skal besluttes som del av PUD-behandlingen. Det normale er at det er hovedoperatøren på et felt som lager plan for drift og utbygging. Men Johan Sverdrup består av tre ulike lisenser og juridiske enheter med ulike eierinteresser, hvor Statoil, Petoro og Lundin Norway Maersk Oil og Det norske har ulike eierinteresser i de ulike lisensene. Dermed må det lages en ny juridisk enhet med en ny hovedoperatør.

- Vi eier mest, like mye på begge sider og er dermed likt balanserte, sier Reinertsen.

STOLTE

Til slutt kommer den erfarne oljedirektøren med et lite hjertesukk over hvordan industrien omtales og Johan Sverdrup diskuteres i mediene.

- Vi må være stolte av Johan Sverdrup. Dette er et av de største industriprosjektene vi har hatt og vil gi landet vårt en gigantisk verdiskaping i tiår fremover. Det handler om så mye mer enn debatten om kraft fra land.

Og som så mange andre, håper han at alt det negative fokuset på industrien ikke skal skremme unge fra bransjen.

JOHAN SVERDRUP

- Avaldsnes og Aldous, som senere ble omdøpt til Johan Sverdrup, var blant verdens største olje- og gass funn i 2010 og 2011. Det ligger vest for Rogaland, nærmere Stavanger enn noe annet drivbart funn på norsk sokkel. Ressursanslaget er på mellom 1,8 og 2,9 milliard fat olje-ekvivalenter, per i dag antatt å være det femte største oljefeltet gjennom tidene i Norge. Basert på tidlige estimater har det en verdi på opp mot 1500 milliarder kroner.
- Plan for drift og utbygging (PUD) utarbeides av Statoil og skal leveres Stortinget i februar 2015.
- Utbyggingen av feltet starter for fullt i 2016. Første fase i utbyggingen vil bestå av fire plattformer, kraft fra land, samt eksportløsninger, og ha en samlet utbyggingskostnad på mellom 100 og 120 milliarder kroner.
- Produksjonen starter i slutten av 2019 og målet er drift på feltet i 50 år. På plata vil feltet alene stå for rundt 25 prosent av oljeproduksjonen på norsk sokkel, mellom 550.000 og 650.000 fat per dag.

- Med et 50-årsperspektiv trenger Johan Sverdrup neste generasjons oljearbeider, avslutter han.



- Vi må være stolte av Johan Sverdrup. Dette er et av de største industriprosjektene vi har hatt og vil gi landet vårt en gigantisk verdiskaping i tiår fremover, sier Øivind Reinertsen, direktør for Johan Sverdrup i Statoil. Foto: Ole Jørgen Bratland, Statoil ASA

Fra kraftig vekst til reduksjon

Oljeserviceindustrien har gått fra kraftig vekst siden 2010 til stagnasjon og nedgang, selv om det i 2014 blir satt rekord i norsk olje og gass investeringer.

- Fra 2010 til 2013 vokste næringen med 24.000 ansatte. Så langt er det varslet personalreduksjoner på rundt 3.900 ansatte, sier partner Espen Norheim i EY, når vi ber ham om å sette det som skjer i perspektiv.



- For de store operatørene på Norsk sokkel og internasjonalt så handler det nå om kostnadsbildet og avkastningen til aksjonærene, sier partner Espen Norheim i EY, tidligere Ernst & Young.

Norheim er partner i rådgivnings- og revisjons-selskapet EY, tidligere Ernst & Young, med hovedfokus på olje- og gassektoren. EY utarbeider den årlige Oljeserviceanalysen, som siden 2006 har gitt oss den mest komplette statusrapporten av oljeservice bransjen i Norge. Han og EY har så langt vært forsiktig med å kommentere nyheter om krise og nedbemanningsprosesser. Når Norheim skal forklare hva som skjer og som nådde mediene med full tyngde på forsommeren, tar han oss med tilbake 15-16 måneder. Til andre kvartal 2013.

- Det var da de første hintene dukket opp. Flere av de internasjonale oljeselskapene indikerte økende utfordringer knyttet til forholdet mellom operasjonelle kontantstrømmer, investeringsplaner og avkastningskrav fra aksjonærene. Selskapene begynte å ta grep for å forbedre kontantstrømmene, og disse grepene har nå fått tid til å sette seg, forteller Norheim.

Det skjedde etter fire år med kraftig vekst. Den norske oljeserviceindustrien gikk fra 94.000 ansatte i 2010, til et foreløpige estimerte tall fra EY for 2013 som viser 118.000 ansatte, hvorav en økning på 10.700 fra årsskiftet 2012 til 2013.

- Selv om 2013 på mange måter blir toppåret sett fra et aktivitetsnivå perspektiv, framstår 2012 som mer og mer attraktivt og det året der avkastningen til den norske oljeservicebransjen var på sitt høyeste, sier Norheim.

EN STRUKTURELL KRISE

Tidligere nedgangstider i oljeserviceindustrien har i stor grad vært utløst av en sviktende oljepris. Det er ikke tilfellet denne gangen. Helt siden inngangen til 2011, har prisen i all hovedsak holdt seg på rundt 100 til 115 dollar fatet, men har de siste tre månedene vist en markert nedadgående trend.

- For de store operatørene på Norsk sokkel og internasjonalt så handler det

nå om kostnadsbildet og avkastningen til aksjonærene. Det er to hovedfaktorer som har eskalert kostnadsnivået til bransjen. Den ene faktoren er prosedyrebaseret. Den handler om krav, som komponent-sporbarhet, testing og kvalitetssikring, HMS, dokumentasjon og så videre. Olje- og gassbransjen har historisk vist stor vilje til å investere i kvalitet. Nå er alle tvunget til å se på kostnadsbildet. Effekten av dette er at potensielle prosjekter blir utsatt for å gi tid og rom til å vurdere alternative løsninger hvor den totale kostnaden blir redusert, uten at det går ut over de kvalitetsmessige spesifikasjonene.

Norheim fortsetter:

- Den andre faktoren handler om at den fremtidige oljen fra nye felt og haleproduksjon fra eksisterende felt, begynner å bli vanskeligere å utvinne og dermed mer kostbar.

IKKE BEGYNNELSEN PÅ SLUTTEN

Det Norheim konsekvent avviser, er at det som når skjer er begynnelsen på slutten for olje- og gassvirksomheten. At det handler om økt konkurranse fra fornybar energi og skiferolje.

- Vi er overbevist om at offshore olje og gass vil være en viktig volumkomponent i verdens energimiks de neste 30-50 årene – og at norsk teknologi og kompetanse vil støtte opp under det. Det sikreste beviset på det er tilliten og langsiktigheten vist gjennom investeringene som er gjort og blir gjort de kommende årene. Aldri er det investert mer innen olje- og gassektoren, verken i Norge eller internasjonalt. Det er gjort betydelige reinvesteringer mot de store feltene på norsk sokkel, eksempelvis Ekofisk, Valhall og Troll. I tillegg så har vi det enestående Johan Sverdrup-feltet som skal bygges ut de kommende årene. Reinvesteringene i de aldrende sokkelgigantene har medført at de nå er forberedt for drift fram til 2040, 2050 og i noen tilfeller helt til 2060, påpeker Norheim.

Og selv om det produseres mer skiferolje og fornybar energi vil vokse seg større og større i årene som kommer, er det ikke det som først og fremst påvirker det som skjer i bransjen nå.

- Vi må huske på at skiferolje og skifergass også er en krevende og kostbar produksjon. For ukonvensjonell olje er vi nå oppe i 3,5 millioner fat per dag, altså i overkant av 10 prosent av offshore-produksjonen. Og selv med ytterligere kostnadsreduksjoner for denne type olje- og gassutvinning, er de høyeste estimatene at vi kan nå en produksjon på 11 millioner fat per dag i 2020. Det er fortsatt bare en tredjedel av det som produseres offshore i dag, sier Norheim.

- Fornybar energi og teknologiutvikling vil gjøre at mer og mer av energien vår framover vil komme fra fornybare kilder. Men du forandrer ikke verdens

Oljeserviceindustrien i Norge

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (estimat)
Omsetning (mill)	321 533	339 590	327 898	353 530	384 683	435 784
EBIT%	9,8 %	7,7 %	6,8 %	5,5 %	8,2 %	8,0 %
Antall ansatte	88 563	93 141	93 911	99 384	107 001	117 779
Årlig økning ansatte		4 578	770	5 473	7 617	10 778

energisystemer vesentlig på ett eller fem år. Det vil ta flere tiår. En kan nesten si at forandringsmomentet til den globale energibransjen er omvendt proporsjonal av infrastrukturinvesteringene, og de er som kjent enorme.

NYANSERER

SSB forventer en reduksjon i investeringsnivået fra rundt 227 milliarder i år til 182 milliarder i 2015. Norheim og EY nyanserer dette noe. Basert på EYs estimer for aktivitetsnivået innenfor oljeservice i 2015, i kombinasjon med en fortsatt betydelig eksportandel av norske

å måtte justere virksomheten i forhold til etterspørselen.

STANDARDISERING

Han er spesielt bekymret for de selskapene som er teknologifokuserte, samt de aktørene som har bygget seg opp et marked rundt spesialløsninger. Mange av disse er små selskaper med en årlig omsetning fra 20 til 100 millioner kroner.

- I det klimaet som vi skal inn i nå, vil det være fokus på standardisering for å få ned kostnadene, som nok vil medføre redusert armslag hos operatørene til å bestille skreddersøm. Jeg er redd det også vil kunne ha en negativ effekt for den kritiske kommersialiseringstiden i markedet for nye produkter fra de innovative og teknologifokuserte leverandørene.

Samtidig tror han det er mulig å komme styrket ut av situasjonen.

- Suksessen til norsk oljeserviceindustri handler om flate organisasjoner der ideer og forslag fra junioringeniører blir lyttet til, og daglig samarbeid og åpen kommunikasjon med dem som har 30 års erfaring er normen. Den unike kulturen vil selvsagt bestå. Bransjen har respondert offensivt og løsningsorientert på denne kostandsutfordringen. Vi ser nye joint venture-modeller, samarbeidsformater og en generell holdning fra leverandørindustrien om at dette skal fikses.

Han minner om at oljebransjen har overlevd og kommet styrket ut av tidligere utfordringer.

- Jeg tror at de som opplevde nedgangstidene i etterkant av 1986-krisen, norsk økonomi anno 1993 samt en oljepris på under ti dollar da Saga la inn årene på slutten av 90-tallet, vil kunne hjelpe oss å sette utfordringene vi nå står overfor i et litt bredere perspektiv.



En kan nesten si at forandringsmomentet til den globale energibransjen er omvendt proporsjonal av infrastrukturinvesteringene, og de er som kjent enorme.

Espen Norheim

oljeserviceprodukter og tjenester, forventer EY en mindre nedgang i investeringsnivået enn SSB. En annen faktor som må inkluderes, er at investeringene er en av tre komponenter i det totale markedsbildet til oljeservicenæringen, der driftstøtte og eksport representerer de to andre. I følge EYs egne tall og estimer, så står investeringene for cirka halvparten av det totale oljeservicemarkedet for bransjen i 2012.

Likevel, Norheim tror ikke vi er ferdige med nyheter om oppsigelser.

- Dette fikses ikke i løpet av de neste seks månedene. Flere aktører vil komme til

- Verdens energibruk i

Verdens energibruk er i endring. Det er noe vi må forholde oss til. Det fastslår porteføljeforvalter Ole Søreberg i Skagen Vekst når han skal sette det som skjer i et finansielt perspektiv. – Men Johan Sverdrup vil skape kjempeaktivitet i bransjen, sier han.

Aksjefondet Søreberg forvalter har en verdi på nærmere 8,5 milliarder kroner. Dansken er opptatt av den teknologiske utviklingen og følger nøye med på hva som skjer innenfor energisektoren. Og når det gjelder aksjefondet Skagen Vekst og energi, har det skjedd ganske mye. Mens fondet for ikke veldig langt tilbake hadde rundt 25 prosent av verdien sin i energiselskaper og oljeservice, er det nå redusert til 12-13 prosent. 2-3 prosent av dette er solenergi, mens mye av resten er supply-rederier.

- Solenergi er framtiden og supply er en fleksibel bransje som er ustyrlig billig priset. I tillegg har vi langsiktige investeringer i energi gjennom private equity og Hitec Vision, forteller Søreberg.

For ikke lenge siden hadde fondet også en eierandel i Statoil.

- Men aksjen nådde vår målkurs mye raskere enn vi forventet, så da solgte vi, forteller Søreberg.

DÅRLIG AVKASTNING

Når Søreberg skal forklare hvorfor Skagen Vekst er mindre eksponert mot olje og energi nå enn tidligere, handler det også for dem om kostnader – det vil si fallende avkastning.

- Oljeaksjer er dyrere og dyrere på marginene. Det kommer heller ikke til å endre seg på kort sikt, mener Søreberg.

For mens tidligere nedgangstider i bransjen har handlet om lav oljepris, er nå industrien inne i en strukturell tilpasning.

- Aksjonærene forventer en fornuftig avkastning. Nå er den på rundt 10 prosent og nedadgående. I veldrevne selskaper er den 12-13 prosent, mens statsobligasjoner gir åtte prosent, påpeker han.



- Utbyggingen av Johan Sverdrup vil også føre til kjempeaktivitet innenfor oljebransjen i Norge og Stavanger-regionen de neste ti årene. Men framover mot 2035 må regionen og landet begynne å forberede seg på at etterspørselen etter olje og gass vil falle, sier porteføljeforvalter Ole Søreberg i Skagen Vekst.

endring

For å få til det igjen, må kostnadene i bransjen ned.

- I dag er det en kjempeindustri innenfor olje og gass som er spesialister på haute couture, eller skreddersøm. For å få ned kostnadene vil standardisering og prefabrikerte løsninger tas i bruk i større grad. Det betyr at selskaper som Schlumberger og Halliburton vil klare seg OK, mens andre vil komme til å slite mer, sier Sjøberg.



- Selskaper som Schlumberger og Halliburton vil klare seg OK, mens andre vil komme til å slite mer.

Ole Sjøberg

TID NOK

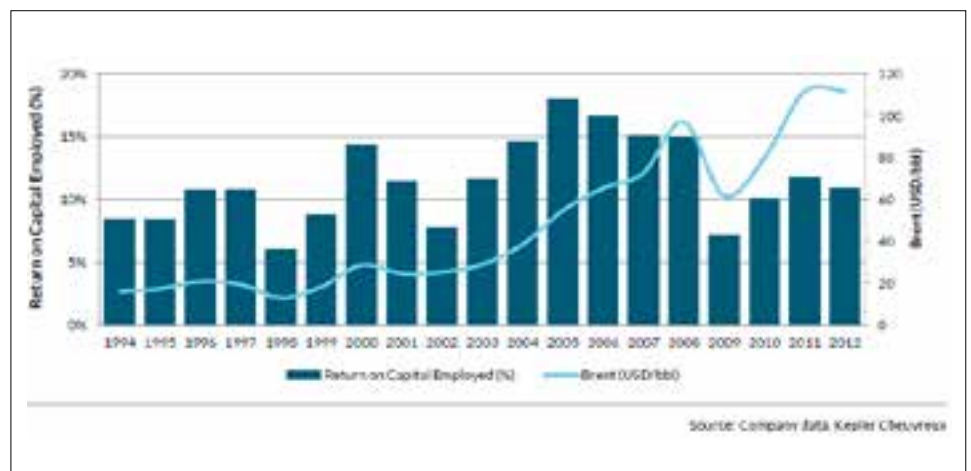
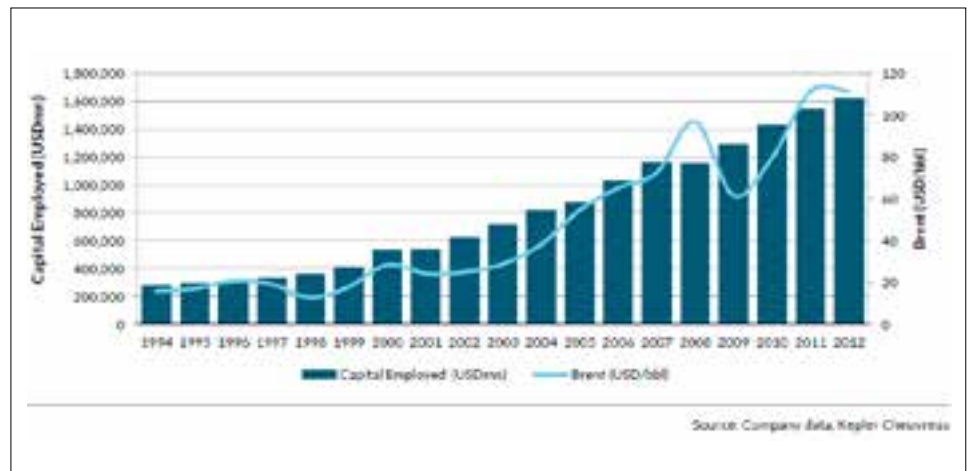
Sjøberg tror også at oljeprisen og oljeavhengigheten i verden på lang sikt er på vei nedover, selv om det er kostnadsøkningen som først og fremst forklarer de nedgangstidene vi ser nå.

- Oljeselskapene forventer at verdens bruk av olje til transport er på samme nivå i 2035 som i dag. I dag selges det rundt 90 millioner biler i året. Vi tror dette vil øke til 120 millioner biler i 2035, men at 25 prosent av bilene vil være elbiler. De resterende 80 millionene vil kjøre lengre per liter bensin enn i dag, sier Sjøberg.

Han tror vi vil se tilsvarende utvikling innenfor skipsfarten, industri og kraftproduksjon.

- Det finnes alternativer som sol og vind, batteriteknologien utvikles og dette vil bli tatt mer og mer i bruk. Dermed vil forbruket av olje og gass dale, mener Sjøberg.

Men det vil ta tid. Han viser til utviklingen i bruken av hest og traktor i



Disse to grafene viser henholdsvis avkastning og investeringsnivået i oljeindustrien, sammenlignet med oljeprisen.

landbruket i USA. Mens traktoren ble tatt i bruk på begynnelsen av 1900-tallet, var det ikke før i 1947 at antallet passerte antallet hester. Med andre ord har vi tid nok til å tenke nytt, dersom vi er i stand til det.

- Utbyggingen av Johan Sverdrup vil også føre til kjempeaktivitet innenfor oljebransjen i Norge og Stavanger-regionen de neste ti årene. Men framover mot 2035 må regionen og landet begynne å forberede

seg på at etterspørselen etter olje og gass vil falle.

- Vil Skagen Vekst kjøpe seg opp igjen i olje og gass, slik at andelen energiaksjer igjen lander på rundt 25 prosent?

- Nei. Til det er bransjen for uforutsigbar og usikker. Det er godt mulig vi øker til 15 prosent igjen i perioder, men ikke mer enn det, sier Sjøberg.

– Tipper det er travelt igjen allerede neste år

Weatherford har ikke gått fri sparekniven til oljeselskapene. I vår varslet oljeserviceselskapet at 100 måtte gå. Men Weatherfords salgsdirektør for Europa, og leder for Næringsforeningens ressursgruppe for energi, Svein Olav Simonsen, går ikke med på å kalle det krise. – Dersom du legger på deg to kilo i året over fem år, er du feit og bør slanke deg.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: HARALD PETTERSEN/STATOIL

Nå landet riktignok Weatherford en kontrakt verdt 2,5 milliarder kroner i september, dermed er det rom for å oppbemanne noe. Men det er en annen kompetanse som trengs nå enn den som forlot selskapet.

