

NÆRINGSLEVSMAGASINET

NR.10 • 2016 • ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Ørsmå i mediene

Næringslivsledere er så godt som fraværende i samfunnsdebatten. Noen få Stavanger-politikere får mer omtale i lokalmediene enn det et sekstitalles toppsjefer får til sammen. Det viser en undersøkelse Rosenkilden har gjennomført.



side 6-16

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

11.11 Kvinneplassen	25.11 U37:
15.11 Risikoforståelse og	Ledernetverk
krisehåndtering i	29.11 Kommunikasjon
bedriften	som virker
15.11 Investering i	02.12 LEAN - Spilldag
vekstselskaper	02.12 Julemøtet 2016 i
16.11 Treffpunkt Ryfylke	Teatret
17.11 Kredittobligasjoner	06.12 Digitaliserings-
18.11 Lederskolen III	skolen II
22.11 Introduksjonskurs	08.12 Leverandørmøte:
i styrearbeid	Nytt sykehus
24.11 Årets Bedrift 2016	09.12 Lederskolen IV



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

INN ACTIVITIES

10.11 Visit Figgjo Factory

12.11 ACTIVE 2016 - Squash

12.11 TEXAS PARTY

15.11 Labour Market Update

17.11 Ladies Night

22.11 Norwegian Culture Night

25.11 Norwegian Christmas Food

08.12 Christmas Workshop



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@naeringsforeningen.no.

www.naeringsforeningen.no

Opplag: 14.000.

Trykk/layout: Kai Hansen Trykkeri

Fotografer: Markus Johansson og

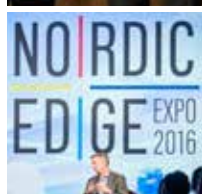
Henrik Moksnes/BITMAP.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 22.

Redaksjonen avsluttet: 28. oktober 2016

Innhold



Næringsliv i mediene	6
Årets bedrift 2016	17
Nordic Edge	24
Status for samferdselsprosjektene	28
Kompetansedelingsprisen	33
Profilen: Anders Bang-Andersen	34
Lær av de beste: Slåke Møbelfabrikk	40
Bedriften: SFD Seafarm Development AS	44
Nye medlemmer siden sist	48
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
Spaltisten	54
LUNCH	55
Kilden	56
INN Expats	58
Optimisme sør i Sandnes	60
Nytt om navn	62

Preikestolen er vårt Eiffeltårn

Bare et fåtall av turistene som kommer til Norge besøker Preikestolen. Likevel er kanskje Preikestolen den viktigste årsaken til at de kom.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Når turistene fyller opp stien til Preikestolen de aller mest travle dagene er det viktig at vi utvikler, ikke avgrenser. At vi ser muligheter, ikke bare problemer. Reiselivsnæringen i Norge er ikke lenger bare enmannsbedrifter som sliter med å få endene til å møtes. Tallenes tale er ganske klar: Reiseliv står nå for 4,1 prosent av brutto nasjonalprodukt (BNP) for Fastlands-Norge, de sørger for én av 15 jobber her i landet, omsetter for 151,5 milliarder kroner og sørger for 27 prosent av eksportinntektene utenom oljenæringen, ifølge tall fra Fjord Norge og SSB. Selve symbolet for norsk reiseliv er Preikestolen! Preikestolen er mer søkt etter på internett enn noe annen attraksjon her til lands. 300.000 personer går opp stien og nyter utsikten fra det som av Lonely Planet er kåret til det mest fantastiske utsiktspunktet i verden. Preikestolen er vårt Eiffeltårn, vårt Machu Picchu, noe som selvsagt fører med seg en del utfordringer, men først og fremst fantastiske muligheter.

Reiselivsnæringen i verden vokser og skal ifølge FN vokse betydelig mer, oppimot 60 prosent fram mot 2030. Bare i India er det 50 millioner millionærer som vil ut og oppleve verden. For ikke å snakke om Kina. Så turistene kommer, enten vi vil eller ikke. Det er bare snakk om hvor stor andel vi klarer å tiltrekke oss, og ikke minst hvordan vi klarer å bygge bærekraftig virksomhet rundt denne næringen. Fortsetter veksten til Preikestolen i samme takt som nå, kan vi oppleve over to millioner besøkende i 2030. Med god tilrettelegging og styring av trafikken kan det håndteres, men det krever en masterplan.

SMÅ I VERDEN

Norge er fortsatt en ganske liten turistdestinasjon, sammenlignet med de virkelige store magnetene i verden. Frankrike, nummer én på listen, ble besøkt av 84,5 millioner turister i 2015, ifølge United Nations World Tourism Organization. 4,8 millioner valgte Norge. Østerrike, som kanskje er mer

sammenlignbart med oss, hadde 26,7 millioner. Preikestolen har også et ganske beskjedent besøk i forhold til Machu Picchu i Peru. De historiske ruinene på 2.500 meters høyde har opp mot 1,5 millioner besøkende i året. Nå er det nødvendigvis ikke noe mål at Norge og Preikestolen skal bli blant verdens mest besøkte destinasjoner. Verdens turister besøker oss blant annet for å oppleve kvaliteter som urørt og spektakulær natur, mye plass og frisk luft. Men også det krever tilrettelegging, og for å kunne tilrettelegge må det være nok besøkende til økonomisk bærekraftighet. Myndighetene må spille på lag med næringen for å finne smidige og gode løsninger.

I tilfellet Preikestolen handler det om å styre strømmen av turister, det handler om beredskap og det handler om tilrettelegging slik at de mange tusen som besøker vårt verdenskjente utsiktsmål får en fantastisk opplevelse. Vi må ikke la lover og regler tilpasset helt andre formål stå i veien for en fornuftig forvaltning. Et eksempel er allemannsretten. I 99,9 prosent av tilfellene en fantastisk mulighet for både turister og nordmenn, men den må ikke stå i veien for at vi både kan øke verdiskapingen og styre turiststrømmen til Preikestolen. Stortinget har sagt at allemannsretten skal ligge til grunn i arbeidet med den nye reiselivsmeldingen. Samtidig pågår diskusjonen om å spesiell tilrettelegging av såkalte "Nasjonale turiststier". Jeg tror det er fullt mulig, med mindre tilpasninger av lovverket, å få til løsninger som vil fungere godt.

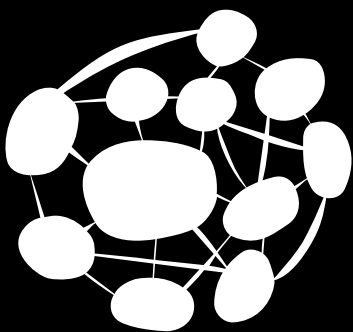
ØKT VERDISKAPING

Ett av de ulike alternativene er å fjerne alle parkeringsmuligheter ved Preikestolen for turister og besøkende, etablere en egen transportrute fra Jørpeland som inkluderer sikkerhetsorientering, besøk ved opplevelsessenter, ulike guidepakker, muligheter for utstyrsleie etc. Slik blir det økt verdiskaping på Jørpeland, i tillegg til at trafikken kan reguleres og fordeles slik at

ikke alle går opp samtidig. En masterplan må dessuten inkludere ordnede toalettforhold og andre nødvendige servicetilbud underveis på turen, og ikke minst en god organisering når det gjelder beredskap og sikkerhet. Nylig ga Sparebankstiftelsen penger til beredskapshytter både til Preikestolen og Kjerag. Norsk Folkehjelp gjør en fantastisk jobb og henter ned folk når det kreves. De har også gjort det klart, at til tross for ulike oppslag i mediene i sommer – mener de at de har god kontroll på turiststrømmen til Preikestolen. Samtidig ligger det klokkeklare ansvaret for beredskapen hos staten. Vi vil oppfordre til et enda bedre samarbeid med Norsk Folkehjelp og andre frivillige aktører for å gjøre dette bedre enn i dag. Støtte til utstyr, kanskje frikjøp av frivillige mannskaper ved behov og ikke minst moms- og avgiftsfritak for kjøpt av beredskapsutstyr er noen av forslagene. Forsiktlige anslag viser at staten drar inn minst 100 millioner kroner i året i skatter og avgifter bare fra dagsbesøkene til Preikestolen, og da er det vanvittig at Norsk Folkehjelp, som jobber dugnad for sikkerheten, skal betale den samme staten for å få lov til å kjøpe utstyret de trenger.

MERKEVAREN

Det er egentlig ikke veldig mye som skal til for å skape en vann-vinn-situasjon for både reiselivsbransjen, turistene som kommer og vi som bor her. Vi må ligge i forkant av utviklingen, tørre å tenke kommersielt og verne om det som er kvalitetene til våre attraksjoner. Det kommer altså 4,8 millioner turister til Norge hvert år, bare noen hundre tusen av dem går til Preikestolen. Det kommer 300.000 cruisepassasjerer til Stavanger hvert år, men bare vel 20.000 av dem går til Preikestolen. Men Preikestolen er likevel merkevaren, Eiffeltårnet som gjør at mange, mange flere kommer til Norge. Det vi får til eller ikke får til i og rundt Preikestolen, vil på mange måter være styrende for utviklingen av den norske reiselivsbransjen.



NÆRINGSFORENINGEN

Gir kraft til vekst

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

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

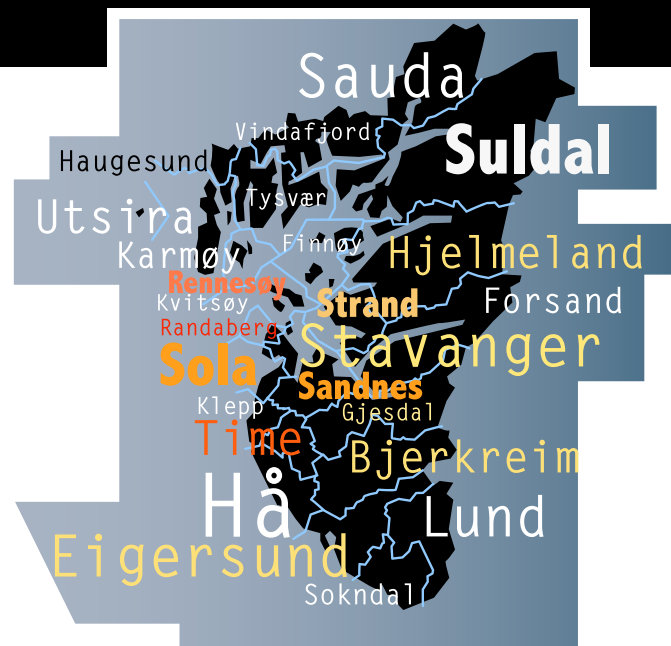
Næringsforeningen har 1.852 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

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

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



25 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 25 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturløpere 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 valg eller arrangerer medlemsmøter.



RENNESØY

Leder: Joar Gangenes. Tlf: 916 47 323
joar.gangenes@subsea7.com



ENERGI

Leder: Kyrre M. Knudsen Tlf: 93883518
kyrre.knudsen@sr-bank.no



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



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: Steinar Madsen. Tlf: 977 34 720
steinar.madsen@risavika.no



FORUS

Leder: Anne Bjerkelund Selvig, 957 24 255
abse@statoil.com



GJESDAL

Leder: Anniken Øgreid. Tlf: 990 14 409
anniken@alg-land.no



JÆREN

Leder: Gisle Høyland, 415 13 585
gislehoy@gmail.com



DALANE

Leder: Vidar Volden. Tlf: 913 12 189
vidar@voldentollefsen.no



RYFYLKE

Leder: Kjell Apeland, 913 42 813
ka@hardangerrock.no



DEN GRØNNE LANDSBYEN

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



TEKNOLOGI

Leder: Herbjørn Tjeltveit. Tlf: 475 09 105
herbjorn.tjeltveit@lyse.no



TILRETTELAGT ARBEID

Leder: Kjetil Søyland. Tlf: 900 38 224
kjetil@avanti-ryfylke.no



ENTREPRENØRSKAP

Leder: Stig Tore Strand, 982 06 671
stig.tore.strand@no.ey.com



KAPITALFORVALTNING

Leder: Ole-Henry Slette, 915 87 410
olsl01@handelsbanken.no



SOLA

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



INTERNASJONALE RELASJONER

Leder: Per Hatlem, 918 11 866
per.hatlem@lyse.net



LEAN

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



U37

Leder: Karl Magnus Horpestad. Tlf: 469 61 832
horpestad@corporater.com



HÅNDVERKERE

Leder: Rasmus Pollestad. Tlf: 908 23 154
jensgs@byggmeistersorensen.no



REISELIV

Leder: Leif Anker Lorentzen Tlf: 952 62 276
leif.lorentzen@avinor.no



50/50

Leder: Hanne N. Berentzen, Tlf: 900 234 23
hanne@ostehuset.no

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Steinar Aasland
Leder



Ådne Kverneland
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førlund



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad

- Vi skal skape Nordens beste bydel

- Vår ambisjon er å bli det foretrukne stedet å jobbe og bo i Norden, sier Kjetil Haver, markedssjef i Hinna Park.

- Vår ambisjon er å bli det foretrukne stedet å jobbe og bo i Norden, sier Kjetil Haver, markedssjef i Hinna Park. Og han mener alvor. Hinna Park ligger allerede et stort skritt foran de fleste i Norden når det kommer til konseptutvikling innen næringslokaler og boliger. Bydelen består av moderne leiligheter, arbeidsplasser, stadion, kjøpesenter, restauranter og butikker - og ikke minst flotte friområder.

I lunsjen har de mulighet til å shoppe i Stadionparken eller møtes for en kjapp Tinder-date på Ostehuset. Når arbeidstiden er over, møtes kollegaer for å spise middag på Sabi Sushi eller heie frem Viking på stadion.

- Å ha alt på ett sted har en enorm verdi, og kanskje enda større i fremtiden, mener Kjetil.

Før aksepterte folk å jobbe i industriområder, mens de bodde i boligområde, for så å reise til sentrum for å handle. I dag er vi blitt vant med å ha alt innen rekkevidde, noe Hinna Park har satset på.

- Her har vi samlet alt under ett, slik at folk kan spare tid, sier han videre.

Det har vært et hektisk halvår for mange av bedriftene som leier kontorer i Hinna Park.

- Vi går mot bedre tider, og det merkes. Flere får jevnlig utenlandsbesøk av kunder og samarbeidspartnere, noe som er med på å skape et internasjonalt miljø i Hinna Park.

I høsten som kommer, har Kjetil mange baller i luften, og ser litt hemmelighetsfull ut.

- Vi har lyst å ta enda større sjanser for å skille oss ut. I tillegg er vi opptatt av å gi tilbake, med fokus på det lokale. Mer enn det kan jeg ikke si enda, men vi har mye spennende på gang.

Vi ønsker å skape en bydel der folk møtes både i jobb- og sosiale sammenhenger. Vi har jobbet målrettet med å få til denne kvaliteten helt siden vi startet opp prosjektet for rundt 12 år siden.

- Det er ufattelig å tenke på at dette da var et område nesten uten liv.

Kjetil Haver har fulgt den spennende utviklingen siden starten.

- Hinna Park har blitt som en liten boble i regionen, hvor vi har en egen livsstil. Her blandes jobb og fritid om hverandre. Før jobb velger mange av de som jobber her å ta seg en treningsøkt hos Arena treningssenter eller joggetur i de fine omgivelsene.



Vi får jevnlig utlandsbesøk av kunder og samarbeidspartnere, noe som er med på å skape et internasjonalt miljø i Hinna Park.



HINNA PARK

Kampen om oppmerksomheten



Næringslivsledere er nesten usynlige i de lokale papiravisene sammenliknet med regionens politikere. Et lite fåtall gruppeledere i Stavanger får mer omtale alene i Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis enn det et sekstitalls toppsjefer får til sammen. Det viser en undersøkelse Rosenkilden har foretatt fra det siste året. Mange toppsjefer velger å holde en lav medieprofil, eller opplever medieomtale som unødvendig. Uheldig, mener noen. Forståelig, mener andre.



- Næringslivets folk må på banen



I de lokale avisene omtales Frps gruppeleder i Stavanger, Christian Wedler, dobbelt så ofte som konsernsjef i Statoil, Eldar Sætre. Landets mektigste næringslivsleder blir som smågutt å regne også målt med gruppeledere fra parti med noen få prosents oppslutning.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

Andre næringslivsledere som forvalter verdier for hundretalls millioner og som har ansvar for flere ansatte enn det finnes aktive lokalpolitikere, er ikke engang omtalt i avisspaltene det

siste året. Det viser en undersøkelse Rosenkilden har foretatt basert på søk i medieovervåkningsselskapet Retriever.

Morten Helliesen i Agent har jobbet med kommunikasjon i både små, mellomstore og store bedrifter de siste 18 årene. Før han startet egen virksomhet, var han i mange år næringslivsjournalist og vaksjef i Stavanger Aftenblad. Helliesen mener næringslivet er mer usynlig enn noen gang i det lokale mediebildet.

- Etter min mening får politikere for mye omtale i lokale medier, i hvert fall i forhold til næringslivet, sier Helliesen.

Han mener det er en svakhet at vi ikke har en høyere næringslivsprofil i avisene i regionen, og tror årsaken er sammensatt: Et endret mediebilde, et større personfokus og et næringsliv med toppledere som i mindre grad ser verdien i redaksjonell omtale.

- Det er symptomatisk at det i hovedsak er næringslivsorgansjoner og

- Det er symptomatisk at det i hovedsak er organisasjoner og finansinstitusjoner som er næringslivets stemmer i offentligheten i dag, sier Morten Helliesen i Agent.

Avisomtale politikere

		Aftenbladet	RA	Totalt
Christine Sagen Helgø	Ordfører	258	165	423
Stanley Wirak	Ordfører	269	87	356
Christian Wedler	Frp	141	74	215
Cecilie Bjelland	AP	133	180	213
Eirik Faret Sakariassen	SV	89	86	175
Per A. Thorbjørnsen	Venstre	91	78	169
Solveig Ege Tengesdal	Fylkesordfører	89	58	147
Ole Ueland	Ordfører	111	29	140
Pål Morten Borgli	Varaordfører	109	30	139
Leif Arne Moi Nilsen	Frp	87	49	136
Björg Tysdal Moe	Varaordfører	59	47	106
Torfinn Ingeborgrud	Miljøpartiet	60	46	106
John Peter Hernes	Høyre	63	33	96
Bjarne Kvadsheim	Senterpartiet	50	28	78
Janne Johnsen	Høyre	48	23	71
Annelin Tangen	AP	39	21	60
Kristine Enger	Ordfører	43	6	49
Frode Myrhol	FNB	21	20	41
Karl W. Sandvig	Pensjonistpartiet	21	11	32
Sara Nustad Mauland	Rødt	11	4	15
				2767

1000 ganger. Undersøkelsen sier ingenting om omfanget av omtalen.

- Etter min mening har det gått inflasjon i dekning av politikere. Jeg tror årsaken i første rekke er at de er tilgjengelige og lette å ty til. De fleste næringslivsledere trives mer i kulissene enn i en offentlig rolle.

KOMPETANSE

Men mediebildet preges også av at mediene selv har endret seg, mener Helliesen.

- Spesielt Aftenbladet har bygget ned kompetansen, og de redaksjonelle prioriteringene er åpenbart endret. Det er vanskelig å komme på trykk for næringslivet. Vi kan like det eller ei, men i dag er også sosiale medier i ferd med å ta over størstedelen av mediehverdagen vår. Folks tilknytning til lokalavisen er ikke like sterk som før. For journalistene er det lett å ty til politikere som snakker uforpliktende. Og for all del, politikken er viktig. Men det er ikke der vår region kommer til å hente verdiene sine fra i fremtiden. Man kan ikke vedta 10.000 nye arbeidsplasser. De må skapes i og av bedriftene, sier Helliesen.

