

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 1 • 2015 • ÅRGANG 21

Rosenkilden

Det blir et skifte i 2015

Næringslivet i Stavanger-regionen forbereder seg på et økonomisk skifte i 2015. Men økonomene forventer ikke krise, selv om usikkerheten er større enn på lenge. Les hva vi tror om det nye året.

side 8-22





SANDNES KOMMUNE

FØRST OG FREMST NOE STORT ER PÅ GANG



AKTUELT

Sandnes skal transformeres og utvikles til en framtidsby der det skal være godt å jobbe og bo – en attraktiv adresse for næringslivet og et nytt regionalt tyngdepunkt. **Vi starter med Havneparken.**

FØLG MED PÅ UTVIKLINGEN

havneparken-sandnes.no

Den nye bydelen Havneparken erstatter gamle Sandnes Havn.

Totalt skal det bygges 153 000 m² med næringsbygg, hotell og boliger. Bare de neste 10-15 årene skal det investeres for 14-15 milliarder kroner i sentrum av Sandnes – Norges 7. største by med snart 73.000 innbyggere.



KRUSE SMITH EIENDOM SATSER OFFENSIVT OG BYGGER STORT – I HAVNEPARKEN



Total utbygging: 50.000 m²
Innhold: Kontor, handel og bolig (300-400 leiligheter)
Oppstart: 2016-2017
Utbygger: Kruse Smith Eiendom

KRUSE SMITH
Eiendom

ANDRE PROSJEKTER I HAVNEPARKEN

Base Property & Ineo Eiendom
 22.000 m² med shopping, kontor, konferansehotell og leiligheter.

Havnespeilet
 Næringsbygg på 5.500 m² med 250 - 1.000 m² ledige lokaler.


HAVNEPARKEN

iSANDNES
 .NO 

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

15.01 Rogaland på børs 2015
16.01 Januar-seminar i Dalane
22.01 IT-Børsen
27.01 Årets Bedrift Randaberg
28.01 Energiåret 2015
28.01 Treffpunkt Jæren
29.01 Byggebørsen 2015
29.01 Kick off Lederskolen våren 2015
30.01 Lederskolen I: Innovasjonsledelse i praksis



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

INN ACTIVITIES

15.01: Norwegian Conversation Group
16.01: Coffee & Topic
19.01: Job Skills pt. 1/3
22.01: Coffee & Topic
02.02: Introduction to Photography
03.02: Renting property in Norway



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord,
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: 18. desember 2014.

Innhold

	Tid for omstilling i 2015	8
	2014 fra A til Å	24
	Rosenkilden er 20 år	28
	Profilen: Arna Smistad	32
	Bedriften: Colours	36
	Ny i Næringsforeningen: Aros Arkitekter AS	40
	En ny møte-vår i sikte	44
	U37 - ny møteplass for deg som er ung	46
	Byggebransjen ber Lyse utsette avgiftshopp	47
	Nytt fra Brussel	48
	- Bli oppdatert på de økonomiske utsiktene	50
	IRIS Samfunn fikk kompetansepris	50
	LUNCH	51
	Nye medlemmer siden sist	52
	Styrelederen	54
	Spaltisten	56
	Energikommentaren	58
	Kilden	60
	INN Expats	62
	Stavanger rekrutteringsindex	64
	- Vi må ta ansvar for egen rekruttering	65
	Nytt om navn	66

Kompetansen er vår egenkapital

2015 ligger foran oss! Oljeindustrien er ikke så lønnsom som før. Derfor ser vi nå et næringsliv og en region i endring. Aldri har det vært viktigere å identifisere våre styrker og kartlegge nye muligheter med spesielt stort potensial.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

I ngen steder i Norge er en så høy andel av næringslivets omsetning petroleumsrelatert. De siste 40 årene har dessuten vært et teknologi-eventyr. Regionens samlede kompetanse er underkommunisert, og i dag er mesteparten av denne knyttet opp mot petroleumsindustrien. Spørsmålet er hva vi kan bruke de klokeste hodene til når etterspørselen etter kompetanse innenfor olje og gass går ned?

Noen vil hevde at oljeindustrien består av ekstremt spesialisert teknologi. Det er både rett og feil. Rett fordi mye av bransjen nettopp har lidd under mangel på standardisering og vært preget av kostnadsforsterkede spesialløsninger. Feil fordi veldig mye av den teknologien som brukes innenfor energi er overførbart til andre næringer. Det betyr at denne regionen har et stort konkurransefortrinn. Når det gjelder kompetanse, men også med tanke på entreprenørskap, endringsledelse, omstillingsevne og ikke minst globalt fokus og evne til å konkurrere internasjonalt, har vi en oppspart egenkapital uten sidestykke i Norge. Veldig mange av Næringsforeningens medlemsbedrifter er i dette moduset nå. Det jobbes med strategi, scenarioer og potensielle forretningsområder.

Næringslivet finner sine egne veier mot mulighetene. Fra det offentlige er det nødvendig med forutsigbare rammebetingelser, først og fremst innenfor infrastruktur og kompetanse. Det er dette samspillet som må fungere, og det er en arena hvor spillereglene må være avklarte. Det betyr at prosessene framover må komme nedenfra og opp. Ingen offentlig initierte næringsplaner kan "finne opp" hva bedriftene skal livnære seg av de neste

50 årene. Det er dessuten farlig å "låse" en altfor konkret regional strategi i en fase som vi er inne i nå. Vi vet riktignok at ulike former for teknologi, helseindustri, fornybar energi og matproduksjon er noen høyaktuelle områder, men mulighetene er mange - spesielt for en velutviklet leverandøringstjeneste med stor fleksibilitet.

Fortsatt handler det om gode prosesser med fokus på behov og tilbud i næringslivet, i samarbeid med offentlig sektor og forskningsinstitusjonene. Forbindelsen mellom små og mellomstore bedrifter og FoU-miljøene er viktig for innovasjonsevne og omstillingsdyktighet. Et av begrepene som er lansert i løpet av høsten er "Den regionale allmenningen", introdusert av Eimund Nygaard, konsernsjef i Lyse, eid av 16 kommuner, men et av de råeste selskapene innen innovasjon i regionen. En allmenning som kan bli det nødvendige treffpunktet for toneangivende premissleverandører i AS Stavanger-regionen lyder veldig fornuftig. Men tyngdepunktet i slike sammenhenger må alltid være næringslivet. Støttefunksjonen og tilretteleggeren er det offentlige. Tenker vi motsatt kommer vi neppe noen vei.

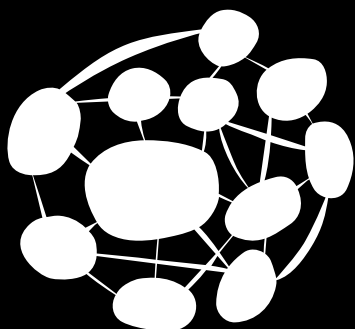
2014 fortalte oss litt om vår egen sårbarhet. Året ble preget av nedbemanninger og omstruktureringer i olje- og gassbransjen. Mesteparten av året snakket vi om en håndterbar omstilling inntil oljeprisen på senhøsten raste ned på nivåer ingen hadde vært i nærheten av å forutse. Dermed utfordres den såkalte balanseprisen, altså hvor høy må oljeprisen være for at det skal bli lønnsomt å produsere? Det handler i all enkelhet om kostnad per produsert enhet. Utfordringene fører imidlertid ikke til overdreven pessimisme,

hvis vi ser bort i fra dommedagsprofetene som fyller avisspaltene med dystre spådommer. Næringsforeningens egen undersøkelse viser at seks av ti bedrifter venter vekst i 2015. I SR-Banks ferske Konjunkturbarometer framgår det også at bedriftene venter vekst, både når det gjelder omsetning, ordrereserver og antall ansatte. Ledighetstallene i Stavanger-regionen var heller ikke alarmerende på tampen av året, og det var ikke flere ledige ingeniører i desember enn i november. De som må slutte får raskt jobb igjen.

Er det krise i Stavanger-regionen? Svaret er nei! Vi skal ikke fra en bransje til en annen, men vi skal se etter nye muligheter. Næringsforeningen starter året med å etablere prosjektet U-37, som innebærer en større satsing på å løfte fram de yngre stemmene i næringslivet. Dette skal være en moderne og tidsriktig nettverksarena for de under 37. Det er etablert en egen styringsgruppe som skal løfte fram prosjekter og fronte næringspolitikk på vegne av den delen av arbeidslivet som vi kanskje ikke har lyttet nok til her i regionen.

Samtidig har foreningen etablert et strategisk prosjekt med tittelen "nye næringer, nye muligheter og ny teknologi". I 2015 skal Næringsforeningen være en markert arena og pådriver sammen med gode alliansepartnere. Satsingen skal gjenspeile seg i prosjekter, i møteprogrammet, i Rosenkilden og i all annen utadrettet virksomhet. Et viktig mål må være å sørge for at Stavanger-regionen skal være den mest friksjonsfrie regionen i Norge for selskaper som ønsker å etablere seg.

Vi i Næringsforeningen ønsker alle et godt nytt år.



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.

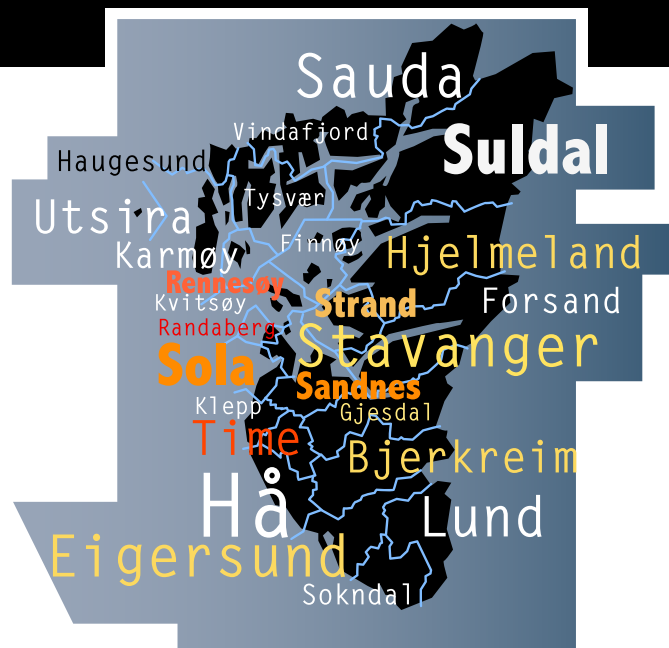
Næringsforeningen har over 1.800 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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.



24 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 24 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

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



MAT

Leder: Arna Smistad. Tlf: 930 599 24
arna@maaltidetshus.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@ssso.no



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



U37

Leder: Arnstein Torsvoll. Tlf: 976 43 388
arnstein@sharpcode.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



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

2020parkTM



Tid for omstilling

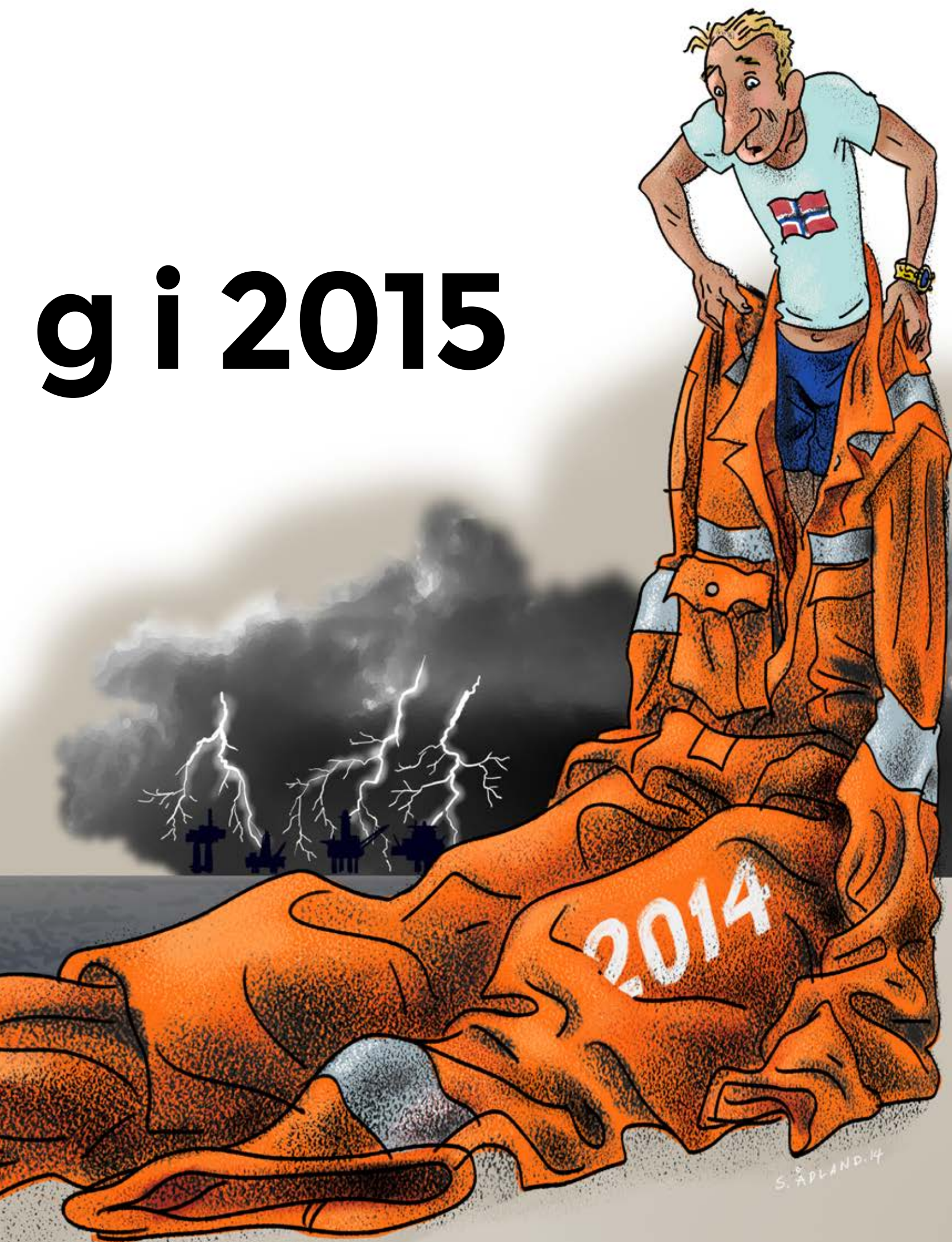


TEKST:
STÅLE FRAFJORD OG EGIL HOLLUND
FOTO: KIM LALAND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Olje- og gassindustrien er på slankekur. Oljeprisen har rast og usikkerheten i næringslivet er større enn på lenge. Rosenkilden har tatt temperaturen på næringslivet i Stavanger-regionen ved inngangen til 2015. Få forventer krise – men de fete årene vi har lagt bak oss kommer neppe igjen med det aller første.



g i 2015



- Større usikkerhet, men

Det er tid for omstilling, men også nye muligheter, mener vårt økonomipanel om de økonomiske framtidsutsiktene for regionen. Det kraftige fallet i oljeprisene har på kort tid skapt en grad av usikkerhet få hadde forutsett. Men det er langt fra krise, mener panelet.

Desember 2014. Oljeåret gikk mot slutten. Svovelpredikantene gjenoppsto som oljeanalytikere, hver morgen inneholdt en ny dommedagsprofeti på rosa papir, fremprovosert av et kraftig fall i oljeprisen.

Børsen falt som en stein og uroen bredte seg med rekordfart inn mot det nye året. Det ble snakket om konkurser, økt arbeidsledighet, nedbemanning og det som enda verre var – i verdens rikeste land.

Vårt panel – bestående av professor i petroleumsøkonomi, Klaus Mohn, sjeføkonom i Sparebank 1 SR Bank, Kyrre M. Knudsen, porteføljeforvalter i Skagen Fondene, Torgeir Høien, og rådmann i Stavanger, Inger Østensjø, tegner et langt mer sammensatt bilde av de økonomiske framtidsutsiktene.

Hovedkonklusjonen er at regionen står overfor noen utfordringer som gir både muligheter og grobunn for omstillinger. Men også at gullalderen med ekstremt høye oljepriser og kraftig lønnsvekst er over.

Kyrre M. Knudsen: For det første vil jeg si at jeg tror det går bedre for verden i 2015 enn i fjor. Lave oljepriser er godt nytt for stort sett alle andre enn oss. Men Norge er en utrolig sikker økonomi. For regionen sin del: Ja, vi er oljeeksponert, men kun 20 prosent jobber direkte i oljen eller på arbeidsplasser som er eksponert mer enn 50 prosent i olje. Svingningene vi har opplevd den siste tiden har vi også erfart før. Det som er annerledes nå er at vi får kostnadsnivået rett i ansiktet – samtidig som prisene faller.

Da kan man enten gjør noe med kostnadsnivået eller med det du selger. Oljeprisen har vi ingen innvirkning på. Utfordringene er der, men dette er noe vi klarer.

Torgeir Høien: Det vi også må huske på er at det alltid er en grunn til at priser endres. Vi har hatt en kraftig økning i tilbudet, men også et element av mindre etterspørsel etter olje – noe som skyldes en liten nedgang i enkelte industriland. Jeg tolker dette mer som et tilbudssidesjokk som følge av et teknologisk gjennombrudd i forhold til produksjon av skiferolje i USA. Det er det motsatte av det som skjedde på 1970-tallet hvor man hadde et negativt tilbudssjokk

som følge av at man skrudde igjen kranene. Det ga en stagnasjon som europeisk økonomi ennå ikke helt har kommet over fordi arbeidsledigheten la seg på et høyt nivå og aldri er kommet skikkelig ned igjen.

Jeg tror også at den globale økonomien neste år blir bra. Lavere oljepris er en positiv injeksjon i den globale økonomien.

Klaus Mohn: Jeg vil heller ikke male noen krise, men tror samtidig at 2015 ikke blir et



Professor i petroleumsøkonomi, Klaus Mohn.

langt fra krise



Sjeføkonom i Sparebank 1 SR Bank, Kyrre M. Knudsen.

typisk gjennomsnittsår for norsk økonomi. Omslaget vi så i 2014 bærer bud om en litt annen virkelighet for norsk økonomi enn det vi har vært vant til de siste ti årene. Det kommer vi til å merke. Men vi er godt rustet og godt skodd, fordi vi har stor finanspolitisk handlefrihet. I tillegg kommer det til å hjelpe at internasjonal økonomi trolig får et puff på grunn av oljeprisfallet. Jeg vil likevel ikke ta det for gitt at internasjonal økonomi kommer til å løfte seg i stor grad. Her har vi blitt skuffet år etter år. Det at neste år skal bli så mye bedre har vi sagt noen år nå, både i forhold til USA, Europa og i andre land.

Jeg er helt enig i at lave oljepriser er bra for veldig mange land i forhold til etter-spørsel, men det kan være andre forhold som gjør at utviklingen vil bli moderat.

I Norge tror jeg vi må være forberedt på nye nedjusteringer i oljeinvesteringene. Jeg

tror vi får en demping i den økonomiske aktiviteten, i sysselsettingsveksten, trolig økt arbeidsledighet, lavere lønnsvekst, lavere vekst i skatteinngangen i 2015, mulig også i året etterpå. De som har levd godt av dette og hatt en lønnsvekst på 5-7 prosent hvert år de siste årene i denne regionen, må belage seg på en lønnsvekst som er på nivå med landssnittet og kanskje noe lavere.

INGEN VITENSKAP

Inger Østensjø: Økonomi er jo ingen eksakt vitenskap og det er vanskelig å spå om fremtiden. Det er veldig mange faktorer som vil og kan påvirke utviklingen. Når man sitter i Stavanger by må man forsøke å ta hensyn til og ta tilstrekkelig høyde for å håndtere konsekvenser av inntektsbortfallet også på kort sikt. Det å ha mot og nerver til å anta at det vil gå over – er ikke noe vi kan planlegge for. Fra mitt ståsted er det viktig

å legge til rette for at man tilpasser seg den situasjonen man vet noe sikkert om, og det er den status man har i dag. Samtidig er det også viktig for vår del og i vår diskusjon av at vi tar inn over oss hvordan man overordnet tenker ute i verden. Vi blir veldig fort navlebeskuende: Hva skjer i Rogaland og Stavanger? Historisk har veksten vært veldig avhengig av energi. Og når man får store land som vokser – eksempelvis Kina – vil det kreve enormt med energi.

Jeg tenker at vi selvfølgelig ikke skal være pessimistiske, men jeg mener absolutt det er en situasjon som tilsier at vi må konsolidere offentlig virksomhet og faktisk også benytte denne anledningen til å ta innover oss kostnadsaspektet. Inntektene påvirker vi i mindre grad.

Vi har i Stavanger i 2014 hatt en realnedgang i skatteinngangen. Det er spesielt. Vi så allerede i slutten av 2013 at skatteinngangen ble mindre, men vi overskuet på ingen måte det som ville skje i 2014. Inngangen til 2015 er lavere enn det den var ved inngangen til 2014. Dette er spesielt for Stavanger. Samtidig er det viktig å understreke at Stavanger ikke er en kommune med dårlig råd, men våre utgifter har økt mer enn inntektene i mange år.

Torgeir Høien: Utviklingen i den globale økonomien vil til syvende og sist ha positivt effekt på norsk økonomi. På et eller annet tidspunkt vil også afrikanere ta turen til Preikestolen, som vi har sett med kinesere. Men Norge er på mange måter på feil side når vi snakker om en endring av bytteforholdet. Det vi produserer i Nordsjøen er varer som vi laster opp på tankskip og som kommer tilbake med alle slags goder, for å bruke et bilde. Vi har fått dette billigere og billigere fordi kinesere og andre har produsert det rimeligere og rimeligere. Lasten vi sender over Stillehavet har økt i verdi. Men olje- og gassproduksjonen i Nordsjøen var på topp i 2004.

Økonomer har en tendens til å fokusere for mye på fastlandsøkonomien og totaløkonomien og glemmer hvor mye offshoreøkonomien egentlig betyr for landets samlede inntekt. Den første effekten vi ser er et dramatisk fall i samlet inntekt til Norge. Den effekten i seg selv er som et fall



Porteføljeforvalter i Skagen Fondene, Torgeir Høien.

i BNP i et normalt land. Når vi snakker kun norsk økonomi er jeg redd for at både SSB og Norges Bank er for optimistiske. Slik jeg ser det er hovedproblemet at offentlig sektor i Norge vokser med veldig høy hastighet. Snittveksten har vært på 6 prosent de siste årene. Mye tyder på at offentlige utgifter neste år vil ligge rett under 50 prosent av samlet BNP.

Jeg tror det er stor sjanse for at fastlandsøkonomien i tradisjonell forstand glir inn i en teknisk resesjon. Utviklingen fremover i forhold til fastlandsøkonomien avhenger i veldig stor grad av hvor omstillingsdyktige vi er.

Klaus Mohn: Skulle vi få en lang periode – et par år – med en oljepris ned mot 50 dollar fatet, da sitter ordet krise løsere hos meg. Årsaken til det er at det ikke er veldig mange av de prosjektene som ligger i investeringsporteføljen for norsk sokkel som har en break-even som er i nærheten av en slik oljepris. Det gjelder både nye felt og det som skal gjøres av investeringer i produserende felt. Nåverdien kommer til å falle mot null eller under null for mye av det som ligger i investeringsplanene for selskapene. I tillegg gjør oljeprisfallet at selskapene får mye lavere inntekter å rutte

med, og derfor vil de etter alt å dømme barbere investeringene sine. Skal de følge investeringsplanene må de låne penger eller kutte i utbytte. De vegrer seg for begge deler. Da er vi spesielt utsatt og vil få ytterligere avskalling av sysselsetting i leverandørindustrien. Med 50 dollar oljepris vil vi få nye bemanningsreduksjoner i oljeselskapene.