Svein Olav Simonsen, hvordan vil du beskrive det som skjer i olje- og oljeservice akkurat nå?

– Vi har en utflating av aktiviteten, og når vi for kort tid siden rigget for rask vekst, vi hadde en sammensatt årlig vekstrate på seks prosent som estimat for under ett år siden, så betyr det at vi nå må justere både forventninger og kostnader. Det vil komme nedbemanninger i flere av de store selskapene. Det gjør alltid vondt og det er nok en del mennesker som kjenner på den usikkerheten. For de fleste av oss er det business as usual. Det handler om å styre ressurser og sikre oppdrag for å utvikle virksomheten.

Er det riktig å karakterisere det som skjer som «krise»?

– For de som mister jobben så kan det godt føles som en krise. For næringen, regionen og landet i sin helhet er det feilaktig å bruke ordet krise. Vi har hatt "gassen i bønn" for å møte økt etterspørsel, og vi justerer når det flater ut. Det er krusninger og krevende for de personene som rammes, men det er overhodet ikke noen krise.

Hva konkret mener du er grunnen til at mange bedrifter må nedbemanne nå?

– Dersom du legger på deg to kilo i året over fem år, er du feit og bør slanke deg. I vekst kan du tillate deg å være mer romslig med ressurser, og vi har nok vært for flinke å laste opp med folk som skal hjelpe andre med å gjøre jobben sin. Når vi ikke vokser blir det for dyrt.

Kan det tenkes at noen bruker en økende "kriseforståelse" til å trimme organisasjonene på en enklere måte?

– Vi har vært velsignet med en svært høy lønnsvekst uten at vi har hatt tilsvarende

effektivitetsvekst. Faktisk jobber vi antagelig mindre nå enn vi gjorde for ti år siden, og det er en kjensgjerning i bransjen at vi har fått gode vaner. En bemanningsreduksjon er en god måte å skape en organisatorisk oppvåkning på. Så ja, en nedbemanning kan tjene flere hensikter.

Denne bransjen er velkjent med store svingninger, men stort sett har det dreid seg om sviktende oljepris når nedgangen har kommet. Handler det bare om kostnader nå?

– Det er behov for å øke effektiviteten. Når vi som privatpersoner tjener mer uten at bedriften får bedre betalt, må vi jobbe mer. Vi får for lite ut av hvert årsverk i forhold til hva et årsverk koster. Husk også at vi har vendt oss til verdens beste frynsegode i oljesektoren. Gode pensjoner, dyre forsikringer, noen har ekstra ferie og vi har omfattende velferdsordninger. Det er ikke bare lønn som koster. Vi må gjøre mer med færre folk enn før for å opprettholde disse.

Hva skal til for å skape optimisme igjen – og hvor lang tid vil det ta?

Når vi har fått justert organisasjonene





– Det er krusninger, og krevende for de personene som rammes, men det er overhodet ikke noen krise, mener Svein Olav Simonsen.

og folk ser at himmelen ikke ramler i hodet på oss denne gangen heller, er det full fyr i lyngen igjen. Jeg tipper at ut på våren neste år vil vi føle det er travelt igjen – og at vi har utfordrende og trygge jobber.

Johan Sverdrup. Hvor stor betydning vil dette prosjektet alene ha i årene som kommer?

Mye! Det er et strålende prosjekt. Masse boring, faste plattformer og tørre juletrær som tilsier masse brønnarbeid også i fortsettelsen. Og så henger det sammen med de andre prosjektene på Utsirahøyden. Dette blir bra greier, vi må bare "stå an av" noen måneder nå.

– Ingen grunn til svartmaling!

Vi skal selvsagt ta situasjonen på alvor, men det er ingen grunn til å svartmale, mener Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN

Det er riktignok dramatisk for de arbeidstakerne som får beskjed om at det ikke er jobb til dem. Det har jeg stor forståelse for.

Og vi registrerer også at kommunenes skatteinntekter påvirkes. Det er åpenbart en stagnasjon og nedgang innen oljeserviceindustrien, men vi må ikke glemme at olje- gassinvesteringene blir rekordhøye i år. Tallene som EY presenterer i denne utgaven av Rosenkilden, viser dessuten at sysselsettingen i norsk



Det kuttes i kostnader og effektiviseres for å sikre lønnsom drift – og ikke minst lønnsomhet i kommende utbyggingsprosjekter, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

”

Marginalt redusert fart i investeringene betyr ikke bråstopp

Harald Minge

oljeservice økte med 24.000 ansatte fra 2010 til 2013. Så langt er det varslet kutt på i underkant av 4.000 årsverk, så sysselsettingsnivået i oljeservice er fortsatt langt høyere enn det var for få år siden, påpeker Minge, som legger til:

– Det antas en mindre nedgang i investeringene i 2015, men husk at Statistisk sentralbyrå allerede spår at det rekordhøye 2013-nivået vil være tilbake i 2017, hovedsakelig på grunn av Johan Sverdrup-utbyggingen.

Minge misliker synsing som bare bidrar til ubegrunnet svartmaling av situasjonen.

– En del analytikere spissformulerer seg for å komme i avisen. Vi skal konfrontere

dem med dommedagsprofetiene om noen år, smiler han.

Minge sier at Næringsforeningen følger situasjonen tett og har en god dialog med oljebransjen, en bransje som er i omstilling over hele verden.

– Det kuttes i kostnader og effektiviseres for å sikre lønnsom drift – og ikke minst lønnsomhet i kommende utbyggingsprosjekter. Hovedgrunnen til problemene er jo den såkalte balanseprisen, nemlig hvor høy oljeprisen må være for at det skal være lønnsomt å produsere. Kostnad per produsert enhet har økt dramatisk og det må bransjen tilpasse seg nå, sier Minge.

– Marginalt redusert fart i investeringene betyr ikke bråstopp og strake veien inn i en ny solnedgang. Investeringsnivået blir fortsatt høyt i oljebransjen de neste årene. Næringsforeningen er opptatt av at selskapene sikres både nye leteområder og stabile, forutsigbare rammevilkår. Bare slik kan vi ivareta og trygge den høye aktiviteten i regionen vår.

Kommuneøkonomien:

– Vi forutså ikke at veksten skulle stoppe opp nå

220 millioner kroner mindre i skatteinntekter kan bli fasiten for Stavanger kommune i 2014. Kommunen budsjetterte med fem prosent vekst. Det ender sannsynligvis med null. Er det oljebransjen som har skylden?



TEKST OG FOTO:
JOHN GUNNAR SKIEN

Det bråstoppet i første kvartal i år. Da så vi for alvor hva som var i ferd med å skje. Forteller Stavanger-rådmann Inger Østensjø. Hun kan neppe regne med en strøm av sympatierklæringer fra de øvrige norske kommunene, til det er utgangspunktet for godt. For det er fortsatt slik at oljehovedstaden kan skilte med en samlet skatteinngang langt over landsgjennomsnittet. Men den årlige veksten er borte, penger det er budsjettert med. Problematiske, og heller ikke så enkelt å forklare. I perioden fra januar til august strømmet det totalt inn 3,05 milliarder skattekrone på Stavanger kommunes konto, 164,6 millioner mindre enn man hadde regnet med. Den samlede svikten kan fort nærme seg 220 millioner når 2014 er historie. Det er nærliggende å tro at det handler om en oljebransje som har dratt opp håndbrekket. Østensjø er sanneligvis ikke sikker på om det skyldes at oljenæringen har dratt i håndbrekket. Hun stiller i alle fall spørsmål ved om sammenhengen er så entydig som vi har lett for å tro.

UNDER LANDSGJENNOMSNITTET

– Skatteinntektene til Stavanger kommune de siste 12 årene, korrelerer i stor grad med oljeprisen. Lav pris gir færre skattekrone, med andre ord.

– Så hva handler det om nå som vi ikke kan skylde på lav oljepris?

– Det er faktisk ikke så lett å forklare hvorfor skatteinntektene har stagnert så brått. Det vet vi for lite om i øyeblikket og er noe vi må undersøke nærmere. For



– Det er faktisk ikke så lett å forklare hvorfor skatteinntektene har stagnert så brått, sier Stavanger-rådmann Inger Østensjø. Skattesvikten kan bli på hele 220 millioner i 2014.

vår del er vi nede i null skattevekst i 2014, mens landsgjennomsnittet viser en vekst på rundt to prosent. Vi budsjetterte med fem prosents økning. Stort sett har vi ligget over landsgjennomsnittet, nå ligger vi under. Men våre samlede skatteinntekter per innbygger er langt over snittet, så vi har selvsagt ikke dårlig økonomi i Stavanger kommune.

MERKES PÅ HELE NORD-JÆREN

Stavanger-rådmannen er ikke i tvil om at økonomien i regionen er oljesmurt. Men

det rimer likevel dårlig at nærmere en kvart milliard skattekrone skal bli borte i løpet av ett år. Det betyr innsparinger og omstilling i kommunen, og kuttene kommer til å merkes blant innbyggerne. Hva det konkret innebærer får vi en pekepinn på når hun legger fram 2015-budsjettet i slutten av oktober. En mulig trøst er det muligens at nabokommunene registrerer den samme utviklingen. Sandnes-rådmann Bodil Sivertsen kan riktignok glede seg over en samlet skattevekst på 4,8 prosent i årets



– Når veksten i sysselsettingen og lønninger avtar i vår region, må vi redusere anslaget vårt for skattevekst de kommende årene, mener Sandnes-rådmann Bodil Sivertsen.

første åtte måneder, men det er likefullt 12 millioner mindre enn prognosen for gaukebyen. Dette får åpenbart konsekvenser, sier Sivertsen til Rosenkilden.

– Vi har i mange år hatt en høyere vekst i skatteinngangen per innbygger enn landsgjennomsnittet. Når veksten i sysselsettingen og lønninger avtar i vår region, vil vi måtte redusere anslaget vårt for skattevekst de kommende årene.

Tendensen er den samme i Randaberg, selv om skattesvikten er marginal, i følge rådmann Magne Fjell. 213 millioner kroner per august er én million under budsjett. I Sola registrerer økonomisjef Sabina Leto at

også her blir det mindre å rutte med enn ventet i år. Som i Sandnes er skatteveksten godt over landsgjennomsnittet i Sola, men 4,7 prosent betyr likevel to millioner mindre enn ventet. Leto er sikrere enn Stavanger-rådmannen på skattesvikten i kommunen har sammenheng med reduserte investeringer i olje- og gassbransjen.

– Det er ikke så enkelt å finne forklaringen på avviket, men vi tror nok at det skyldes lavere aktivitet i regionen. Investeringer i olje og gass er redusert, og Statoil har tidligere varslet reduksjon i investeringer på om lag 30 milliarder. Dette har fått, og vil få, ringvirkninger for mange bedrifter i regionen vår. Det vil gjenstå å se hvordan skatteinntektene utvikler seg for resten av året – både lokalt og nasjonalt. Når det gjelder 2015, kommer vi til å være meget forsiktige med anslaget, noe som igjen vil gjøre at vårt handlingsrom i driften blir mindre, sier Leto.

SKJEBNEFELLESKAP

Tilbake i Stavanger sitter en rådmann som ikke ser noen grunn til å henge med hodet på regionens vegne, men hun påpeker viktigheten av å videreføre, og gjerne styrke, det gode samarbeidet mellom kommunene. Mantraet til Inger Østensjø er tilpassing, konsolidering og utvikling.

– I Stavanger kommune ser vi ingen grunn til å begynne å planlegge for en lavkonjunktur eller resesjon. Jeg betrakter det som en konsolideringsfase der vi også må tenke videre utvikling og bruk av all den fantastiske teknologien som er utviklet av olje- og leverandørindustrien.

– Betyr det at du ser optimistisk på framtiden?

– Som rådmann må jeg jo være litt alvorlig og passe på, men du får meg ikke til å si at jeg ser pessimistisk på framtiden. For det gjør jeg ikke. Jeg er optimist, og jeg tror

SKATTEINNGANG PER AUGUST 2014



STAVANGER:

3,05 milliarder kroner. 0,3 prosent mindre enn samme periode i fjor. Svikten utgjør 164,6 millioner kroner, men kan bli 220 millioner for hele 2014 hvis "nullveksten" fortsetter.



SANDNES:

2,14 milliarder kroner. 4,8 prosent mer enn i fjor, men 12 millioner under budsjett.



SOLA:

564,5 millioner kroner. 4,7 prosent mer enn i fjor, men to millioner under budsjett.



RANDABERG:

213 millioner kroner. Én million under budsjett.

vi har muskler til å skape en god utvikling. Men vi registrerer helt klart et behov for tilpasning. Med kontinuerlig vekst har du muligheter til å gjøre mye. Tjenestetilbudet kan styrkes både her og der – år etter år. Når veksten forsvinner får vi dermed utfordringer. Men vekst kan også være konserverende. Vi gjør mer av det samme i stedet for å omstille oss. Jeg tror det er det vi skal bli flinkere til nå. Både i kommunen og næringslivet.

EBT

Endresen Brygfjeld Torall
ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Nedbemanning – Permittering – Oppsigelse

Verkgata 7 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 51 89 96 00 • post@ebtas.no

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no



PULPIT FYLTE KONSERTHUSET FOR TREDJE GANG:

-Framtiden er uforutsigbar



TEKST:
EGIL HOLLUND og JOHN GUNNAR SKIEN
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Den amerikanske næringslivsprofilen Joshua Cooper Ramo trollbandt over 750 deltakere på den tredje årlige Pulpit-konferansen.

- Vi lever i en tid med ny teknologi og nye nettverk som er uforutsigbare, men som også gir oss store muligheter, sa Ramo.



Joshua Cooper Ramo er visepresident i Kissinger Associates og styremedlem i Starbucks og FedEx. Han holdt et perspektivrikt foredrag om blant annet kulturelle forskjeller.

- Før var globalisering det samme som vestlig globalisering. Det er det ikke lenger!

Joshua Cooper Ramo

Joshua Cooper Ramo har en CV som tar pusten fra de fleste. Han var historiens yngste utenriksredaktør i TIME Magazine, han er visepresident i Kissinger Associates og styremedlem i Starbucks og FedEx. Han er dessuten forfatteren bak den internasjonale bestselgeren «The Age of the Unthinkable». Med sin amerikansk-kinesiske bakgrunn, besitter han stor kunnskap og dyp forståelse av de økonomiske, sosiale og kulturelle drivkreftene bak Kinas sterke økonomiske vekst.

Det var også Kina, Asia og den generelle utviklingen i verden som opptok Ramo på Pulpit 2014. Og hva kan vel passe bedre på en konferanse der konkurransekraft er det overordnede temaet?

- Vi bor i en verden som har vært preget av fred og fremgang i en lengre periode, sett i en historisk kontekst. Mer enn 50 prosent av oss bor nå i byer, der den viktigste verdien er at vi blir en del av et nettverk som stadig kan utvides og der vi stadig kan dele nye ideer med hverandre, sa Ramo.

Og dette gjør vi til tross for at vi ikke har løst alle utfordringene knyttet til å bo såpass tett sammen og at risikobildet også øker i urbane strøk.

- Vi er moderne mennesker. Det som definerer oss er at vi har evnen til å utvikle livene våre slik vi ønsker. Før var det foreldrene dine som definerte hvem du var og hvem du kom til å bli. Makt var forbeholdt guder, prester og konger. Industrialiseringen endret dette. Nå er en større og større del av befolkningen i verden, ikke minst i Kina, i ferd med å bli moderne, påpekte Ramo.

ASIATISK ÅRHUNDRE

Befolkningsutviklingen er også slik at dersom trendene fortsetter i samme retning som nå, vil 2000-tallet bli det asiatiske århundret. Om 20 til 30 år vil mer enn halvparten av verdens befolkning bo i Kina.

- Men utviklingen går ikke nødvendigvis i samme retning som vi i vesten ser for

oss. Frihet til individet med demokrati og kapitalisme som det ideelle målet vil ikke nødvendigvis være målet i alle kulturer. Kapitalismen sliter, og det er ikke lenger bare vesten som definerer utviklingen, sa Ramo.

Han illustrerte sitt poeng med å vise til en undersøkelse der 25 studenter fra USA og 25 studenter fra Kina ble bedt om å studere på ett bilde. Mens amerikanerne fokuserte mest på hovedmotivet, var kineserne mer opptatt av konteksten og totaliteten.

- Den samme forskjellen ser du dersom du sammenligner Google og den kinesiske søkemotoren Baidu. Kineserne leter i større grad rundt på hele skjermen etter informasjon. Du ser det også på gatene i Japan, der det er en enorm tetthet av skilt og reklame, mye mer enn hva du for eksempel finner i New York, sa Ramo.

POSTMODERNE

Og som Ramo var inne på, vi flytter til verdens byer for å bli en del av de urbane nettverkene:

- For 120 år siden kunne den industrielle revolusjonen ha stoppet opp. Nå er det ikke lenger mulig å reversere utviklingen.

Utviklingen går ifølge Ramo i retning av nettverkssamfunnet, den postmoderne virkeligheten.

Du blir født inn i nettverkens verden, der alt er knyttet sammen og der teknologien gjør at alt er tilgjengelig overalt uten forsinkelser. Ting skjer raskere og raskere. Vi vil få mer bruk av kunstig intelligens fordi mennesket selv ikke kan ta avgjørelser raskt nok.

- Det postmoderne samfunnet gir oss store muligheter, men det vil også være uforutsigbart. Vi vil ikke nødvendigvis få en utvikling som går i en rett linje, der kriger tar slutt og vi får fred og fremgang. Nettverkene skapte den arabiske våren, men de skapte også terroristorganisasjonen IS, sa Ramo, før han igjen påpekte:

- Før var globalisering det samme som vestlig globalisering. Det er det ikke lenger!



- Vi vil ikke nødvendigvis få en utvikling som går i en rett linje, der kriger tar slutt og vi får fred og fremgang, sa Joshua Cooper Ramo.



Felix Baumgartner har utført bragder de færreste av oss hadde våget.



Iron Maidens frontfigur Bruce Dickinson stod for åpningsforedraget under Pulpit 2014.



Kyrre Martinus Knudsen er sjeføkonom i SpareBank 1 SR-Bank.



Stavanger konserthus er en fantastisk arena og ramme for Pulpit, både inne og ute.



– Kom dere ut av den oljemarinerte hengekøya, sa dr. Thierry Dupont i Global Trends.



Sigrid-Helene Risa er styreleder i Lervig. Det lokale bryggeriet er landets sjette største.

- Lønn viktig for innovasjon



- Her i Norge er bemannede boder for dyrt og vi har derfor utviklet verdens mest moderne system for innkreving av bompenger, sa Elin Ørjasæter.

- Høye lavlønnere er viktig for innovasjon. Det bør Høyre-siden snart få med seg, sa Elin Ørjasæter på årets Pulpit.

Høye lavlønnere er viktig for innovasjon. Det bør Høyre-siden snart få med seg, sa Elin Ørjasæter på årets Pulpit.

Den kjente TV-debattanten og næringslivsprofilen kom til Pulpit for å snakke om innovasjonskapasitet, som er et tema hun har forsket på selv.

- Det er fire ting som er viktig for innovasjon. Høye lavlønnere, kunnskap, infrastruktur og tilgang på kapital.

Førstnevnte er kanskje det mest oppsiktsvekkende punktet fra en selverklært konservativ næringslivskvinne. Ørjasæters poeng er at lave lønninger bidrar til å gjøre

innovasjon ulønnsomt.