Han mener regionen hadde flere tydelige næringslivsstemmer for noen år tilbake.

- I dag kan man telle dem på en hånd, og da dreier det seg i høy grad om personer knyttet til næringsorganisasjoner. Jeg mener næringslivets folk i større grad må på banen, men tror at mange opplever det som for krevende i 2016 å ha høy medieprofil fordi medienes fokus, ved siden av sak, er blitt mye mer personorientert. Politikere går bevisst inn i dette, mens mange næringslivsledere synes det er en blandet fornøyelse og vanskelig og krevende å eksponere seg. Mange av dem jeg jobber

med er opptatt av å ha kontroll. Det har man ofte ikke i forhold til media.

STØRRE FORSTÅELSE

Som kommunikasjonsrådgiver gir Helliesen blant annet sine klienter råd i saker man ønsker oppmerksomhet om, og også hvor.

- For meg er Dagens Næringsliv ofte blitt en viktigere kanal også for næringslivet i vår region enn det Aftenbladet er i dag. Dagens Næringsliv viser større forståelse for viktigheten av næringslivet. For noen år tilbake hadde Aftenbladet spesialmedarbeidere både innenfor næringsliv generelt og olje spesielt. Det har man ikke i samme grad lenger. Mye av kompetansen er borte, det kan være tilfeldig hvem man treffer på. Det er trist at Aftenbladet har mistet den posisjonen. Vi trenger en kritisk og offensiv lokal avis mer enn noen gang.

KONFLIKT

Helliesen mener person er blitt like viktig som sak i dagens mediebilde, og at man må se de to momentene i sammenheng. Det er også viktig å være klar over at en del av mediens agenda er konflikt og diskusjon.

- Slik har det alltid vært, men omtale er langt mer personfokustert i dag. I det ligger også den store fallhøyden. Stadig flere trenger en egen kommunikasjonsstrategi og personlig merkevarebygging. Så kan man velge om man vil ha en høy eller lav profil. Det viktigste er at man blir mer bevisst som næringslivsleder og tar en rolle i den regionale diskusjonen. Det er næringslivet som sitter på pengene og virkemidlene, det er de som har mulighet for å ta initiativ. Derfor er det viktig at de blir mer aktive i debatten.

finansinstitusjoner som er stemmene i offentligheten i dag. Vi mangler på en måte kjøtt og blod. Det er et tap både for næringslivet og regionen, sier Helliesen.

INFLASJON

Undersøkelsen Rosenkilden har foretatt er basert på søk på de mest profilerte politikere og næringslivslederne i regionen. Også et knippe bedrifter og andre som deltar i samfunnsdebatten er tatt med – for sammenlikningens skyld profilerte navn innenfor idrett.

Et tyvetalls politikere – deriblant de fire ordførerne i Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg – er omtalt nærmere 2800 ganger det siste året. De seksti næringslivslederne som er tatt med i undersøkelsen er omtalt i underkant av

Dette mener næringslivet


TRYGVE FORGAARD, DAGLIG LEDER I MARKEDSFØRINGSHUSET

Jeg opplever at det ikke er relevant og interessant næringslivsjournalistikk igjen. Lokale medier mangler kompetanse og forståelse for næringslivet. Man er mer opptatt av å fokusere på kritikk, enn å være kritisk. Som rådgiver opplever jeg at det å få avisomtale ikke lenger er viktig. Det har langt mindre effekt nå enn før. Faren for at det kommer ut noe helt annet enn det som var intensjonen er stor. Det er sjeldent at bedriftene blir positivt overrasket over det som kommer på trykk.


OLA BEKKEN, ADMINISTRERENDE DIREKTØR I FELLESKJØPET ROGALAND-AGDER:

Jeg savner analyser som forteller om sammenhenger og som viser at mediene er villige til å sette seg inn i sakene. Også de gode nyhetene, og bare negative og sensasjonspregede oppslag. Jeg skulle i større grad ønsket at vi hadde lokale medier som opererer lokalt, som er gode på lokalt næringsliv og samfunnsliv for øvrig, troverdige, pålitelige og kreative, og som kan overraske på en positiv måte.


ERLEND SØDAL, ADMINISTRERENDE DIREKTØR I SKRETTING:

Skretting har et nøkternt og avslappet forhold til pressen, og har blitt fair behandlet. Men avisene kan i større grad utfordres på å skrive om positive ting som skjer i næringslivet. Det er enormt mye førsteklasses innovasjon som skapes både i havbruk og andre bransjer. Vi er gode på kunnskap og teknologi og det er mye sunn entreprenørskap som fortjener oppmerksomhet. Det bør også være interessant for pressen å skrive om næringens rammebetingelser, og hvordan disse utvikler seg.


PÅL HJORT BERGE, DAGLIG LEDER FASETT:

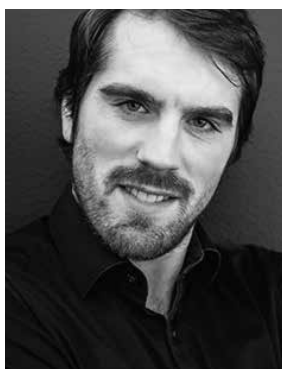
I mange år har Aftenbladets næringslivsjournalistikk vært preget av lite innsikt og kunnskap om næringslivet. Jeg mener avisen mangler journalister som forstår et regnskap, og som kan dekke næringslivsstoff på en kompetent måte. Ikke minst gjelder det i saker hvor man burde være mer kritiske. Der er ofte journalisten mikrofonstativ. Manglende kompetanse om økonomi og næringsliv tror jeg er hovedproblemet. Man tar ikke næringslivet på pulsen og følger ikke godt nok med. DN er tettere på det som skjer her, til tross for at de ikke er «lokale».


ARILD TVEDT, LEDER MØBELMAGASINET TVEDT AS:

Mange ønsker ikke profilering, man oppfatter at vinklingen ofte blir negativ, synes det er vanskelig å få på saker eller at man ikke har kontroll på det som kommer på trykk. Det kan være vanskelig å få poenget raskt fram, derfor er man avhengig av velvilje fra intervjueren. Når man drøfter seg fram til en tolkning er det lett å bli referert på noe som blir sagt underveis og ikke alltid passer på trykk. Ansvaret ligger selvsagt på oss selv, men pressen vil kunne finne mye godt stoff ved å lete etter innhold og ikke bare etter uttalelser.


SISSEL LEIRE, ARBEIDENDE STYRELEDER I KRUSE SMITH

Næringslivsdekningen i lokale medier kunne helt klart vært bedre. Jeg sitter med et inntrykk av at olje- og negative hendelser der - får mye oppmerksomhet sammen med politikk. Som representant for en lokal eiendomsutvikler og entreprenør opplever jeg at Kruse Smith kun er av interesse når det gjelder boligsalg. Andre nyhetskanaler, sosiale medier, interne kanaler i bedriften eller bransje media er vel så viktig for Kruse Smith. Der har vi mer kontroll på publisering - spisset til dem vi ønsker å nå.


SIGBJØRN GROVEN, GRÜNDER OG ØKONOMIDIREKTØR I FUTUREHOME:

Kunne godt lest mer om næringslivet i avisene. Det er mange gode selskaper vi aldri hører om. Her må pressen være mer aktiv i ulike miljøer. Futurehome forsøker ikke å holde en lav profil. Vi er avhengig av litt blest for å få inn kunder, og mediene er viktige markedsføringskanaler. For oss virker det som om det mer står på journalisten og om det passer inn i hans eller hennes planer.


INGVALD LØYNING, KONERNSSJEF DSD:

De fleste i næringslivet opplever nok at det er de negative nyhetene som skal frem. Man blir fort litt redd en negativ vinkling, selv om man har noe positivt å formidle. Tid, frykt for feilsitering og feil fokus, samt at man ikke ønsker egen profilering, er nok viktige grunner til at man er lite i media. En politiker trenger media, det samme gjør en idrettsutøver. Næringslivet er nok mindre fokusert på at det er viktig.



**DETTE MENER
NÆRINGSLIVET
TORE LÆRDAL,
ADMINISTRERENDE
DIREKTØR I LÆRDAL
GLOBAL HEALTH:**

Gladmeldinger virker klart vanskeligere å få oppmerksomhet om enn nedskjæringer og andre negative nyheter.



**DAG-ØYVIND MELING,
ADMINISTRERENDE
DIREKTØR I ROXEL:**

Jeg mener mediedekningen er god. Synes det er positivt at mediene spesielt er interessert i selskaper som gjennomfører konkret omstilling og ser på nye vekstområder. Vi i Roxel gruppen har vært bevisst på å benytte media for å spre budskapene som er knyttet til våre forretningsområder, muligheter og ambisjoner.



**RUNE BERTELSEN,
REGIONSSJEF
EIENDOMSMEGLER I
SR-EIENDOM:**

Jeg synes at lokalavisene følger det markedet jeg jobber i ganske bra. Men noen ganger er redaksjonene travle og henter da uttalelser på landsbasis - som enten er lite relevante lokalt eller viser manglende forståelse for markedet her. Skal vi bli mer synlige må en ofte selv være proaktiv, og legge ned litt arbeid i å få frem tall, intervjuobjekter osv.



**SVEIN OLAV SIMONSEN,
REGIONDIREKTØR NHO:**

Vi har ikke noe å utsette på næringslivsdekningen i lokale media. Tvert imot opplever vi at de er oppriktig interesserte og gjerne vil løfte saker frem. Vi er mer bekymret over at lokale folkevalgte velger personangrep i stedet for å debattere sak når det stilles spørsmål og utfordres. Det er med på å skremme folk fra å delta i det offentlige ordskiftet og gjør at vi kan gå glipp av gode løsninger og innspill.

Avisomtale næringslivsledere

		Aftenbladet	RA	Totalt
Eldar Sætre	Statoil	87	20	107
Harald Minge	Næringsforeningen	76	16	92
Alfred Ydstebø	Base Gruppen	59	27	86
Svein Olav Simonsen	NHO	52	16	68
Harald Espedal	Espedal	34	11	45
Leif Johan Sevland	ONS	29	13	42
Arne Sigve Nylund	Statoil	25	4	29
Ståle Kyllingstad	IKM	22	5	27
Ellisabeth Saupstad	Region Stavanger	10	15	25
Odd Aksland	Kolumbus	17	7	24
Cecilie Christ	Stavanger Sentrum	9	13	22
Per-Harald Nilsson	Konserthuset	16	6	22
Rune Bertelsen	SR Eiendom	14	7	21
Inger Catrine Bryne	Helse Stavanger	13	7	20
Eimund Nygaard	Lyse	15	5	20
Torgeir Ravndal	Sandnes Tomteselskap	16	3	19
Inge Brigt Aarbakke	Aarbakke	18	0	18
Torill Nag	Lyse	13	5	18
Anne Myhrvold	Petroleumstilsynet	16	2	18
Mona Vervik	Gladmat	12	6	18
Herlof Nilssen	Helse Vest	15	1	16
Leif Anker Lorentzen	Avinor	9	6	15
Arne Austreid	SR Bank	10	4	14
Bente Nyland	Oljedirektoratet	7	6	13
Njål Østerhus	Østerhus	11	2	13
Geir Austigard	Øglænd System	12	1	13
Svein Ivar Førland	Eks Sandnes Sparebank	9	3	12
Brian Gleeson	Radisson	9	2	11
Olav Stangeland	TS	11	0	11
Arne Joakimsen	Herlige Stavanger	7	4	11
Tore Lærdal	Lærdal	9	2	11
Stein Racin Grødem	Forus Næringspark	5	5	10
Kristin Reitan Husebø	Greater Stavanger	8	2	10
Bjørn Risa	Risa	9	0	9
Ådne Kverneland	Kverneland Bil	7	1	8
Kristin Færøvik	Lundin	7	1	8
Svein Svimbil	Stavanger taxi	7	1	8
Grethe Moen	Petoro	7	0	7
Ingvald Løyning	DSD	6	0	6
Merete Eik	Havnesjef	3	2	5
Brage W. Johansen	Zaptec	3	2	5
Ole Ertvaag	HitecVision	4	1	5
Sigve Hebnes	Kruse Smith Eiendom	4	1	5
Arild Tvedt	Tvedt Eiendom	5	0	5
Siri Ommedal	Nordsjørittet	3	1	4
Terje Vareberg	Styreleder	4	0	4
Sjur Svaboe	Gründer	4	0	4
Knut Øgreid	Øgreid	3	0	3
Bjørn Torkildsen	Skangass	3	0	3
Ragnvald Albretsen	Seabrokers	2	0	2
Sissel Leire	Kruse Smith	2	0	2
Ragnhild Wiik	BI	1	0	1
Knut Molaug	Green Mountain	1	0	1
Dag Meling	Roxel	4	0	4
Andreas Kvame	Grieg Seafood	1	0	1
Anne Kristine Rugland	Figgjo	1	0	1
Hege Kverneland	National Oilwell	0	0	0
Erik Ålgård	Ålgård Holding	0	0	0
Clive Patrickson	Lærdal Medical	0	0	0

- Det handler om tid og tilgjengelighet

Partiet Eirik Faret Sakariassen representerer fikk drøye fem prosent av stemmene ved sist kommunevalg i Stavanger. Det skulle en ikke tro om en leser lokalavisene.

Målt opp mot oppslutning er gruppelederen for SV i bystyret den av politikerne som nevnes flest ganger når lokalpolitikken er tema i Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis. Eirik Faret Sakariassen er nevnt 175 ganger i løpet av det siste året. Det er mer enn det tunge næringslivsaktører som Harald Espedal, Ståle Kyllingstad, Eimund Nygaard, Arne Austreid, Inge Brigte Aarbakke, Leif Johan Sevland og Njål Østerhus er omtalt til sammen.

- Mye skyldes nok konsekvensen av mange og regelmessige politiske offentlige møter. Samtidig er jeg aktiv i forhold til mediene i min rolle som folkevalgt. Min grunnholdning kommunikasjonsmessig er at om det jeg jobber for og foreslår ikke omtales i mediene, har det ikke skjedd. Det jeg og partiet er opptatt av må formidles gjennom mediene eller på sosiale medier.

Det bruker Faret Sakariassen mye tid på, og kontakten går begge

veier. Som representant for et relativt lite parti, får han lite gratis.

- Samtidig legger jeg vekt på å være tydelig, og veldig tilgjengelig. Det er viktig og en stor fordel, ikke minst fordi det er et stadig større press på tid i redaksjonene.

VANSKELIGERE

- Er det lettere å nå fram i dag enn før?

- Min opplevelse er at det er blitt vanskeligere. Det skyldes nok at det blir færre journalister. Jeg merker at det går ut over den journalistiske grundigheten. Ting går kjappere. Samtidig har de tradisjonelle mediene fått svekket sin betydning, også på grunn av sosiale medier. I et større perspektiv er det negativt. Journalister har en uavhengig rolle. Partiene kan aldri objektivt analysere seg selv. Den rollen har pressen. Men ofte bruker vi sosiale medier for å forsterke det budskapet vi får gjennom omtale i mediene.

Kun ordførerne og gruppelederne for AP og FrP i Stavanger får mer oppmerksomhet i lokale medier enn Eirik Faret Sakariassen.



- Hvor personavhengig er formidlingen av budskapet?
 - Det er lettere å få på saker når den frontes av én person.
 Vi prøver å få frem flere i bystyregruppen, men journalistene bruker ofte dem de kjenner og som er mest profilert.

ENERÅDENDE

Politikere er i høy grad enerådende i den offentlige debatten i de tradisjonelle mediene, viser tallene Rosenkilden har innhentet.

- Politikerne er absolutt ikke for lite i avisene. Etter min mening kunne mediene ofte gjort sakene mer interessante ved å dra inn andre aktører og perspektiver. Næringslivsledere er en gruppe som burde vært sterkere representert. I den offentlige debatten frem mot politiske beslutninger skulle jeg gjerne sett flere og tydelige aktører på banen. Jeg skulle gjerne sett flere stemmer fra universitetet også.

Han tror politikernes behov og tilgjengelighet er mye av forklaringen.

- Politikere har mest å tjene på å være aktive og tydelige. Men jeg skulle ønske at flere forsto og benyttet seg av at media er et maktmiddel, og at om man ønsker å få gjennomslag eller skape en opinion nytter det ikke å bare ta et møte på bakrommet. Man må ut og skaffe interesse og støtte. Da er pressen viktig. Men jeg tror mange vegrer seg av frykt for å skape en konflikt, eller tror at man vil tape noe på det.

- Hvorfor er næringslivsledere lite på banen i den offentlige debatten?

- Jeg tror tid er en faktor for veldig mange, og dermed er det også en sak om prioritering. Det andre er at man kanskje undervurderer hvor viktig det å kommunisere er. Jeg tror man ville fått en enda mer interessant debatt om flere var tydelige i det offentlige rom.

Avisomtale

ORGANISASJONER OG FORETAK

	Aftenbladet	RA	Totalt
Næringsforeningen	141	44	185
Petroleumstilsynet	130	13	143
Stavanger Forum	61	47	108
Greater Stavanger	50	44	94
Turistforeningen	54	26	80
Oljedirektoratet	48	15	63
Forus Næringspark	41	20	61
NHO Rogaland	32	23	55
Petoro	22	2	24

ANDRE

Viking	Fotballklubb	1404	1184	2588
Alexander Kristoff	Syklist	206	169	375
Eirik Henningsen	Viking direktør	70	90	160
Henrik Ingebrigtsen	Friidrett	87	40	127
Pål Higson	Oilers-direktør	66	15	81
Truls Nordahl	NAV-direktør	35	34	69
Gottfried Heinzerling	Samferdselssjef	29	15	44
Gunnar Eiterjord	Ryfast	31	13	44
Marit Boyesen	UiS-reaktor	32	9	41
Klaus Mohn	UiS	26	4	30
Alexandria Aalgard	Arkitekt	16	8	24
Øystein Hansen	LO-leder	10	9	19
Kyrre Knudsen	SR Bank	15	3	18



HOVEVEIEN I SANDNES – inntil 1.550 kvm fleksible næringslokaler!

God profilering langs E39, midt i et næringsområde i positiv utvikling, tilbyr vi attraktive lokaler. Kontor, lager eller butikk – valget er ditt – med 4-5 meter takhøyde har du mange muligheter.

Perfekt for din bedrift? Sjekk ut – www.ogreideiendom.no/ledige-lokaler

Kontakt Thomas J. Middelthon tlf. 901 34 575 / tjm@ogreideiendom.no

**ØGREID
EIENDOM**
UTVIKLING

- Frykter den klassiske



Trond Albert Skjelbred tror den enkelte norske "gjennomsnittsbedriften", deres ledere og ansatte hadde hatt godt av å være mer i offentligheten, også for sin egen del.

Næringslivsledere frykter negative vinklinger og journalister som vrir og vrenger på det de sier. - Dette er den klassiske myten, men den stemmer ikke, sier Trond Albert Skjelbred, partner i kommunikasjonsbyrået NOR PR og bokaktuell med "Perspektiver på PR".

«Næringslivsledere er nærmest fraværende i den norske samfunnsdebatten. Ulempene og belastningene ved å kaste seg inn i politiske debatter oppfattes som langt større enn gevinsten. Likevel, toppledere som viser samfunnsengasjement, bidrar ikke bare til å gjøre Norge bedre. De bidrar til å gjøre egen virksomhet mer lønnsom.»

- Dette sitatet er av min tidligere kollega i Geelmuyden Kiese, Stein Jacob Frisch. Det er mye rett i det. I tillegg er mange

mennesker, ledere inkludert, redde for mediene. De tror at journalistene kun er interesserte i den negative vinklingen eller at de i beste fall bygger dem opp for deretter å rive dem ned. Men det er ikke slik. Journalistene har sitt samfunnsoppdrag og rolle, og du må ha kunnskap om og forståelse for deres arbeidsbetingelser, sier Skjelbred.