Skatteinntektene påvirkes ikke bare av aktiviteten, men også lønnsutviklingen – ikke bare fra oljevirkksomheten – men for hele økonomien. Oljeindustriene har de siste årene vært lønnsledende og satt standard for lønnsoppgjørene – som igjen har bredt seg til hele økonomien.

VIL FÅ KONSEKVENSER

Kyrre M. Knudsen: Leser man aviser er det en del dumme analyser ute og går. Man må stille seg et enkelt spørsmål: Hva er grunnen til at ting skjer? Konsekvensen av lav oljepris vil være at etterspørselen øker. Det vil innebære en relativt høy aktivitet hos dem som klarer å levere dette lønnsomt. Den norske sokkelen er blant de beste produksjonsregionene i verden. Johan Sverdrup har en breake even på 35 dollar fatet. Vis meg det feltet i verden som er funnet de tre siste årene som har tilsvarende

egenskaper.

Et annet forhold er at skatteprosenten i dag er ca 78 prosent. Jeg tror ikke myndighetene vil sitte å ruge på en slik skatteprosent dersom industrien er i ferd med å gå under. Det vil være en respons her. Poenget mitt er: Jo, selvfølgelig vil dette ha konsekvenser. Men optimisme for meg er ikke at treet fortsatt vil vokse inn i himmelen. Vi går over i en mer normal fase. De siste ti årene har vært vanvittige, men de bedriftene som egentlig har drevet godt er de som hver dag har jobbet med konkurransekraften. De har gjort noe med kostnadssiden, de har jobbet med å være innovative, med markedet og med globalisering og eksport. Dem som i dag sitter med en svak balanse – med alle leveranser inn mot Statoil – vil få større problemer.

Inger Østensjø: Mitt utgangspunkt er å forstå nok til å kunne legge til rette for å agere fornuftig i den perioden vi går inn i. Vi har også grunn til å gå ut i fra at når privatinntektene i Stavanger er så pass høye og også sterkt preget av petroleumsnæringen, merker vi det raskere når eksempelvis alle disse tilleggsinntektene forsvinner. I Norge har vi en stor offentlig sektor og den er konjunkturutsatt fordi den er skattefinansiert. De er igjen i høy grad avhengige av aktiviteten inne olje og gass. Samtidig har vi også en stor grad av desentralisert forvaltning av den offentlige sektoren. Det gjør at kommunene har en svært viktig samfunnsrolle og blir viktige i dette bildet.

Vi har nettopp fått gjennomført den sjette verdiskapningsanalysen som omfatter de seks største byregionene i Norge. Analysen baserer seg på tall fra 2012. Der har de også analysert veksten og brutt det ned på produktivitetsvekst og sysselsettingsvekst. I Stavanger-regionen er produktivitetsveksten stor. Den sektoren som gjør at vi skårer best på vekst er den såkalte private eksporten til utlandet, men også til resten av landet. Det betyr at vi er svært konjunkturutsatt som kommunal sektor. Dette slår ut hos oss og vi må tilpasse oss situasjonen for å kunne gi framtidens velferdstjenester.

MÅLT PÅ OMSTILLINGSEVNE

Kyrre Knudsen: I mine øyne er det en grunn til at denne regionen har blitt velstående. For 100 år siden var det ulike renter i ulike deler av Norge. Den var høyest i vår region og lavest i Hedmark - på grunn av et høyere aktivitetsnivå. Vi har en høy arbeidsmoral. Man må også huske på at oljeaktiviteten har gitt oss mer tilgjengelig kapital. For å få vekst trenger man en dose flinke mennesker, en god dose kapital og kombinasjonen gjør at man fort får bra produktivitet.

I denne regionen har vi nesten hatt kinesiske vekstrater i ti år – og trolig enkelte

år med opp mot ti prosent vekst. Man har jobbet godt og lenge, bygd gode bedrifter, har penger på bok og utviklet kompetanse. Vi må ikke forledes til å tro at fallhøyden blir så enorm. I mitt hode er det helt motsatt. Det vi mangler og som vi nå vil bli testet på – er omstillingsevnen.

Torgeir Høien: Mye av oljeservicenæringen er internasjonalisert. Man leverer til relativt nye og andre markeder. De vil fortsatt ha en jobb å gå til selv om aktivitetsnivået i Nordsjøen endres. Vi har utviklet en kompetanse og human kapital som vil ha sin verdi. Det skal man ikke underslå og vi har alltid vært en utadvendt region. Men jeg tror det kan bli en tøff periode. I forhold til vår evne til omstilling er jeg usikker optimist.

Jeg tror at de kulturelle normene som preger oss i Norge og ikke minst i Rogaland er de klassiske dydene som skal til: Du skal opp om morgenen, du skal på jobb, du skal være produktiv og finne på nye ting. Dette er veldig viktig. Klarer vi å bevare alle disse elementene, er vi godt forberedt.

Inger Østensjø: Jeg tror også at tiden vi har lagt bak oss har mobilisert og utløst kraft, kreativitet og en kompetanse. Men

befolkningen i Sør-Rogaland har ganske store forventninger om både volum og kvalitet i forhold til offentlige tjenester. Vi klarer ikke å strekke strikken lenger enn den rekker og utgiftsveksten må reduseres. Vi må ned i tjenestenivå eller volum for å stå klar til å ta i mot veksten i behov og tilpasse oss inntektene. Det tror jeg vi klarer om vi får til en snuoperasjon. Det er tid for omstilling, tilpassing og å tenke nytt.

Klaus Mohn: Jeg har grunnleggende tro på markedsmechanismene. Jeg er optimistisk med tanke på næringslivets omstillingsevne og jeg tror vi fikser dette. Men jeg tror ingen er i bedre i stand til å ivareta næringslivets interesser og behov for omstilling enn næringslivet selv. Derfor tror jeg det offentlige skal holde seg langt vekke. Det offentlige har i oppdrag å legge forholdene generelt til rette; veier, skoler, kulturtilbud og offentlige tjenestetilbud. At det offentlige skal plukke ut satsingsområder enten det er mat, fisk eller hva det måtte være, har jeg ingen tro på.

VANSKELIG Å SPÅ

Kyrre M. Knudsen: Fremtiden er usikker. Jeg skrev i sin tid taler for Svein Gjedrem og

da var alltid første setning: Det er vanskelig å spå, spesielt om fremtiden. Men vi tror nok usikkerheten er mye større enn den er. Normalt er det motsatt, vi undervurderer kanskje usikkerheten. Aristoteles sa at det mest sannsynlige er at det usannsynlige skjer. Poenget er hvordan man responderer når det går bedre enn ventet eller dårligere enn forventet. For å være best mulig forberedt må man stress-teste. Gjør man det, som privat person, som rådmann eller bedriftsleder vil man være mye bedre til å respondere på det som ofte møter deg.

Torgeir Høien: Vi må heller ikke la oss gli inn i melankolien. Men vi vil garantert gå inn i en periode hvor det kreves reallønnsnedgang. Hvis ikke Norges Bank tillater en alt for høy inflasjon, vil det være behov for nominelle lønnskutt. Det vil være en viktig prøve: Vil fagforeningene akseptere nominell lønnsnedgang om nødvendig for å sikre at flest mulig greier å beholde jobben? Men som sagt: Dette er snakk om en omstillingsprosess. Om ti år vil vår levestandard her i regionen – nesten garantert – være høyere enn det den er nå. Men det er ikke sikkert at den er det om tre år. Den globale økonomien vil vokse. Norge er en liten flik av en global økonomi. Vi har omstillingsevne, vi har taklet omstilling før og vi kommer til å gjøre det denne gang – både nasjonalt og regionalt.

Kyrre M. Knudsen: Poenget er uansett at noe må skje. Det å tenke motsyklisk er ganske lurt. Også for kommunene. Gjør som Hitec eller Exxon Mobil eller som Shell gjorde i 1986 - som medførte at de i 1990 var verdens største oljeselskap – tenk litt annerledes og ikke gjør som alle andre. Men det krever en robusthet som innebærer penger i kassen. Det burde jo være slik at det er nå Inger Østensjø og kommunen kunne ha ansatt masse folk som skulle ha jobbet med hvordan man skal løse oppgavene best mulig.

Inger Østensjø: Jeg skal være den siste til å si noe om hva vi skal omstille oss til. Men det er helt avgjørende at vi omstiller oss for å være i stand til – forutsatt en fortsatt stor oppslutning om velferdsstatens prinsipper – å ta vare på en stadig eldre befolkning. Den kommer uansett hva som skjer med økonomien. Hvis vi skal makte det på en verdig måte i forhold til våre verdier, normer, historie og tradisjoner, må vi være veldig kritiske på prioriteringer av offentlige ressurser. Det er derfor jeg mener det er viktig å omstille nå for å kunne gi grunnlag for å kunne satse videre og møte nye utfordringer.



Rådmann i Stavanger, Inger Østensjø.

- Vi trengte en kalddusj

- Vi trengte en kalddusj for å forstå at vi kan ikke øke kostnader og øke levestandard i det uendelige. Det tror jeg folk etter hvert begynner å skjønne, mener konsernsjef i Øglænd Industrier, Geir Austigard.

Med 13 datterselskap spredt over hele verden, 300 ansatte og en forventet omsetning på over 1,1 milliard kroner i inneværende år, er også Øglænd Industrier berørt av lavere oljepriser. Både på godt og vondt. Svakere norsk krone er bra for eksporten. Samtidig vil vedvarende lave oljepriser føre til større konkurranse og press på marginene for selskapet.

Austigard er likevel ikke i tvil om at det som nå skjer er sunt og også innebærer nye muligheter.

Øglænd Industrier, også kjent som Øglænd System Gruppen, produserer og markedsfører multidisiplinære opphengssystemer, kabelbaner og kabelstiger for en rekke bruksområder innenfor blant annet olje og gass, infrastruktur og skipsindustri. Selskapet har kunder i mer enn 50 land.

Austigard er langt fra pessimist for framtiden, verken på bedriftens, regionens eller Norges vegne.

- Oljeprisen vil øke på et tidspunkt fordi verden trenger mer og mer energi. Det er kun et spørsmål om tid. Men det rår mye usikkerhet og i Norge har vi kommet dit hen at vi har en selvforsterkende negativ spiral som vi skrur oss ned i. Det er ikke bra, sier Austigard.

- Men du sier at vi trengte en kalddusj. Hvorfor det?

- Fordi vi har bygget opp et kostnadsnivå – ikke minst i denne regionen – som har blitt

så høyt at vi ikke klarer å konkurrere lenger på mange områder. Det er skremmende og gjelder ikke bare i oljeindustrien. Vi har blitt så godt vant at det er blitt mer lønnsomt for noen å heve trygd enn å jobbe.

For Austigard handler det ikke bare om det økonomiske perspektivet, men også evnen til omstilling. Blir man for godt vant, blir det også vanskeligere å snu seg rundt, mener Austigard.

MÅ TENKE NYTT

- Men er ikke det vanskelig når høy vekst, høye priser og økt velstand er blitt normalen gjennom mange år?

- Nød lærer naken kvinne å spinne. Jeg tror evnen til å snu seg rundt også blir fremtvunget av situasjonen man befinner seg i. Vi må tenke nytt og akseptere at vi er inne i en ny situasjon. Da må vi være villige til å ta konsekvensen av det. Kanskje må man ned i lønn, kanskje må man finne en jobb som ikke er innenfor det fagfelt en har jobbet med tidligere. Men det ligger en dynamikk i dette – og jeg tror vi har et fortrinn her i Rogaland. Vi har vært flinke til omstilling før og jeg tror vi fortsatt er det. Vi har bare ikke vært i denne situasjonen på noen år.

- Hva er de positive sidene ved lavere oljepriser?

- De er flere. Vi fikk like før jul en nedsettelse av rentenivået. Det er klart at det er positivt for mange. Men ikke minst betyr valutasisuasjonen mye for selskap som eksporterer sine varer. Svekkelsen av den norske kronen gir dessuten gode muligheter i forhold til å få produktene våre ut i verden. Jeg mener dessuten at bedriftsledere og politikere har et stort ansvar for ikke å snakke situasjonen i oljefylket Rogaland for langt ned. Det er ikke verdens undergang vi står overfor.

Austigard mener vi ikke må glemme at lavere oljepris blir ansett som et gode i de aller fleste land i verden.

- Men er det noe sannhet i forholdet mellom pris og etterspørsel, vil etterspørselen etter olje gå opp. Det kan ta tid, men det vil bli en korreksjon. Samtidig finnes det

mange muligheter og andre prosjekter det er mulig å gå inn i. Samferdsel og bygging av infrastruktur er et eksempel, sier Austigard.

Lavere oljepriser har ført til en svakere krone. Det gir økt konkurranseevne for bedrifter som konkurrerer i utlandet.

- Det finnes en rekke store samferdselsprosjekt i Europa som vi nå bør ha bedre forutsetninger for i og med at vi har fått en femten prosents styrking av vår konkurranseevne.

SELVFORSTERKENDE

- Er det i første rekke i forhold til kostnadsnivået vi må tilpasse oss?

- Nei, jeg tror det er tøffere enn som så. Det er mer evnen til å tenke nytt og gjøre andre ting enn det vi har gjort hittil. Det kan både være forbedringer innenfor bransjen, men også i forhold til nye markeder og å satse på eksport. Det er en prosess som vil ta noe tid.

Austigard tror at folk flest etter hvert har forstått at det er grunn til å dempe forventningene. Samtidig er han også redd for konsekvensene av pessimisme.

- Det kan fort få en selvforsterkende effekt. Det må vi unngå. Jeg er helt sikker på at framtiden er lys.

- Hvilke muligheter ligger det i omstilling?

- Det første en må innse er at utfordringene som følger med tøffe markeder, ikke er noe andre kan løse, men noe den enkelte bedrift må gjøre selv. Man må bli bedre på teknologi, ha kontinuerlig fokus på utvikling, komme opp med enda smartere løsninger på det man driver med og kanskje vurdere å jobbe mer mot markeder som ikke er lokalt eller i Norge. I noen tilfeller slå seg sammen med andre for å bli stor nok.

- Hvilke konsekvenser får dette for dere?

- Vi har gjort veldig mye på teknologisiden og vi har jobbet internasjonalt. Men den globale nedgangen i oljeprisen vil ramme oss også. Det blir større konkurranse, større press på marginer og vi må forholde oss til en mer usikker framtid. Men samtidig står vår eksport for 70 prosent av omsetningen og vi har fått en bust på konkurransekraft. Det er jo knallbra.



Det er tid for å tenke nytt, mener konsernsjef i Øglænd Industrier, Geir Austigard.

Samferdselsmilliarder gir nye muligheter

I løpet av de neste tyve årene skal det investeres minst 50 milliarder kroner i nye samferdselsprosjekt bare i Rogaland. Gunnar Eiterjord – prosjektleder for Ryfast – mener lavere oljepriser gir næringslivet i regionen nye muligheter.

Regionen vil ha behov for svært mange lokale små og store entreprenørselskap i årene fremover, mener Eiterjord.

- Slike selskap har bedre framtidsutsikter i denne regionen enn noen gang tidligere med alle de prosjektene som skal realiseres de neste femten-tyve årene, sier Eiterjord.

Den tidligere samferdselsjefen i fylket leder nå utbyggingen av Ryfast – et prosjekt som innebærer fastlandssamband mellom Ryfylke og Nord-Jæren og nytt fastlandssamband mellom Hundvåg og Stavanger sentrum. Også arbeidet med den nye Eiganestunnelen inngår i prosjektet. Den totale rammen er på 9,3 milliarder og prosjektet sysselsetter pr i dag omlag 800 personer.

Eiterjord er blant dem som ser at lavere oljepriser også har en positiv effekt for regionen generelt og store investeringer i infrastruktur spesielt.

- Dette har flere dimensjoner.

Prispresset blir mindre samtidig som at mye og ny samferdselsaktivitet medfører både direkte og indirekte sysselsetting. Jeg tror det oppveier mye av de konsekvensene en viss reduksjon i oljesektoren vil ha. Man skal også huske på at svært mye av det som er knyttet til utbyggingsaktivitet på samferdselssektoren er lokale kjøp og lokal tjenesteyting, sier Eiterjord.

Samferdselssektoren er i langt større grad i dag enn tidligere et satsingsområde. Eiterjord mener den siste Nasjonale transportplanen representerer et trendskifte.

- De store og tunge prosjektene, med de spenstige konstruksjonene, de kommer nå. Vi har hatt noen av dem de



Store samferdselsprosjekt vil kreve mange nye hoder i årene framover, mener prosjektleder for Ryfast, Gunnar Eiterjord.

siste ti årene, men de vil bli langt flere i årene fremover. Det gjør det også mer spennende for personer med ingeniørbakgrunn. Å være med på å bygge verdens lengste undersjøiske tunnel eller en spennende bru over Bjørnafjorden må kunne konkurrere rimelig godt med å lage en plattform til havs, sier Eiterjord.

ET SUNNERE MARKED

Nord-Jæren har vært en region preget av sterkt befolkningsvekst, høy grad av arbeidsinnvandring og praktisk talt null arbeidsledighet i mange år.

- Nord-Jæren kommer alltid til å være et vekstområde. Det er mer et spørsmål om hvor stor veksten skal være. Personlig tror jeg det er sunt at veksten ikke blir like stor som den har vært. Det gir en mulighet for større grad av normalisering og et sunnere marked i forhold til blant annet kostnadsnivå.

De store investeringene på samferdselssektoren vil også kreve mye ekstra personell til å følge opp prosjektene. Skal det skje på et fornuftig, rasjonelt og kostnadseffektivt vis, må man ha flere hoder over i denne sektoren, mener Eiterjord.

- Snakker du da i første rekke om ingeniører?

- Ikke bare det, men også økonomer, jurister, folk med bakgrunn fra prosjekt-administrasjon, kommunikasjonerfaring og andre støttefunksjoner.

Bare kyststamveien mellom Trondheim i nord og Kristiansand i sør innebærer investeringer på over 100 milliarder kroner. I tillegg kommer store deler av Ryfast, Rogfast og Bypakken for denne regionen spesielt.

- Jeg vil ikke se bort i fra at om man bare tar strekket fra Møre og Romsdal til Kristiansand, vil det i løpet av de neste tyve årene bli bygget ut for mellom 150-200 milliarder kroner bare på samferdselssektoren. Det er veldig store beløp.

NYE MULIGHETER

Det er mange med bakgrunn som ingeniører eller sivilingeniører fra bygg- og anlegg som har latt seg friste av høyere lønninger innen oljesektoren de siste årene. Eiterjord ser ikke

bort fra at en del av dem kommer til å jobbe med samferdselsprosjekt i årene fremover.

- Bare på Ryfast-prosjektet er det nå involvert 700-800 årsverk som jobber direkte på anleggene. Men tar du med de indirekte virkningene kan du gange antallet med tre eller fire. Når Rogfast kommer kan du gange dette med to, når Bypakken skal realiseres med fem. I sum vil alt dette innebære en aktivitetsvekst og en motvekt mot det som skjer i oljesektoren.

- Hvor vanskelig har det vært å rekruttere kompetent arbeidskraft til et prosjekt som Ryfast?

- Det har vært krevende. Det har vært mange som godt kunne tenke seg å jobbe på et stort og spennende prosjekt, men som trekker seg når man ser at vi ikke klarer å konkurrere på lønn i forhold til hvor dyrt det er å bo og å leve her.

- Dersom vi får en langvarig og kraftig reduksjon i oljeprisene, på hvilken måte vil det slå ut for prisene på de store samferdselsprosjektene som kommer?

- For Ryfast er mange av de store kontraktene allerede inngått. Men for prosjektene som kommer fremover, vil det nok få en betydning. Samtidig vil nye prosjekter gå over mange tiår. Det vil innebære en jevn og stabil sysselsetting over tid som ikke vil være så konjunkturavhengig, sier Eiterjord.

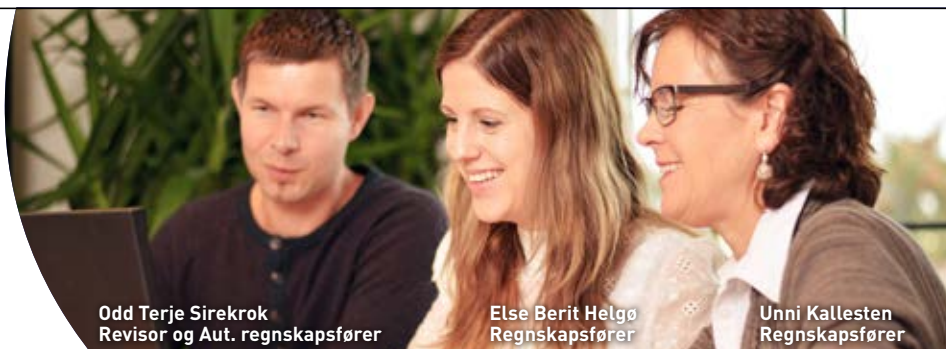
Han mener at en god del av den leverandørindustrien som også har levert til petroleumssektoren vil være omstillingsdyktig og i større grad vil bli en del av fremtidige samferdselsprosjekter.

- Det er klart at det å bygge en stålkonstruksjon for bruk i Nordsjøen økonomisk har vært mer interessant enn et tradisjonell landbasert prosjekt hvor fortjenesten har vært mindre. Men jeg tror samtidig man kan ha en rimelig grei fortjeneste også på å bygge eksempelvis en flytebru over Bjørnafjorden. Det er flere titalls milliarder det også som gir mye sysselsetting. Mye av dette kan gjøres lokalt.



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

- Midt i nedkjølingen

I 2014 ble det igjen satt investeringsrekord på norsk sokkel med nærmere 220 milliarder kroner, men det ble også nedbemanning, oljeprisfall og starten på tøffere tider. – Det er veldig vanskelig å si, men jeg vil tro vi er midt i perioden med kostnads-kutt og nedbemanning, sier kommunikasjonssjef Erlend Jordal i Norsk olje og gass.

De totale investeringene i 2014 vil trolig havne på 218,6 milliarder kroner. Det er noe mindre enn de 223,3 milliardene Statistisk Sentralbyrå (SSB) og bransjen selv anslo i fjor på samme tid. Men likevel er det all time high i bransjen. Det skulle vi ikke tro, i lys av de mange varslede oppsigelsene og permitteringene i høst. På toppen av det hele fikk vi et dramatisk oljeprisfall mot slutten av året.

- 2014 ble preget av en stabil oljepris i første halvdel av året, noen nye funn og ellers mye fokus på kostnadskutt og Europa sine behov for gass på kort og lang sikt etter krisen i Ukraina, sier Jordal.

Totalt har over 5.000 personer fått varsel om oppsigelser eller permittering siden i sommer. Det er få i bransjen som er uberørt av de kostnadskuttene som nå er satt i gang.

NEDGANG

Allerede i fjor varslet bransjen og SSB at investeringsnivået skulle ned i 2015. Rundt 200 milliarder kroner, ble antydning i fjor. Nå er dette skrudd ned til i underkant av 190 milliarder.

- Utviklingen slik vi presenterte den i november ligger fast som hovedbilde. Totale investeringer er ventet å bli mellom 190 og 200 milliarder kroner i året i perioden 2015 til 2019, sier Jordal.

I dette bildet er det viktig å huske på at den totale omsetningen i oljeserviceindustrien er mer en nyinvesteringer. Driftstøtte og eksport står for omtrent halvparten. Likevel, usikkerheten i bransjen er til å ta å føle på. Mens hovedfokus i sommer og høst var kostnadsnivået, har raset i oljeprisen den siste tiden lagt ytterligere stein til byrden.