- Jeg var nylig i New York. Der sitter det fortsatt folk i boder og tar imot bompenger på veiene, det stemples og kvitteres manuelt. Det er fordi det er mange folk som er villige til å jobbe for lave lønninger. Her i Norge er bemannede boder for dyrt og vi har derfor utviklet verdens mest moderne system for innkreving av bompenger, påpekte hun.

Etter spørsmål fra konferansier Aslak Sira Myhre, viste hun også til den norske byggebransjen.

- Det er ingen norske bransjer der vi har en høyere andel av rimelig arbeidskraft fra utlandet og det er samtidig en

bransje der produktiviteten faller og innovasjonskraften er lav, påpekte hun.

TO TRUSLER

Så den ene av de to største truslene mot norsk innovasjonskraft er ifølge Ørjasæter for høy import av billig arbeidskraft fra utlandet som gjør det ulønnsomt å drive innovasjon. Den andre er fallende kompetanse og satsing på skolen.

- Den gjennomsnittlige IQ-en til norske lærere er på vei ned. Søkermengden til lærerhøyskolen i Sverige er lavere enn til Paradise Hotel – og det er ikke veldig annerledes i Norge heller. Problemet er at det er de samme som søker begge steder, sa hun.

Til stor applaus fra salen, påpekte hun også at vi bør ta på oss vanskelige utfordringer – fordi det gjør oss gode.

- Vi bør forvalte oljefondet vårt selv. Kanskje taper vi en milliard eller to på det, men vi kan bli verdens beste forvaltere!

EN HELT NY BMW FOR EN HELT NY LIVSSTIL. MØT NYE BMW 2-SERIE ACTIVE TOURER.

BMW 2-serie
Active Tourer

www.bmw.no



Ren kjøre glede

I disse dager lanserer vi BMW 2-serie Active Tourer - modellen du velger med både hjertet og hodet. Helt nye BMW 2-serie Active Tourer beviser at kompakte mål, fleksibilitet og ekstrem romfølelse kan kombineres med et dynamisk og elegant design.

Bavaria er leverandør av ekte kjøre glede. Vi sørger daglig for at stadig flere entusiaster av BMW blir og forblir fornøyde Bavaria-kunder. Å levere kjøre glede forplikter. Men vi innrømmer det gjerne: Det er en fantastisk forpliktelse!



BMW GARANTI

5 ÅR 200.000 km

VELKOMMEN TIL EN UFORPLIKTENDE PRØVEKJØRING AV BMW 2-SERIE ACTIVE TOURER HOS OSS! PRIS FRA KR 322.700,-*

*Pris er inkl. frakt og lev.omkost. Årsavgift kommer i tillegg. Avbildet modell kan avvike fra standard. Forbruk bl. kjøring inkl. alle modeller: 0,41-0,58 l/mil, CO₂-utslipp: 109-135 g/km.

bavaria.no Stavanger Haugesund Bryne Kristiansand Farsund
Arendal Oslo Lillestrøm Gardermoen Molde Stockholm

Bavaria Stavanger

T: 51 96 50 00
Vassbotnen 13
4313 Sandnes

OL-legende til Pulpit 2015

Onsdag 23. september 2015 ønsker vi velkommen til Pulpit 2015. En av hovedattraksjonene blir den britiske OL-legenden og politiker Sebastian Coe.

Etter en fantastisk konferanse i år, gleder vi oss allerede til neste år, sier Harald Minge i Næringsforeningen og Inger Beate Høiland i SpareBank 1 SR-Bank.

Sebastian Newbold Coe, baron Coe, (født 29. september 1956 i Chiswick i London) er en tidligere britisk friidrettsutøver og politiker. Han ledet arbeidet for å få sommer-OL 2012 til London og var leder i organisasjonskomiteén LOCOG. London-OL var blant annet et redskap for å gjennomføre et stortilt og høyst nødvendig byutviklingsprosjekt i Øst-London, og lekene regnes for å være et av de mest vellykkede i moderne tid både sportslig og økonomisk.

Før London-OL hadde Sebastian Coe rukket å vinne fire olympiske medaljer og forbedret åtte verdensrekorder utendørs på mellomdistansene, første gang i 1979 på 800 meter og en engelsk mil. Han er den eneste som har hatt verdensrekorden på alle fire mellomdistansene samtidig. Han satte også tre verdensrekorder innendørs.

Med hans bakgrunn som toppidrettsutøver, samt leder for å få OL til London, har han et meget godt utgangspunkt og erfaring til å snakke om Pulpit sitt hovedtema; konkurransekraft og omstillingsevne.

- Vi setter særdeles pris på at han tar seg tid til å komme til Stavanger til neste år og ser fram til at han deler sin kunnskap med oss, sier Minge og Høiland.

SUKSESS

Når årets Pulpit framholdes som en suksess så er ikke dette en påstand tatt ut av løse luften. Svært mange av de 750 deltakerne har gitt grundige tilbakemeldinger via QuestBack. Hovedbildet er klart: Pulpit er en konferanse med foredragsholdere på høyt internasjonalt nivå, som engasjerer, inspirerer og motiverer. Pulpit er i tillegg en flott arena for nettverksbygging, sosialt og faglig. Tilbakemeldingene på Stavanger konserthus som konferansested er i tillegg overveldende. Dette er rett og slett det perfekte stedet for en festdag som Pulpit.



Sebastian Newbold Coe, baron Coe, (født 29. september 1956 i Chiswick i London) er en tidligere britisk friidrettsutøver og politiker – og han ledet arbeidet med å få sommer-OL til London.

STERKT PROGRAM OGSÅ I 2015

Tilbakemeldingene fra årets deltakere utgjør et viktig grunnlag for Pulpit 2015. Det er et klart ønske om å videreføre den tematisk røde tråden med fokus på konkurransekraft, innovasjon og omstilling. I tillegg til Sebastian Coe, kan vi også neste år love et sterkt program, med flere internasjonale

toppnavn, spennende nasjonale og lokale foredragsholdere, og flotte kulturinnslag. Stavanger konserthus har nå blitt Pulpits «hjem», og er den perfekte rammen for det Pulpit ønsker å være: En festdag som kombinerer faglig påfyll med nyttig og hyggelig nettverksbygging. Sett av dagen, 23. september 2015!



K A L L E S T E N

Revisjon og Regnskap AS



Odd Terje Sirekrok
Revisor og Aut. regnskapsfører

Else Berit Helgø
Regnskapsfører

Unni Kallesten
Regnskapsfører

Lei av usikker og gammel regnskapsinformasjon? HOS OSS FÅR DU LØPENDE OVERSIKT – DAGLIG!

Gjennom effektive nettbaserte løsninger har du alltid tilgang til oversiktlig og kvalitetssikret regnskapsinformasjon. Få oversikt over likviditet, resultat, prognoser og nøkkeltall – når du selv ønsker det, like enkelt som i nettbanken.

TVERRFAGLIG KOMPETANSEHUS

Våre 22 ansatte arbeider løpende med faglig oppdatering for å kunne veilede deg og kvalitetssikre din regnskapsinformasjon. Ved å samle revisjons- og regnskapskompetanse under samme tak, får du tilgang til hjelp og veiledning innen et bredt spekter av fagområder.

Vi gir deg
KONTROLL

Kallesten Revisjon og Regnskap • Esterveien 1, 4056 Tananger • 51 71 90 00 • kallesten.no

TRYGG ØKONOMISTYRING

TILPASSET BEDRIFTSHELSETJENESTE SOM GIR RESULTATER!

ØNSKER DU? Redusert sykefravær - Å unngå arbeidsrelaterte skader og sykdom - Ha motiverte ansatte - Godt arbeidsmiljø

Kolibri Medical bedriftshelsetjeneste er offentlig godkjent og tilbyr bedriftshelsetjeneste ut over ordinært tilbud. Vi bistår med å dekke de lovpålagte krav og tilbyr i tillegg en rekke helsefremmende tjenester med kort responstid.

Ta kontakt i dag for et tilbud til din bedrift!

KOLIBRI MEDICAL



LEGEVAKT - ALLMENNLEGE - SPESIALISTER - OPERASJONER - RØNTGENSENTER - LIVSTIL- BEDRIFTSHELSETJENESTE

52 69 69 69 - www.kolibrimedical.no

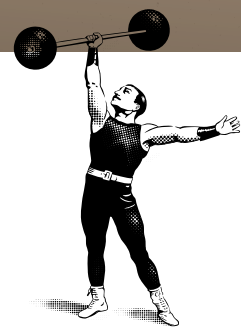
Innen 2020 vil seks millioner passasjerer reise til og fra Stavanger lufthavn, Sola hvert år. For at vi skal oppfylle visjonen vår om å skape verdifulle relasjoner for alle dere, og knytte sammen stadig flere mennesker og steder, kan vi ikke gjøre noe annet enn å bygge en flyplass som klarer dette på en effektiv og enkel måte. Det er det som er Solaløftet.

MER ENN 1000 NYE PARKERINGS-
PLASSER –MINST!

RASKERE AVGÅRDE, TIDLIGERE
HJEM, SLIPP BUSSEN FREM!

MINDRE VENTING, KORTERE KØER
OG FLERE SERVERINGSSTEDER

Vi bygger en flyplass som skal bli akkurat passe stor.
Vi kaller det Solaløftet. **Solaløftet.no**



FLERE REISEMÅL

FLERE BAGASJEBÅND, NY
DUTY FREE OG BUSINESS LOUNGE

DOBBELT SÅ STORE AVGANGS-
OG ANKOMSTOMRÅDER

TØRRSKODD FRA BILDØREN
TIL FLYDØREN

FLERE INNSJEKKINGSSKRANKER,
RASKERE SIKKERHETSKONTROLL

NY, DOBBELT SÅ STOR KISS&FLY

HELT NY OG MYE BEDRE
HELIKOPTERTERMINAL



Kenneth Hansen jobber med Brrrrranding – som det ene kapitlet hans heter, og det handler om evnen til å tenke og identifisere seg med andres drømmer. Han er opptatt av at mennesket skal lykkes – og hjelper gjerne. Nytenking og nyskaping er motivasjonen – og belønningen. Begge en forutsetning for godt entreprenørskap. Men det må være målrettet, ambisiøst og nøyaktig, det må være meningsfylt og håndterbart, inkluderende og morsomt.

Dit han ser...

Kenneth Hansen ser mye. Han er en betrakter, en drømmer, en visjonær, en inspirerende og kreativ sjel. Han brenner for merkevarebygging og for byen sin. Nå er han ute med ny bok som heter Dit! «Dit ein ser, dit kjem ein», et sitat hentet fra Aasmund Olavsson Vinje. Dette er kanskje Kenneths motto. Han liker å reise, alltid på farten og alltid til stede.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Kenneth Hansen kommer inn i Rosenkildehuset, kikker seg rundt og utbryter: - Jeg ser når jeg kommer inn her at dette er stokk konservativt! Han legger trykk på hvert ord. Og fortsetter: - Vi må evne å fornye oss. Det gjør vi alt for ofte bare når vi må. Jeg blir ofte sett på med skepsis, som den som skal endre noe – som burugla i PRIO og livredd for endringene som måtte komme i tøffere konkurranse om den sunne maten enn det PRIOR hadde tenkt seg. Egg ra ikke lenger bare egg. Jeg vet at folk ofte har forventninger til meg – det har jeg etter hvert lært meg å leve med. At faget mitt har utviklet seg til merkevarebygging skyldes nok etter hvert alle prosjektene jeg har og er involvert i – ønsket om endring. Men, før jeg endrer noe, så må vi forstå. Sjekke ut selybildet, kanskje det er annerledes sett utenifra og inn. Vi gjør jo ofte mest å se innenifra og ut.

- Merkevarebygging er tre ting; Innsikt i hvem vi er til for, av den grunn evne å gjøre seg tydeligere og vi kan ta oss bedre betalt. På en måte ikke vanskeligere enn som så, men likevel krevende nok.

- Jeg har brukt karrieren på å trene meg i faget; Branding – en gang en metode for å merke kveg ute på prærrien. I dag et spennende krevende landskap å bevege seg i. Det er tøffere enn noen gang tidligere å stå tydelig fram i et marked med svært mange dyktige konkurrenter. Det må vi aldri glemme. De er flinke i Sandnes og, Stavanger – husk det.

- Og husk mest av alt; Ingen er tjent med å produsere pynt – og bruk og kast. Nå må og vil markedet ha substans, innhold, gode budskap og det er greit at det kan vare litt.

- Herregud så vanskelig det er å dele,

vi må lære oss å dele og involvere oss i hverandre. Dette er jo så viktig, poengterer han engasjert. Engasjement er vel et ord som kan beskrive Kenneth Hansen godt.

ART DIRECTOR.

- Hvordan vil du at andre skal beskrive deg?

- Snill på bunn! Svaret kommer kontant, men etter kort betenkningstid tilføyer han:

- Jeg vil det skal stå Art Director på visittkortet når jeg banker på Herrens port. Det er faget mitt. Art Director (AD) er den som har ansvar for det visuelle, det visuelt dramaturgiske, skape et inntrykk av historien en vil fortelle. Derfor er det jobben min å ta enhver tanke og beskrive hvordan det kan se ut, smake og lukte. «Kenneth er en drømmer» stod det i karakterboka mi i første klasse. Jeg evner å se, betrakte, oppfatte og forstå oppgaven kanskje raskere enn de fleste, se for meg hva det kan bli og hvordan vi skal komme oss dit. «Kenneth, trenger du være så tydelig, pakk det litt inn, ikke vær så direkte» hører jeg noen ganger. Han liker å gi tydelige tilbakemeldinger. Kommunikasjon og dialog er noe han er svært opptatt av. – Even when we disagree – som Obama sa det så flott i sin første innsettelsestale. Vi må lære oss å lytte til motstand. Fordi det er viktig og at det skjerper ideen, og ikke minst at det overrasker motstand. Det er alltid like moro å registrere. Det er jo litt av presentasjonsteknikken å forberede seg og på motstand, så ikke vær så redd for å gå den i møte.

FYDDE PÅ MYLLEHAUEN

- Jeg er opptatt av byen min. Født i 1951 helt i enden av Pedersgata, på Møllehaugen - i siste huset i Dokksmuget nummer 16, like før du ramler over i de store kornsiloene. Oppvokst blant fyllefanter, gangstere og rekefiskere, pleier jeg å si. Det å vokse opp i Varmen har gitt meg mye ressurser. Jeg har vært nødt til å jobbe for alt. Alt! Jeg lærte forresten å svømme i Badedammen. Nå er

jeg så heldig at mange ringer meg og ber om hjelp – til å "svømme". Det er tøft der ute – og av den grunn mange muligheter.

Kenneth er glad i og stolt av familien. Han har kjæreste i Oslo og tre barn fra to tidligere ekteskap og synes det er fantastisk med fem barnebarn – de tre siste kom i fjor. Stavanger er han veldig opptatt av. Han kaller fremdeles Stavanger byen sin, selv om han nå bor på Randaberg og har bodd i flere utenlandske byer. Videre elsker han å "shoppe", observere andre, oppdage de utløsende faktorer for beslutning og kjøp. Så Kenneth følger gladelig med andre på handletur.

- Jeg elsker å sitte på flyplasser og se på mennesker. Og spør meg selv: Hvorfor går de inn – på Starbucks? Og nå skal vi få Starbucks i Stavanger – hvorfor skal vi det da..!? Kenneth stiller mange spørsmål og ønsker ikke å utdype Starbucks, sier han med et lurt smil.

BRANDING - MERKEVAREBYGGE STAVANGER.

- Stavanger har en veldig tydelig posisjon, en vanvittig sterk posisjon som Oljebyen. Stavanger kan om vi vil velge å gjøre den enda sterkere, bli stolt av det og bygge profilen enda bedre – om det da er målet vårt i en tid der kategorien snakkes ned. Verdien av en sterk posisjon og merkevare er at vi blir tydelige og at de som er spesielt interessert i olje og gass rundt om i verden, kommer hit. Dette kan han holde et helt foredrag om, men vi stopper der.

Kenneth deler sin bekymring til en kort-siktig bransje og som befinner seg i samme situasjon som el-bilen for fem år siden, da ble el-bilen mobbet. Nå driver den bilkategorien. Oljeindustrien er utfordret på miljø og klimasituasjonen, men hva gjør den..!? Å holde igjen er det samme som å akseptere at andre overtar. Tenk at Kina i løpet av få år investerer like mye i vindmøllekraft som resten av verden, tenk at København



Kvalitet, kommunikasjon, kundeorientering og identitet er tema som omtales i Kenneth Hansens nye bok Ditt!

har bestemt seg for å ta posisjonen som den økologiske hovedstaden og tenk deg at Lyngdal er i ferd med å ta posisjonen som senteret i Listerregionen. Vips, så er de der. Det går veldig veldig fort i vår tid, ikke minst fordi mulighetene for kommunikasjon kan ha lynets hastighet. Slik var det ikke bare for noen år siden, da måtte vi via Posten. Kenneth referer til en workshop med Posten for noen år siden da han inviterte inn på strak arm Postmannen i Bates – det var ei jente – og Posten ble helt satt ut. Ei jente..! Jada! Igjen får Kenneth dette smilet – som en invitasjon til meg – Tar du an?

Og så må det visst være "så nøye da"? – Altfor ofte hører vi «det er godt nok». Noen ganger er det faktisk ikke det! Vi må tørre å være nær nok til en oppgave slik at vi kjenner at det funker. Branding – Merkevarebygging – er svært viktig i et globalt marked, kanskje mindre viktig her lokalt. Husk det handler om vår identitet og slik vi ønsker å bli hørt og husket, og tenk vi kan påvirke det. Du kommer ikke nærmere oppgaven og selskapets – eller individets posisjonering og attitude – det er som hud mot hud! Nå tar det helt av i debatten om hvilke kommuner som skal slås sammen med

hvilke. Det blir en slags rulett og ordførere i distriktet flørter slik med Stavanger at det er direkte flaut og dumt. Jeg mener det ikke handler om hvem man skal slås sammen med – men hva disse kommunen i felleskap skal skape. Enten blir Randaberg en selvstendig kommune med andre kommuner med samme verdigrunnlag, som Stavanger ikke har, eller så blir vi en del av Stavanger. Siste mulighet kan være en bydel i Stavanger som fremstår som "den grønne bydelen"! Vår identitet er nå satt på en tøff prøve, og det skal bli spennende å se om det holder. Jeg skal gjøre mitt og liker ideen om en kommune nord for stavanger – og som kaller deg for Utstein kommune. Nok en gang bobler engasjementet opp.

Næringslivet ser verdien av å ha en kreativ, annerledestenkende i styresammensetningen. Kenneth Hansen er styremedlem i blant annet IKM, Hamran Kjøkken, Miks-master Creative, Insignium og Pizza Angels. Nå skal han inn i et spennende identitetsprosjekt i Vest Agder som har bedt Kenneth om å ta en plass i styret, noe han takket ja til på strak arm, han er på hjemmebane i slike oppgaver så svaret var enkelt. I tillegg til at han har hytte mellom Sirdal og Setesdal.

OM LEDELSE.