Skjelbred har vært rådgiver i Geelmuyden Kiese og PwC og har tidligere

skrevet bøkene "Idar Vollvik om PR" og "Hvordan lykkes som konsulent?" For sistnevnte bok fikk han Konsulentprisen 2014. Nå har Trond Albert Skjelbred tatt initiativ til og redaktøransvaret for en bok som ønsker å belyse PR-faget fra nye vinkler og ståsteder. Han er ikke overrasket over at også næringslivsledere i Stavanger-regionen er lite til stede i mediene.

MÅ FORHOLDE SEG TIL SINE OMGIVELSER

Han tror den enkelte norske "gjennomsnittsbedriften", deres ledere og ansatte hadde hatt godt av å være mer i offentligheten, også for sin egen del.

- Det er ikke uten grunn at for eksempel universiteter og høyskoler har etablert forskningsformidlingsenheter. De ønsker å nå ut i samfunnet med sine forskningsresultater og vet at det krever kunnskap. Det er et fag. Strategiprofessor Torger Reve sa til oss NHH-studenter på begynnelsen av 1990-tallet at hvis vi skrev på eksamen at bedriften er et åpent system så skulle vi i hvert fall få karakteren 2, som var laveste ståkarakter. Dette fordi han mente at det var så viktig for oss studenter å forstå at bedriften ikke kan leve isolert i samfunnet. Den er ikke en svart boks, sier Skjelbred.

Hans poeng er at bedriften må forholde seg til sine omgivelser som eksempelvis politikere, naboer, medier, kunder, samarbeidspartnere, konkurrenter, studenter, analytikere, organisasjoner og pressgrupper - i tillegg til egne ansatte, styre og eiere.

- Det å ha en god, jevn og åpen dialog med nevnte grupper bidrar til å bygge og vedlikeholde bedriftens omdømme. Videre viser forskning at bedrifter med et godt omdømme er mer lønnsomme enn bedrifter med et dårlig omdømme. Det bør derfor være en no-brainer å arbeide profesjonelt med å forvalte bedriftens omdømme på samme måte som økonomisjefen forvalter bedriftens finanser, eiendeler og eiendommer, sier Skjelbred.

Omdømme handler også om mer enn kvaliteten på produkter og tjenester og økonomiske resultater. Arbeidsmiljø, etikk, ledelse, samfunnsansvar og innovasjon kan ha tilsvarende påvirkning på hvordan en virksomhet blir oppfattet.

- Det er klokt å bygge helter, talenter i organisasjonen som kan løftes frem i ulike sammenhenger. TV 2 benytter mengder av eksterne eksperter for å kommentere nyhetsbildet. Kanskje du har en person hos deg som kunne tatt på seg en slik rolle? Tilsvarende trenger Rogalands Avis, Stavanger Aftenblad eller Rosenkilden innspill eller kommentarer fra eksterne,

journalistmyten

slik som jeg er i denne saken. Noen ledere unnskylder seg med at de ikke trenger å være synlige i mediene fordi de bare har to kunder og de er i Dubai. Da spør jeg gjerne: - Men hvor henter du de ansatte fra? Da får vi ofte en god diskusjon om viktigheten av å være synlig for å tiltrekke nye talenter og for å øke stoltheten og lojaliteten blant egne ansatte, sier Skjelbred.

MEDIENES SPILLEREGLER

- Hva er det beste rådet du vil gi til bedrifter, styrer og ledere som ønsker å bli mer synlig?

- Bladet Kapital refererte i 2006 til en undersøkelse som var gjort blant norske økonomijournalister. Hovedfunnene var at journalistene ønsker kompetent oppfølging innenfor ulike tema, god tilgjengelighet, økt hurtighet, høyere grad av imøtekommenhet, økt forståelse for journalistenes arbeid og arbeidsbetingelser, at selskapene tar dem mer seriøst og at selskapene oftere selv tar kontakt. Verdier som etterspørres er åpenhet, troverdighet og ærlighet. Utover dette har den tidligere sjefsredaktøren i BT og Aftenposten,

Hans Erik Matre, sagt følgende: «Vi deler informasjonsmedarbeidere i to grupper: Dem vi synes det er trivelig å få telefoner fra, og dem vi ikke synes det er trivelig å bli oppringt fra. De første har klart å knekke koden: De ser hva som er en god sak for



Du må kjenne til mediens spilleregler.

Trond Albert Skjelbred

redaksjonen og maser ikke i utide. Nøkkelen ligger i å vite hva det enkelte mediehus og den enkelte journalist er interessert i, sier Skjelbred, og fortsetter:

- Du må kjenne til mediens spilleregler. Å få et innblikk i denne verdenen, hvilke

rettigheter du har, hva journalistene setter pris på, hvordan de tenker og arbeider samt å få innspill til hvordan du kan fremme ditt budskap er så klart verdifulle. Det å kunne spisse budskapet sitt, og få frem det mest sentrale er ofte vanskelig, men viktig. Det gjør det lettere å nå ut til folk. På TV får du kanskje bare 10-20 sekunder med taletid og da bør du kunne formulere deg presist. Også de trykte mediene har begrenset med spalteplass.

Skjelbred tror også at før du stikker hodet frem i en sak hvor du har sterke meninger kan det være klokt å sparre med andre, slik som venner og familie, slik at åpenbare feil, haltende argumenter og lignende lukes vekk. Ellers blir det lett for meningsmotstandere å ta spilleren, og ikke ballen.

- Det er uten tvil risikofyllt å engasjere seg i samfunnsdebatten med noe majoritetsbefolkningen ser på som politisk ukorrekte standpunkter. Desto viktigere er det at man tør å stå frem, både for å få egne meninger utfordret, og for å kunne påvirke samfunnet til å se problemstillingen fra en annen vinkel.



K A L L E S T E N

Revisjon og Regnskap AS



Få løpende oversikt – DAGLIG!

“ Få oversikt over likviditet, resultat, prognoser og nøkkeltall – når du selv ønsker det, like enkelt som i nettbanken.

Gjennom effektive nettbaserte løsninger har du alltid tilgang til oversiktlig og kvalitetssikret regnskapsinformasjon.

Revisjons- og regnskapskompetanse under samme tak gir deg tilgang til hjelp og veiledning innen et bredt spekter av fagområder.

- Trenger ikke oppmerksomheten

Som politiker brukte Trond Birkedal media hver eneste dag. Som leder i næringslivet holder han seg langt unna alt som minner om redaksjonell omtale.

Politikerne trenger oppmerksomheten. Det får konsekvenser for en politiker som ikke er synlig. Næringslivet og dens ledere har ikke behov for det, mener Trond Birkedal.

Etter at Birkedal forlot politikken har han arbeidet som økonomi- og personalsjef i Byggmester Bob i fire år. Selskapet sysselsetter om lag 40 ansatte. I tillegg driver Birkedal også konsulentvirksomhet på si.

- Jeg har snakket med våre samarbeidspartnere om dette. Det er to årsaker til at man ikke ønsker å dyrke

kontakt med media. For det første har man ikke tid, for det andre forbinder man media med noe negativt. Ledere vet at så lenge de ikke er drevne i dette, risikerer man å bli hugget hodet av om man gjør eller sier noe feil. Man stoler i liten grad på journalistene. - Men burde næringslivsledere vært mer synlige i den offentlige debatten og i saker som berører bransjen, økonomien, utvikling og premisser for virksomheten?

- Man kan vanskelig opptre som representant for næringslivet. Ulike deler av næringslivet har forskjellig behov. Jeg ser vanskelig for meg at næringslivsledere skulle synse på vegne av alle andre. På den bakgrunn er det naturlig at politikere omtales så mye mer. Det er politikerne som har ansvaret for helheten. De skal mene noe om alt. Som næringslivsleder kan du mene noe om bedriften din eller bransjen, men konsekvensen av å få et dårlig oppslag er mye større enn en potensiell gevinst av et godt oppslag. Når det kommer til stykke er kundene dine langt mer opptatt av kvalitet og pris og at man ikke har et negativt omdømme. De gangene et firma er i avisene, er det som oftest knyttet til negative ting.

NEGATIVT

- Lever næringslivet veldig godt uten oppmerksomhet?

- Det er svært få av dem som ligger høyt på omtalelisten som selv oppsøker media. De blir spurt fordi de er spurt før, eller fordi selskapet er knyttet til aktuelle saker som nedgangstider, nedbemanning og oppsigelse, utfordringer knyttet til asylmottak osv. Det aller meste har en negativ innfallsvinkel. Man blir sjelden oppsøkt og spurt om bedriften har fått til noe positivt. Jeg tror næringslivet synes det er helt ok å leve uten oppmerksomheten.

Kun en gang er Byggmester Bob nevnt i en redaksjonell



Trond Birkedal oppsøker aldri media for å profilere det selskapet og den bransjen han er en del av. Som politikere gjorde han det nær daglig.

artikkel i lokalavisene i Stavanger det siste året. Det var da en utro tjener ble avskjediget, anmeldt og dømt for underslag.

- Men er det ikke også nødvendig å få presentert de gode historiene fra næringslivet?

- Jo, ikke minst fordi det er viktig at folk flest har et positivt inntrykk av dem som skaper verdier – at det i seg selv ikke blir sett på som noe negativt. Det store flertallet av bedrifter innenfor næringslivet er seriøse, mens fokuset ofte blir på dem som ikke er det.

- Hva gjør Byggmester Bob når man har noe positivt som man vil presentere for sine kunder?

- Da kjøper vi betalt redaksjonell omtale i Lokalavisen. For oss har det langt større effekt enn å annonsere i Aftenbladet eller Rogalands Avis. Vi merker det helt klart på responsen. Det er ikke viktig for oss å være synlig i mediene. Som enkeltbedrift er vi ikke sterke nok til å endre på noe. Tiden og risikoen forbundet med å mene noe offentlig veies opp mot å bruke tiden på det vi kan, nemlig å skifte tak.

Avisomtale bedrifter

	Aftenbladet	RA	Totalt
Statoil	703	190	893
SR Bank	129	49	178
Kolumbus	91	49	140
Aibel	41	15	56
Sandnes Sparebank	42	9	51
Altibox	27	23	50
Schlumberger	37	7	44
Felleskjøpet	33	3	36
National Oilwell	23	3	26
Risavika Havn	14	9	23
Øgreid	17	5	22
Skagenfondene	13	6	19
Amfi Madla	10	5	15
Zaptec	8	5	13
Jadarhus	11	1	12
Marine Harvest	12	0	12
Weatherford	9	1	10
Øglænd System	5	3	8
Lærdal Medical	7	1	8
Roxel	9	0	9
Malm Orstad	8	0	8
Fatland Jæren	4	1	5
Rolfsen	2	2	4
Brødrene Pedersen	1	1	2
Malthus	1	0	1
West Group	0	1	1
Våland dampbakeri	1	0	1
Byggmester Bob	1	0	1
Rønning elektro	0	0	0

ÅRETS BEDRIFT FOR 30. GANG:

Fem bedrifter klare for finalerunden



I år deles årets bedrift ut for 30. gang. For første gang er det også en egen finalerunde, der fem finalister kjemper om prisen. – Slik får vi løftet i fram i lyset flere av de sterke vinnerkandidatene i regionen, forteller Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



TEKST:
EGIL HOLLUND

Arets bedrift er en pris etablert av Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Handelsbanken i 1987, den gangen som Årets Stavangerbedrift. I 2002 ble Stavanger Næringsforening og Sandnes Næringsforening fusjonert til Næringsforeningen i Stavanger-regionen, og prisen endret navn fra Årets Stavangerbedrift til Årets bedrift.

TIDLIGERE VINNERE

1987	Laerdal Medical A/S
1988	Skretting A/S
1989	Peder Smedvig A/S
1990	Hitec A/S
1991	Kværner Rosenberg A/S
1992	Brødrene Pedersen A/S
1993	Stavanger Aftenblad
1994	Skanem A/S
1995	SE Labels A/S
1996	RF-Rogalandforskning
1997	Den norske stats oljeselskap AS
1998	Scana Industrier asa
1999	Stavanger Fondsforvaltning AS
2000	Folke Hermansen AS
2001	Øgreid AS
2002	Kverneland ASA
2003	PAM AS
2004	Technor ASA
2005	A. Idsøe AS
2006	Acta Holding ASA
2007	Figgjo AS
2008	Seabrokers AS
2009	Helgø Matsenter AS
2010	Comrod AS
2011	IKM Gruppen AS
2012	Øster Hus AS
2013	NorSea Group AS
2014	Sandnes Garn AS
2015	Egersund Group AS

Den har vært delt ut hvert år siden 1987, og er en av de mest prestisjetunge i regionen. Formålet med prisen har hele tiden vært å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter.

– Det er utvilsomt en pris det betyr mye å få. Når vi ser på hvem som historisk har vunnet prisen, er det en solid samling virksomheter som med noen ganske få unntak fortsatt eksisterer i beste velgående – selv om noen har skiftet navn og eiere, forteller Minge.

OVER 60 FORSLAG

I fjor var det Egersund Group som vant. Styreleder Hans Kristian Mong mottok prisen under den tradisjonsrike festmiddagen i Rosenkildehuset. Ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, sto for utdelingen:

– Årets vinner er en innovativ, tradisjonsrik og lokalt eid bedrift som er høyt respektert i bransjen og lokalsamfunnet. Det er en stor glede for meg å dele ut prisen for «Årets bedrift»

2015, sa Sagen Helgø, i forbindelse med prisoverrekkelsen.

Hvem som vinner i år, bestemmes av en jury, ledet av styreleder i Næringsforeningen, Steinar Aasland. Han har med seg fjorårets vinner, Hans Kristian Mong fra Egersund Group, Harald Mjølne i Sandnes Garn, som vant i 2014, i tillegg til Tone Grindland, næringssjef i Stavanger kommune, banksjef Ole Henry Slette i Handelsbanken og Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen. Vinnerkandidatene nomineres av medlemmene i Næringsforeningen.

– I år fikk vi inn over 60 forslag, mer enn noen gang. Så vi kan trygt si at interessen rundt prisen er stor, påpeker Minge.

Det er som sagt fem finalister i år. Hvem som til slutt går av med seieren, avgjøres av juryen og offentliggjøres ikke før under festmiddagen i Rosenkildehuset 24. november. Selve prisen er en bronsestatuett laget av den lokale billedhuggeren Hugo Frank Wathne. En fullversjon av denne står på Holmen-allmenningen ved De Røde Sjøhus i Stavanger.



Harald Minge i Næringsforeningen (f.v.), sammen med Hans Kristian Mong, styreleder i Egersund Group - fjorårets vinner, ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø og Ole Henry Slette i Handelsbanken. Foto: BITMAP

Her er de fem finalistene >>>

Kompromissløse ølbryggere

- Vi er grensesøkende og konstant på jakt etter den kompromissløse og høyeste kvalitet, sier daglig leder Anders Kleinstrup i Lervig Aktiebryggeri, den første av fem finalister til Årets bedrift.

Lervig Aktiebryggeri ligger i Hillevåg og ble etablert i 2003. Anerkjente Rate Beer kåret Lervig til Norges beste bryggeri i 2014 og samtidig et av verdens 100 beste. En tredjedel av produksjonen går til eksport, blant annet til Australia, Thailand, Singapore, USA, Spania, Italia, Tyskland, Holland, Frankrike, England, Finland, Sverige og Danmark. Stavanger-bryggeriet har rundt 20 ansatte, omsatte i fjor for nærmere 39 millioner kroner og gikk 4,4 millioner i pluss. De leverer i dag et stort utvalg øl – fra forfriskende pils til bourbon barrel aged barley wines, store stouter og en lang rekke IPA-er og surøl.

- Vi pusher grensene innen brygging samtidig som vi sikrer at vi alltid har et stort utvalg håndverksøl å tilby. Fra Stavanger er perspektivet internasjonalt: Vi skal brygge verdens beste øl. Det krever at vi leder utviklingen innenfor brygging, produkt- og pakningsutvikling. Hver eneste dag jobber vi hardt for å levere det kvalitetshåndverket ølleskere verden over forventer fra Lervig, sier Kleinstrup.

TJENER PENGER I PRESSET MARKED

- Hvordan vil du beskrive utviklingen for virksomheten i løpet av de siste årene?

- Siden 2010 da Lervig, i forbindelse med ansettelsen av brewmaster-legenden Mike Murphy, la om fra industriell produksjon til craft beer og brygget den første Lucky Jack, har Lervig hatt en imponerende vekst. Med siste års resultat har vi også vist at vi kan tjene penger i et presset marked, et marked der Lervig er en av patriotene.

Kleinstrup fortsetter:

- Målet for Lervig i fremtiden er som det alltid har vært: «Vi skal brygge verdens beste øl!». Delmålene er først og fremst å oppnå større nasjonal distribusjon, slik at flere nordmenn kan få glede av våre produkter. Vi ønsker å endre litt på ølkulturen, slik at vi beveger oss vekk fra kvantitet og over til kvalitet.

Synes du Lervig fortjener prisen Årets Bedrift? De må i så fall overbevise juryen om at de er en bedre kandidat enn de fire andre.



- Målet for Lervig i fremtiden er som det alltid har vært: «Vi skal brygge verdens beste øl!», forteller Anders Kleinstrup.



Vi ønsker å endre litt på ølkulturen, slik at vi beveger oss vekk fra kvantitet og over til kvalitet.

Anders Kleinstrup

LERVIG AKTIEBRYGGERI AS

- » Etablert i 2003.
- » Hovedkontor og produksjon i Hillevåg i Stavanger.
- » Et "håndverksbryggeri" med ambisjoner om å brygge "verdens beste øl".
- » Rate Beer kåret Lervig til Norges beste og en av verdens 100 beste bryggerier.
- » 1/3 av produksjonen går til eksport, blant annet til Australia, Thailand, Singapore, USA, Spania, Italia, Tyskland, Holland, Frankrike, England, Finland, Sverige, Danmark .
- » Ansatte: Rundt 20.
- » Største eier: Månebakken AS (Kristoffer Stensrud) ca. 55 %.



Lervig har rundt 35 ansatte, omsatte i fjor for nærmere 39 millioner kroner, og gikk 4,4 millioner i pluss.



- Å begeistre er en formidabel utfordring, men samtidig vårt viktigste fokusområde, sier Yngvar Karlsen, administrerende direktør i Block Berge Bygg.



Vil begeistre kundene

- Vi har gjennom arven fra G. Block Watne stadig videreutviklet mer effektive byggemetoder og er i dag ledende på industriell prosjektgjennomføring der den historisk viktige prefabrikasjonen av betongelement er koblet sammen med nye moderne arbeidsmetoder og verktøy, sier Yngvar Karlsen, administrerende direktør i Block Berge Bygg, den andre av finalistene til Årets bedrift.

Block Berge Bygg har som visjon å "Begeistre kunder gjennom verdiskapende samspill, bærekraft og entreprenørskap".

- Vi har som mål å utvikle og styrke det verdiskapende samspillet mellom oss som entreprenør, våre samarbeidspartnere og våre kunder slik at våre kunder ikke bare blir fornøyde, men begeistret, forteller Karlsen.

Block Berge Bygg er en av regionens ledende totalentreprenører, samtidig som de er en ledende leverandør av prefabrikkerte konseptløsninger i betong. Omsetningen i fjor var på 1,465 milliarder kroner og bedriften har 325 ansatte. Selskapet ble etablert i 1966 av Gunnar Block Watne og Sigvald Bergesen d.y. og feiret 50-årsjubileum i år. Virksomheten er delt i fire forretningsområder: Næringsbygg, bolig, byggfornyelse og betongelement. De leverer prosjekt innen flere entreprisereformer, men med hovedfokus på totalleveranser.