- Det er klart at den dragkampen som nå skjer i forhold til markedsandeler på olje, bringer inn usikkerhetsmomenter som er

større. Men markedsprisen er vurdert ulikt av forskjellige analytikere. Noen hevder det vil bli en oppgang i 2015, mens andre mener vi må vente til 2016 før vi vil se en sterkere prisstigning. Samtidig påpekes det at en lavere oljepris vil bidra til økt økonomisk vekst i USA, slik blant annet The Economist har hentet inn analyser på. Det gjør at etter-spørselen vil kunne stige igjen, påpeker Jordal.

KAN FORSTERKES

Men Jordal og Norsk olje og gass forventer at arbeidet med å redusere kostnader vil fortsette i årene fremover. Med en vedvarende lavere oljepris vil det kunne bli forsterket ytterligere.

- Hvordan det til syvende og sist blir vet vi ikke før vi ser en stabilisering av oljeprisen globalt, sier Jordal.

- Har vi bare sett begynnelsen på trenden med nedbemanning og kostnadskutt?

- Vi har ganske motstridende signaler, så det er vanskelig å si. Noen annonserer flere runder med nedbemanning, andre ikke. Mye er avhengig om investeringsnivåene holder seg, men jeg vil nok tro vi er midt i det og at det vil fortsette en stund til.

Ifølge Norsk olje og gass vil geopolitiske forhold og ny uro i eksempelvis i Ukraina fremdeles kunne føre til reaksjoner i forhold til pris og sanksjoner. Videre er klimaspørsmål fortsatt viktig og globale initiativ for en CO2-pris vil spille en rolle.

STABILE RAMMER VIKTIG

I lys av alt som har skjedd i verdens energimarkeder i høst, har bransjen fått enda en pekefinger fra globale aktører. Og det handler om rammebetingelsene, som tradisjonelt har vært ansett som meget stabile og forutsigbare på norsk sokkel.

- Vi har hentet inn en analyse av hvordan verden ser på Norge sin olje- og gassektor. Her er vi blitt gjort oppmerksomme på et



- Hvordan det til syvende og sist blir i 2015 vet vi ikke før vi ser en stabilisering av oljeprisen globalt, sier kommunikasjonssjef Erlend Jordal i Norsk olje og gass.

OBS-varsel som handler om flere endringer i rammebetingelsene de siste årene, endringer som markedet ikke hadde forventet. Vår sterkeste fordel har vært stabilitet. Den stabiliteten har vært utfordret ved en rekke anledninger nå og vi blir derfor fulgt særs nøye av de internasjonale miljøene som er vare for nye slike plutselige endringer i rammebetingelsene, sier Jordal.

Konkret er det endringene i skatteinivåene, de plutselige endringene i tariffene for gassrørtransporten og Stortingets inngripen i spørsmål om elektrifisering utenom ordinær prosess, som bransjen internasjonalt har reagert negativt på.

- Ustabile markeder

Norsk industri får fortsatt et turbulent år i 2015, tror administrerende direktør Jan Henry Melhus i Scana Industrier. - Mange av markedene er fortsatt ustabile. Dette gjelder spesielt olje og gass, men også innen marine og industrimarkedene ellers i verden, sier Melhus.

I 2014 fikk vi en forsiktig vekst innen den tradisjonelle og landbaserte industrien i Norge. Selv om olje- og gass fortsatt ledet an, var det totalt en økning i omsetningen på 2,5 prosent fra august 2013 til og med oktober 2014. Alle bransjer opplevde vekst, med unntak av bergverk, kjemisk industri og produksjon av elektrisk kraft.

- Markedstilgangen ble som forventet i 2014, hvor vi fortsatt ligger lavt i forhold til historiske nivåer. Nedgangen innen olje og gass kom noe brått på, og raskere enn forventet. Oljeprisen har kortsiktig påvirket valutaen positivt i forhold til eksportandelen. I tillegg opplevde vi fortsatt nervøse markeder både i Sentral-Europa og Kina - som forventet, sier Melhus.

Metallindustrien kunne notere seg for en vekst på 18,7 prosent fra oktober 2013 til oktober 2014. Men det betyr ikke at tidene ikke er tøffe.



Administrerende direktør Jan Henry Melhus i Scana Industrier, er forsiktig optimist ved inngangen til 2015.

- For Scana sin del var 2014 vanskelig med mye omstilling og omtrent som forventet med hensyn til resultatutviklingen. Vi har tilpasset organisasjonen gjennom 2014, både på stålsiden og innen marin produkttilvirkning, sier Medhus.

MULIGHETER

Ved inngangen til 2015 er det oljeprisen og den underliggende industriveksten, spesielt i Europa, som skaper usikkerhet. I tillegg kan det stilles spørsmål til Kina og veksten i USA og Bric-landene.



Det er uansett nødvendig med en normalisering av aktivitetsnivået og kostnadene til et mer bærekraftig nivå sammenlignet med annen virksomhet utenfor olje og gass.

Jan Henry Melhus

- Valutasvingningene er store og har vist en gledelig utvikling for oss i eksportrelatert industri. Svingningene er nok påvirket av oljepris og kan gjennom neste år vise seg fortsatt ustabil, sier Medhus.

Med andre ord, nedgangen innen olje- og gassindustrien skaper muligheter for annen industri.

- Det er uansett nødvendig med en normalisering av aktivitetsnivået og kostnadene til et mer bærekraftig nivå sammenlignet

med annen virksomhet utenfor olje og gass, påpeker Medhus, som håper på en mer edruelig lønnsutvikling i årene som kommer.

For Scana sin egen del ser han også muligheter i 2015 – og er forsiktig optimist.

- Vi forventer å gjøre mindre tilpasninger inn i 2015. Industriutviklingen i Sentral-Europa i 2014 ble stabil, mens eksportandelen til USA var økende, det også som forventet. Når det gjelder 2015 er vi forsiktige optimister, spesielt i forhold til eksporttettet ståltilvirkning fra Sverige, samt litt bedring i den maritime eksportdelen av virksomheten ut av Norge. Det er fortsatt en betydelig overkapasitet i markedet på stålsiden, noe som gjør at nisjepreget tilvirkning blir viktigere enn før. Når det gjelder olje og gass i 2015, ser vi også muligheter innen noen identifiserte områder, sier han.

HØYT KOSTNADSNIVÅ

- Hvilke bransjer har de beste utsiktene, og hvilke de tøffeste i 2015?

- Vi håper at det marine markedet, spesielt internasjonalt, vil kunne ta seg forsiktig opp. I tillegg ser vi noe bedring innen industrisegmentet i Europa og USA. Når det gjelder leveranser inn mot nye olje- og gassutbygninger, regner vi med at mange av disse prosjektene vil få en runde med ny evaluering og kostnadsgjennomganger.

Han tror nedgangen i oljeprisen vil påvirke de fleste i vårt lokale næringsliv, direkte eller indirekte.

- Den største utfordringen i 2015 blir sannsynligvis å tilpasse organisasjon og ressurser til markedsforholdene. I tillegg har mange aktører ikke hatt tilstrekkelig inntjening de siste årene, noe som gjør at man ikke er kapitalsterke og robuste nok i forhold til en nedgang, sier Medhus.

- Arbeidsledigheten kan øke

Etter år med rekordlav arbeidsledighet og store rekrutteringsproblemer i deler av næringslivet, utelukker ikke NAV at 2015 blir betydelig tøffere for jobbsøkere.

- Fallende oljepris, sammen med lavere investeringer innen olje- og gasssektoren, gjør at vi ikke ser bort fra en eskalering i ledigheten, sier Truls Nordahl, direktør i NAV Rogaland.

Hvordan de varslede oppsigelsene og permitteringerne i olje- og gassindustrien vil slå ut på ledighetsstatistikken vet vi fortsatt ikke så mye om. Hvordan bransjen vil reagere på det kraftige fallet i oljeprisen, har vi heller ikke sett ennå. I olje- og gassindustrien er det varslet oppsigelser og permitteringer av over 5000 ansatte i høst på landsbasis. Hvordan dette slår ut på ledighetstallene her i regionen, vil vi først se ut over vinteren når oppsigelsestidene begynner å utløpe.

- Erfaring fra tidligere perioder med nedbemanning innen olje- og gasssektoren og i leverandørindustrien, er at det er høy yrkesmobilitet, spesielt blant ingeniører og annen ekspertise med teknisk fagutdannelse. Dette fører ofte til at når arbeidstakere med slik utdannelse mister jobben, så registreres de ikke som arbeidsledige fordi de raskt får seg ny jobb. Andre er av samme grunn kun registrert som arbeidsledige i en kort periode, sier Nordahl.

Ved inngangen til desember var det kun snakk om en relativt beskjeden oppgang i ledigheten fra året før, fra 2,0 prosent til 2,4 prosent. Det er fortsatt under landsgjennomsnittet på 2,6 prosent. I antall personer betyr dette at 6030 står uten arbeid i fylket. I Stavanger-regionen er ledigheten lavere, med henholdsvis 2,1 og 2,5 prosent uten jobb i Stavanger og Sandnes. På Haugalandet ligger ledigheten merkbart høyere med 3,5 prosent i Haugesund og 3,0 prosent på Karmøy.

FÆRRE UTLYSTE STILLINGER

Det har hittil i år vært størst prosentvis økning i arbeidsledigheten for personer med yrkespraksis innen ingeniør og IKT og

meglere og konsulenter, mens det har vært en nedgang i arbeidsledigheten for jordbruk, skogbruk og fiske. Over en tredjedel av de ledige er utenlandske statsborgere.

I løpet av årets ni første måneder ble det i Rogaland utlyst 14.287 ledige stillinger, en nedgang på rundt åtte prosent sammenlignet med samme periode i 2014. Den samme tendensen ser vi i Stavanger Rekrutteringsindeks, som utarbeides av Mosaique Headhunting i samarbeid med søkemotorselskapet Rubrikk, og publiseres hver måned i Rosenkilden. Rundt 70 prosent



Truls Nordahl, direktør i NAV Rogaland, er usikker på hva konsekvensen av fallende oljepris vil bli for arbeidsmarkedet og utelukker ikke en eskalering i ledigheten.



Erfaring fra tidligere perioder med nedbemanning innen olje og gasssektoren og i leverandørindustrien, er at det er høy yrkesmobilitet.

Truls Nordahl

av de ledige stillingene i Rogaland er sentrert til Stavanger-regionen og rundt 50 prosent til Stavanger alene.

- Det er viktig å understreke at det er vanskeligere for NAV i dag enn tidligere å kartlegge det faktiske antall utlyste stillinger. Dette skyldes at langt flere stillinger enn tidligere blir utlyst på bedriftenes egne hjemmesider, men også ved hjelp av sosiale medier, sier Nordahl.

SVAK VEKST

NAV Rogaland forventer en sysselsettings-

vekst i 2015 på 0,6 prosent. Det er lavere enn i 2014, da tallet ser ut til å lande på rundt én prosent. Arbeidsledigheten forventer de vil øke med 19 prosent, som da tilsvarer i overkant at 2,7 prosent helt ledige.

- Jeg vil understreke at disse beregningene ble gjort på bakgrunn av de tallene vi hadde tilgjengelig i november. Etter den tid har oljeprisen falt, og det kan gi seg utslag i høyere ledighet enn vi har beregnet, opplyser Nordahl.

Men at sysselsettingsveksten bremser opp og arbeidsledigheten blant ingeniører øker, er etter NAV Rogaland sin vurdering en naturlig konsekvens av de ekstraordinære gode tidene i olje- og gassbransjen de siste årene, uavhengig av hvilken effekt oljeprisen vil få. For det er ingen tvil om at ingeniører og annet fagpersonell innen konsulentbransjen har hatt meget gode tider de siste årene, og at lønnsnivået har vært skyhøyt. Tall fra SSB viser at i Rogaland har det siden 2008 vært en samlet sysselsettingsvekst på nesten 9,0 prosent.

- En viss usikkerhet

I 2014 har Stavanger vært annerledesbyen i Norge der prisene ikke har steget betydelig. - Det er en viss usikkerhet å spore i markedet om dagen grunnet utviklingen i oljebransjen. Flere enn rogalendingene vil få kjenne på hva usikkerhet i landets viktigste næring kan bety, sier Rune Bertelsen, leder av Rogaland eiendomsmeglerforening.

Det var på forhånd knyttet stor spenning til hvordan boligmarkedet ville utvikle seg i 2014. Fasiten når året nå er over, er en markant prisøkning på landsbasis mens utviklingen i Stavanger-regionen har vært moderat. Ved utgangen av november hadde prisene steget med 6,8 prosent i gjennomsnitt, mens Stavanger ikke kunne vise til mer enn 1,4 prosent opp fra 2013.

Rune Bertelsen var forsiktig optimist ved inngangen til 2014, og håpet på en liten vekst i prisene. Ved inngangen til 2015 er han

usikker, men tror på en tilsvarende utvikling som i 2014 – altså liten endring i prisene. Det store usikkerhetsmomentet er selvsagt utviklingen i oljebransjen.

- Usikkerheten i oljebransjen har foreløpig påvirket utleiemarkedet. Nedgangstidene har nok gått mest utover innleid arbeidskraft. Dommedagsprofetene har hatt gode eksponeringsmuligheter, men jeg tror de drar det for langt. Både boligmarkedet og oljebransjen tåler en støyt. Blir det likevel en negativ utvikling over tid, samt høyere arbeidsledighet, vil det påvirke både priser og omsetningstid mer enn det har gjort så langt, sier Bertelsen.

MER SALG

Når Bertelsen ser tilbake på 2014, er den mest positive overraskelsen at antall solgte boliger har steget i forhold til 2013.

- Det var bra å se at det skal litt til før boligkjøpere lar seg skremme. Fremtidstroen er rimelig sterk. Jeg likte imidlertid ikke at nye leilighetsprosjekter har vært såpass vanskelige å få solgt. Det er mye bra ute i markedet som hadde fortjent bedre respons. Nysalg av leiligheter er det viktig å ha fart i for å møte den forventede befolkningsveksten i regionen, sier han.

At det tar lengre tid å selge nye prosjekter, er også et tydelig tegn på at underskuddet på boliger i regionen er utlignet.

- Tilbudet i markedet har vært bra gjennom 2014. Det har vært nok å velge mellom både i brukt- og nybyggmarkedet. Kjøperne bruker derfor mer tid på å finne den rette boligen. Gjennomsnittlig omsetningstid ligger på 30 til 40 dager for bruktboliger. Utbyggerne bruker også lengre tid på å få solgt nok til at prosjekter kan realiseres, forteller Bertelsen.



Dommedagsprofetene har hatt gode eksponeringsmuligheter, men jeg tror de drar det for langt.

Rune Bertelsen

ØKONOMIKLASSEN

Men selv om det nå tar lengre tid å selge nye boligprosjekter, advarer Bertelsen mot å bremse for mye opp. Markedet trenger fortsatt nye prosjekter – og da kanskje særlig i økonomiklassen.

- Alt som kan bidra til å kunne tilby nye prosjekter til en pris markedet tåler, er bra. Et bidrag kan være å tilrettelegge for effektive prosesser for å få gjort boligprosjekter klare for markedet, spesielt i forhold til transformasjon, sier han.

Han tror ellers at måten regionen løser infrastrukturutfordringene våre på vil være retningsgivende for hvordan boligmarkedet vil utvikle seg lokalt.

- Til slutt, hva er ditt beste råd til folk som vurderer å kjøpe ny bolig i 2015?

- Utover de vanlige rådene om å være klar med finansiering, gå på visninger og bli kjent med markedet - så tror jeg 2015 kan være et godt år å kjøpe bolig hvis en har behov og anledning. Kanskje er vi inne en liten bølgedal? Når begynner stigningen igjen? Noen tror det skal skyte fart allerede i 2016. En ting er uansett sikkert, over tid er det sjelden boligkjøp er en dårlig investering!



- Nysalg av leiligheter er det viktig å ha fart i for å møte den forventede befolkningsveksten i regionen, sier Rune Bertelsen, leder av Rogaland eiendomsmeglerforening.

STAVANGER SENTRUM

- FREMTIDENS ARBEIDSSTED!

Her tilbyr Øgreid Eiendom attraktive næringsarealer med førsteklasses beliggenhet til små og store virksomheter. Alle byens kvaliteter får du med på kjøpet. Kan du ønske mer?

1. Business Center Stavanger

2. Strandkaiaen 2

3. Kongsgårdbakken 3

4. Haakon VII's gate 7

5. Haakon VII's gate 9

KONTAKT

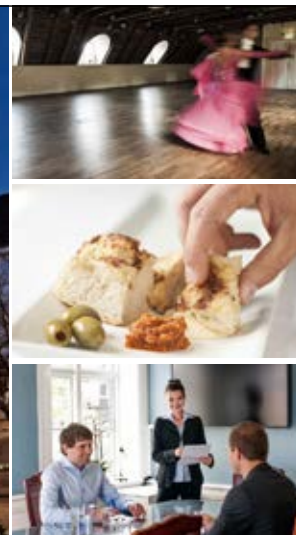
Markedskonsulent Merethe Svensen
Markedssjef Thomas J. Middelthun

ms@ogreid.no
tjm@ogreid.no

948 88 908
901 34 575

OGREID.NO 51 85 40 00

ROSEN KILDE HUSET



Oppført i Louis Seize-stil og diskret tilbaketrukket midt i Stavangers innerste havn tilbyr Rosenkildehuset en annerledes ramme rundt ditt arrangement.

Kurs-, konferanse- og selskaps- lokaler midt i Stavanger sentrum



4 – 120
personer



Moderne
AV-utstyr



Midt i
Stavanger



La deg inspirere av historiens sus og atmosfæren i dette unike lokalet!
Kurs- og konferanselokalene leies ut på timebasis.

Kontakt driftsansvarlig for et skreddersydd tilbud:

Epost: andersen@stavanger-chamber.no – tlf.: 481 79 770



rosenkildehuset.no

ROSENKILDEHUSET / Rosenkildetorget 1 / 4005 Stavanger

- Vi forventer utflating

Varehandelen tror ikke at nedgangen innen olje- og gassindustrien vil gå upåaktet hen for deres del heller – og forventer en utflating.

– Vi ser en mulighet for økt vekst fra høsten 2015, så sant olje- og gassindustrien skyter fart igjen, sier senterleder Anette Ø. Worum.

Når snart 2014 går mot slutten, kan varehandelen i Stavanger-regionen se tilbake på et godt år.

– 2014 tegner til å bli et av de beste årene vi har hatt på AMFI Madla med en økning på over seks prosent, sier Worum.

De siste fylkestallene fra Statistisk sentralbyrå viser en vekst i omsetningen på 2,7 prosent i Rogaland fra 2013 til 2014. Det er betydelig bedre enn på samme tid i 2013, da veksten kun var på 1,5 prosent. Men merk at siste del av året, med den viktige julehandelen, ikke er med i disse tallene. Foreløpige prognoser fra Kvarud Analyse og Virke viser imidlertid at vi på landsbasis vil passere 50 milliarder kroner i julehandelen, noe som vil være ny rekord. Så innen detaljhandelen er de optimister.

– Når det gjelder 2015 er jeg positiv til tross for usikkerhet i olje- og gassindustrien. Historisk sett viser trangere tider at dette går utover dyrere innkjøp som reiser, ny bil og store oppussingsprosjekt, men med mulig motsatt effekt på generell varehandel. Når vi opplever trangere perioder hvor vi ikke kan unne oss alle de reisene eller tingene vi ønsker og er vant til, har vi en tendens til å i hvert fall "unne oss noe ekstra" som ikke koster for mye – som et plaster på såret, sier Worum.

– Ved mindre utenlandsreiser vil også handelslekkasjen redusere seg betydelig og vi handler spesielt klær og sko i nærmiljøet igjen, påpeker hun.

STABILT

Bilsalget, som kanskje mer enn noe er en indikator for hvordan det står til med vår økonomi og framtiden, ligger også stabilt an – både her i fylket og landet for øvrig. Ved inngangen til desember er det en økning på 0,6 prosent på landsbasis, mens det i

Rogaland er en nedgang på 0,6 prosent.

– Året 2014 renner ut ganske i tråd med forventningene. I overkant av 140.000 personbiler er marginalt endret i forhold til 2013. Det er verdt å bemerke at andelen elbiler, rundt 17.000 enheter, utgjør 12 prosent. Når vi ser isolert på Sandnes og Stavanger, er tallene også ganske identisk med fjoråret, men med en noe høyere andel elbiler. Ikke unaturlig, da storbyregionene tar en vesentlig andel av dette salget, sier Øyvind J. Ohm, styreleder i Rogaland Bilbransjeforening.

Og selv om november var en betydelig svakere måned for bilsalget i Rogaland enn året før, tror Ohm på et stabilt år i 2015.

– Lav rente, lav arbeidsledighet og gunstig kronekurs tilsier at vi kan vente et år på linje med 2014. På tross av en del uro i oljebasert næring, tror vi 2015 vil gi oss god aktivitet både på personbil og nyttekjøretøy. På landsbasis forventer næringen et volum på 150.000 personbiler og 30.000 nyttekjøretøy, sier Ohm.

Og det skjer også spennende ting i bransjen i regionen.

– Kverneland og Toyota Sør skal sammen bygge et stort senter med flere fellesfunksjoner. Dette er nybrottsarbeid som vil bli fulgt nøye av alle interesserte. Samme Kverneland har også kjøpt opp den lokale Volvo- og Ford-forhandleren Bilia, og vil med det redusere utsalgsstedene for disse merkene fra to til ett, påpeker Ohm.

ET METNINGSPUNKT

Det er for øvrig tydelig at vi i varehandelen i regionen har nådd et metningspunkt når det gjelder nyetableringer.

– Nyetableringer ser ut til å flate ut, og ja, jeg tror vi har nådd et metningspunkt akkurat nå, men det kan fort endre seg hvis olje- og gassindustrien skyter fart igjen, sier Anette Ø. Worum på Amfi Madla.



– Nyetableringer ser ut til å flate ut, og ja, jeg tror vi har nådd et metningspunkt akkurat nå, sier senterleder Anette Ø. Worum ved AMFI Madla.

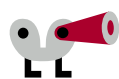
NEDGANG FOR HOTELLENE

På landsbasis har det vært en fin økning på 3,4 prosent i antallet hotellovernattinger til og med oktober, sammenlignet med året før. Det er ikke tilfellet i Stavanger-regionen. Inntjeningen per disponibelt rom er imidlertid to prosent høyere enn i fjor, mens kapasitetsutnyttningen faller både året sett under ett til og med oktober – også dersom du ser isolert på oktober. Bransjen rapporterer for øvrig om tøffere konkurranse etter at flere nye hoteller har åpnet i 2014 og den totale kapasiteten har økt med 20 prosent i Stavanger-regionen.

Veksten på Stavanger lufthavn, Sola fortsetter i 2014, om enn svært moderat. Pluss 0,4 prosent ved utgangen av november er beskjeden og mindre enn landsgjennomsnittet på 2,5 prosent.



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 lykket 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.

2014 fra A til Å

Vi har nettopp lagt bak oss et intenst 2014. I alfabetisk rekkefølge gjør vi her et forsøk på å oppsummere høydepunkter og andre utvalgte begivenheter. Alt med et lett skrånende blick ...

A **Ambivalent** var, forsiktig uttrykt, holdningen til Næringsforeningens medlemsbedrifter da fylkestinget i desember vedtok en kraftig økning i både bompengesatser og antallet bomstasjoner. Vi vil ha bedre framkommelighet, men bompenger er ingen kjærkommen julepresang for verken bedrifter eller småbarnsfamilier.

D **Diskusjon** med temperatur hadde vi mye av også i fjor. Særlig varmt gikk det for seg da politikere og næringsliv prøvde å bli enige om parkeringspolitikken på Forus. Da Stavanger, Sandnes og Sola var blitt enige om en klok løsning, satt fylkeskommunen og fylkesmannen foten ned. Diskusjonen fortsetter i 2015...



B **Bypakken** var årsaken til den ovenfor omtalte ambivalensen. Historiens mest omfattende investeringspakke for bilister, syklistar og kollektivreisende som noensinne har sett dagens lys i Rogaland. Den inneholder mange viktige prosjekter for å få bukt med køene, og dessverre en høy prislapp som må betales i bomstasjonene.