– Min gode venn Cathrine Juell har lært meg mye om ledelse. Hun sier at ledelse handler om å skape team og organisasjoner med personer som utfyller hverandre. Det er laget som leverer og for å skape godt samarbeid er god dialog og god kommunikasjon viktig. Juell plasserer folk i "roller" utfra hvor den enkelte har sin styrke: entreprenøren, selgeren, administratoren og produsenten. Cathrine Juell gir for øvrig Kenneth Hansen denne beskrivelsen: «Brennende engasjert – ja, faktisk helt på kanten noen ganger, utfordrende, skapende og åpen!» Kenneth er en stor "E" – E for entreprenør – i følge Cathrine Juell.

– Jeg mener vi skal dyrke det vi er sterke på. På den måten kan vi lage gode team. Alle er like viktige i teamet. Dette makter vi å få til i reklamebyrået Binders, som senere ble Bates. Vi var et helt sinnsykt godt team som grundere og som utfylte hverandre fortreffelig med tydelige roller. Og derfor tok det jo helt av. Siden ble det flere nye byråer i Stavanger etter at de eldste ble lagt ned og kopistene stod i kø. Siden har jeg hatt gleden av å jobbe med noen av de største merkevarene i verden som Philip Morris, Sony, VW, McDonalds, Santander og – for all del ta med norske Telenor – de er tross alt en av de ti beste i sin kategori – iverden og tror jeg i dag med et par hundre millioner kunder. Kenneth gir et eksempel på en reklamekampanje han er fornøyd med. Telenor gikk fra telemaster til trådløst, og dermed forsvant alle mastene med ledningene som fuglene satt på. Vi laget en profilannonse for Telenor med tittelen «Hvor skal småfuglene sitte når alle telefonkablene forsvinner?». He he, han vet å finne humoristiske og artige vinklinger.

LOVE WHAT YOU DO.

DO WHAT YOU LOVE.

Kenneth var kreativ leder og hoppet av Bates for å bli en del av selskapet Lovechild i Helsingborg – og gamle kolleger fra Bates i Stockholm. Nå leder han sitt eget selskap Blaane Guiding Great Brands AS.

– Vi bruker for lite tid med å lytte til kundene og finne løsninger i stedet for å selge. Kunden har en sentral plass i utviklingen av god kommunikasjon og fote kommer de beste ideene i fra kundene selv. Det er ikke alle byråene knapt noen som forstår – eller tørr dette. Kreativitet betyr nytenking, og innovasjon betyr nyskaping. Skal vi øke vår evne til å tenke nytt og skape det nye må noen grenser brytes og noen fordommer knuses. Summen er godt entreprenørskap – et foredrag jeg skal holde på Østlandet i høst og som jeg gleder meg til – for unge entreprenører. Så – ingen kreativitet – ingen innovasjon – lite entreprenørskap. Husk det!

Blaane driver med kreativ og innovativ industriell tenking med fokus på konseptutvikling og merkevarebygging.

SOSIALE MEDIER OG ET COWBOYLIV.

Kenneth har sjekket ut av Facebook.

– Jeg trenger ikke være med på alt. Jeg

har ingenting mot sosiale medier, men jeg må velge vekk noe skal jeg rekke over det som for meg er viktig. Jeg trenger ikke å vite at "Kari" sitter på kaien inne på Nesvik og venter på ferja.

- Hva som provoserer meg? - Manglende evne til å lytte, og jeg har selv måttet trene på dette. Manglende vilje til å tørre og lede og vise vei, blir han også oppgitt av.

- Hvor henter du inspirasjon?

- Overalt. Med alle sansene. Jeg bruker myer tid på å skaffe meg informasjon om det som skjer rundt meg. Det hjelper å være glad i mennesker, samtaler, kunst, teater, konserter, kafebesøk, utstillinger, aviser... Vet du at jeg har vært cowboy? Jeg var i Statene og jobbet, og tok noen dager på ranchen der alle Marlborobilder og alle filmene er tatt, oppe på en ranch i Wyoming. Jeg hadde knapt sittet på en hest før, og fikk en halv dag opplæring med Western Riding, et par boots i størrelse 43, og så var det ut på 14 dagers knallhard kvegdrift. He he, det var kjempesøye – vi samlet inn over 1.000 dyr en gang på under et par timer – ups – det var visst i Argentina..!

Han kan se ut som han er tatt direkte ut av Marlboro Man-reklamen, men Kenneth bedyrer at han aldri har røkt.

- Nei, jeg fikk det aldri til. Følte meg så jævlig dustete. Men jeg er en ivrig fluefisker. Informasjonen dukker opp av intet slik som

mange andre interessante betraktninger og tanker kommer i en samtale med Kenneth.

- Noe annet du ikke får til?

- Jeg prøvde en gang å lære å spille trekkspill, men det måtte jeg gi opp.

- Er det noe du er redd for?

- Jeg er bekymret for å gro fast, bli stående i noe som er bestandig. Og det har hatt sin pris.

- Jeg har aldri hatt det så travelt som nå.

Jeg er helt «øvegidd» over alle de fantastiske spennende oppgavene jeg får være med på, jeg føler meg svært heldig – og stadig som en ungfole! Jeg har denne uroen i meg og som driver meg, og slik at jobbene tas unna. Men tar gledelig imot nye utfordringer – men det skal være emningsfylt, morsomt og lønnsomt. For alle. Ikke minst de som skal kjøpe greiene..

Rosenkilden er ikke et øyeblikk i tvil om at hans bekymring kan komme i nærheten av å realiseres. Fyren bobler nærmest over av ideer og innfall.

- Hva betyr det for deg å skrive bok?

- Dette var morsomt, det ga meg mening, og om det blir lønnsomt for vel tiden vise. Og lyst til å skrive mer. Det hadde gledet meg å få skrive mer. Jeg har vært med på flere bøker, men denne boken er den første jeg har skrevet selv.

Boka er en personlig bok om kreativitet og ledelse, identitet og lidenskap, smak og

behag, hit eller dit – og må det være så nøye da...!?

- Den handler om muligheter og umuligheter, manglende ledelse og kundeflukt, vekst og fall og vekst igjen. Retningsledelse, veiledelse og villedelse.

Og den handler om sentrale begreper i Kenneths lange arbeidsliv med kommunikasjon, reklame, design, merkevarebygging, kunst og kultur. Og kjærlighet.

EVIG REISE.

Kenneth er vant til ett spørsmål når han møter kjentfolk: «Kenneth, så kjekt å se deg, hvor har du vært nå?» Han elsker å reise – og reiser mye i jobben sin; både fysisk og mentalt.

- Hvilke planer har du på kort sikt?

- Det ser ut til at jeg tar sjansen på å starte et nytt selskap sammen med unge og vært dyktige mennesker, og i det mediet som heter Internett. Min rolle er merkevarebygging – de andre to tar forretningsutvikling og handel. Endelig noe nytt i Internettbransjen – som er god på duppedingser og form, og som må komme videre! Og jeg skal male mer og ha en utstilling på Jæren på nyåret. Så skal jeg ut på reise blant annet innenfor shipping og nye prosjekter som jeg er midt oppe i. Så skal jeg prøve å finne tid til å hygge meg på ei øy lenger sør på som jeg elsker. Jeg har vanvittig mye uro i meg. Jeg kan ikke gjøre noe med det. Nå får det bare bli sånn.



FLEKSIBLE KONTORLOKALER SØKER IDÉRIKE BEDRIFTER

Gode ideer er glad i god plass. Det har vi her hos Ipark på Ullandhaug. Til deg også, dersom du er en kunnskaps- eller kompetansebedrift på jakt etter et sted å trives og vokse.

Ipark er et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling. Vi har i dag rundt 130 leietakere som utgjør et spennende, variert miljø der alle drar fordel av

sentral beliggenhet, gode fellestjenester og en hyggelig atmosfære. Vi har totalt 35 000 m² med kontorlokaler fordelt på 8 bygg og kan tilby avtaler i ulike prisklasser. Du kan være liten eller mellomstor, nystartet eller etablert – vi finner løsningen som passer.

Er du interessert i å bli en del av Ipark, ringer du oss på 51 87 40 00. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



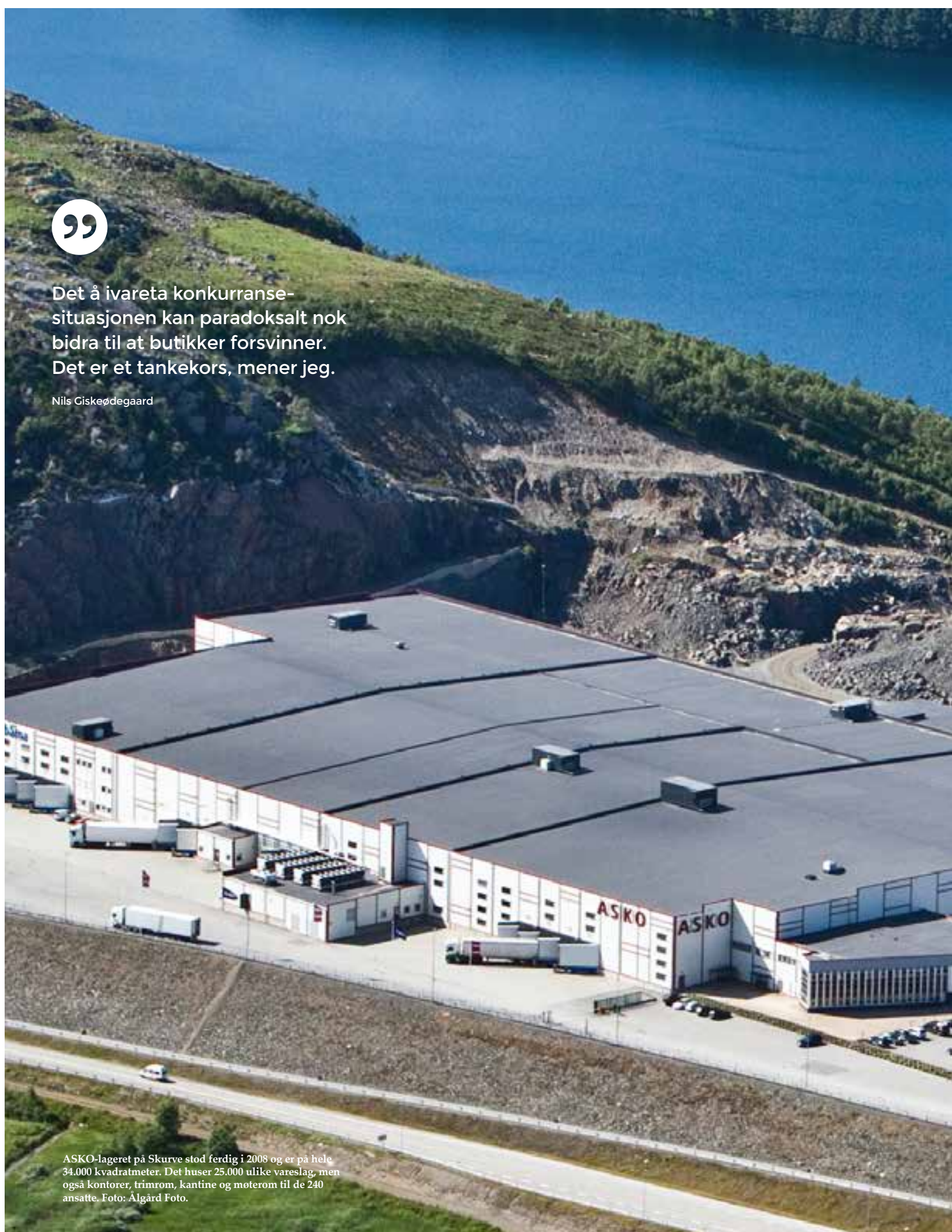
ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER





Det å ivareta konkurranse-
situasjonen kan paradoksalt nok
bidra til at butikker forsvinner.
Det er et tankekors, mener jeg.

Nils Giskeødegaard



ASKO-lageret på Skurve stod ferdig i 2008 og er på hele 34.000 kvadratmeter. Det huser 25.000 ulike vareslag, men også kontorer, trimrom, kantine og møterom til de 240 ansatte. Foto: Ålgård Foto.



Den skjulte giganten

Vi ser den, men de færreste aner hva bygningen skjuler eller hvor stor den faktisk er. Vi suser stort sett forbi. Denne gangen skal vi stoppe hos engros-giganten ASKO Rogaland.



TEKST:
JOHN GUNNAR SKIEN

Og det gjør vi naturligvis på industriområdet Skurve i Gjesdal. Når du kjører sørover langs E39, skimter du så vidt bygget der oppe til høyre.

Den gigantiske lagerbygningen til ASKO Rogaland stod ferdig i 2008 og er på hele 34.000 kvadratmeter. Det tilsvarer noe sånt som fem fotballbaner. Såpass romslig må den også være om du skal ha plass til 25.000 ulike vareslag, kontorer, trimrom, kantine og møterom. Og ikke minst 240 ansatte som sørger for at varene blir plukket, pakket og transportert dit de skal. Det er en komplisert logistikk administrerende direktør Nils Giskeødegård har ansvaret for. Men det er slikt den tidligere direktøren i Stavanger og Omegn Trafikkselskap kan – og liker.

HELE ROGALAND – OG LITT TIL

– Det må planlegges godt slik at transporten blir effektiv. Her fra Skurve kjører vi jo varer til rundt 2.000 kunder fra Moi i sør til Bømlo og Ryfylke i nord, poengterer Giskeødegård.

Noen kunder får leveranser ukentlig, andre hver eneste dag. Det varierer. Og kundene i denne sammenhengen er ikke deg og meg, men butikkene i NorgesGruppen, som engrosselskapet ASKO er en del av. Det vil si butikker som Kiwi, Joker, Spar, Helgø og Meny. Men ASKO leverer også til kiosker, bensinstasjoner, kantiner, restauranter og offentlige institusjoner. ASKO er oppdelt i 13 ulike AS-er landet rundt. I tillegg har konsernet et sentrallager på Vestby. Totalt omsettes det for 48,2 milliarder årlig (2013). I Rogaland 4,2 milliarder. Det gir en

markedsandel på 32 prosent her i fylket, noe under den nasjonale markedsandelen på 40 prosent.

VIL KJØRE FOR ICA

– Konkurransetilsynet er opptatt av å sikre konkurranse i dagligvaremarkedet, men som tallene viser har vi vekstmuligheter i Rogaland. Nå er vi jevnstore med konkurrenten Coop, sier ASKO-sjefen.

Kjøring med halvfulle biler er dårlig butikk og dårlig for miljøet. Derfor lønner det seg selvsagt å få med seg mest mulig i lastebilene. Og for å levere ferskvare krever det også en viss leveringsfrekvens, noe som kan være vanskelig dersom antall butikker blir for lite. Det er grunnen til at ASKO ønsker å overta transporten også for ICA-kjeden. I Rogaland betyr det 50 butikker flere å forsyne med varer. Men Giskeødegård tror ikke de får lov.

– For oss er dette god butikk og en fornuftig løsning som ivaretar distriktsbutikker. ICA-kjeden har mistet det vi kaller ”kritisk masse” for å opprettholde et godt logistikksystem. Det blir for dyrt å transportere ferskvarer ofte nok. Men vi har både kapasitet og ønske om å ta oss av transporten ut til ICA-butikkene, i tillegg til våre egne butikker. Vi har allerede et godt utbygd system, da er det fornuftig å utnytte dette enda bedre. Vi venter på en avgjørelse i øyeblikket, men jeg tror ærlig talt at Konkurransetilsynet stopper en avtale. Alle signaler tyder på det. Det skal vi selvsagt respektere, men jeg mener konsekvensen kan bli nedlegging av flere distriktsbutikker. Det å ivareta konkurransesituasjonen kan paradoksalt nok bidra til at butikker forsvinner. Det er et tankekors, mener jeg.

100 PROSENT ER MÅLET

25.000 varetyper er mye, men ikke 100

prosent av det butikkene og kioskene trenger. ASKO legger ikke skjul på at de godt kan tenke seg å levere alt til egne butikker. Da må blant andre Tine overbevises.

– Det er et hovedmål for oss å nå 100 prosent av leveransene ut i egne butikker. Men det gjenstår åpenbart en del. Det er ingen tvil om at vi ønsker oss leveransene til Tine. ASKO har allerede avtale med Q-meieriene, men vi skulle gjerne hatt en fellesdistribusjon med den aller største. Det er god butikk for oss, og miljømessig er det da bedre at én og ikke to biler kjører ut? Øl og mineralvann er også noe vi ønsker mer av. Vi har nylig fått en distribusjonsavtale med Mack, som ikke er så store her, og i fjor fikk vi distribusjonen av Coca Cola. Det er en stor og viktig avtale for oss. Vi ønsker oss også Ringnes. Og Tine, som sagt. Kort fortalt har vi et ønske og mål om å vokse gjennom nye varegrupper. Et annet viktig mål er å bli klimanøytral.

BYGGER VINDMØLLER

For å nå det målet har Agder Energi kartlagt alle de 14 anleggene til ASKO, på jakt etter alternative energiløsninger, et arbeid styreformann Torbjørn Johannson tok initiativet til som en miljøbevisst hovedeier i NorgesGruppen. For ASKO på Skurve viste kartleggingen at vindmøller er godt egnet. NVE gav nylig grønt lys for bygging av i alt fem møller på to av fjelltoppene ved lageret i Gjesdal.

– Det er ikke så vanlig at bedrifter bygger kraftanlegg på denne måten, men vi har ambisiøse miljømål, og for å bli klimanøytral er dette et stort bidrag. Men jeg må innrømme at jeg var litt skeptisk i starten. Hvorfor skal vi gjøre noe sånt? Jeg har snudd, selv om prosessen ikke har vært problemfri. Nå er klarsignalet gitt, og vindmølleprosjektet har gitt oss mye positiv oppmerksomhet. Det er jo en hyggelig bieffekt.

– Men det koster?

– Ja, men vi tjener penger og eierne våre prioriterer det. De fem møllene kommer totalt på 150 millioner kroner og skal produsere 50 GWh årlig.

– Akkurat det tallet sier ikke meg så mye...?

– Det tilsvarer faktisk 80 prosent av ASKOs totale strømforbruk i hele Norge. På Vestby installerer vi dessuten solcelleanlegg. Vi tar også i bruk grunnvarme ved enkelte anlegg. Totalt skal vi nå 100 prosent og dermed bli en klimanøytral bedrift.

– Men de 40 lastebilene og vogntogene deres kjører 1,5 millioner kilometer årlig bare i Rogaland?

– Ja, det er helt klart en miljøutfordring. Det er også en av grunnene til at vi er opptatt av å lage et så effektivt logistikksystem som mulig. Utover det prøver vi alternativer til diesel. Per i dag kjører tre av bilene våre på biodrivstoff.



Nils Giskeødegaard er administrerende direktør for ASKO Rogaland AS. Engrosigiganten er klar for å ta på seg enda flere oppgaver, lover han. Foto: John Gunnar Skien.

– GJESDAL ER FANTASTISK!

Før Skurve hadde ASKO Rogaland to anlegg på Forus og Lura. Plassmangelen førte selskapet på tomtejakt. Det lå lenge an til å bli Kvål i Sandnes, men det ble ikke romslig nok. På Skurve kunne Gjesdal kommune tilby hele 100 mål. Mye er tatt i bruk, men det er fortsatt rikelig med plass til å vokse.

– Gjesdal kommune har vært helt fantastisk og lagt svært godt til rette. De har blant annet hjulpet oss med å bygge en trafiksikker av- og påkjørsel til E39. Kommunen fortjener virkelig ros.

– Men det er ikke fullt så sentralt som Forus?