LANGSIKTIG EIER

Block Berge Bygg har i dag en solid og langsiktig eier gjennom Veidekke,

som er Norges største norskeide entreprenørselskap og samtidig også en stor eiendomsutvikler med virksomhet både i Sverige og Danmark. Dette gir dem tilgang på markeder også utenfor Rogaland. De har Norges mest moderne og komplette betongelementfabrikk som gir bedriften tilgang til prosjekt der de både utvikler og gjennomfører byggeprosjekt i forskjellige entreprisereformer for kunder over hele landet.

- Denne fleksibiliteten bidrar i stor grad til at vi er en lokal entreprenør med skandinavisk styrke, påpeker Karlsen.

Etter at Veidekke overtok på eiersiden i 1999, er det investert rundt 400 millioner i virksomheten, omsetningen har økt fra 350 millioner til over 1,4 milliarder og antall ansatte har steget fra 150 til rundt 325.

- Å begeistre er en formidabel utfordring, men samtidig vårt viktigste fokusområde. Basert på at vi lykkes med dette, planlegger vi en jevn positiv utvikling framover der vi fortsatt skal være en betydelig aktør i markedet i Rogaland. Vi vil bli mer aktive innenfor det offentlige anbudsmarkedet og vi vil også bevege oss gradvis inn mot et voksende

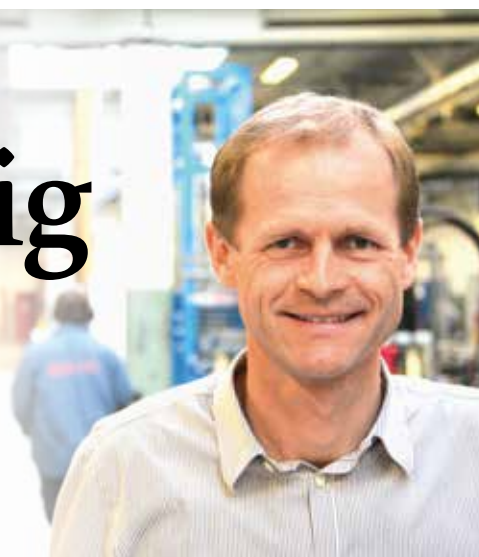
anleggsmarked. Vi mener at en god base med egne ansatte er en grunnleggende forutsetning for å kunne lykkes langsiktig - og vi vil derfor satse på en stadig utvikling av disse ressursene. Vår viktigste kraft er menneskekraften, sier Karlsen.

BLOCK BERGE BYGG AS

- » Etablert i 1966 av Gunnar Block Watne og Sigval Bergesen d.y.
- » Lokalisert på Øksnevad i Klepp.
- » En av Rogalands største totalentreprenører, og ledende leverandør av prefabrikkerte konseptløsninger i betong på landsbasis.
- » Fire virksomhetsområder: Næringsbygg, bolig, byggfornyelse og betongelement.
- » Ansatte: Rundt 325.
- » Eier: Veidekke Entreprenør 100%, som igjen er heleid av Veidekke ASA.
- » Omsetning 2015: 1,465 mrd.
- » Driftsresultat 2015: 78,3 mill.

Har verktøyene som gjør det mulig

- Vårt viktigste konkurransefortrinn er at vi kan redusere våre kunders projektkostnader med 30 prosent sammenliknet med bruken av konvensjonelle design og konstruksjonsmetoder, sier Geir Austigard, konsernsjef i Øglænd System Gruppen. Produsenten av multidisiplin opphengsystemer, kabelbaner og kabelstiger fra Klepp er tredje finalist til Årets bedrift.



- Vi kutter våre kunders projektkostnader ved å redusere vekt - samt minimere installasjon, design og beregningstid, forteller Geir Austigard konsernsjef i Øglænd System Gruppen.

Vi kutter våre kunders projektkostnader ved å redusere vekt - samt minimere installasjon, design og beregningstid. Vår teknologi begrenser nedstengning ved vedlikehold og modifikasjon og minimerer dermed tapt produksjon. Markedet etterspør standardisering, forenkling og effektivisering. Vi har verktøyene som gjør dette mulig, sier Austigard.

Øglænd System Gruppen har hovedkontor på Klepp, de er til stede i 12 land og omsatte for 1,7 milliarder kroner i fjor. Utstyret de utvikler, produserer og markedsfører benyttes innenfor bransjene energi, infrastruktur, marine og vannbehandling.

- Alt markedsføres under merkevarenavnet Øglænd System. På det norske markedet markedsfører Øglænd System i tillegg løsninger for gulvvarme, snøsmelting og frostsikring

samt et stort utvalg av multidisiplin opphengsløsninger og materiell for VVS, forteller Austigard.

GLOBAL VEKST

Øglænd System Gruppen har hatt en sterk global vekst. Omsetningen økte fra 863 millioner kroner i 2013 til 1,7 milliarder kroner i 2015. Av dette er rundt 80 prosent eksport.

- I en årrekke har Øglænd System hatt sterkt fokus på både internasjonal og industriell ekspansjon. Vi har 12 globale salgsselskaper og produksjonsselskaper i henholdsvis Norge, Malaysia og Kina. Vi har vært opptatt av å ta vare på vår industrielle arv og jærsk kultur, komplimentert med dynamiske unge nasjonale og internasjonale talenter i vårt konsern og organisasjonsutvikling. Brobygging mellom de erfarne og ungdommen er en nøkkel til suksess, mener Austigard.

De har også etablert et globalt

kunnskapssenter for leveranser til vindindustrien i Haderslev i Danmark.

- Vi har oppnådd en eventyrlig vekst og passerer dette året en omsetning innenfor vindenergi på 100 millioner kroner.

- Hva er utsiktene for virksomheten i årene som kommer?

- Dagens markedsituasjon er ekstremt utfordrende med flere konkurrenter og færre prosjekter enn noensinne, men våre løsninger er verdiskapende både for utbyggere, ingeniørselskaper og verft slik at vi er godt forberedt for en tøffere hverdag. Nøkkelen er innovasjon og vi får gehør for våre grensesprengende nyvinninger, sier Austigard, og fortsetter:

- Våre kunder leder oss til å ta et større ansvar i verdikjeden. Vi har beveget oss fra å være et produksjonsselskap til et serviceselskap. Vi gleder oss til en spennende fremtid i et røffere farvann både nasjonalt og globalt, og jobber videre med å industrialisere vår systemkultur.

ØGLÆND SYSTEM GRUPPEN

- » Etablert 1977 i Sandnes, nå hovedkontor på Klepp.
- » Produserer og markedsfører opphengsystemer, kabelbaner og kabelstiger til olje- og gassindustri, infrastruktur, skipsindustri, vindkraft m.m.
- » Etablert i 12 land, produksjon i Norge, Kina og i Malaysia.
- » Ansatte: Rundt 300, hvorav rundt 130 i Norge.
- » Hovedaksjonærer: Segulah IV L.P. (74 prosent) og Futurum Utvikling AS (15 prosent) (Gunnstein Austigard m/fam.)
- » Omsetning 2015: 1,737 mrd.
- » Driftsresultat 2015: 227,6 mill



Øglænd System Gruppen har 12 globale salgsselskaper og produksjonsselskaper i henholdsvis Norge, Malaysia og Kina.



- Familien Nordbø sin vilje og engasjement, en liten og effektiv organisasjon og etter hvert en størrelse som har gitt stordriftsfordeler på innkjøp, logistikk med mere - har vært drivere for en kontinuerlig vekst, forteller Leif Kåre Gjerde.

Vekst i 51 år på rad

Siden 1965 har Fiskå Mølle hatt vekst hvert eneste år og er i dag den største private leverandøren av kraftfôr, gjødsel og såvarer til landbruket i Norge. - Selskapet har levert positivt resultat hvert eneste år disse 51 årene, forteller Leif Kåre Gjerde, daglig leder i Fiskå Mølle – den fjerde av de fem finalistene.



Elling Stangeland er svineprodusent og kunde hos Fiskå Mølle, som driver 11 møller over hele landet.

De tre brødrene Nordbø overtok driften av kvernen på Fiskå rundt 1890, men det var først i 1965 at Nordbø-familien startet med produksjon av kraftfôr til landbruket.

- Vi har hatt vekst hvert år siden og nådde i fjor en omsetning på rundt 1,6 milliarder samlet for selskapene. Vi er i dag landsdekkende, men har størst markedsandel i kyst-Norge fra Agder til Troms. Vi er et AS eid av familien Nordbø, hvor 4. og 5. generasjon fortsatt er med i den daglige driften, forteller Gjerde.

Men å ha hovedkontor og produksjon i Ryfylke, i stedet for midt i landets landbrukstygdepunkt på Jæren, er i utgangspunktet et handikap.

- Driftsmiddel til landbruket er en volumintensiv aktivitet med store logistikkostnader. Lokaliseringen på Fiskå, med stor avstand til markedet på Jæren, er derfor en betydelig hemsko. Men familien Nordbø sin vilje og engasjement, en liten og effektiv organisasjon og etter hvert en størrelse som har gitt stordriftsfordeler på innkjøp, logistikk med mere - har vært drivere for en kontinuerlig vekst, forteller Gjerde.

20 PROSENTS MARKEDSANDEL

Virksomheten har siden 2010 vokst fra en omsetning på cirka 1,4 milliarder til nærmere 1,9 milliarder i 2015.

- Veksten har kommet i alle selskap, men vi er spesielt fornøyde med utviklingen i datterselskapene Fiskå Mølle Etne, Fiskå Mølle Trøndelag, Fiskå Mølle Flisa og Løten Mølle. Fiskå Mølle har i 2016 gått inn med en minoritetspost i et mindre selskap som driver med bearbeiding av korn til ulike produkter innenfor mat, Duga AS. Oppkjøpet signaliserer at Fiskå Mølle, i tillegg til korn og kraftfôr til husdyr, ønsker å etablere seg som en betydelig leverandør av korn og bearbeide kornprodukter til næringsmiddel, sier Gjerde.

- Hvordan ser dere på framtiden?

- Norsk landbrukspolitikken legger opp til økt landbruksproduksjon, med mål om selvforsyning for landbruksprodukter en har en naturgitte forutsetninger for å produsere her til lands. Fiskå Mølle forventer derfor en liten vekst i totalmarkedet, men vi forventer vi kan øke markedsandelen innenfor korn og kraftfôr. Veksten forventes å komme både organisk

og gjennom oppkjøp og fusjoner, sier Gjerde.

Fiskå Mølle har en målsetting om på landsplan å ha 20 prosents markedsandel for kraftfôr i 2020. Dette tilsvarer en økning på 30 prosent fra 2015.

FISKÅ MØLLE AS

- » Etablert i 1965.
- » Hovedkontor på Tau.
- » 8 møller og kornmottak over hele Norge.
- » Har kornmottak og produksjon av kraftfôr, og selger en rekke produkter knyttet til landbruk, blant annet såkorn, gjødsel, kalk med mere.
- » Ansatte: Rundt 100.
- » Eier: Brødrene Nordbø AS (100 prosent), eid av familien Nordbø.
- » Omsetning 2015: 1,6 mrd
- » Driftsresultat 2015: 41 mill.



Med lidenskap for bil

- Bavaria skal kjennetegnes av lidenskap og nytenkning, og vår visjon er å lede utviklingen og ta bransjen til neste nivå, sier Solfrid Flateby, direktør for kultur, organisasjon og kommunikasjon i Bavaria Nordic, den femte og siste av finalistene til Årets bedrift.



- Det er menneskene i vår organisasjon som er vårt største konkurransefortrinn, sier Solfrid Flateby.

Siden 1996 har Bavaria vokst til å bli en av Nordens største BMW og MINI-forhandlere og en av Nordens største bilforhandlere generelt. Konsernet omsatte i 2015 for mer enn fem milliarder kroner. Hovedkontoret ligger i Stavanger.

- Våre kjerneverdier er ydmykhet, respekt og ærlighet, og det er våre verdier som driver oss, definerer oss, som er oss. Bavaria skal være overraskende annerledes og merkbart bedre, og vi tilstreber å skape unike opplevelser for våre kunder under mottoet: «Vi ordner alt – alltid», forteller Flateby.

Totalt solgte konsernet nærmere 15.000 biler i 2015. Bavaria forhandler BMW i Stavanger, Oslo, Gardermoen, Haugesund,

Kristiansand, Arendal, Bryne, Lillestrøm og Stockholm og MINI i Stavanger, Kristiansand, Oslo og Stockholm. I tillegg til hovedvirksomheten, som er salg og service av BMW og MINI, er selskapet Porsche-forhandler i Stavanger, Arendal og Son.

- "Next Level" er i 2016 et begrep som benyttes daglig på alle nivå i bedriften for å måle kundeopplevelser og til å inspirere og engasjere kollegaer – så det er menneskene i vår organisasjon som er vårt største konkurransefortrinn, mener Flateby.

FRA 0 TIL 5 MRD.

Siden 1996 har Bavaria vokst til å bli en av Nordens største BMW og MINI-forhandlere, og gått fra 0 til 5 milliarder på under 20 år. Fra å være en liten forhandler i Stavanger til

flere, store forhandlere i Norge, og så videre til Bavaria Sverige.

- Bare i Stavanger har Bavaria brukt 300 millioner kroner på økte kundeopplevelser i et eget «Bavaria-kvartal». Med salgsflater på 10.000 kvadratmeter, flere ulike bilmodeller, stort utvalg av nye og brukte biler, samt et mål om å være bransjens beste arbeidsplass, skal Bavaria også tiltrekke seg nye kunder, sier Flateby.

- Hva er målene for virksomheten i årene som kommer?

- Bavaria skal omsette for ti milliarder i 2020, og ha en resultatmargin på tre prosent. Hårete mål, som stiller krav til både organisk vekst og oppkjøp, forteller Flateby.

Da gjenstår det bare å vente på juryens avgjørelse, 24. november.

BAVARIA NORDIC AS

- » Etablert i 1996.
- » Hovedkontor i Stavanger.
- » Virksomhet i Stavanger, Oslo, Gardermoen, Haugesund, Kristiansand, Arendal, Bryne, Lillestrøm og Stockholm.
- » En av Nordens største bilforhandlere.
- » Hovedvirksomhet er salg og service av BMW og Mini, i tillegg til Porsche i Stavanger, Arendal og Son.
- » Solgte nærmere 15.000 biler i 2015.
- » Ansatte: Rundt 700.
- » Eiere: Camar AS (50 prosent) (John Arild Ertvaag m/fam.) og Verket Investering AS (50 prosent) (Knut Øgreid m/fam.).
- » Omsetning i 2015: 5,5 mrd.
- » Driftsresultat i 2015: 58,2 mill.





DEEPWATER AND OFFSHORE TERMINAL - MEKJARVIK

Kaiplass ledig

Kran 50 tonn – LNG – vann – strøm – recycling

400 meter kai – 15 og 20 meters dybde



Kai og areal ledig – Mekjarvik og Forsand

OFFSHORE TERMINAL - FORSAND

35 000 m² areal til leie

80 m kai – ca. 7 m dybde – alle fasiliteter – kran 110 tonn

1 800 m² varmt og kaldt innelager



For booking av kaiplass på **Mekjarvik**, ta kontakt med havnevakten: 51 50 12 01 / havneoppsyn@stavanger.havn.no

Interessert i å leie arealer på **Forsand**? Kontakt salgs- og markedssjef Eivind Hornnes på 909 66 155 / eh@stavanger.havn.no



Nordic Edge har vokst seg fire ganger så stor

2100 besøkende og 100 utstillere er fasiten etter Nordic Edge 2016. - En firedobling av deltakerne og hundre utstillere gjør at vi har god fart mot å etablere oss som Nordens ledende møteplass på tematikken smarte byer, sier daglig leder Herbjørn Tjeltveit i Nordic Edge.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vi har fått mange gode tilbakemeldinger, og lyden er at samarbeidspartnere blir med videre, fortsetter Tjeltveit - en godt fornøyd Nordic Edge-general.

Nordic Edge Expo gikk av stabelen for første gang i 2015. Bak Nordic Edge AS står Stavanger Forum, Greater Stavanger, Smedvig, IRIS, Lyse, ONS, Sparebank 1 SR-Bank, Validé, Hey-ho Lets Go og Næringsforeningen. Målet er å etablere en årlig nordisk og internasjonal konferanse, utstilling og møteplass i Stavanger for skapere av smarte byer og smarte hjem.

- Nordic Edge Expo kombinerer konferanse og utstilling. Vi konkurrerer med flere store nordiske byer, men så langt er vi den aktøren som har flest deltakere og størst utstilling. Vi har alle forutsetningene for å lykkes. Men skal vi få det til, trenger vi at regionen våger å satse tungt nok i noen år. Gjør vi det, vil Nordic Edge Expo for alvor ta posisjonen, mener Tjeltveit.

ÅPNE DATA I SENTRUM

Samarbeid og åpne data var et av gjennomgangstemaene den første dagen av konferansen i år. Frank Kresin, forskningsdirektør hos Waag Society, ga følgende råd til de som vil ligge i front som smartbyer og smarte samfunn.

- Innføring koding som fag i skolen som en sentral del av utdanningen fra tidlig alder. Vær opptatt og støtt opp om samarbeidsarenaer og utviklingslaboratorier, la koderne, de som



- Vi har en knalltøff jobb foran oss med å få byer og bedrifter fra Norden og resten av Europa til å prioritere oss. Men med en rekke gode samarbeidspartnere har jeg tro på at vi skal kunne få det til, sier Herbjørn Tjeltveit.

kan dette, bli en del av myndighetene og samarbeid over landegrensene, sa Kresin.

Og la til:

- Så er åpne data viktig. Det er eneste måten å bygge på hverandres innovasjoner, påpekte han.

Sze Tiam Lin, direktør hos IPI Singapore, landets svar på Innovasjon Norge, fokuserte også på åpne data, åpne løsninger og samarbeid.

- Vi ser smarte byer og smarte samfunn som et verktøy til å forbedre livskvaliteten til alle som bor i Singapore og alle selskapene som opererer her. En



av myndighetenes største oppgaver i dette er å samle data og gjøre disse dataene tilgjengelige for alle, samtidig som vi bygger på inkludering og samarbeid, sa Sze Tiam Lin.

Hans kollega i Norge, Rodin Lie, påpekte at deling av data er på dagsorden også her. Lie er direktør for IKT og digitalisering i Innovasjon Norge.

- Vi trenger en nasjonal løsning for deling av data. Altinn kan spille en viktig rolle i å få til det, ved å bygge på den kompetansen de har opparbeidet seg. Skal vi klare å oppnå smarte byer, eller byer 2.0, må vi samarbeide på nye måter, sa Lie.

NORDIC

EDGE EXPO 2016



Jobben med 2017 er godt i gang. Vi har som mål å ha minst 4.000 deltakere neste år.

Herbjørn Tjeltveit

DOBLING I 2017

Herbjørn Tjeltveit synes noe av det mest inspirerende med å jobbe med smartby i Stavanger-regionen, nettopp er den brede mobiliseringen vi har rundt temaet.

- Dette at vi løfter i flokk er med på å gjøre oss attraktive for mange samarbeidspartnere. Spennende er det også at mange aktører vi kommer i kontakt med søker samarbeid ikke bare for tre dager, men for 365 dager. Her kan det bli gode ringvirkninger for regionen. Mye hardt arbeid må til for å lykkes, så vi må bare holde trykket oppe.

Nå er han og resten av staben som er involvert i Nordic Edge, i gang med neste

års arrangement. 27. og 28. september er datoene du bør merke av i kalenderen for 2017.