E **Engelsk** er språket for stadig flere av Næringsforeningens møter og arrangementer. I 2014 avholdt vårt INN (International Network Norway) rundt 80 møter på engelsk. Arrangementene retter seg mot våre nye utenlandske arbeidstakere og bidrar til rask integrering i regionen vår.

F **Felix Baumgartner**, eller «Supersonic Felix». Mannen som lot seg løfte opp i stratosfæren med en heliumballong, og hoppet ut i fallskjerm da han hadde nådd 39.000 meter. Satte høyderekord på vei opp, og fartsrekord på vei ned da han brøt lydmuren og nådde en hastighet på 1.350 km/t. I september trollbandt han publikum under Pulpit 2014.

C **Celebre** besøk hadde regionen flere av. Tesla-gründeren Elon Musk var definitivt ett av dem. Opplyste og sjarmerte de fleste, og var nok ONS 2014 sin mest omtalte og siterte deltaker.



G **Grenseløs** region framstår som et stadig viktigere fremtidsbilde for Næringsforeningen. De mange kommunegrensene på Jæren er til hinder for verdiskapingen, og regjeringens varslede kommunereform hilses velkommen.

H **Hoteller** har det blitt mange flere av det siste året. Til glede for både forretningsreisende og turister, og sikkert skjerpene for alle i bransjen som nå opplever knivskarp konkurranse.

J **Ja!-kontor.** Stavanger kommune har lagt fram et spennende forslag til ny kommunedelplan for sentrum. Et eget Ja!-kontor er blant forslagene som lanseres. Dette skal være et tilbud om råd, veiledning og starthjelp til alle som vil starte opp med noe nytt i sentrum. Ja til Ja!-kontor!

K **Kostnadsveksten** har vokst til å bli en de største utfordringene vårt næringslivet står ovenfor. Presset er særlig høyt i oljeindustrien som nå må jobbe enda smartere for å bli slankere og smidigere.



M **Måltidets Hus** har befestet stillingen som et kompetansesenter for matindustrien. I 2014 overtok Arna Smistad som daglig leder for Ellen Math Henriksen.



I **IRIS Samfunn** mottok i desember Kompetansedelingsprisen for 2014. En velfortjent heder til et viktig og utadvendt forskningsmiljø på Ullandhaug!

L **Lima** var åsted for klimatoppmøtet i 2014 som endte med en passe ambisiøs avtale. Retningen er likevel klar: Det vil bli dyrere å slippe ut klimagasser, og det vil bli tilsvarende mer lønnsomt å utvikle klimaeffektive løsninger og å økonomisere med energien. Her ligger mange spennende forretningsmuligheter for et framoverlent rogalandsk næringsliv!



N **Nasjonalpark** i Lysefjorden? Flere aktører i reiselivsnæringen og Ryfylke mener dette er en idé vel verdt å forfølge. Debatten fortsetter garantert inn i 2015.

O **O: OPS** (offentlig-privat samarbeid) vil etter alle solemerker få et oppsving med den sittende regjeringen. Håpet er raskere utbygginger og smartere løsninger. Noe for Rogfast?



P **Pulpit** ble i 2014 arrangert for tredje året på rad i Stavanger konserthus med blant andre Bruce Dickinson, Joshua Cooper Ramo og Felix Baumgartner. Fremragende foredragsholdere og en skikkelig sosial vitamininnsprøytning.

Q **Q-free brikke** blir dyrere i drift fra 2017. Forklaringen er å finne bak bokstavene A og B ovenfor.

R **Risavika Havn** feiret i 2014 tiårsjubileum, og framstår som landets kanskje mest veldrevne og framtidsrettede havn.

S **Sandnes Garn AS** (tidligere Sandnes Uldvarefabrik AS) ble i november tildelt den prestisjetunge prisen Årets bedrift. En populær og velfortjent tildeling!

T **Transportkorridor Vest (TKV)** er et viktig samferdselsprosjekt som vil binde sammen vekstaksen fra Stavanger Lufthavn/Sømmevågen, Risavika, Tananger, Hafrsfjord og E 39 nordover på en langt bedre måte enn i dag. Ligger inne i Bypakken og blir et pilotprosjekt med eget felt avsatt for næringstrafikken.

U **U-37** er navnet på Næringsforeningens satsing på medlemmer under 37 år. Nye nettverk med entusiastiske og ambisiøse deltakere i «tidlig fase» i jobbkarrieren er under etablering, og forventningene er store!

V **Vindmøller** blir det langt flere av i Rogaland i årene som kommer. Vi er landets beste vindkraftfylke, og stadig flere prosjekter får konsesjon særlig i Dalane. Rogaland er dermed i ferd med å bli et ledende fornybar-fylke.

W **Wirak, Stanley**, ordfører i Sandnes, liker ikke tankene om en storbykommune på Nord-Jæren. Han liker enda mindre at et klart flertall blant medlemmene i næringsforeningen i hans egen by, ønsker at Stavanger skal bli en del av Sandnes – eller omvendt – og bli en kommune sammen med Sola og Randaberg – og kanskje Gjesdal og resten av Jæren også.





Øvelse gjør mester.

Næringsforeningens bedriftslag i curling har hatt en tøff høstsesong. Etter et utall tilbakeslag kom vår

første (og eneste) seier i årets siste kamp mot Boreal. En usedvanlig sårt tiltrengt triumf ...



Ålgård har hatt et godt år.

Norwegian Outlet vil gi Gjesdals hovedstad et løft, og viktige skritt er tatt i arbeidet med å gjenåpne Ålgård-

banen. De nærmeste årene vil avgjøre om prosjektet kommer på skinnene for alvor.



X-ray vil være en viktig aktivitet uansett hvor et nytt lokalt sykehus blir lokalisert. Våland, Ullandhaug, Stokka (Sandnes) eller Paradis? Temperaturen

i debatten tok seg opp i 2014 og siste ord er definitivt ikke sagt.



Yngste mann som har tatt verdensmestertittelen i sjakk heter Magnus Carlsen, og tilhører faktisk Stavanger Sjakklubb. I juni var han på besøk som en populær

og ettertraktet deltaker i Norway Chess 2014.



Zaptec er navnet på et svært innovativt lokalt selskap som utvikler ny hurtigladedeteknologi for elbiler. Dette med utgangspunkt i eksisterende

teknologi fra oljeindustrien. Vi venter spent på fortsettelsen!



Æres den som åres bør.

Jostein Soland har hatt mange svært produktive år som administrerende direktør for Næringsforeningen. De siste

tre årene har han vært spesialrådgiver. Ved årsskiftet hadde han fullført jobbløpet sitt hos oss, og han kan nyte sitt nye, roligere liv med usedvanlig god samvittighet!



En kilde til ros og ris

Med rosen som fanebærer har bladet du nå sitter og leser et eventyrlig snev av kjerringa mot strømmen i seg: Et magasin på papir - med lange temaartikler - representerer på ingen måte tidsånden i medielandskapet. Kanskje er det nettopp derfor Rosenkilden har kunnet vokse gjennom 20 år?



TEKST OG FOTO:
STALE FRAEFJORD

For når regionens eneste næringslivsmagasin i år jubilerer, er det mange som gratulerer samtidig med at man klør seg i hodet. Det siste var det også flere i det daværende styret i Næringsforeningen som gjorde da nyansatt daglig leder Jostein Soland mente det var behov for et eget medlemsblad. Det skjedde i de tider hvor modem så smått var begynt å sprake i moderne hjem og fax-maskinen fortsatt var en moderne revolusjon på arbeidsplassen.

Soland begynte som leder av Næringsforeningen 1. august 1994 og ønsket å gi ut et medlemsblad som både kunne skape økt kontakt med medlemmene og også fremstå som nyttig. I april 1995 forelå første nummer. Soland var både redaktør og journalist. Navnet ble Rosenkilden.

- Rosen, det var de som fortjente positiv omtale. Kilden var det som var min avdeling for funderinger, sier Jostein Soland.

Det første nummeret var på 16 sider og opplaget var 5.000 eksemplarer. I dag fremstår generalprøven som en stensilert klubbavis – ressursene som var avsatt var heller ikke store.

- Da jeg begynte i jobben i 1994 fikk jeg beskjed om at folk ikke var interessert i møter lenger. Et foreningsblad kunne jeg bare glemme. Javel, sa jeg – det var jo spennende. Og nettopp derfor startet vi Rosenkilden, sier Jostein Soland

Det første året kom Rosenkilden ut med et fåtall nummer. Soland skrev alt selv. Etter hvert ble magasinet større, mer omfattende og økte i opplag.

- Foreningen måtte ha en møteplass som var større enn den fysiske møteplassen på huset. Vi var relativt tydelige på hva

vi mente om saker som kom opp, enten det var konserthustomt, oljemuseum eller Universitet. Noen må gi klare meldinger. Det gjorde vi, men alltid med full oppbakking fra styret, sier Soland.

EN MENINGSBÆRER

Soland mener Rosenkilden har vært styrende for utviklingen av Næringsforeningen. Det som i starten var et foreningsblad ble utviklet til et næringslivsmagasin – i takt med at Næringsforeningen vokste både i geografisk omfang og antall medlemmer.

- Mitt mål var at Rosenkilden skulle bli et næringslivsmagasin og ikke et foreningsblad. Det har vi lyktes med, sier Soland.

I dag fremstår Rosenkilden som en

suksesshistorie i det regionale mediebildet. Opplaget har økt jevn og trutt siden starten og er nå på 14.000 eksemplarer. Både ansvarlig redaktør, redaktør og redaksjonen har lang og solid presseerfaring. Næringslivsmagasinet har satt store saker på dagsorden og har skapt debatt.

- Rosenkilden er og har vært en meningsbærer for næringslivet. Se på siste nummer før jul. Man løfter frem 20 næringslivsledere og gir mandat til synspunktet for næringsforeningen eller næringslivet. Man trenger ikke engang være medlem for å stå på fremsiden for å si det. Det er jo slik det skal brukes.

- Hva hadde næringsforeningen vært uten Rosenkilden?

- Jeg tror ikke vi hadde hatt det regionale



Jostein Soland var Rosenkildens første redaktør og tror ikke Næringsforeningen hadde vært den samme uten magasinet.

nedslagsfeltet. Jeg tror heller ikke vi hadde hatt den gode kommunikasjonen med offentlige virksomheter.

- Hvor viktig har Rosenkilden vært i forhold til den offentlige debatten i regionen?

- Det er det vanskelig å ha en bastant oppfatning om. Men det er helt klart at vi har sett at de folkevalgte har lest magasinet fra perm til perm.

Etter at Soland gikk av som leder for Næringsforeningen har han hatt sin faste spalte "Kilden" hvor han får brukt både sin filologiske og analytiske kompetanse. Da Harald Minge overtok som leder av Næringsforeningen, overtok han også rollen som redaktør. Minge har selv en fortid som redaktør i Rogalands Avis, og kjenner også det regionale mediemarkedet svært godt.

EN BETYDELIG AKTØR

- Rosenkilden er svært viktig for Næringsforeningen. Vi er bestemt på å lage et tungt og viktig næringslivsmagasin. På mange måter er vi i en monopolsituasjon her i regionen og fra i sin tid å være et medlemsblad er Rosenkilden i dag en betydelig medieaktør. Vi har en strategi om å løfte opp de viktigste næringspolitiske sakene. I det bildet er Rosenkilden også et av flere viktige virkemidler og på mange måter en pæle, sier Minge.

I motsetning til de fleste andre interesseforeninger har Næringsforeningen valgt å utvikle magasinet selv, både ved å satse ressurser og etablere sin egen interne redaksjon. Det har også vært mulig fordi magasinet er utviklet til et betydelig og interessant annonseorgan.

- Rosenkilden var en djerv satsing fra starten og er senere blitt utviklet år for år. Jeg tror folk ser at det leveres skikkelig journalistikk. Vi løfter selvfølgelig frem det vi er interessert i og hva vi mener det offentlige og beslutningstakerne bør være



Leder for Næringsforeningen, Harald Minge, mener Rosenkilden i dag er en betydelig medieaktør.

opptatt av. Men vi følger redaktørplakaten og normale journalistiske prinsipper som eksempelvis krav til samtidig tilsvarende.

Det er mange som opplever at mediehverdagen egentlig ikke har rom for det som er langst, eller relativt tunge og lange reportasjer og artikler hvor man går i dybden.

- Faktum er at det er nesten ingen som gjør dette lenger. Jeg tror at den type magasin vi lager er det et marked for. Det blir mye lest og har en helt annen holdbarhetsdato. Vi viser frem det flotte næringslivet vi har i regionen på en skikkelig måte og er også blitt et magasin som blir mye sitert, sier Minge.

Næringsforeningen ønsker å være dagsordensettende. Det er en av foreningens

viktigste verdier. I det ligger det også å være modige.

- I den strategien er magasinet veldig viktig, sier Minge.

- I hvilken grad har magasinet gjennomslagskraft?

- Det er det mange eksempler på. Bybanesaken er kanskje det beste. Vi var de første som reiste problemstillingene rundt denne saken og tok den alvorlig gjennom et rent temanummer. Vi stilte spørsmål og fikk eksperter på banen. Det var først da den store diskusjonen rundt bybanen startet. Det er et tankekors at ingen aviser tok den jobben, men det viser at Rosenkilden har sin plass som et supplement i den regionale medie verden ved siden av blant annet Aftenbladet, Rogalands Avis og NRK.



- Setter dagsorden og går



LARS HELLE
REDAKTØR
STAVANGER AFTENBLAD

” Rosenkildens betydning har gradvis økt år for år. Fra å være en, for så vidt interessant, blekke som skrev saker om vellykkede menn og vellykkede bedrifter, er den blitt et tidsskrift som i høy grad er agendasettende i regionen. Rosenkilden overrasker både med valg av temaer og vinklinger, og jeg leser det med en gang det dumper inn i posthyllen min. Selvsagt er det tydelig hvilken retning den ønsker å føre debattene i, men det er ikke noe galt i å markere en tydelig forankring. Det gjør det lettere å ta stilling til sakene.

Ellers er jeg overrasket over hvor hardt det satses på papirutgaven. I en tid der de fleste andre går mer og mer over til digitale flater, har jeg inntrykk av at Rosenkilden på papir kommer oftere og oftere.



SVEIN OLAV SIMONSEN
KOMMERSIELL DIREKTØR
WEATHERFORD

” Rosenkilden har blitt et strålende magasin og jeg ser frem til å lese det når det kommer. Det redaksjonelle innholdet har blitt veldig bra. Strengt tatt skulle det kanskje bare mangle, all den tid snart alle de flinke journalistene her i byen har vært, eller er i Næringsforeningen, men likevel. Rosenkilden gjør meg stolt av å være engasjert i Næringsforeningen og det har blitt en svært god måte å formidle aktiviteten og foreningens ståsted i saker som er viktige for regionen vår. Vi er vel flere som ser frem til at internettsatsingen til Næringsforeningen skal komme etter, men i mellomtiden står ikke Rosenkilden tilbake for noe, verken på innhold eller layout.



TERJE EIDE
RÅDGIVER OG PARTNER I
MARKEDSFØRINGSHUSET

” Rosenkilden blir lest her på huset, hver gang. Ligger gjerne framme til neste nummer kommer. Kommenterstoffet kan prege debatter og ha stor betydning. Er en sterk og tydelig kanal for Næringsforeningen sine synspunkt.

Har blitt vesentlig bedre de siste årene, men har fortsatt en del å gå på når det gjelder å ta næringslivet på pulsen. God regional næringslivsjournalistikk er generelt en mangelvare. Har forventninger til at Rosenkilden tar større plass her.

i dybden



BJØRN SÆBØ
REDAKTØR
ROGALANDS AVIS

” Rosenkilden pleide å være et av mange magasiner som samlet støv på pulten noen uker - før det ble kastet ulest. De siste årene har det vært en merkbar redaksjonell forbedring, og Rosenkilden makter rett som det er å være dagsordensettende. Magasinet er på sitt beste når det bruker mye plass på å brette ut aktuelle temaer som kommunesammenslåing, regionens transportproblemer eller svart arbeid. Jeg finner stadig vekk gode poenger i Rosenkilden som kan brukes i min egen avis - og det er selvsagt et kvalitetstegn.



HARALD ESPEDAL
STYRELEDER
ESPEDAL AS

” Rosenkilden leser jeg hvert nummer av. Magasinet har innsiktsfulle artikler som dekker bredden av regionen innen politikk og næringsliv. Rosenkilden har utviklet seg over årene til å bli en viktig agendasetter.



JOHN PETER HERNES
POLITIKER

” Jeg vil gi Rosenkilden noen av mine fremste honnørord: Integritet og uforutsigbarhet. Magasinet har helt egne meninger som alltid begrunnes med interessante og gode argumenter. Man løper ingens ærend, er ikke opptatt av å være "korrekte", men tilnærmer seg store spørsmål ut fra å trekke lange linjer for hva som tjener regionen.



TROND NERDAL
FYLKESRÅDMANN

” Det er alltid interessant å følge med på hva som tas opp i Rosenkilden. Magasinet tar opp mange aktuelle og interessante tema. Det er viktig at sakene blir opplyst, men magasinet må også stille de nødvendige spørsmålene og gjerne provosere. Jeg tror Rosenkilden er viktig i den lokale og regionale debatten.



Engasjert klyngeleder

Arna Smistad har nå et år bak seg i stolen som daglig leder i Måltidets Hus. Dette første året har hun arbeidet med å styrke nettverket og lyttet til aktørene. Meningene er mange. - Det viktigste er å lytte til andre og være flink til å dra nytte av kompetansen som finnes i de ulike organisasjoner, konkluderer hun.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Rosenkilden møter en opplagt og smilende Arna Smistad. Hun liker å lage gode møteplasser, et godt miljø hvor folk kan komme sammen og trives.

Trivsel er som vi vet grunnleggende for god utvikling og gode resultater. Det å evne å lage en samarbeidsplattform kan være viktig i den rollen hun har. Med 100 aksjonærer, 20 partnere i NCE Culinology og mange øvrige samarbeidspartnere, er det mange som skal bidra for å få til god verdiskapning.

MATGLEDE

- Hva vil du si er dine sterke sider og hvorfor fikk du jobben som daglig leder i Måltidets Hus?

- Jeg har en bred og allsidig bakgrunn, og gleden av mat og måltid har ligget der fra barndommen av. Jeg oppfattes kanskje som engasjert, tydelig og med evne til samarbeid.

Kunnskap om matnæringen, kombinert med kommersiell bakgrunn og ledelseserfaring, ble vektlagt i ansettelsen.

- Hvilke verdier identifiserer du deg med?

- Jeg er opptatt av integritet, positivitet og hardt arbeid, svarer hun med trykk på integritet. Hun mener hun drives av

ARNA SMISTAD

- » Tittel: Daglig leder for Måltidets Hus på Ullandhaug
- » Aktuell: Ny leder for Næringsforeningens ressursgruppe for mat
- » Alder: 49
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Bosted: Hinna

spennende oppgaver og trives utmerket i matnæringen.

ALT HENGER SAMMEN MED ALT

Arna Smistad er opprinnelig fra Moi. Hun har utdanning fra kokkelinja på Godalen og i en alder av 20 år kjøpte hun Motorhotellet på Moi som hun drev i lag med broren. I 1989 hadde hun behov for mer faglig påfyll, og tok utdanning på Norsk Hotellhøgskole. Deretter ble det diplomøkonom og Master of management-studie på Handelshøyskolen BI. Hun har lang erfaring fra hotell- og restaurantbransjen, har vært daglig leder for Skipper Worse, HR-sjef og kommunikasjonsansvarlig i DONG Energy og administrerende direktør i Dolly Dimple's. De siste årene har hun sammen med mannen Tim, jobbet som bedriftsrådgiver i deres selskap Smistad Management. Sammen har de to døtre Trude på 15 år og Sandra 17 år.



21. januar inviteres nøkkelpersoner i matbransjen til en workshop for å identifisere felles utfordringer. Arna Smistad er ny leder for Næringsforeningens ressursgruppe for mat.

OM LEDELSE

- Hva mener du er en leders viktigste oppgaver?

- Som jeg nevnte er evnen til å lytte viktig. Ofte er det fagfolkene som sitter på spisskompetansen, en leders oppgave er å sikre at ting blir gjennomført og at det skapes resultater.

Kong Olav sa en gang at de utroligste ting kan skje dersom begeistring blir brukt som en drivkraft. Dette har blitt et slags mantra for Arna.

- Det er mye glede og begeistring i matbransjen, noe som gjør det motiverende, men til tider også utfordrende.

Arna forteller at det jobbes mye med hjertet i bransjen. Hun tror det beste er å bruke både hode og hjerte.

- Det er viktig å tiltrekke seg ny kompetanse og sikre god rekruttering. Vi trenger flere dyktige mennesker i bransjen, og det er mange spennende fagområder å velge blant.

Arna har et ledelsesråd som hun trekker fram: Dyktige mennesker trenger ikke motiveres – de motiverer seg selv. En leders oppgave er å sikre at medarbeiderne ikke blir demotivert.

Kompetansedeling - gjøre de beste enda bedre.

Måltidets Hus har som visjon å tilrette-

legge for samhandling mellom aktører for å få til synergier: «Fra Gastronomi og Vitenskap til Industri og Lidenskap».

- Det er mange som setter de små aktørene opp mot de store. Dette mener jeg er feil! Vi må heller bygge bro og tilrettelegge for kunnskapsdeling, noe som gir oss bedre forståelse for hverandre.

Huset er en formidlingsarena, en arena hvor ulik innsikt skapes. Derfor er det viktig å kople seg opp til dyktige matklynger som jobber innen måltidsnæringen. Med Triple-Helix modellen i bunn, jobbes det i skjæringspunktet mellom akademia/forskning, det offentlige og det private næringsliv.

Måltidets Hus har en nasjonal oppgave innenfor NCE Culinology enda noen år. NCE står for Norwegian Centres of Expertise, et nasjonalt program som skal utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klyngene for å skape innovasjonsevne og konkurransekraft.

- Det er inspirerende å være en del av miljøet i Rogaland. Samtidig er det en stor utfordring å sikre at vi komplementerer og ikke konkurrerer med hverandre, og ikke minst evner å implementere den kunnskap som utvikles.

Et av satsingsområdene til NCE er mat til

mange, spesielt med satsing innenfor eldre.

- Vi har et samfunnsøkonomisk aspekt; bygge kunnskap og innsikt, og et industrielt perspektiv. Måltidsopplevelsen endres utfra alder og livssituasjon, forteller hun.

OM FRAMTIDEN

- Hvilke trender og utfordringer ser du for bransjen?

- Det er fint å registrere at både enkeltpersoner og bedrifter har stort engasjement for matnæringen. Vår oppgave er å være med å bidra til verdiskapning og kunnskapsbygging til alle i klyngen. Matklyngens hovedmål er å styrke kunnskapsplattformen og innovasjonsevne innen industriell gastronomi, slik at resultatet blir mer kvalitetsmat til folk flest. Det er mange utfordringer blant annet innen rekruttering og kompetanse og innen miljø, men vi håper å få mange gode innspill fra nøkkelpersoner i bransjen på vår workshop i januar.

Nå vil hun løfte frem regionens utfordringer gjennom ressursgruppen for mat og inviterer sammen med administrerende direktør i Næringsforeningen til en rundbordskonferanse for å tilrettelegge for en åpen diskusjon om hvordan vi sammen kan jobbe for å nå felles mål og utfordringer.