– Totalt sett er det en fordel for oss å være her på Skurve. Det er mye trafikk i Forus-området. Da tenker jeg at det er ganske fornuftig av oss å ikke la alle lastebilene våre kjøre inn og ut av området til enhver tid, selv om vi prøver å legge det meste av transporten vår utenom rushtiden.

– Dere ruver i terrenget på Skurve, men det er vanskelig å se dere fra veien. Plager det deg?

– Nei, det er viktigere at folk kjenner og bruker butikkene til NorgesGruppen. Men det er fint om folk kjenner til ASKO, og at vi er et selskap som folk har tillit til. Slikt betyr noe når vi skal rekruttere nye medarbeidere.

Proud to be the preferred partner for the Norwegian oil and gas industry

Understanding is the key to success.

Colours has over 10 years experience of working with the leading names in the oil and gas sector, connecting them with target audiences and helping them reach new business horizons. We understand them. We talk their language. We get results.

For their part, our clients understand that strategic design and communication has never been so important. It creates differentiation in an increasingly competitive market and drives businesses forward.

Colours combines strategic thinking with exceptional design ability and technological skill. Our teams work across **business innovation, web and interactive design, branding, film and 3D**, and **exhibitions and events** to deliver a comprehensive range of creative services.

At ONS alone Colours is involved in over 20 major projects for clients such as Aker Solutions, Gassco, Centrica, Aibel + + + + .

Want to know more?

Find out if we could be your preferred partner at www.colours.no

colours



Klostergarden – gjør historien til matglede!

På Mosterøy driver nå 11. generasjon den tre hundre år gamle Utstein Gard. Ekteparet Rettedal har styrket merkevarebyggingen etter at de overtok garden i 2012. - Vi ønsker å bidra til å skape en ramme rundt måltidet med å tilby mat ved historie, sier det unge, energiske paret.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

På Klostergarden på Klosterøy - den vestlige delen av Mosterøy, i Rennesøy kommune har sauene det som plommen i egget. Her beiter dyra fritt helt ute ved havet. Nærheten til havet gir ferdigsaltet kjøtt, pré-salé som det heter på fagspråket, noe som gir bedre smak og som er et viktig konkurransefortrinn.

SMAKSRIKT KJØTT

Med hundrevis av sauer, 1.500 griser og tilsammen 1.500 mål er det en stor gard i norsk målestokk. Hvert år gir 730 vinterfôret sau mellom 1.000 og 1.500 lam, som

markedsføres som Klosterlam. I tillegg leverer andre gårder i nærområdet under samme merkevaren slik at tilsammen mellom 3.000 og 4.000 Klosterlam selges via Rema-butikkene i fylket.

- Årlig slaktes til sammen én million lam i Norge. Vi har i dag 25 flinke lammeprodusenter i nærområdet som leverer lam til Klostergarden, etter strenge kvalitetskriterier for fett, kjøttfylde og størrelse. Kun lam som oppfyller disse kriteriene kommer på markedet som Klosterlam. Heldigvis er det gode rutiner for kvalitetssjekk i Norge hvor dyra gjennomgår streng kontroll. Alle dyr har en avlsindeks. Vi prøver å avle fram de beste sauene og hvert år når høstindeksen kommer, er det stor interesse rundt dette. Det er blitt en egen industri. Norge er faktisk verdensledende på dette området, sier bonde Anders Schanche Rettedal.

- Vi har nylig inngått en avtale med Nortura og REMA1000 om levering og salg av lam. Nå kan du få kjøpt lammecarré, surret lammestek og masse andre gourmetprodukter fra gardene i området rundt Utstein Kloster i Rema-butikkene, tilføyer kona Inger Lise Rettedal.

LANGE TRADISJONER

Utstein opptrer i historiske kilder som kongsgård alt på 800-tallet. Klosteret ble oppført rundt år 1200 og er landet eneste fullt bevarte klosteranlegg fra middelalderen. Bygningene og området har opp gjennom tidene vært både høvdingesete,

KLOSTERGARDEN

- » **Etablert:** År 1700
- » **Eier:** Inger Lise og Anders Schanche Rettedal
- » **Forretningsområde:** Gardsdrift hvor hovedproduksjon er lam og gris
- » **Daglig leder:** Anders Schanche Rettedal
- » **Ansatte:** 1 + 2 deltid samt sesonginnleid
- » **Omsetning:** 6,7 Mill. NOK (2013)
- » **Internett:** www.klostergarden.no og www.klosterlam.no

Inger Lise (39) og Anders Schanche Rettedal (33) trives på Klostergarden på Mosterøy. De er opptatt av å forvalte århundrer med rike mattradisjoner og forvalte kulturlandskapet.



- Merkenavnet Klostergården har sitt utspring i Utstein gard som er nærmeste nabo til Utstein Kloster, Norges eneste bevarte middelalderkloster. Her beiter sauer og lam med utsikt til hav fra hele øya, forteller Anders Schanche Rettedal.

kongsgård, kloster og herregård. Klosteret har vært et maktsentrum og eide i sin tid store gardparter fra Figgjo til Sveio. Klosteret ble skilt ut fra garden i 1934. Nå er det MUST, Museum Stavanger, som forvalter og drifter Klosteret. Klostergården som ligger rundt klosteret, har totalt 1500 mål hvorav 340 mål dyrket mark, resten er kulturbeite.

UTRADISJONELLE BØNDER

Anders er utdannet i Stockholm, København og Hong Kong og har en mastergrad i finans og strategisk ledelse fra Handelshøyskolen i København. Han gikk fra jobb som finansanalytiker i et ventureselskap til nesten rake motsetningen: bondelivet. Han mener mye av kunnskapen han har fra tidligere har han hatt god bruk for i gårdsdriften.

- Det er et fint liv, mangefasettert, og jeg

er min egen sjef. Det er mange spennende utfordringer med drift og utvikling. Naturen og biologien er ofte avgjørende, så jobbene tas når været tillater det, sier han.

Også kona Inger Lise er høyt utdannet med en MBA i merkevareledelse med vekt på innovasjon fra Handelshøyskolen i Bergen.

Begge har tatt Vinterlandbruksskolen; Anders tok ett år og Inger Lise gikk tre år. De giftet seg i 2009, flyttet ut på gården samme år og overtok gårdsdriften etter hans mor og hennes mann i januar 2012.

- Det ga meg en bedre forståelse for natur, beite og føring. Jeg har til og med motorsagkurset, mangler bare traktorkurs, ler Inger Lise. Inger Lise er styremedlem i Nortura. Hun er til daglig i full jobb på Statoil som ansvarlig for samfunns- og

myndighetskontakt, og deltar i gårdsdriften etterpå og i travle perioder som lammingen. Det er også hun som har hovedansvaret for oppdateringer på nett og i alle sosiale medier.

- Jeg pleier å si at jeg sørger for energi til folket på dagtid og mat på kveldstid! Det er veldig kjekt, og fantastisk å kunne jobbe i et internasjonalt selskap kun 30-40 minutter unna disse flotte omgivelsene, smiler hun fornøyd.

MERKEVAREBYGGING

Paret forteller at de sammen med resten av familien har jobbet med merkevarebygging av varemerket Klostergården over tid. De så at det var ingen store merker med gardsopprinnelse og derfor et markedspotensielt å tilby lokalmat med historisk opprinnelse. Derav avledet de visjonen "Vi skal gjøre vår historie til matglede!".

- Forbrukerne ønsker sunn og kortreist kvalitetsmat.

FJØSBOK

Du kan følge Klostergården på Facebook, Twitter, Instagram, SlideShare, Google+ m.v.: @klostergården og @klosterlam.

Inger Lise er oppdatert på sosiale medier, og det er tidkrevende, men en ypperlig måte å nå ut til forbrukerne. Og ikke minst er det rimelig markedsføring.

- Klostergården er nylig blitt medlem i Næringsforeningen. Hvorfor ble dere medlem og hva forventer dere å få ut av medlemskapet?

-Næringsforeningen i Rennesøy ble medlem hos dere i fjor og vi synes det er viktig å engasjere oss i det som skjer her i kommunen. Landbruk er en viktig næring som sysselsetter mange folk og har betydning for oss alle. Vi synes det er viktig å ta del i diskusjoner og det som skjer rundt oss i samfunnet. Næringsforeningen er en fin arena for det.

ODELSGUTT FÅR VELGE SELV

Klostergården er åpne og inkluderende og tar imot besøk hvis de får forespørsler. De synes det er veldig kjekt med barnehager i lammetiden.

-Med en sønn på 15 måneder har dere forhåpentligvis sikret neste generasjon?

- Det er et verdivalg å overta en gård. Målet vårt er å drive så bra så lenge at neste generasjon eventuelt kan overta. Hvis vi kan tilby en veldrevet gård, håper vi at valget blir lett.

De understreker at de ikke kommer til å legge press på odelsgutten, men at det må være noe han selv ønsker.

Minsten er allerede vant til å gå i fjøset og opptatt av traktorer, så alt burde ligge godt til rette...



Bestill julebord nå!

Legg årets julebord til Thon Hotel Maritim. Vi inviterer til god julestemning i hyggelige omgivelser med både tradisjonell og utradisjonell julemat.

Flere helger i november og desember arrangerer vi "åpent julebord" med "levende musikk" for små og store grupper.

Her kan du velge mellom
**tradisjonelt julebord og/eller
varm julebuffet og juledessert**

Unngå taxikøen hjem

Vi har gode priser på overnatting med deilig frokost dagen derpå.

Ta kontakt for et uforpliktende tilbud.

Thon Hotel Maritim

Kongsgata 32, N-4012 Stavanger, Tel +47 51 85 05 77
maritim.konferanse@thonhotels.no • thonhotels.no



KONTORER MIDT I BYEN!

Øgreid Eiendom er en ledende aktør innenfor utvikling og utleie av næringsseiendom i vår region, og en av de største eiendomsbesitterne i Stavanger sentrum.

Kontakt oss, så skal vi fortelle deg mer om mulighetene!



OGREID.NO | 51 85 40 00

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

FILMS OF NORWAY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Helge Mæland,
geir@filmsofnorway.com
Web: filmsofnorway.com

Films of Norway igger i Stavanger og har mer enn 30 års erfaring med å tilby amerikansk film til norske seere. Streaming og den tekniske utviklingen har utviklet seg mye de senere årene, og har gitt selskapet mye muligheter til å realisere sine ideer og begynne å tilby norsk innhold i USA. I dag jobber et lite dedikert team med å bygge merkevaren og samle det beste av norskprodusert TV-innhold. Målet er lansere en video-on-demand-portal for medlemmer.

INCHCAPE SHIPPING SERVICES

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Tormod Ognedal, 51 89 56 80,
tormod.ognedal@iss-shipping.com
Web: iss-shipping.com

Inchcape Shipping Services er et engelsk selskap og blant de ledende innen maritime og havnerelaterte tjenester, og sysselsetter direkte ca 3.900 mennesker i 65 land. Kundegruppene er innen cruise, olje, gas, container og bulk. Inchcape Shipping Services, direkte eller via sine datterselskaper, representerer også humanitære og statlige organisasjoner, og kombinerer i denne forbindelse maritime tjenester med landbaserte logistikkoppgaver.



MØBELGALLERIET

Beliggenhet: Stavanger
kontaktperson: Terje Johnsen, daglig leder,
51 51 02 92, terje@moebelgalleriet.no
Web: moebelgalleriet.no

For å leve livet slik du vil ha det, er det viktig å skape omgivelser og miljø som gjenspeiler noe av deg og din stil. Innredning fra rom til rom skal gi deg en god følelse og en atmosfære som følger drømmer og forventninger. Møbler skal berike tilværelsen – både i hjemmet og på arbeidsplassen. Møbelgalleriet gir deg inspirasjon til fornyelse. Møbelgalleriet tilbyr alle kunder individuell rådgivning, både i butikk og ved hjemmebesøk. Møbelgalleriet ble etablert i 1986

KLOSTERGARDEN

Beliggenhet: Mosterøy
Kontaktperson: Anders Schanche Rettedal,
450 44 829, anders@klostergarden.no
Web: klostergarden.no

Klostergarden har sitt utspring i Utstein Gard, nærmeste nabo til Utstein Kloster, Norges eneste bevarte middelalderkloster. Bygningene og store områder rundt har opp igjennom tidene blitt brukt allsidig og har vært både høvdingsete, kongsgård, kloster, herregård og slektsgård. Det er på denne historiske grunnen Klostergarden produserer kanskje noe av det mest smakfulle og møre lammekjøttet i landet.

Garden har i dag 25 flinke lammeprodusenter i nærområdet som leverer lam til Klostergarden, etter strenge kvalitetskriterier for fett, kjøttfylde og størrelse. Dyrene på Utstein gard beiter på dyrket mark, kulturbeite og naturbeite på Klosterøy. Her finnes det enkelte steder raigras som har vært

KLOSTERLAM

XVISION AS

Beliggenhet: Oslo
Kontaktperson: Stein Kjartan Vik, CEO,
99575786, skv@xvision.no

Xvision tilbyr 3D-visualiseringstjenester og teknologi til kunder innen offshore olje- og gassindustri verden over. Seeing is believing: Visualisering handler om bedre kommunikasjon, effektivitet og beslutningsstøtte. Deres fokus er 3D-visualisering og animasjon, Visual Engineering og interaktive løsninger og apps. Xvision bistår våre kunder fra tidlig konsept til ferdig dokumentasjon og til drift og vedlikehold, med alt fra skisser og illustrasjoner, prosedyreanimasjoner, håndbøker, postere, interaktive løsninger med mer. Deres kunnskap og erfaring er opparbeidet fra hundrevis av prosjekter gjennom 15 år. Det gjør Xvision i stand til å forstå og snakke kundens språk. Det gjør selskapet til en trygg og pålitelig leverandør. Xvision er kjent for å levere høyeste kvalitet på tid og budsjett.



KT MANAGEMENT AS

Beliggenhet: Hafrsfjord
Kontaktperson: Ken Tesaker, 41537695,
post@ktmanagement.no
Web: ktmanagement.no

Ved lederskifter mister mange virksomheter moment og fremdrift. Management for hire sikrer at virksomheten opprettholder fart gjennom lederskiftet og brukes ofte også for å få gjennomført nødvendige endringer før ny toppleder tiltrer. KT Management AS tilbyr midlertidig lederinnleie for å sikre at virksomheten får gjennomført nødvendige omstillinger og driftes optimalt frem til ny permanent leder er på plass. Ken Tesaker er eier og daglig leder av KT Management AS. Ken Tesaker har toppleder-erfaring fra et stort konsern med internasjonale eiere. Han har omfattende erfaring med å lede virksomheter gjennom omstillings- og lønnsomhetsforbedringsprosesser. Ken har også ledet flere integrasjonsprosesser som følge av oppkjøp. Han har hatt en rekke management for hire-oppgaver.

KT MANAGEMENT AS



**12 m² kontor
på bakkenivå i
Rosenkildehuset
til leie**

KONTAKT ELISABET STANA FOR MER INFORMASJON:
stana@stavanger-chamber.no // 971 78 089



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

NOT AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Kenneth Folkvord,
daglig leder, 40624114,
kenneth.folkvord@not-as.no
Web: not-as.no



NOT Overflatebehandling er en stor aktør i Norge innen overflatebehandling av metall til offshore, industri, landbruk og fiskerinæringen. NOT tilbyr Xylan, fosfativering, glassblåsing, sandblåsing og industrimaling. NOT Overflatebehandling har tre avdelinger som har spesialisert seg på ulike typer overflatebehandling av stål:

Avd. 100: Xylan og fosfativering (Nærbø)
Avd. 200: Industrimaling og sandblåsing (Bryne)
Avd. 300: Beising av rustfritt stål (Bryne)
Norsk overflatebehandling er en del av Norsk overflateteknikk som igjen er en del av BR industrier.



ZALARIS HR SERVICES NORWAY AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Wenche Kvalvaag, Service Center Manager, 908 28 471,
wenche.kvalvaag@zalaris.com
Web: zalaris.com

Zalaris utmerker seg i å levere omfattende HR- og lønns tjenester på tvers av Nord-Europa, Baltikum og Polen. Zalaris gjør sitt ytterste for å muliggjøre hva som betyr mest for sine kunder; maksimere verdien av menneskelig kapital gjennom gode HR-prosesser. Siden starten i 2000, har Zalaris kontinuerlig utviklet de mest avanserte, pålitelige og fullfunksjons tjenestene innen HR og lønn. Helt fra starten har selskapet også vært der verden fortsetter å håpe - i skyen!



ARKITEKT SMEDVIG AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Lars Smedvig, 45499475,
lars@arkitektsmedvig.no
Web: arkitektsmedvig.no

ÅLGÅRD HOLDING

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Erik Ålgård, 97521658,
erik@algardholding.no

SIVILARKITEKT MARIT ROTI

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Marit Roti, marit@roti.no
Web: husogfarger.no

Sivilarkitekt bolig og farge-coach Marit Roti har som interesse å skape gode omgivelser for mennesker. Hun tar utgangspunkt i helheten og arbeider tett med kunden og omsetter hans verdier og behov til bolig og farger.

Bedriften tilbyr:

- Tegning av tilbygg, hytter og hus, tilpasset til tomt og omgivelser.
- Utarbeidelse av gode og funksjonelle planløsninger.
- Konsultasjon med møbler og personlige farger i bolig.
- Møblerer og fargesetter institusjoner og firmalokaler med tanke på å støtte den pågående aktiviteten.
- Foredrag om farger for bedrifter/private arrangement.

WELLPRO AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Hogne Jakob Kile,
901 16 895, hogne.kile@lyse.net
Web: wellpro-engineering.com

WellPro er en ingeniørbedrift som leverer tjenester til oljebransjen innen styringssystemer, risikostyring, risikoanalyser samt bore- og brønningeniørarbeid.



ZAPTEC

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Brage W. Johansen,
CEO, 91181129, bwj@zaptec.no
Web: zaptec.com

Zaptec utvikler løsninger og produkter basert på miniaturisert elektronikk til elbil-, energi- og romfartsindustrien.



CONFIRO UTVIKLING AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Alf Koksvik, alf@confiro.no



Welcome
til årets **Julebord**
with a delicious taste of America!

Hver fredag og lørdag
21. november til 20. desember

Bestill på telefon 38 35 88 00

UTSIKTEN
HOTELL





Junckers styringsreform gir tydelige prioriteringer

HEIDI KRISTINA JAKOBSEN • Direktør ved Stavangerregionens Europakontor • www.stavangerregion.no

I juli annonserte påtroppende president i Europakommisjonen, Jean-Claude Juncker, sine nye agenda for vekst og sysselsetting i form av ti prioriteringer. Disse ble tydeliggjort da han presenterte sitt kollegium av 28 kommissærer nylig. Juncker introduserte nemlig samtidig en styringsreform med syv visepresidenter som får særlig ansvar for kommisjonens arbeid. Fire av disse blir prosjektledere for de mest sentrale politiske målene; vekst og sysselsetting, euro, energi og digitalt marked.