- Jobben med 2017 er godt i gang. Vi har som mål å ha minst 4.000 deltakere neste år. Det betyr at vi trenger at 2.000 flere kommer reisende til regionen. Vi har en knalltøff jobb foran oss med å få byer og bedrifter fra Norden og resten av Europa til å prioritere oss. Men med en rekke gode samarbeidspartnere har jeg tro på at vi skal kunne få det til, sier Tjeltveit.

Med en firedobling fra 2015 til 2016, bør en dobling kunne være et realistisk mål for 2017. Vi gleder oss.



Kommunikasjonssjef Egil Hollund i Næringsforeningen har vært passasjer på en selvkjørende buss.

På tur med en selvkjørende buss

Fantastisk, den selvkjørende bussen henter meg hjemme. Nå er framtiden her.



KOMMENTAR:
EGIL HOLLUND

Den lille bussen med seks sitteplasser ruller opp gaten og stopper. Jeg har meldt fra når jeg skal av gårde i en app fra Kolumbus. Inne i bussen sitter allerede to fra nabolaget som skal i samme retning som meg. Bussen har ikke noe fører sete, ratt eller andre manuelle måter å kontrollere den på. Den er 100 prosent selvkjørende, autonom. Følelsen er litt spesiell, må jeg innrømme. Når du er vokst opp med hver mann sin bil, i alle fall hver bil og buss sin sjåfør, tar det litt tid å stole på et kjøretøy som styres av en datamaskin. Jeg har problemer nok med å være passasjer i en bil, om ikke jeg skal reise med en buss der det bare er passasjerer. Ingen sjåfør. Men slik er det altså. Og det er faktisk svært så kontrollert. Dukker det opp en hund i veien litt lenger framme, reduseres farten og det er aldri noen fare for sammenstøt.

SOM EN METRO

Nå er det ikke helt slik at jeg ble hentet hjemme. Jeg gikk om bord på bussen under

Nordic Edge Expo. Bussen er kjøpt av Kolumbus. Den heter EZ10 og er utviklet av franske Ligier. Den er 100 prosent autonom. Sikkerheten er i høysetet, og derfor kjører den kontrollert av gårde i 20 kilometer i timen. Den stopper på forhåndsprogrammerte busstopper, som en metro, eventuelt når du trykker på stoppknappen - slik du gjør det på dagens busser. Men siden den er datastyrt, er det ingenting i veien for at den kunne ha hentet folk etter som du bestilte bussen via en app. Det er snakk om å utnytte mulighetene kjøretøy som dette vil gi oss. Helt nye bruksmønstre. Helt nye forretningsmodeller og nye måter å tenke transport. Ikke en gang Steve Jobs så for seg at tredjeparts apper skulle bli det store da han og Apple lanserte iPhone i 2007. To år senere var apper og iPhone allemannseie. Tilsvarende uforutsigbar utvikling kan vi få med autonome kjøretøy også. Det kan komme til å bli brukt på en måte selv skaperne ikke helt ser for seg. Husk at godt over halvparten av kostnaden ved å drifte en buss i Norge er lønnskostnaden til sjåføren. Selvkjørende biler og busser har dermed potensiale i seg til å kjøre oss hvor vi vil, når vi vil, uten utfordringen med parkering



Tenk hvordan et system av mange slike små busser kunne laget et finmasket nett av kollektivruter som fullstendig autonomt hentet folk rundt i bydelene i Stavanger-regionen.

og til en mye lavere pris en dagens kollektivtransport og taxier.

PILOTPROSJEKT PÅ FORUS

Etter at den selvkjørende bussen begynte å rulle ut fra messeområdet på Tjensvoll, holdt den seg til kollektivfeltet ned mot byen og utover mot Mariero. Før bussveitraseen i Hillevåg, kommer det to like busser til som kopler seg sammen med min lille buss - og blir til en større som kjører videre på bussveien. Nei, dette skjedde heller ikke helt slik. Den selvkjørende bussen tok en liten runde på et lukket område ved Stavanger Forum, før jeg måtte av igjen. Men dette kan faktisk være mulig om noen år, kanskje allerede når bussveien på Nord-Jæren står ferdig i 2023. Produsenten Ligier er nemlig i gang med å utvikle et slikt konsept. Tenk hvordan et system av mange slike små busser kunne laget et finmasket nett av kollektivruter som fullstendig autonomt hentet folk rundt i bydelene i Stavanger-regionen og transporterte dem til bussveien, for så å bli til større busser som sømløst transporterte folk videre til jobb langs bussveitraseen? Det er ikke fullstendig science fiction. Men ikke realistisk på noen år ennå. Det som er realistisk innen bussveien er ferdig i 2023, er muligheten for å etablere et finmasket matenett til bussveien. Autonome busser som frakter folk fra nabolagene og ned til bussveien, og fra bussveien til kontoret.

Kolumbus, Forus Næringspark og Forus PRT er nå i startfasen av et toårig pilotprosjekt for å sette den selvkjørende bussen i rute på Forus. Det er fakta. Ingen framtidsvisjon. Den selvkjørende bussen skal kjøre i en bestemt trasé på Forus for å teste hvordan denne typen teknologi fungerer innen kollektivtrafikk. Neste steg i pilotprosjektet er å teste bussen på et lukket område på Forus, fritt for annen trafikk. I fase to skal bussen testes på kommunal vei med begrenset trafikk, og i fase tre ønskes Forus-arbeidere velkommen om bord når bussen skal kjøre en bestemt trasé mellom de 3.000 bedriftene på næringsområdet.

Så nå er det ikke lenge til du er passasjer på en selvkjørende buss, slik jeg og mange andre var det under Nordic Edge Expo.

Vil bli et nytt NC i smartbyen

EnablerHub var en av mange bedrifter som deltok som utstiller under årets Nordic Edge Expo – og den desidert ferskeste.

Selskapene Delfi Data, Petrolink og Roxel fikk ideen om å opprette EnablerHub før sommeren, men den offisielle åpningen ble markert under årets Nordic Edge Expo.

Med erfaring og kunnskap fra ulike bransjer, har selskapene funnet ut at de kan dekke et markedsbehov gjennom innovativt samarbeid.

- Vi har stor tro på at dette kan være med på å gi kraft til regionen og skape nye arbeidsplasser, sier salgs og markedsjef i Delfi, Leif Egil Skjerahaug.

Tanken har vært å forene alle gode krefter og skape et sterkt og fremtidsrettet smartby-miljø. Det vil EnablerHub gjøre ved å levere komplette løsninger til det offentlige og private markedet.

- Vi ønsker å være en hub for å levere totalløsninger inn i det å bygge en smartere by. I det ligger det også en mulighet for andre selskaper. På mange måter kan man sammenlikne det med hva Norwegian Contractors gjorde i regionen på midten av 1980-tallet. Den gang hadde ikke Statoil anledning til å fasilitere underskogen av



100 utstillere deltok i år på Nordic Edge.



Glade initiativtakere bak EnablerHub. Fra venstre Leif Thune Rudland, Dag Øyvind Meling, Dag Nedrum og Pål Flemming Bang.



Stavanger kommune stilte med campingvogn på Nordic Edge Expo.

leverandører man hadde behov for i sine prosjekter. NC ble en fasilitator og et nav. Det ønsker vi også å være, sier Skjerahaug.

EnablerHub har som målsetning å være en sterk bidragsyter til at regionen blir et internasjonalt fyrtårn for smartbyer.

100 UTSTILLERE

Utstillerne på årets Nordic Edge representerte svært ulike bransjer. Også en rekke kommuner var til stede med stand. Det var også Kolumbus, som benytter anledningen til å vise frem en rekke nyskapingner som kollektivreisende vil bli kjent med i tiden som kommer.

- Vi er her for å vise frem de tingene vi jobber med. Vi har Facebook-bots vi snart skal lansere, hvor kundene blant annet kan spør om ruteinformasjon og over tid også kunne kjøpe billetter. Andre ting er mer på konseptstadiet hvor vi blant annet samarbeider med Lyse, fortalte Sindre Brueland, servicetekniker på Samtid i Kolumbus.

Også for ABB er smart-city interessant.



Konserndirektør Eirik Gundegjerde i Lyse Energi AS snakket om utfordringer for fremtiden under Næringsforeningens medlemsmøte om smartteknologi under Nordic Edge.

Selskapet er store på blant annet elektrisk transport og distribusjon, og har også utviklet en robot som arbeider kontinuerlig under utstillingen.

- Den trekker folk og er spennende å se på, men er først og fremst et eksempel på den teknologien som kommer mer og mer for å effektivisere prosesser, fortalte Stian Reite, ansvarlig for smart grid i ABB.

ABB benyttet også Nordic Edge utstillingen til å vise frem solcellepaneler med integrerte batterier.

Status for samferdselsprosjektene

Over 60 samferdselsprosjekt fra Rennesøy i nord til Hå i sør er under planlegging og prosjektering. En rekke av dem blir igangsatt på nyåret. Aktiviteten har aldri vært høyere, ifølge Statens Vegvesen

Det bygges busstraseer, underganger, bruer, gang- og sykkelstier for milliarder av kroner ulike steder på Nord-Jæren.





TEKST OG FOTO:
STÅLE FRAFJORD

Rosenkilden har sett nærmere på status for de ulike prosjektene som igangsettes. Det omfatter prosjekter fra Rennesøy i nord til Hå og Bjerkreim i sør. De største prosjektene inngår som en del av Ryfast, Bussveien og Bypakken for Nord-Jæren, E39 og etter hvert også Rogfast.

Byggestart avhenger av en rekke faktorer, og for mange av prosjektene er det knyttet usikkerhet til tidsplanen. Det har sammenheng dels med politiske beslutninger, finansiering og kapasitet både i kommunene og Vegvesenet.

En rekke prosjektledere er involvert på de ulike strekningene. Gunnar Eiterjord er en av dem. Han har ansvaret for Ryfast, men også for ny 4-feltsveg på E39 og strekningen Ålgård-Hove. Reguleringsplanarbeidet ble startet i år.

- Vi er i rute. Reguleringsplan skal være ferdig til behandling på nyåret og planlagt byggestart er i 2019. Vi har hatt noen utfordringer på geologi i sør, men de er løst nå, sier Eiterjord.

STRAMT

Samferdselssjef Gottfried Heinzerling i fylket sier igangsatte prosjekt på Nord-Jæren stort sett følger tidsplanen.

- Det er mye planlegging på gang både på sykkelleksepressvei, bussveien korridor 1, 2 og 3, Transportkorridor vest, E 39 og andre prosjekt. Tidsløpet er stramt, og forutsetter tett samarbeid med kommunene for å sikre god fremdrift.

Heinzerling sier det er avgjørende at Bypakke Nord-Jæren kommer på plass snarest, for å kunne begynne med byggingen av prosjektene.

- Bygging av bomstasjonene kan utlyses med en gang når Stortingsproposisjonen er lagt frem slik at innkrevningen av bompenger kan begynne 1. januar 2018.

ROGFAST

Tor Geir Espedal er prosjektleder for Rogfast som nå er inne i siste del av plan- og beslutningsfasen.

- Alle reguleringsplaner er godkjente med unntak av en liten reguleringsendring på Kvitøy. Byggeplanlegging har pågått en tid og vi forbereder nå konkurransegrunnlag for entreprisene som skal lyses ut. Ekstern kvalitetssikring av prosjektet startet opp i mars, og det er

ventet at sluttrapport leveres i god tid før jul, sier Espedal.

Det er Samferdselsdepartementet som forbereder en Stortingsproposisjon om Rogfast. Det er uvisst hvor lang tid dette vil ta, men statsråd Ketil Solvik-Olsen har tidligere uttrykt en klar ambisjon om at saken skal oversendes Stortinget før jul.

USIKKERT

- Hvor lang tid Stortinget vil ta på behandlingen vet vi heller ikke, og vi kan ikke lyse ut noen kontrakter før Stortinget har godkjent prosjektet. Dermed er det også litt uvisst ennå når vi kommer i gang med prosjektet. Vi antar at vi er i gang med de første forberedende entreprisene i løpet av første halvår 2017, sier Espedal.

Espedal har også ansvar for E39 Smiene - Harestad.

- Der er vi i slutfasen av arbeidet med reguleringsplanen. Det er også et utfordrende prosjekt, men forhåpentligvis kan vi få sendt ut reguleringsplanen på høring om ikke altfor lenge. Da kan den bli godkjent i løpet av 2017, hvis alt går etter planen. Strekingen skal bygges og stå ferdig før Rogfast åpner. Vi regner derfor med at byggeperioden vil være fra 2022 til 2024, sier Espedal.

EN AV BRANSJENS VIKTIGSTE MØTEPLASSER

INNLEDERE FRA VIKTIGE
AKTØRER PÅ NORSK
SOKKEL



Statoil



Norsk Industri



Norsk olje&gass



**2017 Offshore
Strategikonferansen**
6.-7. FEBRUAR 2017 - STAVANGER



Dette er prosjektene som

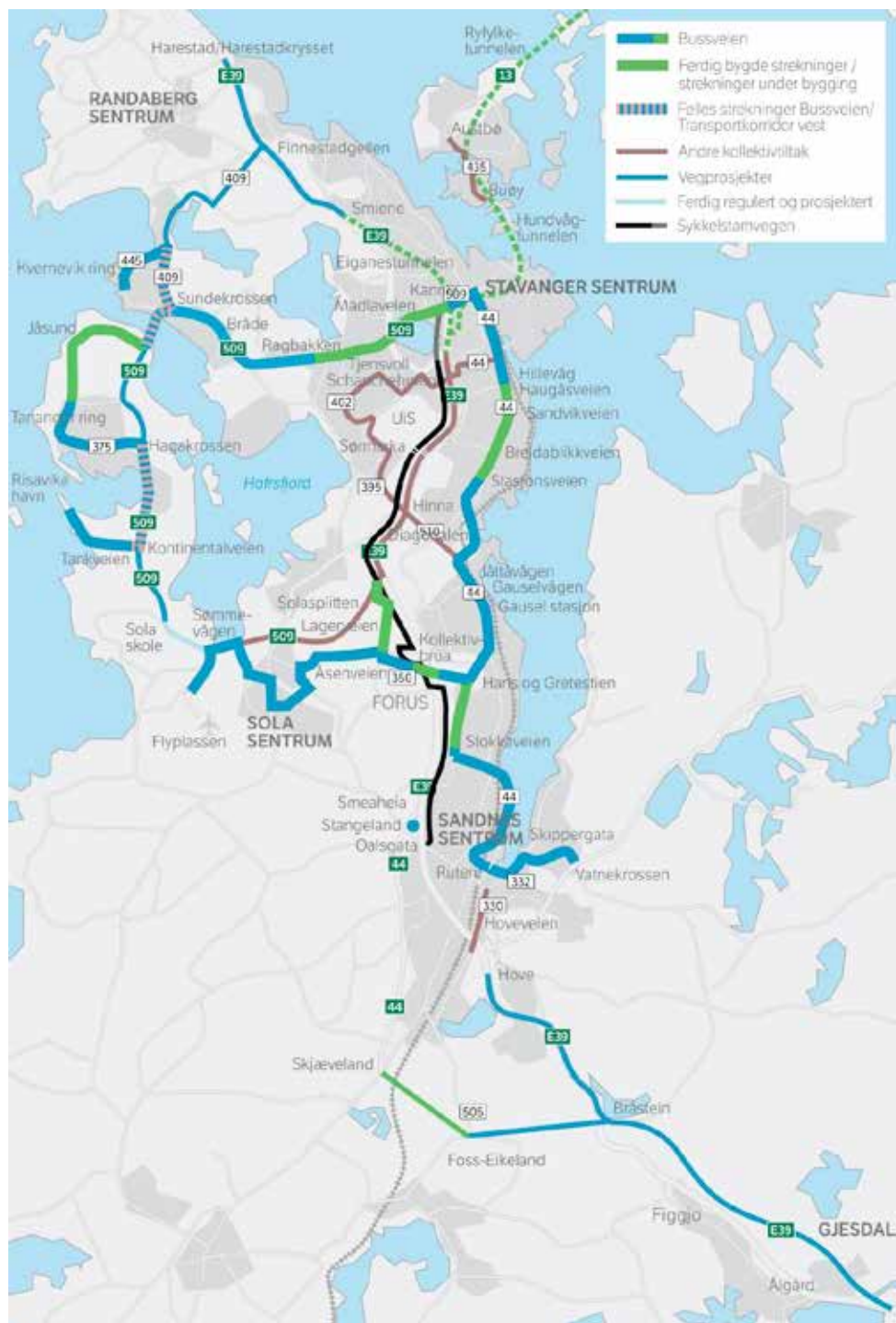
Dette er de nye samferdselsprosjektene som igangsettes på Jæren de neste årene. Minst 17 av dem har planlagt byggestart allerede fra 2017, ytterligere 13 i 2018.

Rosenkilden kan presentere en statusrapport for de planlagte prosjektene som omfatter både kollektivruter, veier og sykkel- og gangstier. Prosjektene vi presenterer omfatter kun riks- og fylkesveier.

Mange prosjekter vil bli utlyst allerede på nyåret, opplyser seniorrådgiver i Statens vegvesen, Svein Nyback Nilsen.

Tidspunkt for byggestart – spesielt etter 2018 – er forbundet med noe usikkerhet.

- Bussvei FV 44 Gausel stasjon – Hans og Grete Stien. Reguleringsplan ferdig før jul. Byggestart 2018.
- Bussvei FV 44 Diagonalen – Gausel stasjon. Byggestart 2018.
- Bussvei FV 44 Stasjonsveien – Diagonalen. Forprosjekt behandlet, ny politisk behandling. Byggestart trolig 2019.
- Bussvei FV 44 Kvadrat – Ruten. Byggestart 2020-21.
- Bussvei FV 44 Mosvannet – Stavanger sentrum – Hillevåg. Må være klar før Ryfast åpner. Byggestart 2019-20.
- Bussvei FV 350 Foruskanalen. Reguleringsplan ferdig før jul som må godkjennes i tre kommuner. Byggestart 2018.
- Bussvei FV 332 Gravarsveien og Skippergata. Gjort endringer, og planlegging stoppet. Konsulentarbeid legges nå ut på anbud. Byggestart 2021.
- Bussvei RV 509 Sunde-krossen – Mosvannet. Byggestart 2021.
- Bussvei Lagerveien. I en kartleggingsfase. Reguleringsvedtak i 2019. Bygging tidligst i 2020.
- Bussvei FV 445 Kvernavik Ring. Reguleringsvedtak i slutten av 2019. Byggestart 2020-21.
- Bussvei FV 375 Tananger Ring. Reguleringsvedtak i starten på 2020. Byggestart 2021.
- Bussvei Utenriksterminalen Risavika. Reguleringsvedtak i 2019. Byggestart 2021.



Kartet over Nord-Jæren viser noen av de prosjektene som skal stå ferdig i regionen om få år.

- Busslinje C Forus – Sola sentrum. Byggestart usikkert.
- Busslinje C Sola sentrum – Stavanger lufthavn. Byggestart usikkert.
- FV 44 Braut – Ree. Fire felt forbi Bryne. Planprogram ut på høring på nyåret. Oppstart usikkert.
- FV 44 Grødal – Brattland. Gang og sykkelveg. Forventet byggestart i 2018.
- FV 45 Lomeland. Utbedringsarbeid.

Reguleringsplanarbeid pågår. Sannsynlig byggestart 2018.