FLEKSIBILITET

MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM

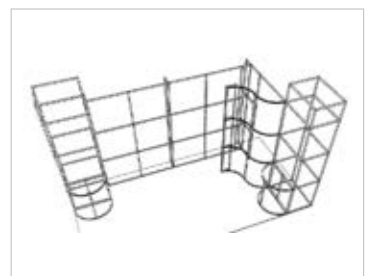


FLEKSIBELT RAMMESYSTEM

- Monteres uten verktøy
- Mange byggemuligheter
- Sandwichplater med aluoverflate

MULIGHETER

- Høy gjenbruksverdi
- Messevegger
- Disker, bord, hyller
- Innbygging av flatskjerm



BITMAP 
MULTIVISUAL

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



Sjef for forretningsutvikling Henning Dahl og seniorrådgiver Jan Georg Lehmann-Røed i Colours, på kundebesøk hos Odfjell Well Service i Tananger.

Leverandører av strategisk kommunikasjon

Colours er design- og kommunikasjonsselskapet som hjelper kundene med å tenke nytt om sin egen forretningsmodell og hvordan de forholder seg til markedet sitt. – For oss er det strategiske perspektivet det viktigste der operative virkemidler og det visuelle kommer som et resultat av det strategiske arbeidet, forteller seniorrådgiver Jan Georg Lehmann-Røed.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

Til tross for at de visuelle virkemidlene kommer i annen rekke i Colours, vant de begge de prestisjetunge prisene for beste stands under ONS 2014 – som første selskap noen sinne. I klassen "Beste stand under 50 kvadratmeter" vant de med Centrica Energy. I klassen "Beste stand over 50 kvadratmeter" var der med Cassco de gikk til topps. Begge to altså signert Colours. Colours hadde totalt 15 standleveranser på ONS, da med hovedansvar for konseptutvikling, kreativ løsning, design, prosjektering og prosjektledelse.

– Vi tror det nettopp er fordi vi vektlegger den strategiske dimensjonen i kombinasjon med dypgående kunnskap om kundene våre og bransjen de opererer i, som gjør at vi også kan levere sterke visuelle løsninger på et slikt nivå at vi vinner begge prisene på ONS, sier Jacob Grieg Eide, direktør for strategi og forretningsutvikling i Colours.

Han etablerte Colours i 2002, sammen

COLOURS

- » Etableringsår: 2002
- » Adresse: Skansekaia, Stavanger
- » Ansatte: 45 (4 i Stavanger)
- » Omsetning: 50 mill. kr.
- » Forretningsområde: Strategisk kommunikasjon
- » Eiere: Knowit, Jacob Grieg Eide, Stein Gunnar Wallevik, Torbjørn Gaarden Hansen og ansatte.
- » Daglig leder: Stein Gunnar Wallevik
- » Webside: colours.no

med Stein Gunnar Wallevik og Torbjørn Gaarden Hansen – den gangen under navnet Maritime Colours. I dag har selskapet rundt 45 ansatte og kontorer i Bergen, Haugesund, Stavanger og Oslo. Fra 1. januar ble konsultantselskapet Knowit majoritetseier i Colours.

– Vi kommer fra maritim- og offshore-industri og etablerte oss først innen disse segmentene. Det er kanskje også det som skiller oss fra de fleste andre kommunikasjonsselskaper; vi har røttene



- Vi reiser mye og møter kundene våre på kundens kontor, enten det er i Bergen, Haugesund, Stavanger eller Oslo, sier Jan Georg Lehmann-Røed, her på kundebesøk hos Odfjell Well Service i Tananger, sammen med kollega Henning Dahl.

våre fra industrien selv, påpeker Grieg Eide.

I 2015 er fortsatt hovedfokuset til Colours industri kunder og særlig de med tilknytning til havnæringene, men de har lagt fra seg Maritime i navnet.

- I tillegg til shipping og maritim industri, handler det om offshore olje- og gassindustrien – og oppdrettsnæringen, sier Grieg Eide.

DISRUPTIV

Colours ambisjon er å få kundene sine til å vurdere hele sin forretningsmodell sett opp mot framtidige utfordringer og muligheter. For å lykkes i fremtiden er det ikke alltid nok med bare mindre justeringer og forbedringer innen produkter og tjenester. Den største endringskraften som industrien nå opplever er digitalisering, en endringskraft som må tas på alvor i årene fremover for å kunne overleve og lykkes – ifølge Colours.

- Mitt inntrykk er at norsk industri har et for stort fokus på ren produktutvikling, istedenfor i større grad å involvere kunden for å se mer på løsningsutvikling og tjensteinnovasjon med brukeren og kunden i sentrum. Her kan designrevet innovasjon og "design thinking" spille en sentral rolle. Men innovasjon innenfor forretningsmodeller jobbes det for lite med i Norge, mener Grieg Eide.

Colours framhever at disruptive

forretningsmodeller som utfordrer de etablerte aktørene og bransjene nesten alltid har en ting til felles, nemlig at de benytter seg av digital informasjonsteknologi som et av kjerneelementene.

- Disruptiv teknologi og digitalisering går hånd i hånd. Vi er bare i starten og det vil påvirke de fleste markeder. Vi hjelper våre kunder med å vurdere risiko og potensial i så måte, forklarer Grieg Eide.

Og mens virksomheter som retter seg mot konsumermarkedet kanskje i større grad er klar over potensielle utfordringer, eller i alle fall kjenner til eksemplene som har snudd opp ned på bransjer, er ikke det på samme måte tilfelle i industrien. Det er nok å nevne Kodak, Nokia, Iphone, platebransjen og nye konsepter som Uber – så vet de fleste hva vi snakker om. Colours er opptatt av at vi vil komme til å se flere tilsvarende eksempler i industrien og i business to business-markedet også.

- Vi jobber primært med kunder i business to business-markedet. Her er det viktig å være klar over at mekanismene for kjøp og valg av leverandør ofte er helt annerledes enn i konsumermarkedet. Det er ofte helt andre prosesser som foregår når den som etterspør varene og tjenestene ikke er den samme som skal betale for dem, og kanskje heller ikke er den som skal bruke det i selskapet, sier Lehmann-Røed.



- Mitt inntrykk er at norsk industri har et for stort fokus på ren produktutvikling, istedenfor i større grad å involvere kunden for å se mer på løsningsutvikling og tjensteinnovasjon, sier Jacob Grieg Eide, direktør for strategi og forretningsutvikling i Colours.

OLJE OG GASS

I Stavanger er Colours etablert på Skansekaia. Et lite kontor med fire ansatte. Kundene er, ikke overraskende, primært fra havnæringen.

- Men vi reiser mye og møter kundene våre på kundens kontor, enten det er i Bergen, Haugesund, Stavanger eller Oslo, sier Lehmann-Røed.

- Vi er som sagt det eneste industrielle design- og kommunikasjonsselskapet i Norge, legger Grieg Eide til.

For å understreke hva han mener, viser han til den ganske utradisjonelle kompetansen kommunikasjonsbyrået hans sitter på. De har ansatt ingeniører, økonomer, IT-folk og eksperter på forretningsinnovasjon, digitalisering og produktdesign, i tillegg til den tradisjonelle kommunikasjons- og designkompetansen du finner hos de fleste byråer.

- Vi er gode til å jobbe med helheten, derunder analysere markeder, selskaper, finne deres styrke og svakheter, og vekst- og innovasjonsmuligheter.

Grieg Eides kollega Lehmann-Røed fortsetter:

- Det betyr effektive prosesser der kundene våre stoler på oss. Vår industrielle bransjekunnskap og nettverk er vår differensiering og styrke. Vi kjenner industrien fra innsiden og er i dag på mange måter blitt en del av næringen.



- Vi har røttene våre fra industrien selv, sier Jacob Grieg Eide, direktør for strategi og forretningsutvikling i Colours.

MULIGHETENES TID

Ikke spesielt overraskende mener Colours at alle bransjer, og kanskje særlig havnæringene, må ta digitalisering og den raske endringen av forretningsmodeller på alvor. For i den digitale verden går det

fort og det handler i stor grad om å være først på ballen – jobbe med mulighetene før konkurrentene ser dem og ikke minst rigge organisasjonen for å kunne levere på kontinuerlig endring og forbedring. Og morgendagens store konkurrent kan like gjerne være dagens lille mygg, som det store

etablerte konsernet.

- Vi lever i mulighetens tid. Fortsatt er vi ikke kommet så langt. Men bedriftseiere og ledelsen i industrien må starte arbeidet med dette som bakgrunn, oppfordrer Grieg Eide.

Han og resten av Colours høres også ut som om de inderlig mener det.

UNNGÅ BÅDE BOMPENGER OG KØ PÅ FORUS

Se mulighetene i Egersund, med tilgang på kvalifisert personell, høy kompetanse, rimelige og gode boforhold, og fordeler med nærhet til sjø og fiskemuligheter.



Stor næringstomt ledig for salg / leie eller leie av bygg i et næringsområde med både industri og handel på Tengs i Eigersund.

Fra jernbane er det gang og sykkelsti helt frem til tomten. Avstand til jernbane ca 3 km, med god bussforbindelse. Tett ved tomten er det stort gatekjøkken med spiseplass og middagsservering (lunsj). (Kosen kafe og gatekjøkken).

Tomten er på 21 mål, ferdig opparbeidet og klar for bygging. Mulighetene er mange, alt fra kjøp at tomt, oppdelt i parsell, leie av tomt, eller leie av ferdig bygg tilpasset bruker.

Ta kontakt for nærmere besiktigelse og forespørsel om løsning tilpasset ditt bruk.

Kontakt Ivar Hovland hos Ideko Holding AS på post@ideko.as eller på telefon 92 89 81 86. Adresse: Kjeld Buggesgate 6, 4370 Egersund

Ideko Holding AS



Aros Arkitekter kan tilby hele spekteret av planleggingstjenester fra første tomteanalyser og mulighetsstudier, via reguleringsplaner, til prosjektering av ferdige byggverk inklusive interiør- og landskapsutforming.

Kunder og prosjekter i fokus

AROS Arkitekter AS har ikke laget seg en visjon eller et motto ennå. De driver ikke med markedsføring. Kundene strømmer likevel på, noe som tyder på et godt om-dømme. - Det som kjennetegner oss er rett prosjekt til rett tid til rett pris, forteller daglig leder Odd Magne Vatne.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

AROS ble etablert 1. april 2013. På kort tid har selskapet fått 12 medarbeidere i sving. Både sivilarkitekter, landskapsarkitekter, interiørarkitekt, arealplanleggere, bygningsingeniører og DAK-operatører. - Vi dekker hele verdikjeden fra A til Å, og kan levere alt fra arealplanlegging til ferdig bygg, sier Vatne.

RETTFERDIGHETSPRINSIPP

Likhet, frihet og rettferdighet. Dette høres ut som prinsippene i den franske grunnloven, men dette ligger også til grunn for Aros Arkitekter. Rosenkilden lurte nemlig på hva Vatne legger i begrepet ledelse.

- Vi har en helt flat struktur. Her har alle like lønnsbetingelser, lik pensjonsordning, like forsikringer, helseforsikring, lik bonus om vi får det, sier Vatne. Han har ikke noe sans for ett regelsett for ledelsen og et annet for medarbeiderne. Her bidrar alle, og her høster alle. Selv har han to enkle prinsipper han lever etter: 1) Ikke bruke mer enn jeg tjener og 2) Tjene pengene før jeg bruker dem.

- Med andre ord ingen spekulasjon, kun fokus på å levere?

- Og ha det gøy mens vi jobber, tilføyer Vatne.

- Hva kjennetegner bedriftskulturen?

AROS ARKITEKTER AS

- » Etableringsår: 2013
- » Ansatte: 12
- » Omsetning: 17-18 millioner NOK (2014)
- » Forretningsområde: Arkitektur, landskap- og arealplanlegging
- » Adm. direktør: Odd Magne Vatne
- » Eiere: Spiss Arkitektur og plan, JAJA Architects, siviling. Geir Gausland og 4 interne medarbeidere (Odd M. Vatne, Olav Ursdal, Terje Børsheim, Christian B. Christensen)
- » Nettside: www.aros.no

- Vi er som et gammelt ektepar; vi kjenner hverandre godt og har et godt samarbeid. Ikke noe stress. Fellesskapstenkningen er godt forankret hos kollegene som er i alderen fra 30-60 år, fordelt på begge kjønn. Når vi får nye oppdrag, prøver vi å sette sammen gode team.

ATTRAKTIVE ARKITEKTER

Aros besitter kompetanse innenfor mange områder, blant annet mulighetsstudier og tomteanalyser, landskapsanalyser og landskapsarkitektur, reguleringsplaner, hus og hytter, større boligprosjekter, byforming, kontor-, næring- og kulturbygg.

- Flere av medarbeiderne har jobbet sammen over 25 år, og deres erfaring, sammen med dyktige yngre krefter, gir gode prosjekter som lar seg realisere, både



- Hvis jeg leser avisene får jeg et dystert framtidsbilde. Leser jeg ordreboken vår, får jeg et lystig bilde, sier daglig leder Odd Magne Vatne i Aros Arkitekter.

økonomisk og teknisk, forteller Vatne.

Uten å drive aktiv markedsføring har de fått hele 160 jobber på 1,5 år! Det tilsvarer et nytt oppdrag annen hver arbeidsdag. Blant arbeid arkitektene har utført tidligere, kan nevnes bygg som Stavanger Lufthavn Sola, Statoil, Tine Meierier, Riska kirke, Sola Kulturhus, ConocoPhillips, Shell, Statoil og Total.

Alt baseres på skreddersydde løsninger, gjerne i modernistisk stil og funksjonelle bygg som glir godt inn i omgivelsene. Oppdragene er jevnt fordelt på industribygg, boligbygg og reguleringsplaner.

Arkitektfirmaet har eksistert tidligere, men ble oppkjøpt av Rambøll Norge i 2008, og Rambøll overtok dermed alle rettigheter og arkiver fra tidligere virksomhet. «Nye» Aros har kontoradresse i fokusbygget i Langgaten 10 midt i Sandnes sentrum. Ett minuts gange fra togstasjonen er gunstig for de fleste medarbeiderne som kommer med tog.

FRAMTIDSOPTIMISME

- Hvordan er utsiktene for dere og bransjen forøvrig?

- Jeg leser i avisene at det er usikre tider, men vi har ikke merket noe her ennå. Tvert imot, bare i dag har vi fått to nye oppdrag og vi har faktisk ikke kapasitet til å starte på disse jobbene før på nyåret. Det er vanskelig å få tak i gode folk, og vi trenger flere yngre krefter. Bransjen her i regionen skiller seg forresten fra resten av landet ved at vi er konkurrenter, men også kolleger som omgås godt.

- Hva er nøkkelen til suksessen?

- Det er veldig mange gode arkitekter i regionen, og vi er ikke bedre enn andre. Vi forsøker å basere reguleringsplaner på konkrete skisseprosjekter. Våre entreprenører og kunder gir oss tilbakemelding på god kvalitet på våre arbeidstegninger og at de ikke må ta høyde for tillegg når jobben kommer fra oss, sier Vatne. Dette er et kvalitetsstempel som vitner om tillit. Kundene spør ikke om pris, de vet de betaler for det de får.

KOMPETANSE OG KONKURRANSE

AROS har tett samarbeid, også eiermessig, med JAJA Architects i København, Spiss arkitektur og plan i Kristiansand og

Siv.ing Geir Gausland AS. De har også kontorfellesskap med Einar Sira AS. Tilsammen kan de sette sammen gode team for hvilket som helst prosjekt blant 40 høyt kvalifiserte medarbeidere.

Arkitektfirmaet er ofte med i konkurranser om større bygg og prosjekter. Vatne forteller at i konkurransen om nytt hovedkontor for SR-bank på deres tomt i Bjergsted ble det utlyst en begrenset arkitektkonkurranse via innledende prekvalifiseringsrunde hvor de ble plukket ut som et av fem firma. Aros gjennomførte konkurransen sammen med JAJA architects og Spiss Arkitektur og fikk til slutt en andreplass etter en finalerunde mellom to av de fem firmaene.

NÆRINGSFORENINGEN

- Dere er nytt medlem i Næringsforeningen?

- Ja, det å melde oss inn i Næringsforeningen var noe av det første jeg gjorde etter at vi etablerte oss her. Vi var medlem tidligere da jeg jobbet i Rambøll, og savnet informasjon og nettverket. Det å treffe spennende mennesker på møtene i Næringsforeningen og utvider horisonten er viktig.

Vatne deltok også i Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg, en aktiv gruppe som fortsatt jobber godt for bransjen.

Sandnesmannen Vatne er også opptatt av kommunestrukturdebatten. Stavanger bør være mer ydmyk og mer opptatt av å dele godene. I likhet med mange andre Sandnesgauker sier hodet ja til kommunesammenslåing, men hjertet nei.

LITT MOTGANG GJØR GODT

Selv hevder Vatne han ble arkitekt ved en tilfeldighet. Han søkte på arkitektstudiet mens han var i militære. For å kunne delta på opptaksprøven, fikk han slippe en øvelse. Han hadde verken planer eller ambisjoner om å komme inn, leverte oppgaven før kl 12 - lenge før de andre - slik at han fikk se Hurtigruta ankomme Tromsø. Vatne var én av de 30 blant 550 søkere som kom gjennom nåløyet.

- Så da hadde du talent?

- En blanding av flaks og dyktighet vil jeg kalle det. Det var tilfeldig som mye annet i livet, men jeg angrer ikke på valget. Jeg har vært så lenge i bransjen at jeg fremdeles tegner med blyant og skisserull. Det er nesten blitt et salgsargument, humrer han.

Litt motgang bør du ha for å lykkes, for å stå på litt ekstra, ifølge Vatne. Han er opptatt av utfordringene for arkitektene. Hvordan skal de forholde seg til reguleringsplaner og arealplaner? Noen følger planene, men politikerne som har fastsatt rammene gjør unntak for enkelte. Dette undergraver respekten for planer. Få hender styrer byggenæringen. På godt og vondt.

- Vi burde hatt reguleringsplaner som ikke er så ekstremt detaljert og som gir forutsigbarhet. Mer robuste planer er ønskelig, oppfordrer Vatne avslutningsvis.



MORE
TRUST
FUN
OPPORTUNITIES

MORE YOU

“

Working at Teekay gives me tons of energy. Even more so after we became a truly flat organisation. When a person's name on the business card becomes more important than the title, it means less focus on hierarchy – and more power to each of us. There are no superiors to hide behind. Instead we are all made responsible. Together. As a great team of equals. Also: on two occasions now Teekay has shown unexpected amounts of trust in me. First when I went from working at sea as a chief officer to working onshore, in a position normally held by someone much more experienced. The second time was when I was recently offered a new and exciting post in Brazil, even though I'm a single mum. Being trusted with this kind of responsibility is what makes Teekay stand out. Both inspiring and demanding at the same time. And, I must admit, I'm enjoying every day of it!

”

Lisa Holum, 34, 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



En ny møtevær i sikte

Vårens møter i Næringsforeningen er nå klare. Som vanlig er det duket for både kjente og kjære gjensyn, men du finner også noen nyheter i møtekalenderen.



TEKST:
ELIANNE STRØM TOPSTAD

Over 10.000 personer deltok på møtene i Næringsforeningen i fjor, og vi håper at det kommende året vil bringe like mange. Vi lover faglig tyngde, sosialt påfyll og gode muligheter for nettverksbygging.

ØKONOMISKE UTSIKTER

Det nye året starter, tradisjon tro, med Stensrud og Hermanrud på Aksjeåret. Vi er spent på hvem av de to som har fått høyest avkastning på aksjene i det året vi har lagt bak oss. 15. januar er det dags for Rogaland på børs, det tiende i rekken. En av foredragsholderne i år er Torggrim Reitan, konserndirektør for økonomi og finans i Statoil ASA.



Stensrud og Hermanrud åpner møtevåren på Aksjeåret 6. januar. Foto: Rosenkilden



Torggrim Reitan kommer til Rogaland på børs 15. januar. Foto: Trond Isaksen - Statoil ASA

Du får også høre Eirik Larsen i DNB, Harald Espedal og flere av våre fremste gründere, ledere og analytikere vurdere markedet ved inngangen til det nye året.

NYHETENE

Det er flere nyheter på møtekalenderen i år. Først og fremst har vi ryddet enda mer plass til nettverksbygging. Både på Lederskolen, på egne bransjetreff og Kvinneplassen vil det være mer fokus på å skape relasjoner og knytte nye kontakter.

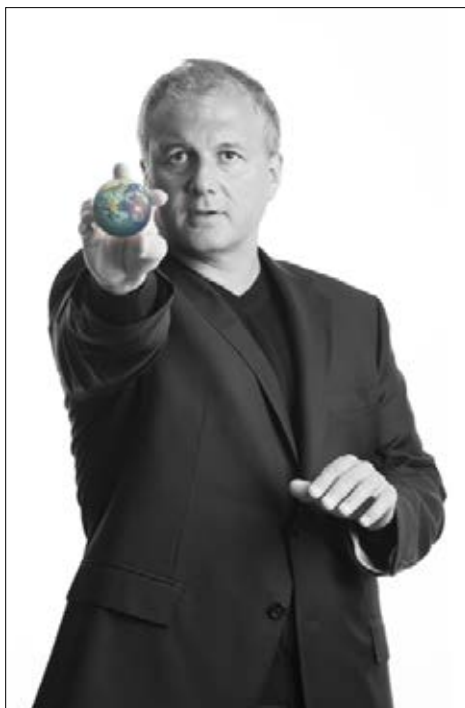
Vårt nye bransjetreff er en unik mulighet for deg å treffe bransjekolleger. Dette er en arena hvor vi ønsker at du som medlem skal få anledning til presentere deg for dine

bransjekolleger, leverandører og potensielle samarbeidspartnere. Først ut er bilbransjen 12. februar.

Ressursgruppen for IT inviterer til en helt ny arena, hvor vi stiller spørsmålet: Hva kan leverandørene i IT-bransjen forvente seg i året som kommer? "Changes" er overskriften når vi for første gang inviterer til IT-Børsen 22. januar.

NY UNGSATSNING

Næringsforeningen starter opp en arena for unge i næringslivet. U37 er en møteplass for aktive samfunns- og næringslivsinteresserte personer under 37 år. Det er et tverrfaglig nettverk hvor deltakerne skal få faglig påfyll,



Pellegrino Riccardi vil på lederskolen se nærmere på norsk lederstil – på godt og vondt!



Hanne Kristin Rohde var gjest på kommunikasjonsdagen i fjor. Et nytt spennende program venter oss denne våren.



Johan Aakre venter flere spennende gjester i stolen utover våren.



Nettverk og relasjonsbygging er stikkord for vårens møtekalender i Næringsforeningen.

knytte kontakter og bygge relasjoner. Bak arrangementene står ressursgruppen U37. Gruppens hovedfokus er å sette en agenda for unge i næringslivet. 11. februar går første nettverksmøte for unge av stabelen.

NY SPENNENDE SESONG FOR LEDERSKOLEN

Gjennom fire samlinger vil du bli oppdatert på hvilke utfordringer og muligheter som ligger for deg som leder. Du får høre om innovasjonsstrategi, hvordan det å bli for lidenskapelig opptatt av jobben sin kan være farlig, effektiv kommunikasjon og du vil få presentert hovedpunktene i Rogalederen 2014. Vi åpner dørene en time tidligere denne sesongen, og inviterer til nettverkstimen i forkant av Lederskolen. For deg som er påmeldt til alle samlingene vil vi invitere til en egen nettverkskveld.

DIGITAL KOMMUNIKASJON

Gjennom to samlinger denne våren oppdaterer vi deg på trender og utfordringer i den digitale revolusjonen. Du vil i første samling bli oppdatert på dagens IT-trusselbilde og eksempler på noen farer og trusler som din bedrift kan bli utsatt for i cyberverdenen. I del to ser vi nærmere på hvordan bedriften kan skape engasjerte medarbeidere gjennom god og gjennomtenkt internkommunikasjon. I mange virksomheter handler internkommunikasjon fortsatt om å sikre at de ansatte er informerte. Er saken lagt ut på intranett er jobben gjort. Slikt skaper ikke

engasjement. Slikt skaper ikke ambassadører. Det skaper knapt nok informerte ansatte. Velkommen til en digital vår!