De resterende kommissærene blir organisert i prosjektteam og må rapportere til en eller flere visepresidenter. Disse «vanlige» kommissærene vil fortsatt ha klart definerte ansvarsområder, men kan ikke legge frem lovgivningsforslag uten at ansvarlig visepresident godkjenner ideen. Hensikten er å bryte ned silentalitet og dermed øke effektiviteten og gjennomføringskraften til Europakommisjonen. Det er heller ingen hemmelighet at det ikke nødvendigvis finnes meningsfulle porteføljer for 28 kommissærer. Energi og digitalt marked er altså blant de fire politikkområdene som har fått en prosjektleder i form av en visepresident. Visepresident Andrus Ansip, tidligere

statsminister i Estland, har fått ansvaret for digitalt indre marked med hele syv kommissærer som rapporterer til ham. På energiområdet har visepresident Alenka Bratusek, tidligere statsminister i Slovenia, det overordnede ansvaret. Også hun har i utgangspunktet syv kommissærer å trekke på i sitt arbeid. Enkelte kommissærer er åpenbart mer sentrale enn andre i forhold til både IKT- og energiporteføljen, men signalet om at samarbeid er essensielt for å nå strategiske mål, er tydelig.

Hva som skjer på energiområdet er av strategisk interesse for Norge og Stavangerregionen. Er EUs planer om en energiunion i vår interesse? Det er imidlertid også verdt å merke seg hvor viktig et indre digitalt marked anses å være for EUs økonomi.

Verdien av et digitalt Europamarked er estimert til omkring 250 milliarder euro i ekstra vekst og hundretusener av nye arbeidsplasser. Ansip har fått i oppdrag å realisere målet ved blant annet å bryte ned nasjonale siloer innen telekomregulering, opphavsrett og databeskyttelse. Det skal også legges til rette for grenseløs netthandel og bedre forbrukerbeskyttelse.

Et selskap som Lyse følger selvsagt spent med når rammebetingelsen legges for grenseløse IKT-tjenester, men et felles digitalt marked utgjør også et enormt potensial for bedrifter og næringsliv generelt. La oss håpe at silotenkningen reduseres kraftig og at Junckers styringsreform gir raske resultater til beste for næringsliv og forbrukere.

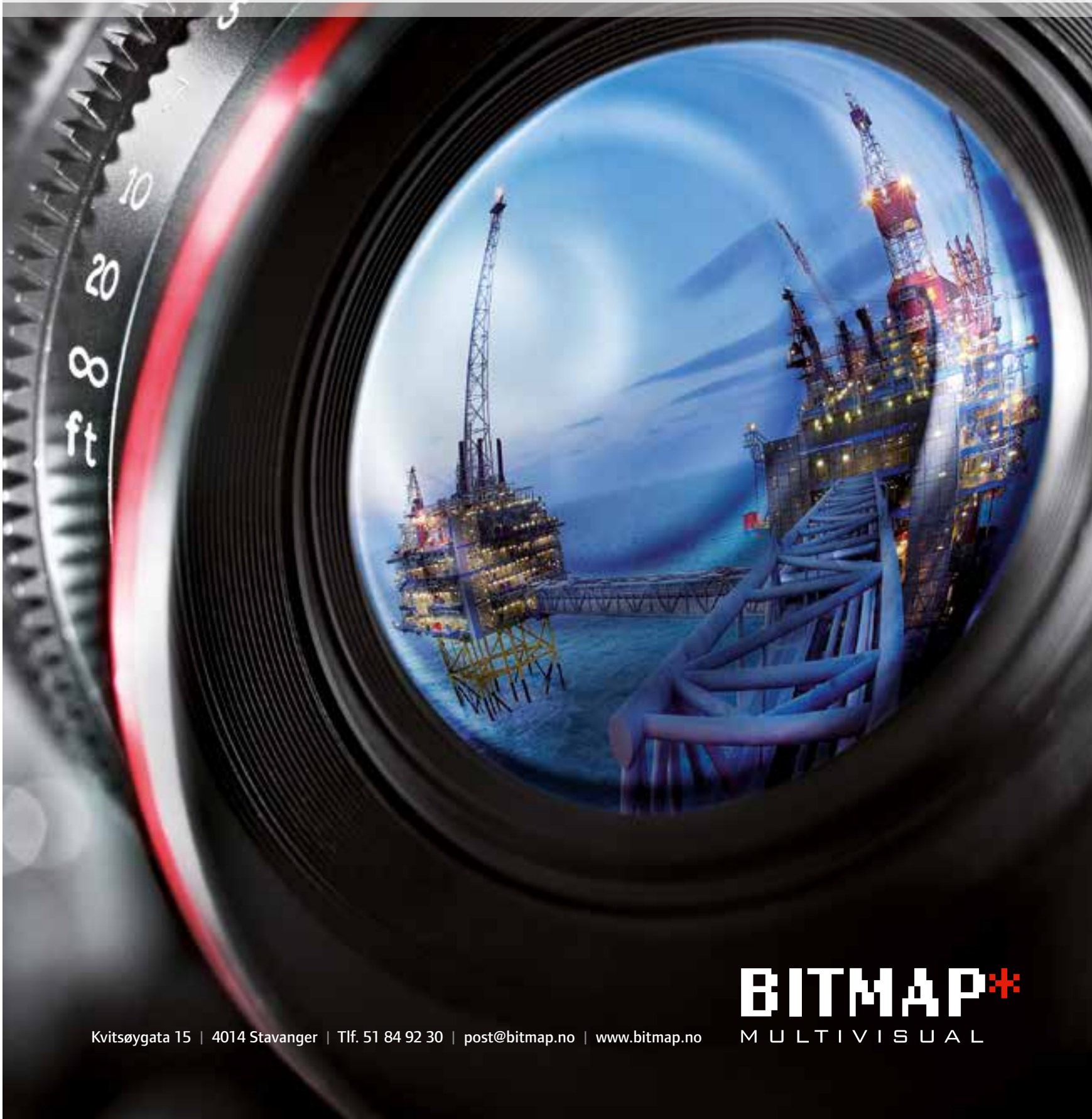
Vi flytter dine ansatte til og fra Norge!

For mer informasjon besøk oss på www.adamsexpress.no, eller send en e-post til: oslo@adamsexpress.no, bergen@adamsexpress.no eller stavanger@adamsexpress.no.

Adams
express

YOUR MULTIVISUAL PARTNER

FILM PRODUCTION | PHOTO | EXHIBITION | SIGNAGE | PRINTING





Ambisiøst og nødvendig

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Bypakke Nord-Jæren, den nye bompengepakken som er foreslått for Stavanger-regionen fra 2017, er ambisiøs, bra og nødvendig. Den er imidlertid ikke uten utfordringer.

Bypakken har to hovedmål: Nullvekst i personbiltrafikken i byområdet på Nord-Jæren og god framkommelighet for alle trafikanter, der hovedvekten er på kollektiv, sykkel, gange og næringstransport. Totalt 21 milliarder kroner i bompenger skal brukes på en rekke ulike prosjekter. Det er tre ganger så mye som dagens bomring. Vi kan nevne:

- Bussvei (rv. 509 Risavika – Stavanger med arm til Kvernevik, Stavanger – Vatnekrossen med arm til Forus Vest – Sola sentrum – Stavanger Lufthavn Sola).
- Sykkeltastveg fra Stavanger til Sandnes via Forus.
- Sammenhengende firefelts vei på E39 fra Ålgård til Harestad i Randaberg
- Tungbilfelt på rv. 509 Transportkorridor vest Sømmevågen – Jåsund.
- I tillegg skal det være gjennomført en rekke andre tiltak for å forbedre forholdene for kollektivtrafikk og gang- og sykkeltrafikken.

Planforslaget som nå foreligger vil langt på vei ivareta de hensyn som næringslivet i Stavanger-regionen har vært opptatt av, og det er resultat av en god dialog mellom kommunene og næringslivet.

UTFORDRINGER

Bompakken er imidlertid ikke uten utfordringer. Det legges opp til en økning i antall bomringer, en markant økning i bompengesatsene og sannsynligvis en tidsdifferensiering, såkalt rushtidsavgift. Hvis dette skal aksepteres, er det under den klare forutsetningen at investeringene gjennomføres som forutsatt og at staten bidrar som forutsatt, blant annet med å dekke 50 prosent av investeringene til Bussvei 2020.

Det er heller ikke til å stikke under en stol at både økningen i bompengesatsene, kanskje til 43 kroner i rushtiden, er brutalt for mange. For når både satsene økes og det blir bomring både rundt Forus og de ulike bysentrene, vil mange flere måtte betale bompenger enn i dag, og mange vil måtte betale både til og fra jobb. Det vil også i mange tilfeller bli slik at du passerer en bomstasjon dersom bilen benyttes til småturer på fritiden. Det kan blant annet ramme sentrumshandelen.

Derfor bør det hentes inn grundigere dokumentasjon og erfaringer fra andre byer, for eksempel Stockholm. I tillegg bør det innføres tiltak som skjermer småbarnsfamilier for urimelig høye belastninger. Vi kan også se for oss at det innføres et bompengetak. I Bergen belastes brukerne for maks 60 passeringer i måneden, noe som tilsvarer 1.200 kroner

med rabatt. Her i regionen kan mange risikere å måtte betale godt over 2.000 kroner i måneden, dersom du må passere bomringen både til og fra jobb i rushtiden – og i tillegg har noen passeringer i uken på kveldstid. Det bør være mulig å finne fram til løsninger som sikrer oss at ikke plassering av bomstasjoner og særlige behov, fører til urimelige belastninger.

OVERORDNET PERSPEKTIV

Nå har Bypakken vært til politisk behandling i kommunene, der ulike behov og interesser har kommet til syne. Neste skritt er behandling i fylkestinget, før Stortinget skal godkjenne planene høsten 2015. Næringsforeningen jobber fortsatt tett med saken, ikke minst i mange av ressursgruppene.

Vi har registrert ulike interessekonflikter og ønsker i løpet av behandlingen. Nå er det viktig at vi alle klarer å holde et overordnet perspektiv, og at det legges vekt på det som er til det beste for hele regionen, befolkningen og næringslivet. Økte bompenger er vanskelig å svelge. Vi kunne alle tenkt oss at staten tok en mye større del av regningen. Men alternativet til å få gjennomført prosjektene i pakken er økte køer, enda dårligere framkommelighet for næringslivet og stopp i utviklingen av et godt kollektivsystem i byregionen. Det trenger vi i alle fall ikke.

Vi kan også se for oss at det innføres et bompengetak. I Bergen belastes brukerne for maks 60 passeringer i måneden.

Steinar Aasland

BY FJORD PARKEN

UNIKE NÆRINGSLOKALER TIL LEIE LIKE VED STAVANGER SENTRUM

Omgivelser gir inspirasjon,
inspirasjon gir prestasjon.
Det er noe alle vet,
en evig HR-sannhet,
at suksess i arbeidslivet krever,
at man både arbeider og lever



Har du spørsmål vennligst kontakt:

DNB Næringsmegling
Tonje Østrem Hadland / Eiendomsmegler MNEF
tonje.hadland@dnb.no / 950 57 288

GMC Eiendom AS
Lars Stangeland / Daglig leder
lars.stangeland@gmc.no / 913 40 190

www.byfjordparken.no



DNB NÆRINGSMEGLING AS



På høy tid å komme seg ut i verden

HÅKON SKRETTING • Regionaldirektør i INTSOK med ansvar for arktiske områder, Canada, Russland, Kasakhstan, Aserbajdsjan, Kina og Australia

Det hersker en noe dyster stemning blant leverandørindustrien i Norge. I noen år har vi sett at store utbyggingsoppdrag har gått til utlandet. Samtidig klager oljeselskapene på at de ikke tjener nok penger. Som følge av dette kutter de investeringer og utsetter vedlikehold med den følge at de totale investeringer i oljevirkksomheten her i landet blir redusert neste år.

Leverandørindustriens inntekter er noe av oljeselskapenes utgifter. Når utgifter skal spares rammes leverandørene. Så enkelt og så brutalt er det. Den ene bedriften etter den andre må gå til oppsigelser. En kan undres over at industrien vår aldri lærer annet en å gi full gass eller trække på bremsen. Tenk hvor mye som er investert i å få ungdommen til å velge å kvalifisere seg for vår suverent viktigste industri. Og man har lyktes. Ungdommen ønsker seg inn i oljevirkksomheten. Så kommer masseoppsigelser nok en gang.

Men det globale markedet for leverandørindustrien er i vekst. Norge og noen få andre land er faktisk i utakt med verden. Offshore-markedet internasjonalt som INTSOK jobber med, vokser ifølge Rystad Energy fra 272 milliarder USD i 2014 til 324 milliarder USD i 2018. Brasil, det eneste landet i verden som har en større investering i sitt offshoremarked enn Norge, er det landet hvor investeringene vokser mest. Investeringene her vokser i fem års perioden fra 36,9 til hele 54,7 milliarder USD. Andre land som bidrar godt til den internasjonale veksten er Canada, Mexico, Australia, og Azerbaijan, samt flere land i Afrika som Angola, Nigeria, og Ghana. Som følge av Statoil sine aktiviteter i Tanzania, skrives det mye i norsk presse om Tanzania. Men Tanzania vokser bare fra 1,6 til 2,8 mrd. i perioden 2014-2018, og er det klart minste marked av alle jeg har nevnt ovenfor.

Utlandet vokser mens Norge i det minste tar et hvileår. Når vi i tillegg har erfart at norske utbygginger designes i London, Houston, Haag, Paris, Kuala Lumpur for å nevne noen, samt at byggeoppdrag i stadig økende grad gis til verft i Asia, da holder det ikke bare å tenke seg at kunden sitter i bygget borte i gata eller på Forus. Faktisk må en jobbe internasjonalt for å sikre suksess hjemme.

Som om ikke alt dette var nok: Ifølge

Petoro har Norge falt ned fra å være blant de 10 beste i 2005 til 40. plass i 2013 når det gjelder å implementere ny teknologi på norsk sokkel. Det vil si å ta teknologi i bruk utover den første pilot. Tenk det, vi er bare nummer 40. Hvordan skal vi da kunne opprettholde en god posisjon som teknologileverandører om vi ikke får implementert teknologien på egen sokkel. Svaret er igjen at vi må ut. Når Statoil som dominerer norsk sokkel, satser på gjenbruk og standardisering av løsninger for å spare penger, da må innovative teknologibedrifter finne de kunder og markeder som er villige til å implementere ny teknologi.

Nå er det og etter hvert en god del bedrifter som er "born international". De etablerer det som kalles et "Joint Industry Project" (JIP) med internasjonale oljeselskaper som bidragsytere. Disse teknologiutviklere ser knapt grenser, og første prosjekt kan like gjerne være i midt Østen som i Norge. Vi har flere slike bedrifter i regionen. Nedgang i det norske markedet gir dem muligheter til å få tak i flinke ingeniører. Men disse er enn så lenge små selskaper, og de slår ikke ut på noen statistikker. Det er likevel veldig interessant og lærerikt å følge slike. Den gamle læretesen om at en først må vinne erfaring og en god posisjon på hjemmemarkedet før en går ut, gjelder ikke lenger. Men som vist ovenfor. Det er helt nødvendig å se det globale marked som et marked. Muligheten å få implementert teknologien først i et land som Norge, som er på plass 40 i denne øvelsen, er heller ikke særlig stor. Men teknologiutviklingen i regionen blomstrer like fullt.

Nå er det selvsagt ikke slik at bare industrien blir mer internasjonal så slipper vi oppsigelser hjemme. Det er alltid noen som må gjøre vedlikehold der det som skal vedlikeholdes er plassert. Tusenvis av arbeidere maler, sveiser og mekker og så videre på plattformer og rigger på norsk



Med det markedet vi ser foran oss vil det være uklokt og bare spille på det norske marked.

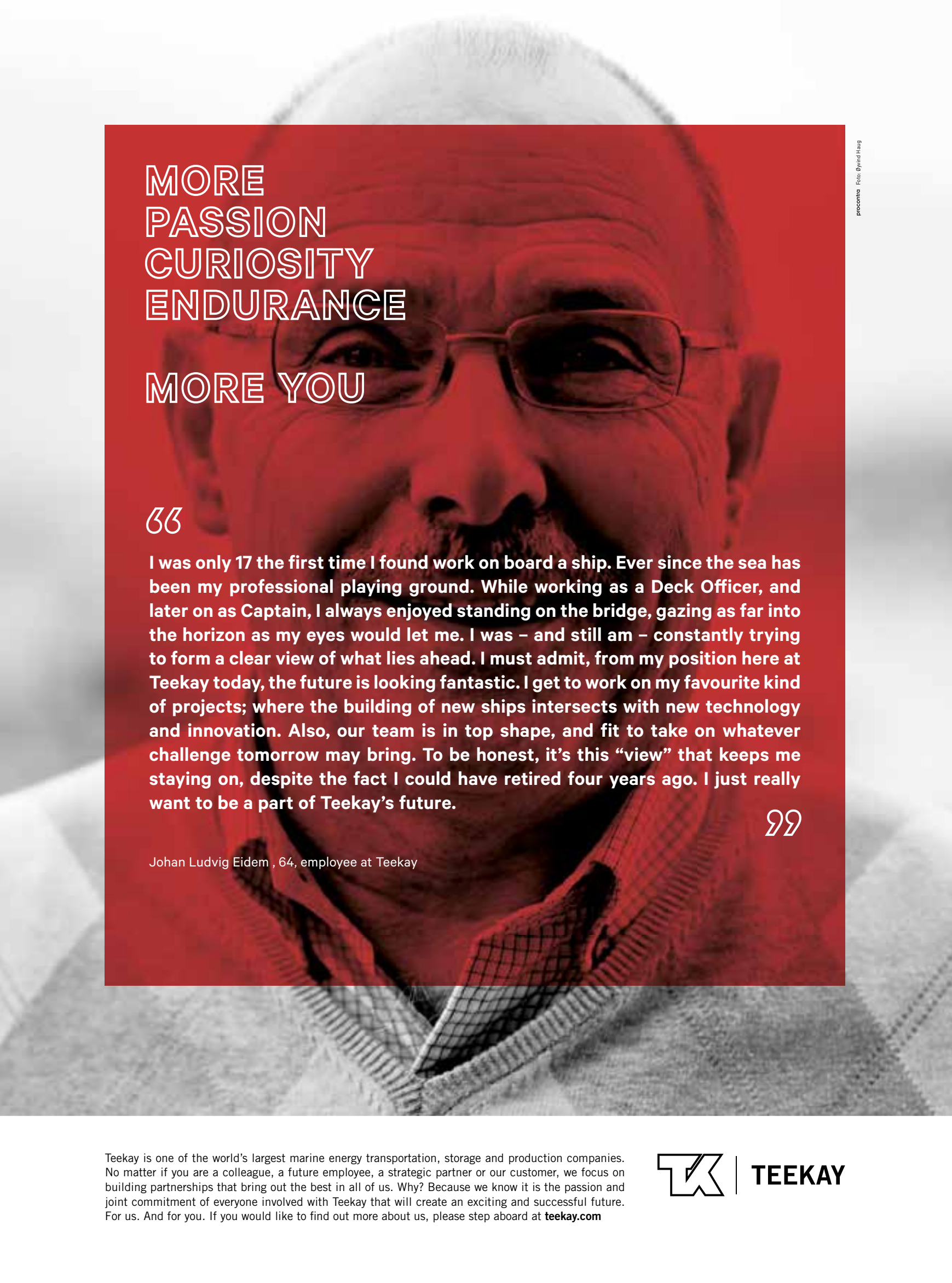
Håkon Skretting

sokkel. Når dette arbeidet nedskaleres er det ikke bare å bli sent utenlands. Der er det andre lokale personer som maler, sveiser og skrur.

Med andre ord, så må vi leve med noen oppturer og nedturer. Men bedrifter som har det ene benet utenfor det norske marked er mindre sårbare. Med det markedet vi ser foran oss vil det være uklokt og bare spille på det norske marked.