- FV 45 Samslåtveien – Dirdal skole. Ferdig bygget.
- FV 316 Noredalsveien. Gang- og sykkelveg. Reguleringsplan var vedtatt, men klage innkommet og tatt til følge. Innebærer justeringer og forsinkelser. Byggestart usikkert.
- FV 322 Asheimveien. Gang- og sykkelveg.

kommer



En rekke samferdselsprosjekt er allerede under bygging. 64 nye prosjekt av ulike størrelser er under planlegging på riks- og fylkesveier på Nord-Jæren. Nær halvparten har byggestart i 2017 og 2018.

- Forventet byggestart i 2017.
- FV 333 Espelandveien. Gang- og sykkelveg. Vært til førstegangsbehandling, justeres etter innkomne merknader. Håper på endelig vedtak ved nyttår på planen.
- FV 379 Vigdelsveien v/Ølbergveien. Gang- og sykkelveg. Forslag til reguleringsplan oversendes kommunen før jul. Forventer vedtak sommer 2017. Sannsynlig byggestart tidligst 2019.
- FV 382 Grannessletta. Sykkelveg. Lyses ut i januar og bygges i løpet av 2017.
- FV 382 Madlaveien/ FV 380 Regimentsveien. Kryssutbedring. Forslag til reguleringsplan fikk ikke politisk flertall i Stavanger. Arbeider nå med løsninger. Målet er å legge frem nytt forslag i løpet av året.
- FV 393 Breidablikkveien/FV 44 Timoteiveien. Kryssutbedring. Bygges sammen med bussveien i 2017.
- FV 411 Dusavikveien. Gang- og sykkelprosjekt. Forslag til reguleringsplan oversendes i løpet av året. Et omfattende prosjekt som ligger inne i Bypakken. Oppstart usikkert.
- FV 409 Transportkorridor Vest (Sundekrossen-Finnestad). Forprosjekt oversendes kommunene i november. Byggestart tidligst 2019.
- FV 410 Grødemveien. Knyttet opp mot Smiene-Harestad. Pågår reguleringsplanlegging. Bygges trolig i tidsrommet 2018-21.
- FV 474 Goavegen – Kyrkjevegen. Rundkjøring og underganger. Byggestart trolig 2018 – forutsatt grunnnerv.
- FV 44 Øksnevad Jordbruksskole. Trafikksikkerhetstiltak. Bygges i 2017.
- FV 504 Bueveien. Et av to store prosjekt i utbyggingspakke Jæren. Forslag til reguleringsplan oversendes trolig ved årsskiftet 2017/18. Byggestart etter 2020.
- FV 505 Frøyland bru. Reguleringsplanarbeidet har startet opp. Reguleringsplan vil foreligge i løpet av 2017.
- FV 505 Krysstiltak ved FV 261 Orstad. Arbeider med en trafikkanalyse. Oppstart usikkert.
- FV 505 Skjæveland-Foss-Eikeland.. Byggestart sommer 2017 og ferdigstillelse sommeren 2019.
- FV 505 Foss-Eikeland-E39 Bråstein. Resten av tverrforbindelsen mot E39 og ett av veiprojektene i Bypakken. Komplexitet i trafikkanalyser og grunnforhold samt nødvendige politiske prosesser omkring korridorvalg, har forsinket planprosessen. Trafikkanalysen er i ferd med å ferdigstilles. Oppstart usikkert.
- Kommunedelplanen kan vedtas i slutten av 2017 og reguleringsarbeidet starte i 2018.
- FV 505 Norheim – Undheim. Opprinnelig et gang- og sykkelvegprosjekt som også er blitt et utbedringsprosjekt av vei. Blir derfor forsinket i forhold til opprinnelig plan. Blir nå en del av utbyggingspakke Jæren. Byggestart trolig tidligst 2020.
- FV 507 Nordsjøvegen Hå/Klepp grense-Orre. Gang- og sykkelveg. Er forsinket som følge av en rekke innsigelser fra grunneiere, fylkeskommunen og fylkesmannen.
- FV 509 Oalsgata. Opprinnelig prosjekt knyttet til kollektivfelt som en del av Bussveien, men Bussveien er nå lagt om Strandgata. Arbeides med et forprosjekt om Oalsgata. Også forsinket. Oppstart av reguleringsplanarbeid i 2017.
- FV 327 Årsvollvegen – Killinglandsvegen. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017.
- FV 227 Gimravegen. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017.
- RV 44 Stangeland – Gandal. Kontrollplass. Forslag til reguleringsplan oversendes ved årsskiftet. Byggestart trolig 2018.
- RV 509 Tanangerveien – Sola skole. Nylig igangsatt bygging.
- RV 509 Transportkorridor Vest, Sola – Jåsund – Sundekrossen. Reguleringsplan

DETTE BYGGES:

vedtatt. Byggestart usikkert med

bakgrunn i at finansiering av Bypakken ikke er endelig vedtatt i Stortinget.

- E39 Krysstiltak/vegutvidelse Stangeland. Høringsrunde nylig avsluttet. Forventer et vedtak ved årsskiftet. Byggestart usikkert.
- E39 Ålgård – Hove. Ny firefelts vei. Byggestart trolig 2019.
- E39 Skurve sør – Skurve nord. Midtrekkverk. Byggestart trolig 2018.
- E39 Sykkeltamveg Sørmarka – Lura. Prosjekteringsarbeid og grunnnervv pågår. Byggestart usikkert i påvente av vedtak om Bypakken, og tidligst i 2018.
- E39 Sykkeltamveg Smeaheia – Oalsgata. Reguleringsplanarbeid pågår. Byggestart usikkert i påvente av vedtak om Bypakken, og tidligst i 2018.
- E39 Sykkeltamveg Schankeholen – Sørmarka. Reguleringsplanarbeid pågår. Byggestart usikkert i påvente av vedtak om Bypakken, og tidligst i 2018.
- E39 Harestadkrysset. Skal stå ferdig før Rogfast åpner. Byggestart etter 2022.
- E39 Smiene – Harestad. Skal stå ferdig før Rogfast åpner. Byggestart etter 2022.
- E39 Tasta – Stokka. Gang- og sykkelveg i forbindelse med Eiganes-tunnelen. Forslag til reguleringsplan oversendes før nyttår. Byggestart usikkert.
- E39 Stavanger – Hinna – Stokka. Kollektivfelt på motorveien. Førprosjekt



er ferdig, men det skal utarbeides en trafikkanalyse for Hinna-krysset.

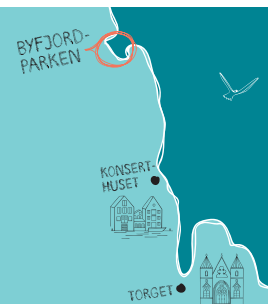
- E39 Rogfast. Reguleringsplanarbeid ferdig. Trolig oppstart 2017.
- FV 374/380 Ølbergvegen. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017
- FV317 Noredalsv, Lyngnesv-Sporalandsv. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017
- FV 561 Mosterøy skole-Finnesand. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017
- FV 509 Sentrumsveien, ramper. Gang- og

sykkelveg. Byggestart 2018.

- FV 327 Gimraveien. Gang- og sykkelveg. Byggestart 2017.
- FV 261 Øksnevadkrysset. Trafikksikkerhetstiltak. Byggestart 2017.
- FV 510 Kleppeveien. Undergang og kryssutbedring. Byggestart 2017.
- FV Tananger Ring – Havneveien. Miljøtiltak. Byggestart 2018.
- FV/RV 38 nye bomstasjoner/22 skal fjernes. Byggestart 2017

Jobbe

Næringslokaler med flott utsikt over Byfjorden



Utbygger:

**BYFJORD
PARKEN**

Interessert?

Ta kontakt med:

Lars Stangeland

Daglig leder
GMC Eiendom AS

913 40 190

lars.stangeland@gmc.no

1,7 KM. TIL TORGET

3 minutter / 7 minutter / 7 minutter / 20 minutter

byfjordparken.no

Kom med forslag til Kompetansedelingsprisen

For niende gang skal prisen deles ut av Næringsforeningen i Rogaland Teater.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen ønsker å finne og premiere den virksomheten som er best på kompetansedeling. Hensikten er å stimulere til deling av kompetanse, læring både eksternt og internt, synliggjøre Næringsforeningens fokus på Stavanger-regionen som en kompetanseregion og å belønne personer og virksomheter som i særlig grad har bidratt til deling.

Juryen 2016 består av Bjørg Kaspersen, initiativtaker, Steinar Aasland, juryleder, Harald Minge, adm. direktør og Bengt Hope fra Petrad, prisvinner 2015.

Prisvinner offentliggjøres på utdelingen i julemøtet på Rogaland Teater 2. desember. Prisen består av et diplom og et kunstverk av Kjell Pahr Iversen.

- Vi ønsker med prisen å belønne personer og virksomheter som i særlig grad har bidratt til kompetansedeling. Det å gjøre andre gode, er viktig for konkurransekraften i regionen, sier Trude Hembre, prosjektleder i Næringsforeningen.

Hun oppfordrer næringslivet til å sende inn forslag til prisvinner innen 10. november.

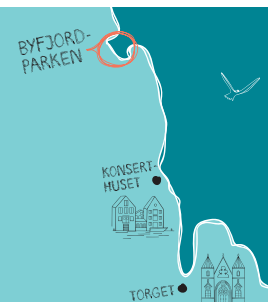
- Alle som har gode forslag til kandidater kan nominere. Både enkeltpersoner, bedrifter, virksomheter eller andre



organisasjoner i regionen kan nomineres. Kandidaten må ha adresse i Stavanger-regionen. Kriteriene er at kandidaten i særlig grad ha bidratt til deling eller erfaringsoverføring både eksternt mellom bedrifter, organisasjoner, næringsklynge eller internt i en virksomhet.

Hvile

Leiligheter med flott utsikt over Byfjorden



Selger:

**BYFJORD
PARKEN**

**Interessert? Kontakt
en av våre meglere:**

Nina Sandvik
93 40 47 20

Eivind Chr Dahl
41 14 40 40

DNB

NB! 3D-illustrasjonen viser mulig innredning av leiligheten. Alle detaljer samsvarer ikke nødvendigvis med standard leveranse.

1,7 KM. TIL TORGET

🚶 3 minutter / 🚗 7 minutter / 🚲 7 minutter / 🚶 20 minutter

byfjordparken.no



En kløpper på cruisebart

Han er oppvokst ved et vann, bor et steinkast fra Vågen, har vært hjelpekokk på turistbåt, og bud hos en skipsagent. Det lå på en måte i kortene at Anders Bang-Andersen ble overlatt roret for regionens cruisesatsing.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I en alder av 64 år, snakker Anders Bang-Andersen fortsatt pent stavangersk. Veldig pent, etter dagens målestokk. Noen lager mat, Bang-Andersen tyr til "laving". Det stammer fra NRK-tiden i forrige årtusen, da programsekretærene var pålagt å bruke riksmål eller sidemål av det strengt normerte slaget. Nynorsk var aldri noe alternativ for en Vålands-gutt.

Den dagligdagse talen i hjembyen er blitt betydelig mer internasjonal de siste tiårene. Først og fremst på grunn av oljevirkosomhet og innvandring, i de senere år like mye på grunn av økt landgang fra havet. Muligheten for å overhøre spansk, tysk eller italiensk i Stavanger sentrum en døsig formiddag i juni, er større enn dialekten fra en vaskeekte innfødt.

Det kan man langt på vei takke cruiseutvikler Anders Bang-Andersen for. Bare i år tok byen i mot 300.000 cruisegjester – nær 50.000 flere enn i fjor. Anders Bang-Andersen ser ikke bort fra at det blir nesten

ANDERS BANG-ANDERSEN

- » Alder: 64 år
- » Bosted: Gamle Stavanger
- » Sivil status: Gift
- » Aktuell: Planlegger ny cruisesesong

350.000 til neste år. Litt over 160 cruiseskip la til kai ved Vågen i år.

- Det er en pen økning, som ligger over snittet for Norge, sier Anders Bang-Andersen

Norge er blitt et sterkt varemerke for cruiserederiene. Stavanger er ikke noe unntak.

- Stavanger-regionen er på mange måter en forsmak på hva som venter cruiseturistene i Norge. Sånn sett er det et takknemlig produkt å vise frem og selge. Cruiseskipene som kommer vår vei skal ofte videre nordover for å se fjordene, eller til Nord-Norge å oppleve midnattssol og nordlys. Enten man er på vei ut eller inn er Stavanger en behendig havn. De aller

- Stavanger er en av de få byene i Norge hvor avstanden fra landgang til butikker eller attraksjoner er kort, sier Anders Bang Andersen.



Anders Bang-Andersen har en lang og broket yrkeserfaring. Mye av det han har engasjert seg i er knyttet til sjø og hav.

fleste cruiseskipene har sitt utgangspunkt på kanalkysten og kommer dermed til Stavanger som første eller siste havn.

- Men regionene konkurrerer vel seg imellom?

- Det er tøff konkurranse, men det er også en hyggelig konkurranse. Vi lever godt med hverandre.

KORT AVSTAND

Spørsmålet er om næringslivet og handelsstanden i regionen er flinke nok til å utnytte det potensiale som ligger i den økte cruisetrafikken. Bildet av cruiseturisten som et velbeslått eldre amerikansk ektepar, stemmer ikke med virkeligheten. Snittalderen for en cruiseturist er i dag 55 år. Det handler i større grad mer om opplevelser enn ønsket om å bringe med seg en norsk strikkekoft hjem.

- Vi er i den heldige situasjonen i Stavanger at vi slipper å gjøre veldig mye for å lede og lose turistene. Dette er en av de få byene i Norge hvor avstanden fra landgang til butikker eller attraksjoner er kort. Vår rolle er å legge til rette, og vi har gjort en jobb for å øke trafikken. Hva handelsstanden kan og bør gjøre skal ikke jeg ha noen formening om.

- Men hva er turistene på jakt etter?

- I Stavanger ligger vi veldig høyt på utflukter, ikke minst takket være Guidecompagniet. Det kan være alt fra alminnelige og folkelige byvandring til turer inn i Lysefjorden eller Byrkjedalstunet og Gloppedalsura. Da jeg begynte med dette for ti år siden så jeg aldri at Preikestolen ville bli et attraktivt mål for cruiseturistene. Jeg tok feil. Veldig mange ønsker å se



Jeg måtte jobbe her noen år før jeg fant ut at man ikke trenger å be om unnskyldning for været.

Anders Bang-Andersen

Preikestolen, men de vil dra dit selv. Det er en utfukt som tar åtte timer fra man forlater skipet og til man er tilbake. Cruiseturistene vil ikke lenger bare se, de vil også delta. De vil ha naturopplevelser og være en del av den. Spesielt tyskere og spanjoler.

Det er heller ikke et uvanlig syn å

oppleve cruiseturistene på sykkel – manuell eller elektrisk – som i grupper tar i bruk det rutenettet som finnes i regionen.

- Andre magneter er Oljemuseet og Hermetikk museet. Og spesielt amerikanere er veldig interessert i å oppleve hvordan vi lever her. Noen har åpnet hjemmene sine for arrangerte besøk, hvor det serveres vafler og kaffe og hvor man forteller hvordan det er å bo her.

ØKER MEST

Cruiseturismen på verdensbasis er det segmentet innenfor reiselivet som øker mest, men den relevante flåten i verden er per i dag ikke på mer enn 450 skip. Det kommer til å endre seg. Akkurat nå er 68 skip under bygging.

- Det skjer en gigantisk fornyelse av flåten, sier Anders Bang-Andersen.

På det meste har 11.000-12.000 cruiseturister ankommet Stavanger en og samme dag. Det har gått fint, men er ikke det vanligste. Busser som har kjørt arbeidsruter til Forus om morgenen står klar til å kjøre turistene videre ut i regionen på formiddagen. Guidecompagniet – som står klar på land til å lose mange av disse dagsturistene videre – er på mange måter et parameter for utviklingen innenfor >>>

Gi en opplevelse i gave!



Gavekort fra SF Kino - den perfekte gaven til jul !

Kjøpes på www.sfkino.no eller på kinoen.

cruisetrafikken i regionen. Selskapet hadde for ti år siden 40 guider i stallen. I dag er antallet 140. Det oversettes og guides på over 20 språk.

- Antall turister på de travleste dagene høres kanskje mye ut, men det er sjelden man opplever at det er trangt i gatene på dagtid i Stavanger. Vi har godt plass i regionen, og bygater kler å ha mennesker.

- Men vi har jo ikke akkurat verdens beste vær å tilby i denne regionen?

- Nei, heldigvis. Og det betyr faktisk veldig mye. Det er fornøyet å stå å se på en sør-europeer som entrer byen en gråværsdag, og som strekker ut armene på vei ned landgangen og snuser inn den friske og ofte fuktige luften. Det vi skjems mest over lokalt, er faktisk et aktivum. Jeg måtte jobbe her noen år før jeg fant ut at man ikke trenger å be om unnskyldning for været.

ARENA

Det er når cruisesesongen i Stavanger er over, at jobben for Anders Bang Andersen egentlig begynner.

- På markedsføringsspråket kalles det for B2B. Det dreier seg i hovedsak om å finne de rette arenaene for å snakke med beslutningstakere. Det kan være på en konferanse i Kina, eller i Spania eller USA. Da sitter vi og diskuterer og argumenterer for hvor man bør seile i fremtiden.

Cruiseskip kommer ikke til vår del av verden utelukkende på grunn av Stavanger. Vi må ha fornuftige og gode relasjoner internt i eget land for å kunne samarbeide godt.

- Hva er det beste salgsargumentet?

- Først og fremst vår geografiske plassering. Vi ligger tett på Nordsjøen, med kort seilingsavstand. Det betyr noe for avgiftsnivået for rederiene. I tillegg legger vi ikke skjul på at man ikke trenger noen ekstra infrastruktur her. Jeg har vært på cruisehavner rundt i verden som i realiteten er en kailinje i en containerhavn langt utenfor byen.

- Det er vel dem som vil ha skipene vekk fra Vågen også?

- Det ville fått store konsekvenser. I Risavika er det ikke engang plass til dem. De fleste ville ikke klart å snu. Vi har en utfordring med at skipene blir nyere og lengre. Dette går på lengdemeter kai. Samtidig blir nye skip også renere og renere og det er særlig de skipene vi vil ha. Men vi er jo spent på sentrumsplanen og hvilke konsekvenser den kan få for cruisetrafikken.

CJENSALG

- Hva vil vi tape på å ikke satse på denne form for turisme?

- I hver enkelt cruiseturist ligger det en betydelig gjensalgsmulighet. All statistikk viser at svært mange cruiseturister kommer tilbake som turist en eller annen gang. Det er gratis markedsføring. Den ligger også en betydelig markedseffekt i gratis omtale i ulike cruisemedier, kataloger, nettstedet og sosiale medier. Så er det også et spørsmål om man synes det er kjekt å oppleve folk i

gatene. Det tror jeg innbyggerne i Stavanger gjør så lenge man ikke opplever at det blir for mange.

- Men har du forståelse for at noen synes skipene blir for prangende, forurensner for mye og lager for mye støy?

- Jeg bor selv i Gamle Stavanger og har mye hjemmekontor. Noen dager i året på sommeren velger jeg ikke å ha det som følge av at noen få skip har støyende strømgeneratorer, mens hovedmotorene er slått av ved kai. Men det er noen svært få skip det dreier seg om. Vi jobber aktivt for å få ned støyen, teknologien blir bedre, skipene nyere og dermed også renere. Det er stor fokus på renere driftsformer. Jeg er gammel nok til å vite at ting tar tid, men jeg har en god følelse i forhold til miljøaspektet fremover. Men vi må investere litt tid og tålmodighet for at rederiene kan få gjort skipene sine renere og enda mer miljøvennlige. Og det er rederiene selv som tar regningen for å bedre miljøavtrykket.