TREFFPUNKT

Januar er perfekt for å ta tak i det nye året - med inspirasjon og jordnære, praktiske tips for deg som er mellomleder i en lokal bedrift eller en offentlig virksomhet. Næringsforeningens januar-seminar i Egersund Arena har fått tittelen "Jasså, du har blitt leder?" Målet er at hver foredragsholder skal gi deg fem gode, praktiske råd som du kan ta med deg ut i virkeligheten. Mellom hvert tema blir det humoristiske og musikalske overgang, mens det i matpausene blir god anledning til å prate med andre i tilsvarende situasjon som deg selv. Seminaret ledes av Næringsforeningens Johan Aakre som kanskje blander seg inn med spørsmål og innspill for at de fleste skal få med seg det meste.

Våre andre faste treffpunkt rundt om i regionen går sin vante gang, og fortsetter også utover våren. Næringslivet i Sola, Ryfylke, Rennesøy, Gjesdal og på Jæren inviterer som vanlig til oppdateringer av viktige saker, inspirasjon og mingling. Treffpunkt Jæren inviterer dessuten til et spennende bedriftsbesøk hos vinneren av Årets bedrift, Sandnes Garn.

GRÜNDERSPIRER

Ressursgruppen for entreprenørskap inviterer igjen alle som har en drøm om å starte for seg selv - eller allerede er i gang

med etablering av ny bedrift - til nytt treff. På gründertreffet kan du få uvurderlige råd, veiledning og ikke minst inspirasjon. Det legges opp til foredrag og nettverksbygging. Det blir muligheter til å presentere egne ideer, stille spørsmål og få tilbakemeldinger fra et panel med god faglig kompetanse.

Følg med på rosenkilden.no for oppdateringer og program.

NOEN AV MØTENE

- 06. januar: Aksjeåret 2015
- 15. januar: Rogaland på børs 2015
- 16. januar: Januarseminar i Egersund
- 22. januar: IT-Børsen 2015
- 27. januar: Årets Bedrift Randaberg
- 29. januar: Byggebørsen 2015
- 29. januar: Kick off for Lederskolen
- 30. januar: Lederskolen I: Innovasjonsledelse
- 24. februar: Har du slått på den sosiale brannmuren?
- 27. februar: Årets Bedrift Randaberg
- 04. mars: Entreprenørskapsdagen
- 20. mars: Lederskolen III: Ledelse på 140 tegn
- 15. april: Gründertreff
- 21. april: Sosialt intranett
- 23. april: Oljetrykket 2015
- 24. april: Lederskolen IV: Rogalederen 2014
- 28. april: Bransjetreff

U37 - ny møteplass for deg som er ung

Er du under 38 år og føler behov for faglig påfyll og et større nettverk? Nå etablerer Næringsforeningen U37 hvor unges behov og muligheter i næringslivet blir satt på dagsorden.



TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

En ressursgruppe er allerede etablert. De første samlingene er under planlegging. Målet er å skape en møteplass for aktive, samfunns- og næringslivsinteresserte i Stavanger-regionen – på tvers av fag og bransjer.

- Vi har lenge forsøkt å knytte til oss yngre mennesker, og forsøkt på flere måter. Men vi har ikke helt lyktes. Derfor setter vi i gang vår egen arena. Vi har etablert en ressursgruppe bestående av sju energiske unge mennesker fra næringslivet samt to studenter som skal jobbe med dette, sier prosjektleder i Næringsforeningen, Elianne Strøm Tostad. Første arrangement blir allerede 11. februar. Det andre 29. april.

- I utgangspunktet har vi satt opp fire samlinger i året. Det vi trolig kommer til å starte med er å ta for oss fire-fem tema eller trender og fokusere på hvordan dette vil påvirke de unge i året 2015. Det har blant annet den siste tiden vært en del fokus på nedbemanning i forhold til ansiennitet - noe som har konsekvenser for unge.

Ressursgruppen U37 ble etablert i fjor høst. Leder er Arnstein Torsvoll, (Sharp Code). I gruppen sitter også Anette Engh Bakke (Deloitte AS), Ida Jarvik Hetland (KPMG AS), Charlotte Sørås (Gambit Hill), Ronny Olsen (Evry), Maiken Kristoffersen (SKAGEN), Karl Horpestad (student UiS) og Hanne Levardsen (student, BI Stavanger)

Gruppens viktigste oppgaver er å sette en agenda for unge i næringslivet, aktualisere problemstillinger og muligheter for unge, og skape et nettverk for



Ressursgruppen U37: Karl Horpestad, Maiken Kristoffersen, Anette Engh Bakke, Arnstein Torsvoll, Charlotte Sørås og Ida Jarvik Hetland. Hanne Levardsen, og Ronny Olsen var ikke til stede da bildet ble tatt.

aldersgruppen i næringslivet i Stavanger-regionen.

Ressursgruppen skal i tillegg fungere som et talerør til Næringsforeningen, og på denne måten ha mulighet til å påvirke utviklingen for næringslivet i regionen

-For Næringsforeningen er det i seg selv viktig å få yngre og engasjerte mennesker med. Men også i forhold til næringslivet er det viktig å gi de unge en stemme, sier Strøm Topstad.

- Vil en jobbe annerledes i forhold til denne gruppen enn ellers?

- Prinsippene er de samme. Det skal være faglige og sosiale treff. Forskjellen er hovedsakelig at møtene vil skje på kveldstid. Vi tenker at mange i denne gruppen kan være småbarnsforeldre, samtidig kan det

også være personer som ikke nødvendigvis er ledere og som har "anledning" til å gå fra jobben et par timer på dagtid.

- Dette blir også i større grad tverrfaglige treff?

- Ja, det er litt av poenget. U37 skal invitere samfunnsbevisste og næringslivsinteresserte unge fra alle bransjer til felles innsats for å gjøre Stavanger-regionen til et attraktivt område å bo og arbeide i. For oss er det veldig viktig at næringslivet tar i mot dette tiltaket og at ledere ser behovet for å at yngre i bedriften både får et nettverk og faglig og sosialt påfyll som også betyr at man kan gjøre en enda bedre jobb i den bedriften man arbeider i. Vi gjør dette for å skape kraft til vekst i regionen vår, sier Elianne Strøm Topstad.

Byggebransjen ber Lyse utsette avgiftshopp

For drøyt to måneder siden sendte Lyse Elnett AS ut melding om at bunnfradraget på 30.000 kroner for nettilkoplingen til alle nye boliger skal fjernes. Byggebransjen reagerer både på innhold og prosess, og har bedt om at innføringen utsettes med ett år.



TEKST:
FRODE BERGE

Når nye boliger bygges, utgjør avgiften for å bli koplet på elnettet en del av kostnaden. Fram til nå har det eksistert et bunnfradrag til en verdi av 30.000 kroner for den enkelte husstand i forbindelse med denne tilkoplingen.

Lyse Elnett står nå ovenfor betydelige investeringer, med dertil hørende finansieringsbehov, forbundet med oppgraderinger av el-nettet. Dette er bakgrunnen for at selskapet i begynnelsen av november sendte varsel om at bunnfradraget ville bli fjernet fra 1. januar 2015.



Det er behov både for å informere bransjen skikkelig, og å vurdere konsekvensene av å ta bort bunnfradraget grundigere.

Anne Woie

MANGELFULL INFORMASJON

Meldingen fra Lyse kom både brått og overraskende. Tilbakemeldingene fra Næringsforeningens mange medlemsbedrifter innen bygg og anlegg lot da heller ikke vente på



Startegisjef Anne Woie i Næringsforeningen forstår godt at bransjen reagerer på at Lyse ønsker å fjerne bunnfradraget på kort varsel.

seg. Startegisjef Anne Woie koordinerer Næringsforeningens arbeid med saken. Hun kan fortelle om sterke reaksjoner fra bransjen. Protestene dreier seg både om innhold og prosess.

- I bransjen fikk man kjennskap til denne beslutningen ved en tilfeldighet, kun to måneder før fjerningen av bunnfradraget etter planen skulle iverksettes. Vi snakker her om et tiltak som vil innebære en markant økning i byggekostnadene, så det er fullt forståelig at bransjen reagerer. Dette burde vi blitt informert om på et langt tidligere stadium, sier Woie.

KONSTRUKTIV DIALOG

Woie forteller videre at Næringsforeningen nå er inne i en konstruktiv dialog med Lyse

Elnett, og at det jobbes for å utsette saken med ett år.

- Det er behov både for å informere bransjen skikkelig, og å vurdere konsekvensene av å ta bort bunnfradraget grundigere. Dette vil øke bokostnadene i en region der høye kostnader allerede er en konkurranseulemp for næringslivet. Når Lyse har behov for å finansiere nødvendige oppgraderinger av el-nettet kan det i tillegg stilles spørsmål om ikke inndekningen heller bør tas over nettleien generelt, slik at ikke dem som flytter inn i nye hus blir sittende igjen med hele den økonomiske belastningen. Spørsmål som dette må vurderes grundigere, og derfor har vi bedt om at saken utsettes til årsskiftet 2015-2016, avslutter Anne Woie.



En ny start for Europa?

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

Nylige presenterte EU-kommisjonen en 315 milliarder euro stor investeringspakke som skal få liv i EUs skadeskutte økonomi. Med dette leverer Jean-Claude Juncker på et av sine mest sentrale valgløfter, men vil pakken virkelig levere en ny start for Europa?

Det skulle et betraktelige fall i oljeprisen til før også norsk økonomi til slutt møte utfordringer. For EU-landene er som kjent historien en annen. Etter å ha fått finans- og gjeldskrisen under kontroll, sliter EU-landene fortsatt med lav vekst og høy ledighet, og selv Tyskland har vist svake resultater nylig. Prognosene for 2015 viser en svak vekst, men ikke nok til å redusere arbeidsledigheten som er på over 11 prosent i EU. Den vedvarende vanskelige økonomiske situasjonen har dessuten resultert i underinvestering. Dette ønsker altså Juncker å gjøre noe med, og han har derfor lansert investeringspakken på 315 milliarder euro.

PAKKEN

Pakken består i utgangspunktet av en 21 milliarder euro stor garanti (16 milliarder fra EUs budsjett og fem milliarder fra EIB). Kommisjonen har beregnet at garantien vil generere 315-400 milliarder euro i private investeringer som igjen vil kunne skape 1,3 millioner nye arbeidsplasser. For å maksimere effekten av investeringene,

ønsker Kommisjonen å kanalisere midlene mot strategiske infrastrukturprosjekt, og medlemslandene er bedt om å foreslå prosjekt innen bredbånd, transport og energinettverk, men også innen utdanning og opplæring samt SMB-finansiering. Midlene skal administreres av The European Fund for Strategic Investment, som skal opprettes i løpet av 2015 som en del av Den europeiske investeringsbanken (EIB). Prosjektene som får støtte skal velges ut av et ekspertpanel.

TEORI & PRAKSIS

Hvordan dette vil fungere i praksis gjenstår å se. Forslaget har stort sett blitt godt mottatt i media og av EU-landenes ledere, blant annet av Merkel. Samtidig harseleres det med tryllestaver og referanser til bibelske proporsjoner i omtale av fondet, og hvordan sikre at de rette prosjektene velges ut? Skal atomkraft kvalifisere til støtte? Og er EIB en effektiv fondsforvalter? Usikkerhetsmomentene er mange. Jurki Katainen, EUs kommissær for vekst og sysselsetting, har antydnet at innsatser rettet mot pakkens tredje element, avbyråkratisering og tilrettelegging for

næringslivet, er vel så viktige som selve fondet. Og det kan han jo ha rett i. I tillegg til fordypning av det indre marked er strukturell reform og ansvarlig budsjettpolitikk essensielt for en sunn felleseuropeisk økonomi. At både Frankrike og Italia er i Kommisjonens søkelys etter at deres nasjonale budsjetter ikke følger det vedtatte 3-prosentmålet, er en utfordring i så måte.

EN NY START FOR EUROPA?

Investeringspakken er selvsagt ingen universalløsning for EUs økonomi, men kan utgjøre et viktig supplement til budsjett disiplin og strukturelle reformer. Økte investeringer skaper arbeidsplasser og kjøpekraft. Strategisk prosjektutvalgelse kan bidra til at EU når sentrale politiske mål som en energiunion og et digitalt indre marked; viktige forutsetninger for EUs fremtidige konkurransekraft. Ikke minst er det symbolsk viktig at EUs nye president viser handlekraft og initiativ i en tid der svært mange europeere er motløse. La oss håpe at investeringspakken bidrar til en ny start for Europa.

Ikke minst er det symbolsk viktig at EUs nye president viser handlekraft og initiativ.

Heidi Kristina Jakobsen

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

- Bli oppdatert på de økonomiske utsiktene

Rogaland på Børs arrangeres i år for tiende gang. Dette er et av vinterens store kunnskaps- og nettverkstreff! Kom og bli oppdatert på økonomiske utsikter fra våre beste i Stavanger Forum 15. januar!

Rogaland på Børs ble sist presentert i en annen «drakt» enn tidligere år. Hovedårsaken til det var at flere lokale selskaper ble tatt av børs og andre flyttet sitt hovedkontor til Oslo, eller sågar ut av landet. Det har de seneste år også vært et mindre antall selskaper som er blitt notert på Oslo Børs, da andre egenkapitalløsninger er valgt.

Fokus på oppdatering fra selskaper er fortsatt tema. Denne gang er det lokomotivet på Oslo Børs, Statoil ASA sin CFO Torgrim Reitan, som vil presentere Statoils planer for å øke verdiskapningen i selskapet.

I tillegg lanseres DNB Markets rapport, Økonomiske Utsikter under Rogaland på

Børs. Som vanlig er det senioranalytiker i DNB Markets, Eirik Larsen, som presenterer rapporten.

- Vi har også i år gjort plass for vekst- og gründerselskaper på basis av tilbakemelding fra deltagere. Denne gang er det ingen ringere enn seriegründer Svein Ilebekk som presenterer det nyetablerte oljeoperatørselskapet Origo Exploration, forteller Helge Hamre og Morten Lode i DNB Markets.

- Jeg er overbevist om at det fortsatt er mange uoppdagede oljefunn, både på norsk og britisk sektor, sier Svein Ilebekk.

Den siste tiden har vi virkelig fått oppleve hvor lunefullt finansmarkedet kan være.

Desember ble en finansiell berg- og dalbane. Oljeprisen falt og kronen viste til fulle hvor mye en liten valuta kan svinge i verdi. Et slikt bakteppe gjør lederrollen særdeles krevende. Hvilke grep bør ledelsen og styret ta, i en verden med mye usikkerhet? Skal en tenke kortsiktig og kutte maksimalt med kostnader, eller skal hovedfokus være langsiktig? Til å belyse disse aspektene vil Harald Espedal dele sine tanker rundt tematikken – «Ledelse i usikre tider».

- Jeg kommer til å ta utgangspunkt i oljeprisen og hvilke implikasjoner den kan få for næringslivet vårt, sier Harald Espedal. I min karriere har jeg ledet sykliske selskaper og da er omstillingsevne en viktig faktor. Mine erfaringer herfra vil jeg bruke som basis til å komme med innspill og forslag. Forhåpentligvis kan noen av mine erfaringer og tankegods komme til nytte for ledelsen i det lokale næringsliv, avslutter Espedal.

Følg QR-koden for mer informasjon og påmelding, eller gå inn på rosenkilden.no.



IRIS Samfunn fikk kompetansepris

Kompetansedelingsprisen 2014 gikk til IRIS Samfunn. Prisen ble delt ut i forbindelse med Næringsforeningens julemøte i Rogaland teater.

Prisen ble overrakt av fjorårets prisvinner, Inger Tone Ødegård. - Årets prisvinner har systematisk og over tid drevet, og driver, kompetansedeling internt og eksternt på flere nivå til beste for hele regionen og landet. Årets vinner spiller en sentral rolle som kunnskapsformidler på vegne av den aller viktigste næringen for Stavanger-regionen – og Norge. Vinneren er visjonær og en viktig støttespiller for næringslivet, sa Ødegård, før hun avslørte hvem som var årets prisvinner.

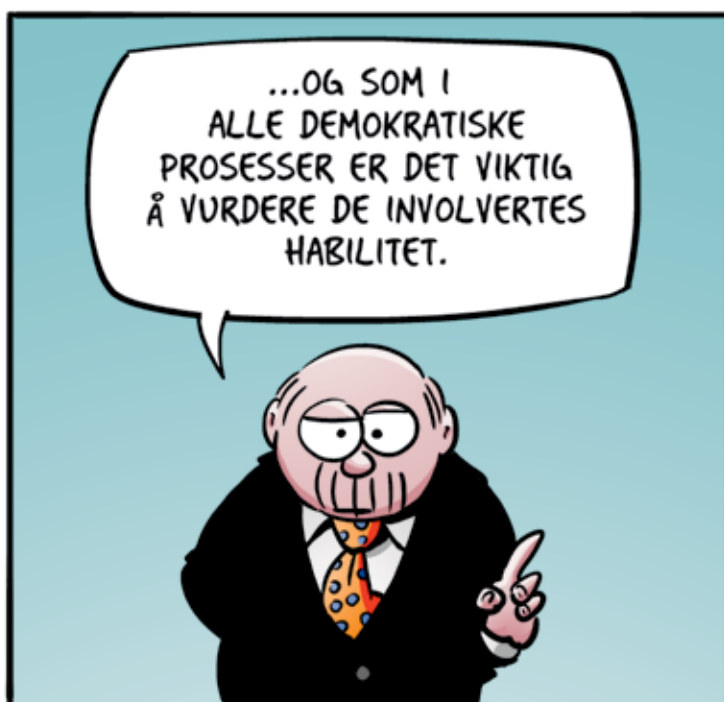
I juryens begrunnelse heter det at IRIS Samfunn, gjennom formidling og kompetansedeling, bidrar kontinuerlig til den offentlige debatten om regional næringsutvikling, videreutvikling og fornyelse av

regionale næringsklynger, samferdsel og innovasjon både i bedrifter og offentlig sektor. Kunnskapsspredningen bygger i stor grad på egne utredninger og egen forskning. Ambisjonen er å skape regionale arenaer hvor kunnskap og kompetanse kan formidles og deles på tvers av sektorer og politiske organer. IRIS Samfunn kan vise til en rekke eksempler som støtter opp under kompetansedeling. Juryen nevner Scenarier Stavanger-regionen 2029: Energy-Exit, Kompetansemegling i næringslivet, Kartlegging og analyser av petroleumsnæringen og innen samferdsel. I tillegg har IRIS intensivt innovasjonsforskningen de siste årene. Det siste året har IRIS forsket på og formidlet kunnskap om innovasjon i offentlig sektor, spesielt i helsesektoren.

Kompetansedelingsprisen tildeles i år for sjuende gang. Prisen deles ut av Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Hensikten med prisen er å stimulere til deling av kompetanse/læring både eksternt og internt, synliggjøre Næringsforeningens fokus på Stavanger-regionen som en kompetanseregion og belønne personer og virksomheter som i særlig grad har bidratt til deling. Prisvinneren skal i særlig grad ha bidratt til deling og erfaringsoverføring innen en bedrift/organisasjon eller i en næringsklynge gjennom enkelttiltak, ved å ta initiativ til system for deling og ved systematisk deling.

Tidligere vinnere er Norske Shell, Skretting, Rogaland Kurs og Kompetanse-senter, BP Norge, Norsk Oljemuseum og Inger Tone Ødegård.

Årets jury har vært ledet av Næringsforeningens styreleder, Steinar Aasland. I juryen deltar også Bjørg Kaspersen som er en av initiativtakerne til prisen, prisvinner i 2013 Inger Tone Ødegård og administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

ROYALER YACHTS AS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Charlotte Worre,
938 83 020, charlotte@w-yacht.no

Med en helt ny Explorer 50 tilbyr Royaler Yachts as dagsturer og kveldsturer til din bedrift. Båten er sertifisert for 11 passasjerer i tillegg til skipper, men kan huse inntil 20 personer når båten ligger fortøyd, eller ved kai. Båten er utstyrt med det mest moderne møterom og er perfekt til mindre grupper som bedriftsstyrer og ledergrupper. Det er også et godt alternativ til f.eks bryllup og andre feiringer. Deres hovedsamarbeidspartner er Scan One.



ÅLGÅRD SPORT & HELSESENTER

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Iren Fjeld, daglig leder,
iren@sportsenter.no
Web: sportsenter.no

Ålgård Sport & Helsecenter holder til i Amfi Magneten på Ålgård. Det er et stort senter på 1600 kvadratmeter, og senteret har et godt og variert tilbud. Ålgård Sport & Helsecenter har over 40 ansatte som brenner for trening og trivsel, og vil gjøre sitt beste for at kundene skal få den beste treningsopplevelsen.



LYSE ØYEBLIKK AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Arne Selvær
web: lyseoyeblikk.no

Lyse Øyeblikk AS ble stiftet i 2012 av humoristene Rune Bjerga og Steinar Lyse som Humørhjelpen AS. I 2014 skiftet selskapet navn til Lyse Øyeblikk, fikk flere eiere og ansatte Geir Arne Selvær som daglig leder. Lyse Øyeblikk formidler artister/underholdning til alle anledninger, skaper events for det offentlige og næringslivet, arrangerer foredrag og produserer forestillinger på scener rundt om i fylket.



INDUSTRIELL INNSATS & INNOVASJON AS (III AS)

Beliggenhet: Klepp
Kontaktperson: Kurt O. Austrått,
992 49 062, k-oddva@online.no

III AS driver med frittstående bedriftsrådgivning og individuell rådgivning – forretningsutvikling etter kundens behov for Skape - samt en rekke små og mellomstore bedrifter. Videre besitter III AS lang erfaring i utarbeidelse av de fleste former for finansieringssøknader, forretningsplaner, budsjetter og skattefunn. Regnskapsanalyser, verddivurderinger, produktkalkyler, styre/sekretær og kontrollfunksjoner leveres også.

EQUINE FUSION

Beliggenhet: Stavanger, Madla
Kontaktperson: Sven Erik Revheim,
98 28 82 82, sven.erik@eqfu.no
Web: eqfu.no

Equine Fusion er en hestestutyrproducent som har utviklet og patentert verdens første joggesko til hester. Equine Fusion's visjon er å alltid produsere produkter som er det beste for hesten. Dyrevelferd gjennom smarte løsninger. Equine Fusion er det raskest voksende hovskofirmaet i verden og selger for øyeblikket tre forskjellige modeller av sko. Equine Fusion har forhandlere i hele verden, men hovedmarkedet ligger for øyeblikket i Europa, og spesifikt Tyskland.

MYRLAND IT

Beliggenhet: Jørpeland
Kontaktperson: Gøran Myrland,
goran@miscgames.no
Web: miscgames.no

Misc Games er lokalt selskap, men med flere samarbeidspartnere rundt om i verden. Misc Games tar sikte på å utvikle unike spill for ulike nisjer for å drive industrien fremover. For å oppnå dette, er det viktig at videospill sees på som kunst, ikke leketøy. Alle i Misc Games er lidenskapelig opptatt av dataspill og det er derfor selskapet ønsker å utvikle spillbransjen ytterligere. Misc Games ønsker å nå ut til et mer voksent marked.



HYTECH ENGINEERING & SERVICES AS

Beliggenhet: Kverneland
Kontaktperson: Thomas Austbø,
476 71 510, thomas@hytech.no
Web: hytech.no/hytech-engineering

Hytech Engineering er et lokalt ingeniørselskap lokalisert på Kverneland. Selskapet ble etablert i 1998 og har spesialisert seg i utvikling av hydrauliske og automatiserte produkter og systemer for offshoreindustrien, maritim virksomhet og landbasert industri. Bedriftens fagområder er vinsjer, kraner og heiser, spesialiserte verktøy, teknisk boreutstyr, hydrauliske kraftenheter og pumpeenheter.