Er bedriften en ren teknologibedrift er det å etablere seg i det internasjonale marked relativt enkelt. Det dreier seg i hovedsak om salg og service. I andre enden er rene servicebedrifter som må opprette tilsvarende enheter i utlandet som en har hjemme. Det krever selvsagt mye mer og eksponerer bedriften på en helt annen måte.

Nå taler mye for at nedgangen vi ser på norsk sokkel blir kortvarig. La oss håpe det er riktig. Likevel må denne nedgangen på norsk sokkel mens markedet rundt oss er i vekst, være en klar påminnelse om at det er på høy tid å komme oss ut, i alle fall med et ben. Da kan vi lene oss over på det benet neste gang det butter på norsk sokkel. Jeg er sikker på at olje- og gassindustrien vil stå sterkt her i regionen i flere tiår fremover. Men vi må fortsette å stadig bli mer og mer internasjonale for å trygge arbeidsplassene hjemme.



MORE
PASSION
CURIOSITY
ENDURANCE

MORE YOU

“

I was only 17 the first time I found work on board a ship. Ever since the sea has been my professional playing ground. While working as a Deck Officer, and later on as Captain, I always enjoyed standing on the bridge, gazing as far into the horizon as my eyes would let me. I was – and still am – constantly trying to form a clear view of what lies ahead. I must admit, from my position here at Teekay today, the future is looking fantastic. I get to work on my favourite kind of projects; where the building of new ships intersects with new technology and innovation. Also, our team is in top shape, and fit to take on whatever challenge tomorrow may bring. To be honest, it's this “view” that keeps me staying on, despite the fact I could have retired four years ago. I just really want to be a part of Teekay's future.

”

Johan Ludvig Eidem, 64, employee at Teekay

Teekay is one of the world's largest marine energy transportation, storage and production companies. No matter if you are a colleague, a future employee, a strategic partner or our customer, we focus on building partnerships that bring out the best in all of us. Why? Because we know it is the passion and joint commitment of everyone involved with Teekay that will create an exciting and successful future. For us. And for you. If you would like to find out more about us, please step aboard at teekay.com







JOSTEIN SOLAND

Om oljå, omstilling, optimisme og opportunistisme

I 2010 stod vi ved slutten av oljealderen. Nordsjøen var tom. Solen var i ferd med å gå ned – her vest. Det måtte tenkes nytt. Energieffektivisering kunne bli et nytt satsningsområde. Vi skulle bygge en portal for raskt utgang fra hydrokarbonalderen og enda raskere inngang til fornybarhetssamfunnet. Mange fryktet for egen framtid. Men så gikk strømprisen fra topp til bunn. En ny «elefant» ble funnet – rett vest av Stavanger. «Oljå» har drevet oss fra pessimisme til optimisme. Til vi nå igjen utsettes for en pessimisme gjennom våre regionale medier som kan lede oss inn i en kollektiv depresjon. Er det fordi våre medier arbeider opportunistisk? Spør vi.

I 2010 – 40 år etter at Ekofisk ble oppdaget – kom funnet av Johan Sverdrup. Oljå skulle få minst 40 nye år. Pessimisme ble til optimisme, helt i tråd med hva den gamle oljemannen John D. Rockefeller, verdens første dollarmilliardær, sa: - Jeg sørger for å omskape hver eneste katastrofe til en mulighet.

I 2006 hadde investeringene i olje og gass og rørsystemer toppet seg til 100 milliarder kroner. For så å fortsette oppturen fram til i år – med investeringsanslag på astronomiske 227 milliarder – 12 milliarder mer enn året før. Noen mente dog at investeringene ville bli enda høyere.

Statoil har lenge varslet reduksjoner. - Prisnivået må ned, har nærmest gått som et refreng i konsernsjef Helge Lunds taler det siste året som under Statoils første «Stavanger-konferanse». Statoil vil ha kostnadene ned – utbygginger av nye felt kan bli utsatt – fordi prisnivået er blitt for høyt og lønnsomheten svekket. Det er ikke totalmarkedet det er noe i veien med. Investeringsnivået vil være høyere enn 2012 også i 2015 og sannsynligvis enda høyere i 2016. Det handler om vår konkurranseevne.

Denne omstillingsprosessen omtales som «Fra bonanza til begravelse» i Aftenbladet – for å nevne en overskrift som synes kunne vekke angst.

Er det mangel på innsikt som skaper slike utsikter? Eller er det en bevisst tabloidisering – der en vet at frykt for framtiden skaper angst. Og at angst «selger»?

TID FOR OMSTILLING

Dagens utfordring handler om omstillinger med en rekke nedbemanninger. Ved utgangen av september forsvinner rundt regnet 3.000 stillinger – i en bransje som sysselsetter 250.000. Det er dramatisk nok for ansatte i en bransje som har vært lønnsdrivende. Som har kunnet heve høye lønninger og leve økonomisk trygt. Og derfor over tid har gitt oss en todelt økonomi – «de i oljå» og alle oss andre.

Nå er det snakk om en durabelig omstilling for å sikre framtidig konkurransekraft. Å få ned produksjonsprisen i forhold til markedsprisen som også går ned. Det er prosesser som alle virksomheter må gjennom – før eller senere.

Men hvor er viljen og evnen i mediene til å se på den positive effekten omstillingen får for bransjens framtidige konkurransekraft – her hjemme og globalt? Og for hele samfunns-økonomien – for lønnsnivå og boligpriser? Ved at omstillingen kommer i forkant – når næringen er på topp, for så å kunne sikre den lederposisjonen for framtiden – for vår eneste globale næringsklynge.

TIL PESSIMISME?

Nå «går det rett vest» med hele offshore-næringen – melder Aftenbladet i oppslag etter oppslag: «Fra bonanza til begravelse.» «Prestene merker oljekutt.» «Ville ikke satset mye penger i Stavanger nå» - leser vi den 11. september, og videre: «Oljekuttene vi ser nå er bare begynnelsen. Konkurser, lavere boligpriser og økt arbeidsledighet vil bringe oss tilbake til 2006-nivå i oljesektoren, sier analytiker» - Dag Marius Nereng i Handelsbanken til Aftenbladet under vignetten «Oljenedturen».

Så ønsker Aftenbladet ONS-gjestene den 26. august velkommen til «Oljehovedstaden» Stavanger. Til verdens nest største oljemesse med førstesideoppslaget «20.000 oljefjobber i fare» – satt med krigstyper. Har 90.000 mennesker kledd seg til gravferd?

En måned senere forkynner avisen med sine feteste typer «Riggkollaps truer 13.500 jobber». 15 oljerigger kan bli arbeidsledige. Vi merker oss presisjonsnivået som ligger i formuleringer som «i fare», «truer», «kan bli».

ELLER OPTIMISME...

Tilbake til Aftenbladet 26. august med lederartikkelen «Også vårt ansvar» - for flyktninger som drukner i Middelhavet. På samme side skriver dagens gjestekommentator om «Ærlig dialog avler toleranse». Her settes standard for verdiene «ansvar» og «ærlighet».

Videre inn i avisen: Hele side tre dekkes av oljeselskapet Lundins annonse: «Oljeeventyret har så vidt begynt». Lundin fant oljefeltet Johan Sverdrup som med maksimal produksjon vil stå for 25 prosent av norsk oljeproduksjon – kanskje det største i Nordsjøen etter Ekofisk og i klasse med Statfjord, Gullfaks og Oseberg.

Litt lengre ute dukker en ny helsides annonse opp – denne gangen fra Statoil: «Stavanger er stedet», leser vi. - Nå ligger storfunnet Johan Sverdrup på trappene 140 kilometer utenfor Stavanger, feltet som vil bli en av bærebjelkene for verdiskaping og industriutvikling i mange tiår framover».

I havet, rett vest for Stavanger, settes nå norgeshistoriens største industriprosjekt i gang: Johan Sverdrup skal bygges ut for 120 milliarder kroner fram til 4. kvartal 2019, og det er bare første fase. Utfordringen for offshoreindustrien og det øvrige næringslivet i vår region er å vinne fram i konkurransen med internasjonale aktører om leveranser. Vi ligger ved «dørterskelen» til feltet, og den omstillingsprosessen leverandørindustrien nå går gjennom, tilsier at den skal være godt rustet i konkurransen både her hjemme og internasjonalt.

OG LITT OPPORTUNISME

Opportunistisme er en handlemåte som retter seg mer etter det som i øyeblikket er mest fordelaktig for en

selv, enn etter faste linjer og prinsipper, leser vi i Norsk ordbok. - Hvorfor hauser våre regionale medier opp befolkningen som om dommedag var nær? Når vi fortsatt kommer til å sitte på verdens grønneste gren. Spør vi. Ved å fordreie det framtidsbildet vi andre kan lese av statistikk og analyser. Er det bare for å skape angst hos oss vanlige mennesker? For slik å selge flere aviser? Eller for å vise redaksjonell makt? Altså ren opportunistisme.

For det er et annet bilde av oljeindustrien vi får fra Statistisk Sentralbyrå. Der avlyser de oljekrisen. (Finansavisen 6.9.14). Deres siste anslag over påløpte og antatte investeringer i olje- og gassutvinning og rørtransport på norsk sokkel viser en nedgang i 2015 på 42 mrd. (Dagens Næringsliv 4.9.14). Mens oljeanalytiker Jarand Rystad er mer optimistisk: Investeringene vil ligge på mellom 220 og 250 milliarder i inneværende år og mellom 200 og 2015 milliarder neste år. Nedgangen kommer særlig innenfor vedlikehold og modifikasjon sammen med bruk av færre oljerigger.

Er forklaringen på den opportunisten vi utsettes for at vi har hatt det for godt for lenge. Slik at det er på tide å få fram masochistene i oss? Blir livet i Stavanger-regionen fortsatt for godt til å være sant?

Fra spøk til alvor: Vi forventer at avisen viser «ansvar» - som i lederartikkelen – og fører en «ærlig» dialog med sine lesere – ved å presentere de utfordringene vi står overfor, bygd på fagkunnskap og innsikt...

Og hvor er analysen av virkningen av lavere kostnader i oljeøkonomien for alle oss andre? Er det tegn som tyder på at vi går mot slutten av den todelte økonomien? At folket i oljå må leve som alle oss andre?

I 1984 fikk Bjørn Vidar Lerøen ONS sin første internasjonale pressepris. Han hadde blant annet skrevet en artikkel i sin gamle avis Bergens Tidende under overskriften «hverdag i Olje-Norge», en opptakt til det som skulle bli oljeindustriens virkelighet, det Statoils tidligere konsernsjef Harald Norvik sa på årets oljeindustripolitiske seminar i Sandefjord: Oljeindustrien er i ferd med å alminneliggjøres.

Hverdagene i Olje-Norge kommer fortsatt til å bli mange, og vi lever god både med og av dem.

A two-wheel revolution in

Bicycle commuting in the Stavanger-region is up by 64 percent from last year, making it somewhat of a transportation revolution.



BY: NINA MELDAHL

Looking at numbers from the the Norwegian Public Roads Administration's (NPRA) monitoring station at Hafrsfjord alone, the total number of bike commuters passing this one stretch of road every day saves as much as 100 kilometres of queues. Helmer Berre at Sykkelloftet expects that the region's current traffic situation is part of the explanation why an increasing number of people now use a bike instead, but claims it is not the only reason.

BUILDING CULTURE

Traditionally several other countries in Northern Europe have a longer tradition for bike commuting as a means of transportation. Copenhagen is a prime example of a city where bike commuting is an integrated part of the culture. The Dutch have been systematically facilitating for bike commuting through a thirty-year period already. Establishing a culture for cycling is important, says Berre. We are now close to establish a solid culture for bike commuting in the Stavanger region as well. It is all a matter of investment in both infrastructure and campaigns, he says.

GRAND PLANS

On a national level, one has decided to spend a total of 21 billion kroner in the Greater Stavanger region alone, expanding and improving facilities for public transport, walkways and bicycle routes. This will happen over a period of 15 years, starting from January 1st 2017. It includes 70% of all income from the region's tollbooths to be channelled for this purpose. Helmer Berre says the big "game changer" will be



That fact that 60% of all journeys made by car in this region is shorter than 3 kilometres offers an interesting perspective, says Helmer Berre from Sykkelloftet.

smoothing out the many lane changes and crossings, ensuring a continuous flow on the network of new and existent cycle paths. There will be secluded lanes for the fast riders, and everything will be constructed to ensure smooth transitions and to reduce the source of conflict between different types of vehicles and commuters.

JOIN THE TREND

Stavanger is today home to 184 different

nationalities. Some are from countries where bike commuting is an integrated and well-established part of the day-to-day transportation. In other parts of the world, cycling might be associated with lack of a better choice. Bike commuting in Norway is the trendy option, says Berre. It is efficient, it's fast and it's fun. 15 minutes of cycling will get you moving 5 kilometres at a normal pace. Keeping in mind that 60% of all journeys made by car in the region

the Stavanger-region



is shorter than 3 kilometres, this offers an interesting perspective, he says. At the same time, it is important to remember that it does not have to be a dramatic decision, parking the car and using the bike 5 days a week. It can be an option for sunny days only or for workdays without meetings. People are different with different needs. Helmer Berre says that most people start bike commuting because of the associated health benefits, and that cycling as a means of transportation

Stavanger Chamber of Commerce has a regional welcome program for newcomers, International Network of Norway (INN)

» **Weekly Area Orientation program (full day program)**

» **Weekly events**

- Cultural awareness and daily life
- Networking
- Introduction to Norwegian activities and sport
- Job training sessions for spouses

» **Monthly newsletter in English**

www.rosenkilden.com

INN team:

Randi Mannsåker, Emil Hume, Inger Tone Ødegård and Tom E. W. Gundersen

INN EXPATS EVENTS IN OKTOBER:

- 13.10 Tour of the Stavanger Library
- 15.10 CV Registration Course in English
- 15.10 Pension Rights seminar
- 16.10 Culture Shock
- 21.10 Driving on Slippery Surfaces
- 27.10 Grocery Shopping Orientation
- 28.10 Visit Lervig Brewery
- 29.10 Meeting Techniques
- 30.10 Work as a Guide in Stavanger

www.rosenkilden.com

SYKKELLOFTET

a campaign and a tool to ensure support for companies encouraging bike commuting. It is organized as a joint venture between the government, the local municipalities and the Chamber of Commerce. Visit www.sykkelloftet.no to register or to get in touch.

is secondary. However, it does not take long until the main reason why people do it is simply because it's fun.

HOW TO START

It is an established fact that companies having a conscious strategy for initiating and encouraging bike commuting, also succeed in getting people to join regardless of nationality, profession or position. Employers are trendsetters, says Berre. He continues to mention that most companies these days have an enthusiast within their ranks functioning as a mentor for emerging bike commuters. Look for the colleague with the largest smile, he laughs. Cycling makes us happy. Instead of getting annoyed while stuck inside a car moving nowhere, you see

faces and meet people along the way while cycling. You become part of a community with a shared interest. By contacting Sykkelloftet we will help you establish the best route for you and we are more than happy to do the first run with you also, he says. Creating a positive experience the first time is important, Berre says.

ELECTRIC ALTERNATIVE

Not everyone have facilities at the workplace to deal with sweaty arrivals, nor do they wish to start the day gasping for air. The sale of electric bikes have tripled from the same time last year. Berre speaks of "the electric bike smile" as people who try it tend to be positively surprised. Do not hesitate to get in touch with us if you want to know more, he says.

Storslått gründerfinale i Stavanger

For å hylle unge lovende gründere, samles næringsliv, studenter og det offentlige til en storslått finale i Stavanger den 17. oktober. Dette er tredje gangen den nasjonale finalen i forretningsplankonkurransen Venture Cup (VC) arrangeres i Stavanger på ti år.

I år er det ti år siden Start Norge for første gang arrangerte VC, og 15 år siden McKinsey grunnla konkurransen i 1999. Blant årets foredragsholderne er næringsminister Monica Mæland, administrerende direktør i Siva SF Erik Haugane og den norske gründeren Øystein Skiri. Konferansier for kvelden er Tor Haugnes. I tillegg blir det gode muligheter for mingling, god underholdning og mat.

Venture Cup er Norges største forretningsplankonkurranse. Intensjonen er at VC skal inspirere og motivere til entreprenørskap blant studenter, og å hjelpe studenter til å utvikle ideer om til bærekraftige vekstbedrifter. Åtte regionale vinnere møtes nå i Stavanger som finalister i den nasjonale finalen. En av finalistene ble nylig presentert i det toneangivende magasinet Forbes. Årets finalister er: MyBox, Aurora Eyewear, Spot on feeding, Elio, Novi, Wet Protector, Vepak og Glucoset.

- Det er disse studentene som skal skape de nye verdiene i Norge, og da er det viktig at interessen for innovasjon starter så tidlig som mulig, sier nasjonal koordinator i Venture Cup, Øistein Sonstad.

STUDENTORGANISASJON

Arrangør Start Norge er en landsomfattende studentorganisasjon som jobber for å fremme innovasjon og entreprenørskap blant studenter. Det er frivillig arbeid blant studenter og støtte fra samarbeidspartnere som åpner mulighetene for VC i Norge. Nytt av året er samarbeidet med Siva SF og Investinor AS.

- Dette gjør vi blant annet gjennom Venture Cup, samarbeid med landets læresteder, større industripartnere og andre aktører som støtter opp under entreprenørskap og innovasjon, sier leder for Start Norge, Ådne Stenberg Vik.

- Dette er samarbeid som vil styrke vårt arbeid i innovasjons- og entreprenørmiljøene



Intensjonen er at VC skal inspirere og motivere til entreprenørskap blant studenter, og å hjelpe studenter til å utvikle ideer om til bærekraftige vekstbedrifter.

både nasjonalt og lokalt, sier Vik.

Suksesshistoriene er mange. Den norske gründeren Silje Vallestad deltok i konkurransen i 2006. Hun har tidligere sagt at VC var selve starten på Bipper, og at det var helt avgjørende for at hun turte å trække opp gründerstien. Det er ikke få som har deltatt i VC som senere har klart å tiltrekke seg venture-finansiering.

MENTORORDNING

I 2014 har mye arbeid gått med til å styrke VC både nasjonalt og internasjonalt. Noen av fruktene fra dette er at VC i år har introdusert egen mentorordning for de åtte regionale vinnerne. I tillegg er det nå påbegynt et Skandinavisk samarbeid mellom Norge, Danmark og Sverige for å få til et Venture Cup Nordics. I tillegg er det økt interesse nasjonalt. Statistikken viser at

stadig flere studenter vil bli gründere. I år økte antall bidrag med hele 30 %. - Dette viser økt interesse blant studenter, noe som er positivt for fremtidig verdiskapning og innovasjon, sier Sonstad.

Start Norge samarbeider tett med hovedsamarbeidspartner Siva SF, samt Innovasjon Norge, Investinor, Connect Norge og McKinsey & co for å kunne lage et så godt tilbud som mulig. Vinnerne av konkurransen får pengepremier av Innovasjon Norge, tilgang på Connect Norges verdinettverk og intensiv rådgivning av McKinsey & Co.

- Et team med fire rådgivere fra McKinsey & co setter seg ned med vinneren og jobber helt til de føler at de ikke har mer å bidra med. Dette er en unik mulighet for vinneren til å virkelig skille seg ut helt fra start, mener Sonstad.