**I hver enkelt cruiseturist
ligger det en betydelig
gjensalgsmulighet. All statistikk
viser at svært mange
cruiseturister kommer tilbake
som turist en eller annen gang.**

Anders Bang-Andersen

VARMT HJERTE

Anders Bang-Andersen er en halvstudert røver som har gjort det meste. Som ung jobbet han i kjøkkenbutikk, som kontorbud hos skipsagent og hjelpekokk på turistruten til Sauda. Han har kjørt sykebil og taxi, jobbet som journalist i NRK og Radio Vest og vært informasjonssjef i Stavanger kommune.

I tillegg har han i mange år vært presseansvarlig ved Hovedredningssentralen på Sola, og figurerer ofte i media når ulykken er ute og redningsapparatet mobiliseres – spesielt til havs.

- Det er et intenst arbeid når det står på, men et spennende virkefelt. Man får i den jobben også innblikk i hvordan mediene forandrer seg. Det å holde hodet kaldt, hjertet varmt og talen klar kan være krevende. Det er ikke et arbeid jeg bruker veldig mye tid på, men det er veldig verdifullt.

- Hva har vært mest krevende?

- Scandinavian Star-ulykken var spesielt tøff, det samme var bussulykken i Måbødalen.

- Mye av det du holder på med er relatert til sjø. Har du et spesielt forhold til havet?

- Nei, egentlig ikke. Men farfar var kaptein og min far var direktør på sjøfartsmuseet. Jeg selv har kun svømmebassen, og har havutsikt fra der jeg bor - om man kalle Vågen for hav. Men Stavangers historie er bygget på den vekst og de verdier som skapes der land møter sjø. Det er noe man ofte glemmer, spesielt i disse dager når man diskuterer sentrumsplanen. Vel har havet tatt, men man er historieløs om man ikke ser den vekst- og verdiskapningsgeneratoren som havet har representert for Stavanger.





FLINTAN arbeidsstol
Havhult turkis

749,-



HEKTAR taklampe
mørk grå

695,-



KALLAX hylle
hvit, 77x147 cm

449,-



Kan vi by på litt roomservice?

Det er ikke sånn at det finnes én perfekt løsning for alle typer firmaer. Vi tror på en løsning som er perfekt for dere, hvor alt fungerer som det skal. Da vil både du og kundene dine føle dere vel – uten at det koster for mye. Og om du er opptatt med andre ting, kan vi også levere, montere og hjelpe deg med planleggingen. Kontakt oss på **business.forus.no@IKEA.com**, på telefon 51 96 45 45 eller kom og snakk med oss.



Hjemlevering



Plukk og levering



Montering



Planleggingshjelp

På **IKEA.no/forus** kan du lese mer om tjenestene, se priser og få gode tips og råd.

IKEA.no/forus
Åpningstider: 10–22 (lør 10–20)
Restauranten: 9.30–21 (lør 9.30–19)



Liten møbelprodusent klar for den store verden

Alf Magne Rørheim viderefører lokale håndverkstradisjoner fra 1898 med en stolthet og en lidenskap så stor at han aldri ser på klokka i løpet av arbeidsdagen. - Dette er ikke en jobb for meg, men en livsstil, sier møbelsnekkeren. Nå har internasjonale trendmagasiner oppdaget møblene fra Ryfylke.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Alf Magne Rørheim er utdannet møbelsnekker, men har helt siden ungdomstiden vært mer eller mindre engasjert i håndverket. Etter endt utdanning jobbet han hos Aksel L. Hansson AS før han fikk tilbud om å overta Slåke Møbelfabrikk AS i 2001.

- Dette var en mulighet jeg ikke kunne si nei til. Her hos Slåke hadde jeg sommerjobb i tillegg til at jeg arbeidet her én dag i uken i 9. klasse. Jeg trives godt den dag i dag, smiler han.

Det aller meste er rent håndverk, og de aller fleste leverandørene er lokale. Rørheim vil gjerne ha dem så kortreiste som mulig. Bedriften holder til i de gamle lokalene i Hjelmeland. Her lukter det tre, ull og lær.

STORTRIVES

Rørheim viser en tydelig stolthet til håndverket når han snakker.

- Hva er så fascinerende med yrket ditt?
- Det er så mange ting. Det å jobbe med tre er utrolig givende. Jeg liker å jobbe med nye ting, finne nye metoder, og være fokusert på å stadig forbedre prosessene. Det er bare kjekt å stå opp og gå på jobb!

Han jobber hele dagen og er glad i å bruke hendene. Det er han godt vant til fra oppveksten på gården på naboøya Ombo.

- Hjemme merker familien at jeg noen ganger blir for rastløs, så da får jeg beskjed om å komme meg på jobb, humrer han.

GAMLE TRADISJONER

Opprinnelig var det to svogere som i 1938

SLÅKE MØBELFABRIKK AS

- » Slåke Møbelfabrikk AS
- » Etablert: 1938
- » Eiere: Daglig leder, SP Rogaland og Avocado
- » Daglig leder: Alf Magne Rørheim
- » Forretningsområde: Produksjon og salg av møbler
- » Lokalisering: Hjelmeland
- » Antall ansatte: 2
- » Omsetning: 1,5 millioner kroner
- » Internett: www.slaake.no

startet møbelfabrikk sammen i Spinneriet på Hjelmeland. Etter en storflom flyttet de høyere opp i bygda og etablerte hver sin virksomhet; Aksel Hansson og Slåke.

- Det er viktig for meg å ta vare på historien og tradisjonene. Derfor holder jeg fast ved originalen og produserer etter det gamle designet. Det er kjekt å ta vare på noe som er unikt, sier Alf Magne Rørheim.

Det produseres årlig rundt 1500 jærstoler, i tillegg til de nye Saddle-stolene. Slåkes populære jærstol forhandles blant annet gjennom Brødrene Pedersen, Haukaas Møbler, Straen Interiør og Fagmøbler på Forus og Jæren og Drømmekjøkkenet.

- De fleste stolene ender opp i Norge, på hytter, kirker, kjøkken og spisestuer.

Den nye stolen, Saddle, er helst i starten i vekstkurven, og nå har utlandet fått øynene opp for kvalitetsproduktene. En rekke utenlandske trendmagasiner har kontaktet møbelprodusenten.

- Jeg tror på friheten til å velge. Et hjem er personlig, og hver kunde har sine behov. Vi kan lage stolene i den farge, tresort, sete og stoff som kunden ønsker, sier møbelsnekker og daglig leder Alf Magne Rørheim.



- Spennende at en liten lokal bedrift kan vise igjen på det internasjonale møbelkartet, sier en tydelig stolt møbelsnekker på Hjelmeland.

BARE PÅ BESTILLING

I utstillingsrommet hans står noen hundreårgamle jærstoler som fremdeles er i god stand.

- Holder dagens jærstoler også i over hundre år?

- Ja. Det vil si at det kommer an på bruken. En kan sammenligne med en bil – noen har bilen i årevis og holder den som ny, mens andre lar den forfalle raskt. Slik er det også med møbler.

Tidligere var det bare ubehandlede stoler som ble solgt. I dag er omtrent alle malt etter kundens ønsker.

- Stolene kan leveres med skinn, stoff eller papirtau i setet i stedet for det klassiske sjøgresset. Pal-bordet finnes i to størrelser. Tidligere ble det produsert mye til lager, mens nå er alt på bestilling. Treet må dessuten være ferskt for at sluttproduktet skal bli optimalt, påpeker Rørheim.

Kundene er kravstore, og produktene må være feilfrie for å bli godkjent.

ØKT KAPASITET

Han forteller at han merker at salget påvirkes av hendelser i verden.

- Skrives det for mye negativt om framtiden, stopper salget opp. Og i motsatt fall, er det positive nyheter, kjøper folk.

En standard jærstol koster kr 3.250 og Saddle ligger på kr 13.300 og oppover. Med tanke på at alt blir håndpusset, er det enormt med arbeid som legges ned. De er to ansatte og omsetter for ca 1,5 millioner kroner. Slåke har kapasitet til å produsere mer.

- Jeg blir ikke rik av dette, men dette er mer enn en jobb for meg. Man må ha interessen for å drive med dette og bidra med mye egeninnsats, understreker han.

INTERNASJONALISERING

Rørheim forteller at den største utfordringen er markedsføring og salg, men her har han god hjelp av et kompetent styre.

- Det finnes et hav av stoler i markedet og derfor må vi skille oss ut. Jeg satser på å selge en følelse og møbler med historie. Folk skal føle at de har kjøpt noe ekte, sier han.

Airbnb har sammen med Skiforeningen forvandlet toppen av Holmenkollen til en penthouse-leilighet, innredet med ny norsk design, blant annet Saddle. Norwegian Icons har dratt oss med på mange messer



Den moderne Saddle-stolen og Pal-bordet leveres i eik eller ask. Stolen har et tidløst, men moderne design og er en nyvinning i samarbeid med den norske designtrioen Angell, Wyller & Aarseth.

internasjonalt, nå sist i Milano. Vi er utstilt i butikken deres i Tokyo. Den gamle sentralbanken i Oslo er pusset opp og der har Norwegian Icons fått norske møbler inn. Saddle er også å finne på de norske ambassadene i Bucuresti og Washington.

- Etablering i disse markedene tar tid, så

her må vi ha is i magen, sier Rørheim.

I den siste tiden har flere internasjonale trendmagasiner profilert den nye stolen Saddle. Det er kun få måneder siden den var klar for markedet. Og hvis salget tar av, er det mange muligheter for vekst.

Tips Næringsforeningen om de beste

Under tittelen "Lær av de beste" vil Næringsforeningen framover ha en møteserie og Rosenkilden vil ha en fast spalte der vi ser på virksomheter som makter å skape resultater, se muligheter og som kan være gode forbilder for

andre. Noe av hensikten er å lære av hverandre, å heve nivået i næringslivet og øke verdiskapningen ved en slik form for kompetansedeling. Så tips oss om gode forbilder i næringslivet. Temaet er helt åpent og kan være alt fra

innovasjon og produktutvikling, eksport, kundebehandling og markedsføring til økonomi og vekst.

Ta kontakt på 992 93 700, eller send oss en mail på tips@naeringsforeningen.no.

mai : jazz

STAVANGER 8.-13. MAI 2017

Billettsalget
starter i desember.
Da også med et begrenset
antall festivalpass!
Julegave?

JACOB COLLIER
AL DI MEOLA TRIO
BENDIK HOFSETH IX PROSJEKT
BRAD MEHLDAU TRIO
CUTTING EDGE • SARAH MCKENZIE
ARILD ANDERSEN & KIRSTEN BRÅTEN
BERG M/BJERGSTED JAZZENSEMBLE

MANGE FLERE ARTISTER
LANSERERS UTOVER VINTEREN.
GLED DEG TIL VÅREN
ALLEREDE NÅ!

MAIJAZZ.NO

Foto: Greg Gorman

Generalsponsor:





Smart teknologi til oppdrettsnæringen

SFD AS (Seafarm Development) ble startet med det formålet å stoppe lakserømming fra merdene.

- I ettertid ble luseproblemet så stort at vi endret mål og strategi, forteller gründer Rune Eritzland og daglig leder Stein Åge Davidsen. Nå har de produktet som skal fjerne lakselusene.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

I følge SFD er luseutfordringen nummer én for oppdrettsnæringen. Det problemet vil Hjelmelands-bedriften løse. De har et sterkt teknologifokus og har drevet produktutvikling de siste ni år. Nå er produktet klart for lansering nasjonalt og deretter internasjonalt.

INNOVATIV TEKNOLOGI

SPG (Seafarm Pulse Guard) er et miljøvennlig, elektrisk felt rundt merden som virker preventivt mot lakselus og gir forbedret fiskehelse, raskere vekst og reduserte kostnader.

- Vi vil fjerne luseproblemet før det oppstår. Alle andre metoder går på etterbehandling, som å spyle fisken i varmt vann eller bruke kjemikalier. Lusene er 0,5 mm når den kommer inn i merdene, og vokser seg til cirka en cm. Vi vil fjerne luselarvene før de kommer inn og får festet seg på fiskene og får yngle fritt. Dermed slipper fiskene plagene lus gir; de blir ikke perforert og blir mer robuste mot andre sykdomsangrep, forklarer Eritzland.

- Hvordan fungerer SPG?

- Vi bruker en strømpulseringsteknologi som går fra havoverflaten og ti meter ned i sjøen. Det blir som et strømgjerde som ligger

SFD SEAFARM DEVELOPMENT AS

- » Etablert: 1998
- » Eiere: Rune Eritzland, Stein Åge Davidsen og Hans Abrahamsen samt lokale investorer
- » Daglig leder: Stein Åge Davidsen
Forretningsområde: Teknologi til havbruk
Lokalisering: Hjelmeland og Stavanger Øst
- » Antall ansatte: 9
- » Omsetning: 4-5 millioner kroner (forventet 2016)
- » Internett: www.sfd.no

rundt merden som gir seksjonsvise fleksible pulser med strøm som slår ut de små lusene, men er ufarlig for mennesker og fisk.

Systemet er patentert og det er ingen bruk av kjemikalier slik at det gir en miljømessig positiv effekt.

SAMARBEID MED LOKALE AKTØRER

Laboratorisk testing er gjort i samarbeid med forskere på IRIS, og testet hos lakseoppdretterne Lerøy Vest og Bolaks. Westcontrol på Tau har utviklet den landbaserte teknologien og Nexans produserer kablene. SINTEF har vært rådgiver og sparringspartner på analyser.

-I tillegg har vi ekspertise fra Infotonics i Sandnes som nå jobber med

Gründer Rune Eritzland i SFD poserer foran SPG, et strømgjerde rundt laksemerden som deaktiverer lus på en miljøvennlig måte.

2. generasjonsteknologi på bruk av strøm i sjøen.

Davidsen berømmer også Innovasjon Norge sin avdeling i Rogaland, som har vært til stor hjelp, i tillegg til Forskningsrådet som har støttet bruken av IRIS.

SPG-strømgjerdet er blitt testet i både små- og storskala og viser fantastiske resultater på fjerning av 80-95 prosent av nypåslag lakseluslarver. Dermed er det kun fem til 20 prosent som slipper gjennom. For eksempel kan lusene komme med bølger som slår over noten.

- De resterende prosentene som slipper inn, vil leppefiskene fjerne. Disse rensefiskene svømmer i merden sammen med laksene og spiser lus, forteller Eritzland.

DEN BLÅ SKATTEKISTEN

Regjeringen legger opp til en omfattende omstilling, og har fokus rettet mot mulighetene som ligger i havet. Først og fremst petroleumsindustrien som er den største bidragsyteren til verdiskaping i Norge, men også mot fisk og sjømat som vil bli en viktig del av løsningen. Når regjeringen lanserer en ny havstrategi våren 2017, er målet å være i førerretet i den globale utviklingen på blå sektor.

Stein Åge Davidsen, daglig leder i SFD, har erfaring fra utvikling av en rekke entreprenørselskaper. Han ser store vekstmuligheter for oppdrettsbransjen.

- Jeg har vært med i flere gründerelskaper, spesielt innenfor teknologi, og har bidratt med å bygge opp selskaper helt fram til salg. Jeg har lært mye om prosessene og jobbet mye med oppbyggingsfasen, som er den fasen jeg liker best. Nå står vi foran oppgaven med å bygge en organisasjon, og da har vi behov for gode folk med en komplementær kompetanse. I styret har vi fått med blant andre Hans Abrahamsen og Ingvald Løining, begge med bred erfaring fra bransjen.

De tenker å ha den lokale administrasjonen i Rogaland, produksjonen på Hjelmeland, salgsrepresentanter langs kysten i Hordaland, Midt-Norge og Nord-Norge. Siden satser de på internasjonal lansering. I løpet av neste år regner Davidsen med at de vil være rundt 40 ansatte.

- Utfordringen med lakselus er nå så stor at den stopper veksten i næringen. Det er første gang meg bekjent at en har en bransje som kan femdobles hvis en løser problemet.

KOSTNADSBESPARELSER I MILLIARDKLASSEN

Davidsen forteller at lakselusutfordringen har eskalert enormt og at myndighetene derfor bremser kommersielle konsesjoner inntil problemet er løst. De siste offisielle tall viser at kostnaden med lakselus var fem milliarder kroner på landsbasis.

- Hva er prisen på et gjerde til en normal laksemerd på en 160 meter i omkrets?

- Prisen er på rundt én million, men det



Daglig leder Stein Åge Davidsen utenfor kontoret til SFD i Stavanger Øst. SFD vil fjerne lakselusproblemet før det oppstår.

er klart dette vil bli en lønnsom investering, understreker Davidsen.

Målsetningen er å ta region for region og beviset at de får ned lusepresset.

- Miljøeffekten vil også påvirke villfisk, for når vi får ned lusebestanden, vil også vill-laksen nyte godt av det.

- Hva blir utfordringene videre?

- Vi må som sagt få på plass en organisasjon, samarbeidspartnere både nasjonalt og internasjonalt som kan bli med på produksjon eller distribusjon av utstyr, samt flere investorer. Løsningene på bransjens hovedutfordring har til nå vært brannslukningspreget. Det gjelder også i andre store oppdrettsmarkeder som Skottland, Canada og Chile. Det er samme type lus som herjer der også.

Davidsen fastslår at det er en spennende bransje å jobbe med, for mange av oppdrettsanleggene ligger i nær tilknytning til bygde-Norge. Han er tilhenger av å få etablert arbeidsplasser i utkantstrøk.

LYSE FRAMTIDSUTSIKTER

Målet er å utvide til seks produksjonslinjer og produsere til 80 anlegg i løpet av et år. I snitt er det åtte merder pr anlegg. Enkel hoderegning tilsier at det blir 640 enheter, altså en omsetning på rundt 640 millioner kroner.

- Vi har også et samarbeidsprosjekt med Nils Viga og Askvik Aqua, Nils har jobbet lenge i bransjen og han tilfører oss mye kompetanse. Vi har sammen søkt seks utviklingskonsesjoner og tenker å videreutvikle teknologien både mot luseproblematikken og gjellesykdommen AGD. Vi venter i spenning på den søknaden vi har inne hos Fiskeridirektoratet.

- Hva er drømmen og hvor tror du dere er om ti år?

- Vi har et mål om å bygge denne bedriften til en internasjonal aktør som er fremst i lusebekjempelse ved bruk av grønn teknologi. Første delmål er 30 prosent markedsandel i det norske markedet hvor det er 4.000 merder.

OECD mener at havøkonomien i et globalt perspektiv skal dobles fra 1.500 milliarder US dollar i 2010 til 3.000 i 2030.

- Dette er en bransje med enorme muligheter, avslutter Davidsen smilende.



Medarbeiderne på SFD sitt anlegg i Hjelmeland. Fra venstre: Kenneth Reif, Israil Arsemikov, Kenneth Karlsen, Gry Alice Olsen, Rune Eritzland og Elisabeth Valheim (sittende foran).

8 av 10 i Stavanger har smarttelefon.



Finn kandidatene raskere og enklere.

Med rekrutteringsløsningen Jyb profilerer du bedriften og utlyser nye stillinger – gratis. Finn de rette kandidatene på appen og følg opp rekrutteringsprosessen i webløsningen.

Last ned appen og få tilgang til webløsningen gratis på www.jyb.no

jyb

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

CITY HOUSING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bernt Posch, 48953300,
booking@cityhousing.no
Web: cityhousing.no

City Housing AS tilbyr utleie av leiligheter i sentrale og bynære lokasjoner. Hos City Housing er alle leiligheter komplett utstyrt. Kjøkken, bad, gode Ekornes Svane senger, TV og oppvaskmaskin. Ved lengre opphold blir leiligheten rengjort en gang per uke, samt utvask ved avreise. Selskapet tilbyr leiligheter i varierte størrelser med hotellstandard. Leie krever ingen inn og utsjekking. City Housing har fokus på gode opplevelser. En god natts søvn er deres viktigste oppgave.