GJESDAL BLIKK AS

Beliggenhet: Gjesdal
Kontaktperson: Oddbjørn Løvdahl,
950 20 283, oddbjorn@gjesdalblikk.no
Web: gjesdalblikk.no

Gjesdal blikk er en tradisjonell blikkenslagerbedrift. Selskapet leverer alt innen takrenner, beslag, pipehatter samt mindre sveiseoppdrag i rustfritt og aluminium. I tillegg har de også en egen avdeling for boligventilasjon. Gjesdal blikk jobber både for privatpersoner, offentlige myndigheter, samt større lokale entreprenører. Gjesdal blikk er også stolte over å være eneforhandler for Kaizer takrenner i Rogaland. Dette er unike, skjøtefrie takrenner som leveres på rull.



OLJEDIREKTORATET

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eldbjørg Vaage Melberg,
51876000, eldbjorg.vaage@npd.no
Web: npd.no

Oljedirektoratet (OD) er et statlig fagdirektorat og forvaltingsorgan med hovedkontor i Stavanger og kontor i Harstad. Selskapet har i overkant av 200 ansatte. OD ble opprettet i 1972, og ligger under Olje- og energidepartementet (OED). Oljedirektoratet sitt overordnede mål er å bidra til å skape størst mulig verdier for samfunnet fra olje- og gassindustrien gjennom forsvarlig ressursforvaltning med forankring i sikkerhet, beredskap og ytre miljø. I tillegg bidrar OD med forvaltningskompetanse, ressurskartlegging og petroleumsdataforvaltning til bistandsprogrammet Olje for utvikling.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HEY HONEY AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Sissel Nedrebø,
sissel@heyhoney.no
Web: heyhoney.no

HEY HONEY er en kaffebar hvor navnet ikke er en tilfeldighet. Det handler om kjærlighet til jobb, mennesker og miljø. HEY HONEY skal servere god kaffe, gode bakervarer og gjerne påsmurt med lokal ost, skinke og posteier. HEY HONEY skal servere gode kaker, hjemmelaget is og sjokolade, enkle varmretter og den aller beste honningen vi klarer å oppdrive fra våre lokale bier. Alle råvarer kan også kjøpes over disk og i tillegg til mat og drikke, finnes bl.a. utstyr, bøker, kunst, smykker, eget galleri og egen kunstoffotograf. HEY HONEY arrangerer også kurs, aktiviteter og arrangement.



ORIGO EXPLORATION NORWAY AS

Beliggenhet: Stavanger og London
Kontaktperson: Ørjan Gjerde, CFO,
900 35 738, orjan.gjerde@origoexploration.com
Web: origoexploration.com

Origo Exploration er et oljeselskap med hovedfokus på leting i modne områder i Norge og Storbritannia. Selskapet ble etablert sommeren 2014, og har per i dag ansatt 18 personer med betydelig erfaring fra bransjen. Hovedkontoret ligger i Tollboden-bygget i Stavanger sentrum. Selskapets forretningsidé er å bygge opp et nisjeoppstrømselskap med hovedfokus på de modne delene av norsk og britisk sokkel, gjennom å bygge en portefølje av lete- og utviklingsmuligheter. Selskapet vil kontinuerlig utvikle kjernekompetanse innen undergrunn og kommersielle arenaer for maksimal verdiskapning.



PXO AS

Beliggenhet: Tananger
Kontaktperson: Livar Salte,
51220300, livar.salte@pxo.no
Web: pxo.no

PXO AS er et service- og kompetanseselskap som leverer industrispesifikke tjenester og rådgivning for bedre integrerte operasjoner, drift og HMS. Selskapet støtter sine kunder med å skape en arbeidssituasjon som i størst mulig grad bidrar til å realisere effektiv og sikker drift og økt verdiskapning. PXO tilbyr Business Improvement (BI) support ved å optimalisere og effektivisere prosesser mellom avdelinger, anlegg og leverandører. Deres mål er å gi kunden praktiske løsninger på hvordan samspillet mellom menneske, teknologi og organisasjon kan optimaliseres ved å kombinere solid bransjeerfaring med faglig kompetanse innen menneskelige og organisatoriske faktorer.



ÅDNE ESPELAND AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Noralf Espeland,
51611600, noralf@jaeder.no
Web: jaeder.no

Med mer enn 110 års erfaring i kjøttfordelingsbransjen, er Ådne Espeland AS en særdeles tradisjonsrik og kvalitetsbevisst leverandør av utsøkte kjøttvarer. I dag er det tredje generasjon Espeland, Gabriel og Noralf, som driver Ådne Espeland AS. Hos Ådne Espeland AS går tradisjon og moderne produksjonsmetoder hånd i hånd. Selskapets nye fabrikk har en av Nord-Europas mest moderne maskinpark. Det er heller ingen tilfeldighet at Jæder nettopp befinner seg på Ålgård med kort avstand til Jæren – hele Norges matfat. Bedriften er opptatt av at maten skal være god og sunn og kortreist. Fokuset er det samme som da bedriften ble grunnlagt i 1896: kvalitet i hvert eneste produkt og hver leveranse.



INFORMASJONSHUSET AS

Beliggenhet: Forsand
Kontaktperson: Inger Anita Merkesdal,
90766643, ingeranita@informasjonshuset.no
Facebook: Informasjonshuset as

Informasjonshuset AS utformer helhetlige løsninger innen kommunikasjon og informasjon, fra artikler, tekster, bilder og eventuelt video, til kommunikasjonsveiledning og praktisk bidrag. Selskapet påtar seg det meste fra ørsmå til riktig store oppdrag, og har spesielt fagkunnskap innen byggtteknikk, energiløsninger, VVS, hage, medmenneskelige forhold og mat, fra produksjonen av råstoff til servering på fat. Målet er å være fleksibel nok til å kunne påta seg oppdrag innen alle områder. Rogaland er basen, men arbeidsfeltet er over hele landet – gjerne også utenfor. I forbindelse med produksjon av kundemagasin, har Informasjonshuset gode samarbeidspartnere. Selskapet har røtter tilbake til 1990, og ser alltid etter muligheter for videreutvikling.



STEMA RÅDGIVNING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Magnar Rusten,
regiondirektør Vest, 90 57 62 10, mr@stema-r.no
Web: stemaradgivning.no

STEMA Rådgivning AS er et frittstående konsulentfirma innen prosjektadministrative tjenester og takseringstjenester. Hovedkontoret er i Nannestad like ved Oslo lufthavn Gardermoen, med avdelingskontor i Oslo, Bergen, Stavanger og Trondheim. Kundene er fra både offentlig og privat sektor, med hovedvekt i dag på offentlig sektor. Selskapet innehar samtlige sentrale godkjenninger innen både anlegg, bygninger og installasjoner i tiltaksklasse 3, inklusive samme nivå for uavhengig kontroll i henhold til Plan- og bygningsloven. Stemaskolen har holdt kurs i både Prosjektstyring, Byggherreforskriften SHA, Risikostyring, Kvalitetsstyring, Miljøsertifisering, Passiv hus yrkesbygg, Energimerking og Energistandard, Uavhengig kontroll med mer.





Nye muligheter i et nytt år

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

En avholdt industrileder, Jens Petter Ekornes, delte et av sine mantra med meg: «Enhver endring byr på en ny mulighet». Med dette som utgangspunkt taklet Ekornes-konsernet opp- og nedgangstider, samt økende krav til omstilling.

Ved starten av 2015 er det mye som er i endring. Oljeprisen har falt dramatisk, kronen er svak og arbeidsledigheten øker. Da kan tanken om at enhver endring byr på en ny mulighet kanskje være til inspirasjon for å tenke nytt. Når en dør lukkes, åpnes gjerne flere nye.

Har vi andre markedsmuligheter? Kan vi jobbe smartere og mer effektivt? Hvordan kan vi bidra til å redusere kostnader i oljebransjen? Kan vi snu denne negative perioden til noe positivt for vår bedrift? Hvilket vareutvalg vil kundene verdsette i disse tider? Blir det mer fokus på ferie i hjemlandet? Blir det færre kunder i de dyreste segmentene?

Gjennom nytenkning og innovasjon kan vi kanskje komme tettere på våre eksisterende og nye kunder. Det handler om å levere det vi tror kunden kommer til

å forvente, og gjerne overgå forventningene. Noen ganger er vi bare nødt til å tenke annerledes.

ENDRE VANER

De økende bilkøene har blitt et stort problem for oss i regionen. Det er lite verdiskapende å sitte flere timer i kø ukentlig. Vi kan selvsagt skylde på våre folkevalgte som ikke har sett problemet tidligere, og heller ikke evnet å gjøre noe med det.

Tall for Forus i 2012 viser at 70 prosent kjører bil, mens bare seks prosent benytter kollektivtilbudet. Videre er det 15 prosent som går til fots, seks prosent som sykler, én prosent MC og én prosent annet. Her må noe gjøres.

Til store protester er den nye Bypakken nå vedtatt finansiert delvis med bompenger og rushtidsavgift. Dette vil føre til

økte kostnader for mange, men er helt nødvendig dersom vi skal få bukt med den verdiødeleggende køkjøringen. Men husk: Enhver endring byr på en ny mulighet.

Kanskje dette kan være et lite spark bak for å få flere av oss som kan til å tenke annerledes. Hadde de av oss som allerede har et godt kollektivtilbud (noen har faktisk et bra kollektivtilbud), eller de som kan sykle eller gå, gjort det, hadde vi nok ikke hatt de samme køproblemene. Det er ganske mange blant oss som jobber på Forus, som har den muligheten.

Den varslede endringen om økte bompengesatser og rushtidsavgift kan by på en mulighet til å legge om vaner, komme i bedre form og bidra til å spare miljøet gjennom reduserte CO2-utslipp.

Et nytt år, med nye muligheter, er alltid et godt sted å begynne!

Gjennom nytenkning og innovasjon kan vi kanskje komme tettere på våre eksisterende og nye kunder.

Steinar Aasland

ONS NOR WAY

17. – 19. AUGUST 2015

DEN BESTE MØTEPLASSEN
FOR LEVERANDØRINDUSTRIEN

OPERATØRER, KONTRAKTSEIERE OG LEVERANDØRER PÅ NORSK SOKKEL MØTES I STAVANGER. PLANER PRESENTERES OG PRODUKTER INTRODUSERES. MULIGHETER SKAPES OG AVTALER UNDERTEGNES.

**SØRG FOR AT DU BLIR SETT.
BESTILL STAND PÅ ONSNORWAY.NO!**



Matteus, Robin Hood og julenissen

EINAR BRANDSDAL • statsviter, organisasjonsrådgiver, tilknyttet Institutt for medie, kultur og samfunn, UiS som førstelektor i endringsledelse

Resultatet blir at eliteuniversitetene kommer inn i en god spiral, Universitetet i Stavanger i en vond, akkurat som Matteus 25.29 prediker. Statens belønningsordning for kollektivtrafikk i bykommunene fungerer etter det samme prinsippet.

Det finnes ulike måter goder kan fordeles på. De to mest kjente fordelingsprinsippene kalles Matteusprinsippet og Robin Hood-prinsippet. Det første begrepet ble innført av sosiologen Robert K. Merton i 1968. Navnet er inspirert av Matteusevangeliet 25.29: «For den som har, skal få, og det i overflod. Men den som ikke har, skal bli fratatt selv det han har». Det betyr at de som har mye fra før, gjennom fordelingsmekanismer får enda mer, mens de som har mindre, vil stå stille, eller endog tape på det. Robin Hood, Sherwoods helt, er derimot tilhenger av omfordeling. Han tok fra de rike og laget det levelig for de fattige. I samfunnsvitenskapene er dette langt mer enn teoretiske begreper. Vi finner eksempler på dem i den daglige politikken.

Min egen hovedoppgave var en studie av fordelingsbegrunnelser for valg av lokaliseringsskinner for videregående skoler fra 1800-tallet til 1978 i Hordaland og Sogn og Fjordane. Funnet i hovedoppgaven var at de to fylkene brukte to ulike fordelingsprinsipper, og i begge ble argumentene opplevd som rimelige og rettfærdige. I amts/ fylkestinget i Hordaland var det vinnende argumentet at man i søkerkommunene kunne tilby goder som bibliotek, forsamlingshall, hybler, og det som ble sagt med innestemme; innbyggere med høyere utdanning. Å tilby et slikt «godt skolemiljø» var en vinner. Resultatet ble et utbyggingsmønster der de store senterkommunene ble tilgodesett, i tur og rekkefølge. I Sogn og Fjordane talte det derimot til ugunst for en kommune at den var rik på velferdsgoder fra før. Der var fordelingsprinsippet at neste skole skulle ligge i den delen av fylket som lå lengst unna der den forrige ble lokalisert. Og det var ikke den kommunen med det beste biblioteket, med svømmehall eller mange høyt utdannede som først ble tilgodesett. Den rike industrikommunen, Årdal, med en betydelig ingeniørandel, fikk gymnas seint. I Sogn og Fjordane har Robin Hood og omfordeling

rådd. Så har da fylket aldri fått et skikkelig senter. Matteus styrte i Hordaland.

VI MERKER MATTEUS

I vårt distrikt merker vi også Matteus på kroppen. I statsbudsjettet blir de gamle universitetene definert som «eliteuniversitet». Stavanger, Agder og Nordland havner som B-lag. Rektor ved Universitetet i Stavanger, Marit Boyesen, opplever det som de blir holdt igjen «Vi får ikke drahjelp til å strekke oss videre der vi har brukt år og egne penger til å bygge opp fagmiljøer», sier hun. Regjeringen gir klare signaler til Forskningsrådet, industrien, internasjonale forskningsmiljøer og studenter om at dette blir et annenrangs universitet som ikke er så mye å satse på. Resultatet blir at eliteuniversitetene kommer inn i en god spiral, UiS i en vond, akkurat som Matteus 25.29 prediker. Statens belønningsordning for kollektivtrafikk i bykommunene fungerer etter det samme prinsippet.

De bykommunene som har kommet seg opp på et nivå der kollektivtilbudet er såpass bra at det er attraktivt for enda flere å kaste seg på buss eller tog, får en belønning som gjør at tilbudet ytterligere kan forbedres. Vår avtale med Staten er ikke mer ambisiøs enn at kollektivandelen bare skal øke. Så lenge vi har den sterke veksten, og at vi på grunn av jordvernet får de beste oppvekstmiljøene på hauger og morenerygger, er dette umulig ved egen hjelp. Det må en Robin Hood til som bretter opp armene og tar et krafttak slik at vi starter med et kollektivhelsenivå som gir håp om at kroppen kan leges.

DET TREDJE PRINSIPP

Det finnes et tredje fordelingsprinsipp. Det er julenisseprinsippet, oppkalt etter han som gav noen av oss en liten oppmerksomhet i julen. Ifølge økonomen Alexander W. Cappelen ved NHH kan foreldrene anvende to gavestrategier. De kan dagene før jul true med at det ikke blir julegaver fra nissen dersom de ikke er snille. Nissen er her eksponent for standard incentivteori. Den andre strategien er å gi julegaver uansett

hvordan barna oppfører seg i håp om at de takker ved å være snille. Dette strider mot prestasjonslønnslogikken: Barna blir snille fordi de har fått gaver, ikke for å få gaver. Dette er et godt beskrevet fenomen i kultursosiologien. Vi kommer fort i takknemlighetsgjeld, og vi har folkeskikk og sosiale vaner. Takknemlighetsgjeld virker. Sender vi ut spørreskjema til en gruppe med et flakslodd som de kan beholde uansett om de svarer eller ikke, og et tilsvarende til en gruppe som får flakslodd dersom de svarer, vil garantert den gruppen som får lodd uten betingelser ha høyest svarprosent.

Det er ikke mange som får gaver på nissevis. Noen får noe som ligner. Et forskningsstipend eller et kunstnerstipend utløser for de fleste mottakere en innsats som langt overgår det en med fastlønn finner rimelig. En liten pengesum kompenseres med æren ved å få den. Sponsing kan ha samme julenisseeffekten. Se på langrennsløperne våre. De har Aker-logoer fra trusa til topplue. Vinnerne skifter raskt skiparet de vant med til et ripefritt et med polert merkenavn når TV-kameraene er klare for seiersintervju. Under den siste Blinken i Sandnes kunne ikke Ole Einar Bjørndalen stille opp hos Blink-sponsor Urmaker Grøtteland. Erstatningen ble at hele fem toppløpere, inkludert svensken som vant løpet på fredagen, stilte opp gratis. Hva gjør ikke løpere som setter usedvanlig pris på Sandnes-arrangementet, som fortsatt lever fordi en liten urmakerbutikk og andre bedrifter stiller opp år etter år. I skrivende stund, en uke før Nissen kommer, har ingen av medlemmene i Næringsforeningen meldt seg som sponsor for Norges beste i friidrett. Det er kjøpt at ikke de lokalt rike vil være julenisse for Henrik Ingebrigtsen. Hva ville ikke en sponsor fått igjen av treningsråd til sine mange medarbeidere som er joggere? Firmaene ville fått vist fram firalogoen under de ekstra lange TV-intervjuene, der den entusiastiske og taleføre Henrik ikke er til å stoppe?

Konklusjon: Robin Hood er det for få av. Julenissen dukker opp av og til. I vårt distrikt har Matteus gode dager.

ÅPNINGSFEST 10. JANUAR. DU ER INVITERT!

Vi inviterer deg til stor åpningsfest i vårt nye Flaggskip i Haakon VIIIs gate 9.

Vi får besøk av artister som Highasakite, OnkIP og de fjerne slektningene, Leo Ajkic og Kristian Valen.

Lørdag 10. januar kl. 10.00.

Håper vi ser deg der!



Energi til et nytt og nye år

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

I et gammelt og velbrukt uttrykk om det å bli overrasket eller komme til å underverdere en situasjon sier vi «som julekvelden på kjerringa». Denne julen kunne vi også si det om både oljeprisen og oljekrisen. Den nye situasjonen kom brått på, og nå forbereder vi oss på turbulente tider som kan komme til å vare noe lengre enn vi håper og liker.

Det oppleves som dramatisk når oljeprisen faller med 50 dollar per fat i løpet av noen måneder. Vi har et annet gammelt og velbrukt uttrykk som sier at «ingen trær vokser inn i himmelen». Med all den kunnskap vi har om oljemarkedet bør ikke det siste prisfallet overraske oss veldig mye. Store prissvingninger har inntruffet tidligere, og vil inntreffe igjen.

Selv da oljeprisen passerte 70 dollar på vei nedover var det fristende å si at det ikke først og fremst er prisen det er noe i veien med. Hovedproblemet er kostnadene. Innenfor et tidsrom på åtte år har vi opplevd et prisspenn på olje fra 148 dollar til ned mot 60 dollar per fat. De mest pessimistiske blant oss har spådd en oljepris på under 60 dollar.

Det er videre fristende å si at en oljepris på 148 dollar er noe av det verste som har rammet oljeindustrien i nyere tid. Sammenhengen er like komplisert som den er åpenbar: Da oljeprisen gikk så høyt til værs, fulgte kostnadene med i rakettfart. I alle ledd i verdikjeden grep aktørene det gylne øyeblikk og gjorde sine påslag så det monnet. Deretter slår en tung naturlov inn: Det er lettere å øke enn å redusere kostander.

SÅRBARE

I det lille Norge med den store produksjonen av olje og gass og det store oljefondet, har vi fått en ny påminnelse om vår sårbare økonomi. Norges Bank responderer med rentenedsettelse og angivelse av det som så pent på fagspråket heter motsyklisk kapitalbuffer. I enkel språkvariant betyr det siste at bankene må ha kapitalkapasitet til å styre norsk økonomi gjennom en vinterstorm.

Opptakten til årets julefeiring ble opplevd som langt annet enn fredfull i oljemarkedet. Men når fikk vi løfter om at evig fred skulle senkes over verdens viktigste råvaremarked? Glem ikke hva Daniel Yergin skriver i sitt mesterverk *The Prize*: Oljen har egenskaper som kan skape og splitte nasjoner.

Vi har opplevd turbulente tider i oljeindustrien før. Også denne gangen kommer vi ut av tunnelen, med nye løsninger, ny teknologi og kanskje færre selskaper. Restrukturering vil aldri gå av mote. I et langsiktig perspektiv er det bare de som makter å tilpasse seg den eksisterende virkelighet som overlever. Og fordi virkeligheten endres vil også industrien og industristrukturen endre seg.



I tider der det er nødvendig å gjøre tilpasninger mellom kapasitet og aktivitet er det en stor utfordring å finne balansepunktet.

Bjørn Vidar Lerøen

JULEGAVEN I 1969

Når vi snakker om den store julegaven i 1969 – oppdagelsen av Ekofisk – må vi ikke glemme at feltet ble besluttet utbygget ved en oljepris på 2 dollar per fat og en antatt utvinnsgrad på 16 til 19 prosent. Og de som snakker om hurtigutbygginger – fast tracks – må heller ikke glemme at Ekofisk kom i produksjon etter 18 måneder. Perspektivet den gang var at feltet kunne produsere i 15 – 20 år. Ekofisk er fortsatt i produksjon og nå snakker vi om et livsløp som strekker seg frem mot 2040 og kanskje forbi.

Vi har opplevd flere oljekriser med stupbratte oljeprisfall. Vi har kommet gjennom de alle. Hvorfor? Jo, fordi verden trenger energi, også olje og gass, lenge.

Vi sier at oljeindustrien i sin natur er langsiktig. I møte med kortsiktige

dramatiske situasjoner oppstår det imidlertid en fristelse til å ta kortsiktige beslutninger. Kapitalkapitalisme, heter det på et godt hverdagsspråk.

MER KREVENDE

Rammebetingelsene for og kravene til oljeindustrien er blitt mer krevende. Viktige stikkord vil være økonomi, teknologi, klima og bærekraft. Vi må bære flere tanker i hodet samtidig og respondere til flere problemer i parallel. Det er ingen motsetning mellom å produsere olje og gass og å arbeide for å implementere mer fornybar energi. Bunnlinjen blir verdens energibehov og det er økende med befolkningsveksten. Svingninger kan inntreffe som følge av økonomisk vekst eller tilbakegang, men det langsiktige bildet forandrer seg ikke: Verden trenger mer energi. Det innebærer at energi må leveres fra flere kilder for at det skal bli nok.

Mange spør forståelig nok om det finnes en fremtid i oljeindustrien. At spørsmålet stilles i Stavanger-regionen er enda mer forståelig. I tider der det er nødvendig å gjøre tilpasninger mellom kapasitet og aktivitet er det en stor utfordring å finne balansepunktet, slik at man ikke tar vekk kapasitet som er nødvendig for å sikre industriens langsiktighet.

På den annen side har både regionen og nasjonen et behov for å søke større diversifisering i næringslivet.

Når de lange linjer tegnes vil vi alle se at olje og gass vil være langsomt nedadgående, først og fremst fordi vi har med ikke-fornybare ressurser å gjøre, men også fordi vi ser og må arbeide for å finne de nye energier som skal bære verden videre.

Før den rødgrønne regjeringen gikk av ble det levert en melding om petroleum til Stortinget. Den hadde den treffende tittelen «en næring for framtida». Det er tre år siden meldingen kom. Tittelen var god da den ble skrevet og den blir bedre som følge av tid og økende energibehov.

Norsk sokkel byr oss fortsatt store muligheter. I valget mellom å problematisere eller gripe mulighetene.

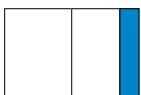
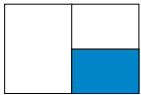
BLI SYNLIK

REGIONENS STØRSTE NÆRINGSLIVSMAGASIN

Rosenkilden har et opplag på 14.000 og retter seg mot ledere og beslutningstakere i Stavanger-regionens næringsliv.