2020park

Stavanger
12 min

Gausel

Sandnes
7 min

Klepp
16 min

Bryne
20 min

Nærbø
25 min

Egersund
55 min

Lei av at verdifulle medarbeidere må bruke tid i kø?

Dobbeltsporet har 97%* punktlighet
og gjør arbeidsreiser mer forutsigbare
og presise.

Kontakt oss i dag for et tilbud på
kontorlokaler.

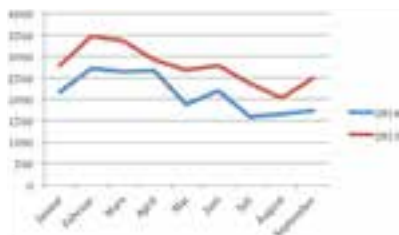
Ring 997 37 758
2020park.no

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011

2020park™

September 2014

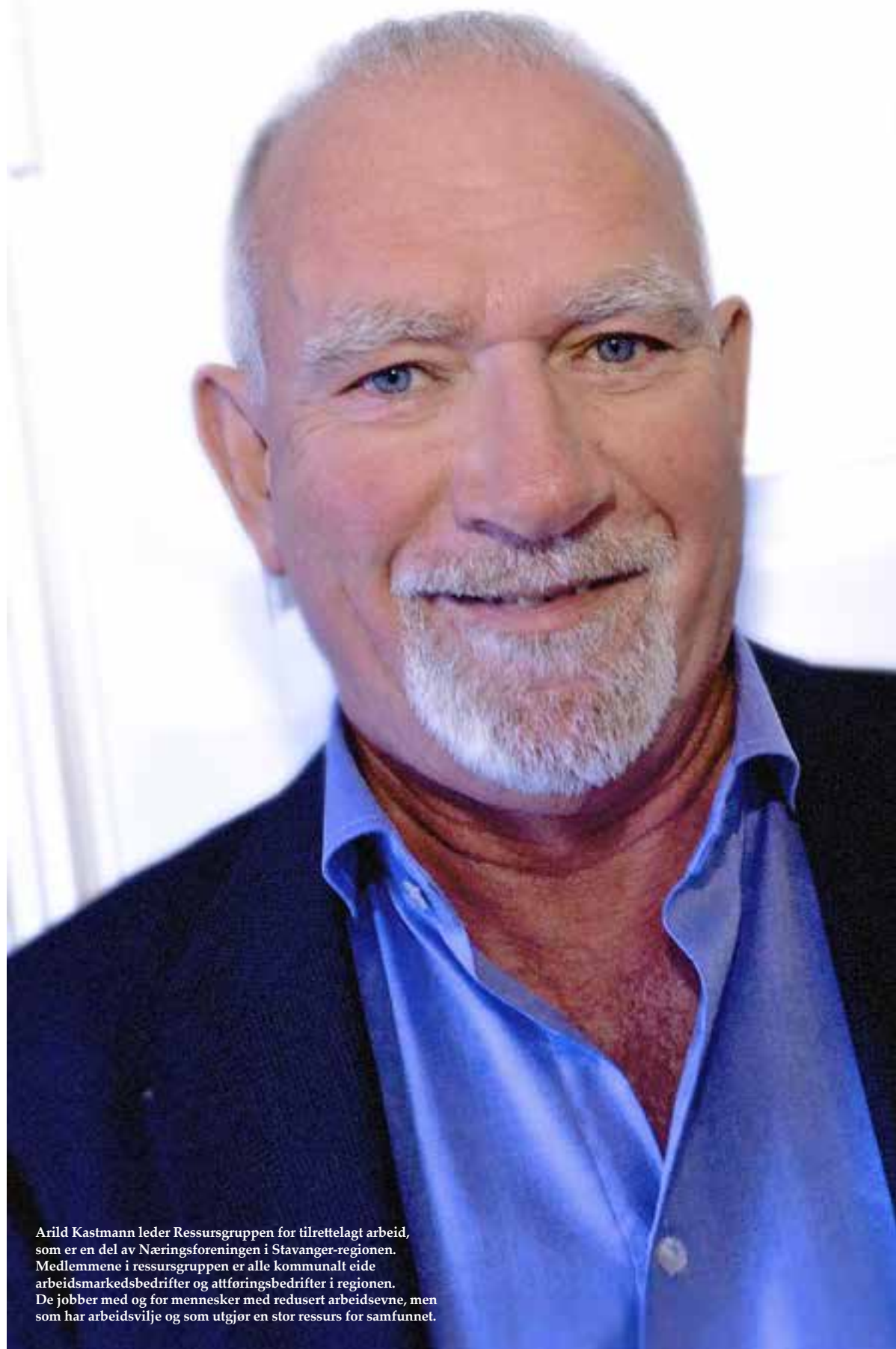
1728
ledige jobber



Det var 1728 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til september. Det er en liten oppgang siden august, men økningen er lavere enn tilsvarende i fjor. Olje, gass og maritim næring har ikke uventet størst nedgang i antall, men også administrasjon, økonomi og regnskap går kraftig tilbake.

	sep.13	sep.14
Administrasjon	231	88
Bank, finans og eiendom	24	25
Forskning og utvikling	0	18
Helse og sosial	240	288
Hotell, restaurant, reiseliv	63	59
Bygg og anlegg	265	238
Industri og produksjon	49	40
Ingeniøryrker	175	85
Organisasjoner	10	9
IKT	118	80
Jordbruk og fiske	7	2
Konsulenter og frie yrker	25	22
Personlig tjenesteyting	50	24
Kunst og kultur	12	13
Media og informasjon	7	2
Offentlige forvaltning	41	56
Olje, gass og maritim	568	283
Renhold og renovasjon	7	20
Salg og markedsføring	89	55
Transport og logistikk	55	36
Undervisning	100	99
Varehandel	117	85
Økonomi og regnskap	123	37
Øvrige jobber	105	64
Totalt	2481	1728

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaic Headhunting i samarbeid med søkemotorselskapet Rubrikk.no, og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen utarbeides med bakgrunn i utlyste stillinger i annonser, på jobbportaler, hos arbeidsgivere og rekrutteringsselskapene sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.



Arild Kastmann leder Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid, som er en del av Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Medlemmene i ressursgruppen er alle kommunalt eide arbeidsmarkedsbedrifter og attføringsbedrifter i regionen. De jobber med og for mennesker med redusert arbeidsevne, men som har arbeidsvilje og som utgjør en stor ressurs for samfunnet.

Vil ha debatt om arbeidsmarkedstiltak

Arbeids- og sosialdepartementet har hatt ute et høringsnotat hvor en legger opp til betydelige endringer i arbeidsmarkedspolitikken. Arild Kastmann og Ressursgruppen for tilrettelagt arbeid er opptatt av å få fram betydningen av en slik endring og hva det vil bety for næringslivet - og inviterer til debattmøte.



TEKST OG FOTO:
TRUDE REFVEM HEMBRE

De foreslåtte endringene omfatter blant annet konkurranseutsetting av arbeidsmarkedstiltak rettet mot de personer som trenger ekstra bistand for å komme i arbeid. Høyres Landsmøte fremmet også forslag om å overføre ansvaret for alle arbeidsmarkedstiltak fra stat (NAV) til kommune.

I denne anledning arrangerer Næringsforeningens Ressursgruppe for tilrettelagt arbeid et aktuelt debattmøte for å sette søkelyset på hva slike omlegginger kan medføre for vekst- og attføringsbedriftene, brukerne og eierkommunene. Ressursgruppen også å ta opp spørsmålet om

hvordan man kan sikre kvaliteten på arbeidsmarkedstiltak i en fremtidig konkurranseutsatt marked.

FAKTA OG KONSEKVENSER

Arild Kastmann, som leder ressursgruppen, har tatt initiativ til et debattmøte for å få belyst fakta og konsekvenser.

I debattmøtet deltar blant andre Arve Kambe (H), leder for arbeids- og sosialkomiteen på Stortinget, Bjørge Tysdal Moe, nestleder i KrF og varaordfører i Stavanger kommune, Johan Martin Leikvoll, direktør for Attføringsbedriftene og Truls Nordahl, direktør i NAV Rogaland. Liv Sannes fra LO, forbundsleder Jonny Simmenes og Vegard Hansen fra FLT og John Peter Hernes, leder for kommunalstyret for oppvekst i Stavanger kommune. Flere politiske parti har også bekreftet at de stiller med representanter i debattmøtet.

- Bredden i deltakere viser at det er av stor interesse hva regjeringen kommer til å gjøre på dette området, sier Kastmann.

FRA STORBRITANNIA

- Vi er også så heldige å få med Michael Evans fra Storbritannia, tidligere president i European Union of Supported Employment. Han regnes som en av de fremste ekspertene i Europa på området vil si noe om hvordan tilsvarende endringer har virket i UK, legger han til. Han håper på god oppslutning og konstruktiv debatt i møtet.

Bransjen, eierkommunene, styrene i bedriftene, NAV, IA-bedriftene og beslutningstakere i næringslivet inviteres til et debattmøte om dette 31. oktober. Se www.rosenkilden.no under møtekalender for mer informasjon og påmelding.



Ledersamling i Fjellet Det Blå
Randalstølen er vårt mest populære møterom med eget kjøkken og egen kokk



Byrkjedalstunet har gjennom generasjoner vært et populært møtested for små og store møter. Randalstølen er blitt et av de mest unike, med trebenker og skinnfeller å sitte på, langbord – solide nok til albuer og knyttenever, gulv av stein og gras på taket. Kokkens arbeidssted er en vedfyrt ovn og råvarene er kortreiste og smakfulle, tilberedt på den «gamle» måten – eller om det ønskes litt mer «gourmet».

Visste du at Byrkjedalstunet i dag er hotell med 64 senger (31 rom), kafé og restaurasjon, bakeri, butikk, fjellhall og Ovalen (250 pax) med unike kurs og konferanse fasiliteter? Kontakt Sissel på telefon 90 07 93 49 eller besøk oss på byrkjedalstunet.no



Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet! Suverent kjøkken, prisbelønte lokaler, unike overnattingsmuligheter og et stort utvalg guidede aktiviteter i eventyrlig vakkert terreng - én time fra byen!

Preikestolen fjellstue er i år utvidet med nye konferanselokaler, stemningsfull peisestue og vedfyrte badestamp. Velkommen til seminardager du aldri vil glemme.

Friluftsjaktiviteter klarer tankene

Fjellstuas dyktige aktivitetsledere skreddersyr spennende og kreative friluftsjaktiviteter i omgivelser du aldri har opplevd maken til. Valget er ditt!

- ♦ Teambuilding/lagbygging
- ♦ GPS-løp
- ♦ 58° Nord aktivitetspakke
- ♦ Kano- og kajakkpadling
- ♦ Stand Up Padling (SUP)
- ♦ Fjellklatring og rappellering
- ♦ Bålkos i kjempelavvo
- ♦ Matlaging på bål
- ♦ Vedfyrte badestamp under åpen himmel
- ♦ Zipline!

Kontakt oss for et tilbud du ikke kan si nei til:

Tlf: 51 74 20 74

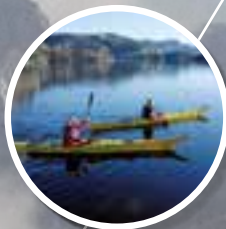
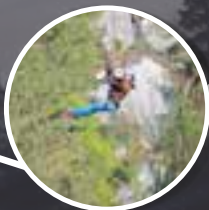
e-post: post@preikestolenfjellstue.no

www.preikestolenfjellstue.no

Konferansepakke

- ♦ Overnatting i enkelt- eller dobbeltrom med høy standard
- ♦ Frokostbuffet
- ♦ Lunsj
- ♦ Mellommåltid
- ♦ Treretters gourmetmiddag
- ♦ Nybygde konferanselokaler med forfriskninger

20 % på konferansepakke fram til påsken 2015 (gjelder ikke julebord)



Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





NYTT OM NAVN



MARGRETE RAMSTRØM NIELSEN Interaksjonsdesigner i Knowit Stavanger

Margrete Ramstrøm Nielsen er ansatt som interaksjonsdesigner i Knowit Stavanger. Hun har en master i produktdesign og konseptutvikling, og styrker teamet innenfor tjenstedesign og brukeropplevelse. Nielsen har de siste årene jobbet med brukeropplevelse, tjenstedesign og konseptutvikling i Sparebank1 Gruppen.



JAN ARILD HERREDSVELA Prosjektleder/salg i Depro

Jan Arild Herredsvela er ansatt som prosjektleder/salg i Depro fra 1. september. Han kommer fra stillingen avdelingsleder engineering/prosjekt i Fluid Control AS.



PETTER ROALDSEN CNC-operatør i Depro

Petter Roaldsen begynte som CNC-operatør i Depro AS 1. september. Han kom fra Årdal Maskinering AS, Nærbø. Han har tidligere jobbet som CNC-operatør innen kvalitet og dokumentasjon.



JAN OLAV HANSEN Salgs- og markeds konsulent i NorTronic

Fra august er Jan Olav Hansen ansatt som salgs- og markeds konsulent i NorTronic. Hansen har solid bakgrunn innen ledelse, industri og markedsføring – og kommer fra Uninor AS. Foruten salg, bygge relasjoner og ha tett oppfølging med hva som skjer i bransjen, skal han bidra i produktutvikling og markedsføring.



ANDREA TORLAND IKT-lærling hos Dataplan IT Partner

Andrea Torland startet som IKT-lærling hos Dataplan IT Partner AS i august 2014. Torland kommer rett fra skolebenken i faget IKT Servicefag – og ser fram til fagbrev om to år.



HALVAR SOO TJELTA IKT-lærling i Dataplan IT Partner

Halvar Soo Tjelta startet som IKT-lærling hos Dataplan IT Partner AS i august 2014. Tjelta kommer rett fra skolebenken i faget IKT Servicefag, og ser fram til fagbrev om to år.



LENA MANGERSNES Prosjektleder i Knowit Stavanger

Lena Mangersnes er ansatt som prosjektleder i Knowit Stavanger fra 15. august. Hun skal hjelpe kundene innenfor merkevare, reklame, web og mobil. Mangersnes har en master i strategi og ledelse fra Universitetet i Stavanger.



NADINE RAMSBERG Innholdsutvikler i Knowit Stavanger

Nadine Ramsberg er ansatt som innholdsutvikler i Knowit Stavanger fra 1. september. Ramsberg er utdannet journalist ved Kingston University i London, og skal hjelpe kundene med å utvikle relevant innhold og kommunikasjon i alle digitale flater.

International employees – a smooth process

Relocation AS assists companies to integrate international employees in Norway and internationally. We take care of the immigration process, homefinding, move management and settling-in process, providing the employee with a smooth start in their new assignment.



www.relocation.no

Relocation is ISO-certified



NYTT OM NAVN



ROY MORKEN

Avdelingsleder SMB i Delfi Data

Roy Morken er ansatt som avdelingsleder for SMB-gruppen i Delfi Data. Han har tidligere vært selger i Datamatrix og EVRY. Morken har 15 års fartstid i IT-bransjen.



JARLE SJØTHUN

Prosjektleder i Knowit Stavanger

Jarle Sjøthun er ansatt som prosjektleder i Knowit Stavanger fra 1. september. Sjøthun har bred erfaring innen digital forretningsutvikling fra mange års arbeid i Netpower. Han skal styre web-, mobil- og systemutviklings-prosjekter i Knowit Stavanger. Sjøthun kommer fra stillingen som seniorrådgiver i Netpower.



TOM JONNY VERSLAND

Sjåfør i FREJA Transport & Logistics

Tom Johnny Versland er engasjert som sjåfør med base ved selskapets terminal i Lagerveien 19 på Forus, gjennom en langsiktig transportørvtale med Versland Transport. Versland har tidligere jobbet i 22 år for Nor-Cargo/Bring Cargo, og startet i arbeid for FREJA Transport & Logistics den 1. september, med sin flunkende nye semi-trekkvogn. Dette er en viktig del av FREJA Transport & Logistics målrettede satsing i Stavanger-regionen, der den beste kvaliteten på både personell og utstyr er grunnleggende viktig.



LIV MARGRETHE GRANBERG

Senior Logistics Planner i FREJA Transport & Logistics

Liv Margrethe Granberg er ansatt som Senior Logistics Planner i FREJA Transport & Logistics, med kontor ved selskapets terminal i Lagerveien 19 på Forus. Granberg har lang, relevant og solid kompetanse, og kommer sist fra Itella Logistics. Hun skal arbeide operasjonelt med både nasjonale og internasjonale trafikker, og er en styrking av den regionale satsingen til FREJA. FREJA Transport & Logistics tilbyr alle typer for transport- og logistikkjenester, både lokalt, nasjonalt og internasjonalt.



KANJANA T. HALVORSEN

Trainee i FREJA Transport & Logistics

Kanjana Halvorsen er ansatt som trainee ved FREJA Transport & Logistics sitt regionkontor i Lagerveien 19 på Forus, via NHO Logistikk og Transport sitt to-årige traineeprogram. Halvorsen har fra tidligere en bachelorgrad i eksport-markedsføring fra Høgskolen i Ålesund, hun har vært utvekslingsstudent ved Bangkok University International College, og har hatt forskjellige deltidsjobber parallelt. Hun flyttet til Stavanger fra Lier utenfor Drammen i sommer og begynte hos FREJA Transport & Logistics i juli. Oppstart på traineeprogrammet var ultimo august.



OLE JOHAN VERSLAND

Sjåfør i FREJA Transport & Logistics

Ole Johan Versland er engasjert som sjåfør med utgangspunkt i selskapets regionkontor i Lagerveien 19 på Forus, gjennom en langsiktig transportørvtale med Versland Transport. Versland har i 26 år arbeidet for Nor-Cargo/Bring Cargo, og startet fra 1. september i tjeneste for FREJA Transport & Logistics med sin oppgraderte Mercedes Sprinter. Han skal hovedsakelig kjøre ekspressforsendelser til nasjonale og internasjonale destinasjoner, spesielt rettet mot oljerelatert industri. Dette er også en viktig del av selskapets satsing i Stavanger-regionen.



MARCUS VAN KONINGSBRUGGEN

Key Account Manager i EVRY

EVRY har ansatt Marcus van Koningsbruggen som Key Account Manager. Han har bakgrunn fra finansbransjen og har bred erfaring innenfor software og IT-området, både som leverandør og IT-ansvarlig. Han har blant annet ledet utviklingen av software selskapet GOYA AS og Tradex, et nå anerkjent automatiseringsverktøy for fondsbransjen. Van Koningsbruggen kommer fra Advent Software der han hadde ansvar for kunder i Norge og Island. Han startet i EVRY 1. juni.



JOHN OLAV HAGA

Partner i Sumergo DA

John Olav Haga er fra og med 15. august 2014 partner i revisjonsselskapet Sumergo DA. Haga er statsautorisert revisor med mer enn 10 års erfaring fra bransjen. Sumergo er en frittstående lokal aktør innen revisjon, regnskap og rådgiving. Selskapet opererer i små, stabile team som har god innsikt i kundens forretningsdrift og som sikrer en tett og effektiv oppfølging. Sumergo har kontor på Forus og Bryne.

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.

PLAKAT • BROSJYRE • PRODUKTARK • BANNER • DM • SALGSMAPPE •
MAGASIN • KATALOG • FOLDER • BANNER •
HVA
SYNLIG
ER DU?
• GRAFISK DESIGN • FLYER • ROLL UP • VISITTKORT • GRAFISK DESIGN • FLYER

Gunnarshaug
Trykkeri
trykk - design - media