Annonsestørrelser- og priser

Priser	Layout og format
PAGEKILLER Medlemspris: 16.550,- Ikke medlem: 21.300,-	 61b x 280h
KVARTSIDE Medlemspris: 6.750,- Ikke medlem: 9.950,-	 194b x 67,5h
HALVSIDE Medlemspris: 11.950,- Ikke medlem: 19.150,-	 194b x 136h
HELSEIDE Medlemspris: 19.750,- Ikke medlem: 29.850,-	 194b x 280h Utfallende: 230b x 310h + 3 mm
DOBBELSIDE Medlemspris: 34.800,- Ikke medlem: 43.750,-	 2 x helsider etter hverandre. Utfallende: 460b x 310h + 3 mm
BAKSIDE Medlemspris: 31.700,- Ikke medlem: 39.750,-	 205b x 254h

*Alle priser er eks. moms

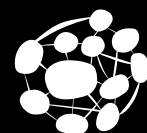
Medieplan 2015 / materiellfrister

Utgivelsemåned	Annonse/materiellfrist
Februar	23. januar
Mars	20. februar
April	20. mars
Mai	24. april
Juni	22. mai
Augsut	03. juli
September	21. august
Oktober	25. september
November	22. oktober
Desember	20. november
Januar	18. desember

Vi skreddersyr annonsepakker etter behov, og ønsket periode. Få ditt budskap frem i Rosenkilden på papir og nett.

Ta kontakt for mer informasjon
Rune Dale, salgsansvarlig

E-post: dale@stavanger-chamber.no
Mobil: 920 54 779



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst



S. ÅDLAND H.



JOSTEIN SOLAND

Om Egersund - engasjement, ekthet og entusiasme...

- Nå er det hjul igjen, sa kjerringa som falt under toget. Vi har opplevd nok en jul - om ikke så absurd som kjerringas. Men likevel nesten: Tenke seg til at denne godt over 200 år gamle byen Egersund har arbeidet seg opp til å bli hele Sør-Vestlandets juleby.

Denne «sørlandsbyen på Vestlandet» som gjennom historien har trukket til seg folk - fra steinalder og folkevandringstid, fra vikingtid og middelalder. Vi kjenner Egersund som landets største landingshavn for villfisk - med eimen av sildemel og sildolje hengende som et pengesløv over byen og sundet. Så skjer det utrolige: Egersund er nå blitt vår alles - ikke bare okka - juleby.

EGERSUND

Byen har fått sitt navn etter sundet inn til havnen - omkranset som det ennå er av eiketrær: Eikundarsund. Sjøfarende fant her et smult farvann og en trygg havn. Havnen trekker fortsatt fartøy og folk. Så «trekker» Egersund nye mennesker - på tog og i bil, fra sør og nord - for å oppleve Julebyen og den ekte julestemningen byens ildsjeler har maktet å skape: - Me e' så glad for at julabyen ble te'! Me' ønske' ærlig å ha det herlig...

Synger Magnhild Hadland med ongane i Okka by. Og sist jul fant 50.000 mennesker veien til Egersund...

For det er i Okka by julestemningen tennes. Lille Egersund på 6,34 km² - en tiendedel av «Lille Stavanger» - og i en av fylkets utkanter, har maktet å skape det fylkeshovedstaden i nord ikke lyktes med; å skape en ekte juleby! Når vi snakker om Egersund - uten «i», er det Egersund by vi snakker om. Eigersund kommune er med sine 432 kvadratkilometer nesten like stor som Bergen i utstrekning... Av de 14.000 innbyggerne i Eigersund kommune, bor vel 11.000 i byen Egersund - Okka by.

ENGASJEMENT

Flinke byboere har visst å utnytte kompetansen fra fiske og sjøfart etter hvert som nye teknologi har åpnet for nye forretningsmuligheter. Her utvikler Navico sine autopiloter, Jeppesen elektroniske sjøkart - og her ligger en av Aker Solutions mest avanserte produksjonsheter for offshore-installasjoner. Det er snakk om nyskappingsbedrifter på rekke og rad som arbeider mot

et globalt marked...

Egersunderne vet også å fornye gamle tradisjoner. Berentsens Brygghus fra 1895 har vunnet en sterk regional profil og nasjonale posisjoner i konkurransen om kvalitetsøl. Som om dette ikke var nok: Byen som folk flest har forbundet med sekter og avholdssak - har nå fått sin egen oktoberfest!

Vi snakker altså om evne og vilje til både nyskaping og innovasjon. Byens julemarked framstår som en skikkelig innovasjon, en tilpasning og fornyelse av gamle juletradisjoner slik disse har utviklet seg gjennom lang tid på Kontinentet. Stavanger prøvde seg med hell på et julemarked i Byparken. Men engasjementet var ikke sterkt nok til at byen maktet å videreføre dette etter oppstartingsårene.

I Julebyens ellefte år har egersunderne skrevet en ny julesang der omkvædet er «me ønske ærlig å ha det herlig». Derfor har kommune og næringsliv lagt ned tusenvis av arbeids- og dugnadstimer. Resultatet i 2014 var den beste julebyen til nå og over 50.000 besøkende i løpet av to langhelger, forteller julebygeneral Henrik Einar Seglem til Stavanger Aftenblad.

EKTHET

Folk har strømmet til Egersund fordi Julebyen tilbyr «ekta vara». Om det er håndstrikkete mariusgensere, Sjokolade-fabrikkens håndlagde marsipan, hjemmelagede slikkepiner og drops, en sydvest av steinbitskinn - eller skikkelig sang ved munkekoret. Munkene er så profesjonelle i sitt gløggsalg og sin korsang, at den som ikke visste bedre - ville trodd at Egersund hadde sitt eget munkekloster...

En jevn strøm av folk «syr» julebodene på Torget sammen med butikkene rundt. Du merker nesten ikke overgangen mellom bodene og butikkene i den gamle trehusbebyggelsen. Butikkene med sine juledekorasjoner har gjort sitt til at overgangen mellom provisorier og permanente bygg blir nesten umerkelig.

To danske smeder har satt opp sin smie ved torgets utkant. Her kan du bestille smidde krokar, knagger eller dørklinker - alt etter egen design tilpasset det jernuttrykket smedene

velger å gi sine arbeidere. Og over torget troner Norges største julegran. Den er så brei og så høyt kvistet at den tjener som en parasoll for store deler av torget. Mot havnen glir den illuminerte Egersund kirke inn i denne spesielle julestemningen som en fondvegg. Mens denne snart 400 år gamle korskirken åpner sine dører for mer sakrale julekonserter, kjører Grand Hotell sine juleshow i beste Las Vegas-stil for sine middagsgjester med høy kvalitet på mat og sang.

OG ENTUSIASME...

Egersund og Dalane-regionen er jo en slags «underdog». Havnen ligger rett nok midt i sentrum, men jernbane og europavei går godt utenfor bysenteret. Folk har stort sett reist forbi, og ikke til byen. Derfor har egersunderne selv utviklet det ene prosjektet etter det andre med entusiasme. Disse skaper trivsel for egne innbyggere. En bytrivsel og et byfellesskap som folk utenfra også vil være med på og oppleve. Slik er det blitt oktoberfest og ølfestival og juleby. Men egersunderne har også smelt til med Fyrfestival, Visefestival, Dalane Blues festival og Okka Festival. Alt dette er byens egne - okka - festivaler. Folk trekker folk...

Gjæstfriheten er i dag en helt annen enn den vi hørte på toget som unger. Da fikk vi så vidt sett snurten av den nye brua til Eigerøy og så kom historien: Det hadde vært brann i Egersund. Naboene på Eigerøy tok av sted for å hjelpe - men ble stanset på brua av arge byboere: - Kom dokke heim atte. Det e' okka brann!

Nå strømmer folk til Egersund i hopetall, og de kommer igjen. For «ekta byvare» er ikke noe som er vanlig i større norske byer. Og ektheten er sprunget ut av et ekte engasjement for byfellesskapet: - Me ønske ærlig og ha det herlig. Og denne herligheten vil de dele med sine gjester. Tilbakemeldingene har ikke latt vente på seg. Okka by kan glede seg over å ha opparbeidet seg et omdømme som trekker folk til byen - til alle årstider.

Julebyen er blitt en suksess for byen og regionen. Egersundernes utfordring er nå fortsatt kunne å vise ekte engasjement for «Okka Juleby» slik at hele regionen kan få ta del i de gledene førjulstiden byr på.

Norwegian Tax - a Piece of Cake?

The logo of the Norwegian Tax Administration leaves little to the imagination. They want a piece of the cake. However, foreign workers might find it hard to use the same expression when trying to gain knowledge of what is deductible and who has the right to percentages of their foreign assets.



BY: TOM E.W. GUNDERSEN

The Norwegian tax system is based on a model where everybody pays tax according to his or her ability in order for the tax burden to be perceived as fair. As a fundamental practice, any kind of double taxation should be prevented. However, this practice is often challenged by individual countries claiming the right to the same assets. This is also part of the backdrop when the Stavanger-Region Expat Leaders Forum organized by AmCham, the British and the Stavanger Chamber of Commerce initiated a closer collaboration between the Norwegian Tax administration, the professional tax advisory services companies and the industry's individual HR departments, resulting in an information meeting the 4th of February, targeting the latter.

TIGHTER PRACTICE

Director and Lawyer at KPMG Law, Anne Tengs-Pedersen and Partner and Lawyer at EY, Helen Christensen, will both be addressing the HR-leaders at the information meeting. They say that for the last 15 years the Norwegian Tax Authority has been ahead in their way of practicing regulations in regards to foreign assets. Only the income and capital acquired in Norway has been reviewed for taxation. However, a recent tightening of practice now demands a closer look at assets abroad. The general rule is that everything is taxable as long as one



It is important that the Norwegian Tax administration show a greater understanding for the industry as a whole, says Executive Director and Lawyer at EY, Helen Christensen.

lives in Norway, kicking in already 183 days after arrival. The regulation in itself is not new, but the practice has become more rigid.

The tightening of practice demands a lot of time and effort being spent documenting facts regarding individual foreign assets, often claimed as taxable by authorities in two countries simultaneously, they say. This instigates large and complicated operations, although the actual proceeds are limited.

UNWANTED EFFECTS

Christensen says that they are aware of key personnel leaving Norway because of the tightened practice. She says this has little or nothing to do with the actual expense of taxation itself, but the time and effort needed to provide necessary documentation, and being victims of conflict of interest between tax authorities in different countries claiming the rights to the same assets. It is important



HR must inform candidates before they arrive and contribute to better contracts clarifying matters of taxation, says Executive Director and Lawyer at KPMG, Anne Tengs-Pedersen.

that the Norwegian Tax administration show a greater understanding for the industry as a whole. We have to make it easy to attract good candidates to the region, in themselves contributing as taxpayers through their earnings in Norway, she says.

THE WAY FORWARD

For the HR-departments the tightened practice also leads to challenges. As taxation becomes such a complicated area, only the larger companies may offer specialized help for their employees in regards to these matters. We see that the general knowledge regarding the practice of taxation of foreign assets could be a lot better. It's of paramount importance that the industry's HR departments informs candidates before they arrive, and contribute to better contracts explaining who will cover expenses in regards to these matters. There are examples where these things are left out of contracts all together, leaving both employer and employee hanging in uncertainty.

Both Tengs-Pedersen and Christensen stress the importance of dialogue and understanding as the way forward. The focus must on two things, they say. First of all to ensure a smooth and flexible practice from the authorities, and secondly to give the HR departments the tools to better inform candidates before they arrive in Norway.

Already Norway has an undeserved bad reputation abroad being considered a tax heavy country. However, most people will never come close to a marginal tax rate of 47,2 %. Individuals also see the benefits of tax spending in Norway. Practicing a rigid and complicated set of rules and regulations in regards to taxation of foreign assets may prove a much bigger challenge in regards to reputation. This is why we need to address this and do something about it, say the two.

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, Inger Tone Ødegård and Tom E. W. Gundersen

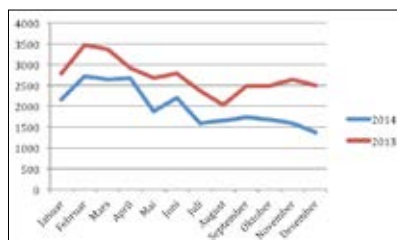
INN EXPATS EVENTS IN JANUARY:

- 19.01 Tour of the Stavanger Library
- 21.01 Visit GE Technology Centre
- 22.01 Coffee & Topic
- 26.01 Job Skills pt. 1/3

www.rosenkilden.com

Desember 2014

1375
ledige jobber



Det var 1375 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til desember. Det er en ytterligere nedgang fra november, slik det normalt er ved slutten av året. Men nivået er fortsatt langt under 2013, slik det har vært i hele høst.

	des.13	des.14
Administrasjon	203	70
Bank, finans og eiendom	9	21
Forskning og utvikling	0	15
Helse og sosial	246	224
Hotell, restaurant, reiseliv	46	53
Bygg og anlegg	279	171
Industri og produksjon	34	33
Ingeniøryrker	223	67
Organisasjoner	7	4
IKT	147	77
Jordbruk og fiske	3	3
Konsulenter og frie yrker	16	17
Personlig tjenesteyting	49	10
Kunst og kultur	24	26
Media og informasjon	6	1
Offentlige forvaltning	34	51
Olje, gass og maritim	529	218
Renhold og renovasjon	4	8
Salg og markedsføring	101	37
Transport og logistikk	73	34
Undervisning	147	86
Varehandel	67	63
Økonomi og regnskap	115	37
Øvrige jobber	137	49
Totalt	2499	1375

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.



Kristian Steira, Senior Manager Manufacturing i NOV - Vi skal være en samfunnsansvarlig aktør med stort fokus på å tilby ungdom lærlingeplasser og jobber for framtiden. Her er han med lærlinger i aksjon på Forus.



- Vi må ta ansvar for egen rekruttering

Næringslivet må se viktigheten av å utdanne framtidens fagfolk ved å investere i lærlingeplasser for ungdom. Dette er viktig for å sikre rekruttering, og de bedriftene som tar dette samfunnsansvaret går foran som gode eksempler.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: KIM LALAND/BITMAP

National Oilwell Varco Norway AS (NOV) er globalt ledende innen salg, design, fabrikasjon og ferdigstillelse av systemer og produkter til olje- og gassindustrien. NOV er regionens største opplæringsbedrift for automatikere.

- Vi har stort fokus på å tilby ungdom lærlingeplasser og en framtidig jobb i bransjen. Dette er et viktig bidrag for samfunnet. Målet vårt er å utdanne framtidens arbeidstakk på en best mulig måte, derfor legger vi store ressurser i å lage et godt program for lærlingene våre, forteller Kristian Steira, Senior Manager Manufacturing i NOV.

FØRSTEKLASSES LÆRLINGEPROGRAM

Steira roser lærlingenes innsatsvilje og engasjement. Og ungdommen på sin side skryter av miljø og opplæringsprogram. Etter tre års skolegang og 18 måneder som lærling i NOV har de fått god innsikt i hva jobben består i, og kan ta fagbrev.

- Hvis vi gjør jobben vår riktig, kan vi utdanne trofaste medarbeidere som bruker de neste 20-30 årene på å bidra til at NOV fortsetter utviklingen og verdiskapningen, sier Kristian Steira.

Totalt har NOV hatt 160 lærlinger siden 1997. For tiden er det et tyvetalls lærlinger som jobber på huset på Forus. NOV har lærlinger fra hele fylket og også fra Østlandet. Mange har vært innom via praksisplass fra ulike skoler slik at både elevene og NOV får testet hverandre før de inngår lærlingekontrakt.

På spørsmål om Steira vil anbefale andre å ta inn lærlinger, svarer han:

-Ja, så absolutt!

Også i Maersk Drilling Norge AS er de store og dyktige på opplæringsbehovet.

- Vi mener det er viktig at vi hjelper ungdom som har startet en utdanning å få fullføre denne, sier Astrid H. Ivesdal, HR Manager i Maersk.

VIKTIG REKRUTTERINGSKILDE

Thina Hagen, informasjonssjef for arbeidsliv og kompetanse

i Norsk Olje og Gass understreker også viktigheten av rekruttering til bransjen.

- Vi er avhengig av gode og kvalifiserte fagarbeidere nå, og i årene fremover. For å sikre dette må vi som næring ta ansvar både gjennom fortsatt rekruttering av nyutdannede, og også ved å ta inn lærlinger. Det siste viser bedriftene samfunnsansvar. Dette gir både bedrift og næring et godt omdømme, og samtidig bidrar lærlingene med fersk kunnskap og friske øyne. Lærlingene er en ressurs som bidrar til verdiskaping, både i bedriften og i samfunnet, sier Thina Hagen til Rosenkilden.

Hun mener lærlingordningen er en god måte å rekruttere nye ansatte på, og den sikrer faglig utvikling og kvalitet. Lærlingordningen vurderes gjerne som en rekrutteringsordning, og læreplassene svinger derfor med konjunktorene.

- Dette så vi for 15 år siden, hvor vi tapte flere årskull fremtidige arbeidstakere. Den gang var oljeprisen 10 dollar fatet og lærlingene ble skjøvet ut. Denne feilen må vi ikke gjenta, poengterer hun.

NY REKORD I FAGPRØVER

Rogaland har 5630 løpende opplærings- og lærekontrakter.

- Vi setter i 2014 igjen ny rekord på antall avlagte fagprøver, nemlig nær 3300 mot 3100 prøver i fjor. Dette takket være stort engasjement og arbeid fra arbeids- og næringsliv i Rogaland, opplæringskontorene, partene i arbeidslivet, de folkevalgte og administrasjonen i fylkeskommunen, sier Catrine Utne-Pettersen, fagopplæringssjef i Rogaland fylkeskommune.

Utne-Pettersen sier det er viktig at bedrifter og offentlige virksomheter fortsatt holder lærlingeinntaket oppe med tanke på framtidig rekruttering av riktig kompetanse. En ferskt rapport fra IRIS viser at reduksjonen i lærlingeinntak ved forrige konjunkturedgang har gitt et "gap" når det gjelder tilgang på faglærte i alderen 30-40 år i en del fag.

- Hvilke utfordringer og muligheter har næringslivet med å ta inn lærlinger?

- Bedrifter melder om at det er problematisk å ta inn lærlinger når de samtidig permitterer eller sier opp andre ansatte. Da er det viktig å tenke at en lærling ikke må tilbys jobb etter endt læretid. Det viktigste nå er at lærlingene får fullført en utdanning som fagarbeider. Det må tenkes langsiktig, både sett ut fra et rekrutteringsperspektiv og et samfunnsansvar, understreker fagopplæringssjefen i Fylket.

NYTT OM NAVN



ASTRID HELLE
Regnskapsfører i Teamregnskap

Astrid Helle har begynt som regnskapsfører i Teamregnskap AS. Astrid kommer fra Havnebase Eiendom AS og har tidligere erfaring fra andre regnskapsbyråer.



ELIN CARLSEN
Regnskapsfører i Dataplan

Elin Carlsen begynte som regnskapsfører i Dataplan Regnskap i desember. Hun kommer rett fra skolebenken og har en Bachelor i regnskap og revisjon fra UIS Stavanger.



JAN VARHAUG
Næringsmegler i Malling & Co

Jan Varhaug er nyansatt som næringsmegler i Malling & Co Stavanger AS. Han er utdannet eiendomsmegler og har mer enn 25 års erfaring med eiendomsmegling/salg, strategi, markedsføring og ledelse innen boligmarkedet i vår region. Varhaug kommer fra stillingen som leder i DNB Eiendom - Sør Rogaland, der han bla. har hatt ansvaret for selskapets vekst via etablering av nye avdelingskontorer og nyansettelser til disse og eksisterende kontorer.



RICHARD TERNBLOM
Administrerende direktør i Fjordline

Rickard Ternblom er ansatt som ny administrerende direktør i Fjordline. Ternblom har siden våren 2014 vært direktør for Fjord Lines linje mellom Langesund og Hirtshals. Han har fra før av bred bakgrunn fra cruisefergebransjen. Før han begynte i Fjord Line, jobbet han 18 år i ulike roller i Stena-konsernet både i Sverige, Norge og Sørøst-Asia, og var blant annet linjedirektør for linjen Oslo – Fredrikshavn. Han er utdannet økonom og har også jobbet fire år til sjøs på tre av Stena Lines skip.



INGVALD LØYNING
Konsernsjef i DSD

Ingvald Løyning er ansatt som konsernsjef i Det Stavangerske Dampskibsselskab AS (DSD). Løyning har de siste ni årene innehatt stillingen som konsernsjef i Kverneland Group, der han også arbeidet fra 1992 til 1995. Løyning har tidligere arbeidet som administrerende direktør i fiskefôr-produzentene Skretting og Nutreco samt i oppdrettsselskapet Marine Harvest. Han var også knyttet til IBM i flere år. Ingvald Løyning har vært styreleder i NHO Rogaland og er nå bl.a. styreleder i Sparebank1 SR-bank og IRIS. Løyning er utdannet handelsøkonom fra Handelsakademiet/BI.



KIRSTEN MADLAND
Administrerende direktør i Blå Mediamentor

Kirsten Madland er ansatt som ny administrerende direktør i Blå Mediamentor. Hun kommer fra jobben som Vice President i det internasjonale konsultentselskapet add energy. Blå Mediamentor er samarbeidspartner for noen av verdens ledende rederier, rigg- og operatørselskaper på styrking av sikkerhetskultur. Selskapet utvikler kommunikasjonstiltak, konferanser, opplæring og bistår med rådgivning.

NYTT OM NAVN



PÅL VIGRE
Prosjektleder i Depro

Pål Vigre er ansatt som Prosjektleder i Depro fra 1. desember. Han kommer fra stillingen som planlegger i Aker.



TINE SIKVALAND
Bemanningsrådgiver i Q10-personell

Tine Sikvaland er ansatt som Bemanningsrådgiver ved Q10-personell sitt kontor på Bryne. Hun vil supplere Jærregionen med kvalifisert arbeidskraft.



KRISTIN REITAN HUSEBØ
Administrerende direktør i Greater Stavanger

Kristin Reitan Husebø (50) er ansatt som administrerende direktør i Greater Stavanger. Reitan Husebø kommer fra stillingen som direktør for Mercuri Urval i Stavanger. Fra tidligere har hun erfaring fra SR-Finans og Statoil. Hun etablerte og ledet Prekubator AS, som er kommersialiseringsselskapet til Universitetet i Stavanger, IRIS og Universitetssykehuset. Før hun gikk til Mercuri Urval, var hun markedsdirektør i Stavanger Aftenblad. Den nye Greater Stavanger-direktøren er også styreleder i SIVA. Reitan Husebø etterfølger Jan Soppeland, som blir direktør for kommunikasjon og samfunnskontakt i AS Norske Shell etter å ha ledet Greater Stavanger i fire år.

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



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.

BLI HØRT BLI BEDRE BLI MEDLEM

Hvorfor bli medlem?

Som medlem i Næringsforeningen får du tilgang til Norges største næringslivsnettverk. Her treffer du kolleger, potensielle kunder og leverandører.

**Velg mellom 180 møter årlig med over 10.000 deltakere.
Temaene setter dagsorden og blir ofte fulgt opp av pressen.**

NÆRINGSFORENINGEN SKAL VÆRE:

- » Dagsordenssettende og synlige i det offentlige ordskiftet.
- » Modige i rollen som interesseorganisasjon og utfordre vedtatte sannheter.

» ÅRSKONTINGENT 2015

1 - 15 ansatte	3.000,-
16 - 30 ansatte	5.000,-
31 - 50 ansatte	10.000,-
51 - 100 ansatte	13.000,-
101 og oppover	15.000,-
Studenter	500,-
Pensjonister	600,-
Personlig medlemskap	1.500,-
Grundere 1.år	1.500,-

For mer info se rosenkilden.no

KONTAKT OSS:

Tove-Mette Sædberg, markedsjef.
Mobil: 932 66 401
Epost: saedberg@stavanger-chamber.no