INNOVAR SOLUTIONS AS

Beliggenhet: Sola
Beliggenhet: André Arctander, 481 11 809,
andre@innovar.no
Web: innovar.no

- Innovation solutions for fishing and well cleaning. Innovar Solutions is a small focused group of people with the capability of inventing, designing, manufacturing and applying new smart tools for drilling and completion operations. The main product line consists of powerful magnets for fishing and well cleaning. Innovar Engineering As will continue to develop new and improved solutions for the oil industry.



JYB

Beliggenhet:
Kontaktperson: Joachim Gustavsen, 922 90 699,
joachim@jyb.no Web: jyb.no

Jyb er en app som passer perfekt til alle som ønsker at det å bygge relasjoner, åpne jobbmuligheter og utvikle karriere skal by på en positiv opplevelse. Jyb vil skape en plass hvor også passive jobbsøkere får en etterspurt mulighet til å ta en titt på markedet og få en innsikt i sin egen markedsverdi.



ADHOC PERSONELL AS

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Monica Bastiansen, 95474292,
Monica@adhocpersonell.no
Web: adhocpersonell.no

AdHoc Personell AS er et bemanningsbyrå som driver rekruttering mot offshore- og onshore-industrien. Selskapet tilbyr rask håndtering og leveranse av personell med rett kompetanse og erfaring. Du kan forvente et godt samarbeid med raske tilbakemeldinger. Alle kandidater har som et minimumskrav gått fagskole eller bestått eksamen innen relevant fagområde. De har erfaring og kompetanse innen de fagfeltene som blir forespurte. Adhoc Personell har personlige møter med alle, og legger stor vekt på et tilfredsstillende intervju.



FORUS RØR AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Tore R. Tvedt, 51636020, tore.tvedt@forus-ror.no
Web: forus-ror.no

Forus Rør har flere bad og hundrevis av produkter utstilt i butikken i Sandnes. Selskapet har et vidt spekter av kunder og oppdrag. Forus Rør rehabiliterer bad og våtrom, og har mange oppdrag på nybygg. Selskapet kan utføre alt fra elegante baderom og miljøvennlige oppvarmingsløsninger, til rør i alle dimensjoner for krevende bedriftskunder. Gjennom 30 år i bransjen, har Forus Rør opparbeidet seg solid fagkunnskap, og benytter håndplukkede leverandører som står for kvalitet. Forus Rør kan gi råd om prosessen og kan tegne opp i 3D så du får et innblikk i hvordan ditt nye bad vil bli.



BRYNE ELEKTRISKE AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Jan Egil Friestad, jef@bryne-elektriske.no
Web: bryne-elektriske.no

Etter 70 år i faget kan Bryne Elektriske trygt kalle seg en veletablert elektroinstallatør. Selskapet er en de eldste i bransjen på Jæren, og har med tiden opparbeidet en unik fagkompetanse og lokalkunnskap. I dag er bedriften nær 50 ansatte og framstår som en totalleverandør av elektrotjenester. Det favner områder som sterkstrøm, svakstrøm, sprednett, alarmanlegg, belysning og styringssystemer. Bryne Elektriske påtar seg alle typer oppdrag for privatmarkedet og profesjonelle utbyggere, og de har også fast avtale med flere ferdighusprodusenter i regionen.



GREENCARRIER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Magne Eide,
magne.eide@greencarrier.no
Web: greencarrier.no

Greencarrier is an independent private company offering customized logistics and transport solutions worldwide. Greencarrier offers solutions from small to large consignments, by sea, land or air. Today the company have a team of about 750 dedicated employees in 14 countries operating in three business areas: Greencarrier Freight Services and Scandinavian Shipping & Logistics. From offices in the Nordic and Baltic countries, Eastern Europe, Central Asia and China, Greencarrier can offer global transport solutions. The company are present in some of the biggest ports and most important trading hubs in these regions, holding a strong position on the market.



ANNONSER OG INNSTIKK

Størrelse angitt med BxH.
Prisene er medlemspris.

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

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

IRMI GROUP NORGE AVD. ROGALAND

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Roger Bang Eie,
rbe@irmigroup.com
Web: irmigroup.com

IRMI Group is a neutral organization offering advisory GRC services, training programs and web-tools to company leaders and investors. IRMI Group is a company with a global international network of specialist and analysts, specializing in background information retrieval. IRMI Group is expanding to North Europe in 2017. Their experts, vendors and analysts are quality assured and organized through the world's oldest police- & security organisation WAD. The organisation was established in 1925 with HQ in Baltimore.



KAYS BETONGSAGING AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktperson: Kay Magne Sirevåg, 908 37 365,
kay@kays.no
Web: kays.no

Kays Betongsaging AS ble etablert i 1998 av Kay Magne Sirevåg. Bedriften har 15 ansatte og har besøksadresse i Jærvegen 142, Bryne.

Kays Betongsaging tilbyr:

- Betongsaging
- Kjerneboring
- Rilling av betongspalter
- Meisling
- Rivingsarbeid
- Utsaging av vinduer og dører
- Utgraving av kjeller og fjøs
- Asfalsaging
- Wiresaging av betong og fjell



JÆRHAGEN KJØPESENTER

Beliggenhet: Kleppe
Kontaktperson: Siri Øksnevad Olsen, 951 56 139 ,
siri.olsen@amfi.no
Web: www.amfi.no/kjopesentre/jaerhagen/

Jærhagen kjøpesenter ligger sentralt i sentrum av Klepp kommune. Senteret ble åpnet i 2004 og har en god butikkmix inkludert apotek, bank, post og Vinmonopol. Jærhagen er et åpent, luftig og annerledes senter, der du finner levende trær inne på senteret og frukttrær ute i deres «små hager» på parkeringsplassen. På tomten til Jærhagen finner du også McDonalds, Uno X og Lyse sin hurtiglade- og biogasstasjon. Amfi er et selskap i Olav Thon Gruppen, som eier og/eller forvalter kjøpesentre over hele landet.



LEAN FORUM NORGE

Kontaktperson: Tove Løkken, Tove.Lokken@raufoss-service.no
Web: leanforumnorge.no

Lean Forum Norge er et åpent forum for å fremme verdiskaping gjennom innovasjon og virksomhetsutvikling. Forskning på og utvikling av "den norske modellen" og "leanfilosofi" står sentralt i forumets arbeid. Lean Forum Norge ble stiftet den 10.12.2009. Stiftelsen foregikk i Norges Forskningsråds lokaler i Oslo, og tilstede var: Innovasjon Norge, LO, NHO, Teknologisk Institutt, TPM team, TQM Center Norway, Sintef Raufoss Manufacturing, NCE Systems Engineering, NCE Raufoss, Abelia, Norsk Industri, Norges Forskningsråd og AFL.



LURA TURISTHEIM AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Christian Waage, 51604000,
christian@luraturistheim.no
Web: luraturistheim.no

I over 60 år har folk kommet til Lura Turistheim og opplevd ekte norsk hjemmelaget husmannskost. Sunn, dagsfersk og næringsrik mat laget fra bunn av med lokale råvarer. Bestill snitter hjem til ditt selskap eller skap begeistring når møtematen skal serveres på ditt kontor eller arrangement. Selskapet leverer også overtidsmat for sultne medarbeidere som vil ha et ordentlig måltid.



ØLBERGSTRANDEN KURS- OG KONFERANSESENTER AS

Beliggenhet: Ræge
Kontaktperson: Raymond Helland, 47825000,
booking@olberg-stranden.no
Web: olberg-stranden.no

Ølbergstranden kurs- og konferansesenter ligger idyllisk til på Ølbergstranden. Ølberg havn ligger et kort snørekast nedenfor, og er en sjarmerende fiskebåthavn, faktisk en av de få operative havner i regionen vår med ekte fiskere. Her stiger man rett ut av bilen og rett på stranden. Huset ligger strandlig, men likevel sentralt. Kun 6 km fra Stavanger Lufthavn Sola, 12 km fra Sandnes sentrum og 19 km fra Stavanger sentrum.





Næringslivets manglende plass i mediebildet

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Næringslivet er langt fra så synlig i mediene som viktigheten for oss alle skulle tilsi. Men det er ikke bare mediene sin feil, selv om de har hovedansvaret. Det handler også om at mange bedriftsledere og bedrifter bevisst holder en av profil.

I denne utgaven av Rosenkilden presenterer vi en oversikt som er ganske dyster lesning for de som er opptatt av næringslivsstoff og debatt om næringslivets rammevilkår i avisene. Eirik Faret Sakariassen, SV-politikeren fra Stavanger, er nevnt flere ganger i Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis siste året, enn tunge næringslivsaktører som Harald Espedal, Ståle Kyllingstad, Eimund Nygaard, Arne Austreid, Inge Brigt Aarbakke, Leif Johan Sevland og Njål Østerhus til sammen. Heldigvis har vi organisasjoner som Næringsforeningen som nettopp har som en av de viktigste oppgavene å uttale seg på vegne av næringslivet.

Men det hadde ikke skadet om også bedriftene hadde vært mer synlige i mediebildet. Ikke minst i de tidene vi er inne i, gjør det noe med debatten, nyhetsdekningen og folk flest sin oppfatning av virkeligheten, når de som i stor grad diskuterer og kommenterer næringslivets rammevilkår, både lokalt, regionalt og nasjonalt – er politikere og andre som representerer ulike organisasjoner og politiske parti. Det gjør det heller ikke bedre når vi vet at offentlige ansatte i utgangspunktet er overrepresentert blant de folkevalgte, og at mange av de profesjonelle politikerne som i utgangspunktet ikke er fra det offentlige – har en lang politikerkarriere bak seg. Ikke et vondt ord om politikere. Mange av dem gjør en fantastisk jobb, også for næringslivet. Men debatten blir utvilsomt mer fattig med så få stemmer fra næringslivet. Og det handler ikke bare om kritiske stemmer. Det handler også om positive nyheter, arbeidsplasser som skapes og ny teknologi og tjenester som utvikles.

MÅ PRIORITERES

For å endre på dette, er det selvsagt mediene selv som har det største ansvaret. Næringslivsstoff må prioriteres. Aftenbladets Sven Egil Omdal gjennomgikk nylig Dagsrevyen på NRK i en måned. De 31 sendingene han tok for seg inneholdt til sammen 20 innslag om drap, små og store norske ulykker ble dekket i ti innslag, helsevesenet var gjenstand for

15 reportasjer, mens sju innslag handlet om økonomi og næringsliv. Men i det siste tallet var det seks innslag om boligmarkedet i Oslo. Med andre ord; én skikkelig næringslivsreportasje på én måned – og omtrent null dekning av den utfordrende situasjonen i olje- og gassindustrien og ingenting om den eventyrlige veksten innen havbruk. Altså, det vi lever av.



Uten at det er så enkelt å måle, vil jeg tro at ledernes medietekke og til tider friske uttalelser, gir mer pluss til selskapene enn det motsatte.

Steinar Aasland

Mediene skaper sin egen virkelighet. Og når næringsliv ikke eksisterer, har de et ansvar for å endre på det.

TAUSE – FOR SIKKERHETS SKYLD

Samtidig er det et faktum at næringslivet ofte ikke gjør det spesielt enkelt for dem. Mange bedriftsledere gjør seg notorisk utilgjengelige. Dersom de en sjelden gang snakker med en journalist, svarer de så lite som mulig. For sier de ingenting, sier de i alle fall ikke noe galt. Dette er fullt ut forståelig i mange tilfeller. Det kan til og med være juridisk problematisk å uttale seg i øst og vest. Informasjonen du kommer med, kan jo være børsensitiv. Og om du ikke er børsnotert, er det ikke uvanlig at det er styrets politikk å holde en såpass lav profil som mulig av hensyn til både kunder og eiere. Ofte vil også lederne først og fremst fremheve virksomhetene

sine, og ikke seg selv. Edelt nok. Men nå er det nå en gang slik at det er personer vi oftest fester oss ved. Vi er mennesker som er opptatt av mennesker. Kjell Inge Røkke får mer oppmerksomhet som person, enn Aker ASA. Så dersom ledere bare ønsker å fronte selskapet sitt, risikerer de samtidig å framstå lite spennende og interessante for mediene.

TJENER PÅ OMTALE

Ståle Kyllingstad er et eksempel på en næringslivsprofil som mener mer offentlig enn de fleste næringslivsledere her i regionen, selv om han ikke er i avisen hver dag, han heller. Blant folk flest er nok han mer kjent enn selskapet IKM. Nasjonalt har du eksempler som Jens Ulltveit-Moe, Petter Stordalen og Øystein Stray Spetalen. Jeg tror ikke selskapene til Ulltveit-Moe, Stordalen eller Spetalen hadde hatt bedre av mer anonyme ledere. Uten at det er så enkelt å måle, vil jeg tro at ledernes medietekke og til tider friske uttalelser, gir mer pluss til selskapene enn det motsatte. Samtidig bidrar de til den offentlige debatten.

Men alle disse eier sin egen kapital, sin egen virksomhet. Ser du hvilke næringslivsledere som oftest er i mediene, er dette ofte fellesnevneren for mange av dem. De står dermed betydelig friere enn ansatte ledere.

Men det betyr ikke at det er umulig for mange selskaper og styrer å bidra litt mer til den offentlige debatten. Nå er det ikke alle som føler det naturlig å mene noe offentlig støtt og stadig, og det kan også skade virksomheten – i noen tilfeller.

Likevel, jeg tror det er flere som kunne ha våget seg utpå. Uten å selv bli svar skyldig, kan nok flere av oss ta en telefon eller sende en mail til en journalist noen ganger i året. Men det krever en gjennomtenkt strategi som er forankret hos eierne. Det kan være krevende, men også en fordel for selskapene selv om det gjøres riktig.

Så kanskje hadde vi også klart, litt over tid, å endre noe av mediebildet og den offentlige debatten til å dreie seg litt mer om vårt daglige brød. Jeg tror det er noe vi alle hadde tjent på.

FRISK LUFT KLARER TANKENE

**PERFEKT STED FOR
JULEBORDET!**

Prisbelønte Preikestolen fjellstue er perfekt for deg som vil gi ansatte eller kolleger en totalopplevelse ulikt alt annet.

Kombiner seminar, utsøkt mat og skreddersydde aktiviteter - kun en time fra byen! Fra 1. oktober til 30. april gir vi 20% på konferansepakker.

preikestolenfjellstue.no
post@preikestolenfjellstue.no

Preikestolen fjellstue
Stavanger Turistforening





Omstilling i særklasse

BJØRN VIDAR LERØEN • Spesialrådgiver Norsk olje og gass

Statsminister Erna Solberg mener at oljehovedstaden har tatt bort skylappene. Det er en god observasjon og et godt utgangspunkt for å drive petroleumsalderen videre i samspill med mye annet.

Stavanger og Rogaland er i gang med omstilling. Omstillingen bærer mye mer preg av tvang enn av frivillighet. Det som nå skjer er likevel omstilling i særklasse, på første klasse eller på øverste hylle, om man vil. Få har et bedre utgangspunkt for omstilling enn denne regionen. I dagens Norge er det for øvrig ingen som har et større behov for omstilling. Samlet sett står Norge dessuten overfor et kjempeløft: Mindre avhengig av inntekter fra olje og gass – mer avhengig av inntekter fra andre virksomheter med høy avkastning. Utfordringen er samtidig å ta vare på det norske velferdssamfunnet. Norsk velferd finnes ikke i et lavpriskonsept. Vi kan altså ikke kjøpe en velferdsstat på billigsalg. Vi må jobbe knallhardt for å opprettholde den standard vi har etablert. I tillegg gjenstår uløste oppgaver. Ingen av oss ønsker å takke farvel til velferdsstaten og det er heldigvis ikke det saken dreier seg om, selv om det godt kan hende at målene om kontinuerlig vekst i velstand må justeres og gjøres noe mindre ambisiøse. Prioritering, utjevning og solidaritet vil være viktige indikatorer for å måle graden av vellykket omstilling.

De fleste av oss innser at det ikke finnes en enkeltstående næring som kan erstatte petroleumsnæringens fantastiske verdiskaping. Svaret ligger i et bredere næringsliv; flere nye næringer og bedrifter som samlet sett kan skape verdier. Det handler ikke bare om penger. Det handler også om bærekraft; om klima og miljø.

KRAFTFULL PÅMINNELSE

Statsministeren bruker nå alle anledninger til å si at vi må skaffe oss nye vekstnæringer. Inntekter fra produksjon av olje og gass vil i årene fremover få en relativt mindre betydning i nasjonaløkonomien enn det vi har sett de siste tretti årene. For kort tid siden markerte vi at Statfjord har levert fem milliarder fat olje og gass, til en brutto verdi av 1.500 milliarder kroner. Statsbudsjettet for 2017 har til sammenligning en utgiftsside på 1.300 milliarder kroner. Når det er produsert fem milliarder fat på Statfjord, indikerer det samtidig at en av Norges største inntektskilder er i ferd med å bli tømt. Vi får en kraftfull påminnelse om at olje og gass er en ikkefornybar ressurs.

Samtidig vet vi at Statfjord har hatt en eventyrlig oppside, fordi feltet etter de opprinnelige planer skulle ha vært tomt en gang på 1990-tallet. Vi er nå i ferd med å tømme gigantene på norsk sokkel. Behovet for å finne nye kilder øker, til tross for at mange mener at produksjonen av olje og gass på norsk sokkel må fases ut. Hvem vil ta ansvaret for den energiknapphet dette kan skape noen år lengre frem?

”

Norsk velferd finnes ikke i et lavpriskonsept. Vi kan altså ikke kjøpe en velferdsstat på billigsalg.

Bjørn Vidar Lerøen

Vi må gjøre flere ting: Fortsette leting etter og produksjon av olje og gass med mindre karbonavtrykk, satse enda mer på utvikling av fornybare energikilder og utvikle en bredere sammensatt norsk økonomi.

Vi må enda mer målbevisst ta i bruk det vi har lært og det vi kan for å drive omstilling. Overføringsmulighetene for teknologi fra petroleumsnæringen til andre næringer er mange. Vi har bare sett begynnelsen.

DEN POLITISKE DEBATTEN

For få uker siden deltok jeg i en debatt der spørsmålet var: På hvilke plattformer skal vi føre den politiske debatten i Stavanger i fremtiden.

Mediekrisen og medierevolusjonen gjør noe med oss. Papiravisen og fjernsynets sendeskjema er under press. Nye plattformer er skapt og skapes. Fjortenåringer lager levende blogg ved hjelp av en mobiltelefon og reiser spørsmål om man skal væte tannbørsten før tannkremen legges på eller om vannet skal renne over tannkremen. Dette er kanskje ikke det mest eksistensielle spørsmål. Men den levende bloggen forteller oss én viktig ting, nemlig at den oppvoksende slekt behersker ulike medier på en helt annen måte enn foreldrene og besteforeldrene og

at de i tidlig alder lærer å uttrykke seg i multiformater. Denne generasjonen vil drive utvikling og omstilling på en helt annen måte enn noen tidligere generasjoner og de vil bli vitne til en hastighet i omstilling og utvikling som seniorer ikke har fantasi til å forestille oss.

Det finnes et bilde som viser Fifth Avenue i New York full av hester i 1903. Ti år senere ble det tatt et bilde på samme sted. Da var Fifth Avenue fullt av biler. I dag dreier diskusjonen seg om morgendagens bil skal føres av et menneske eller av en robotisert enhet som etter hvert vil kunne få et format som ikke er større enn at det kan puttes i lommen. Smartteknologien er over oss: Mitt fjorten år gamle barnebarn blogger, en robotisert støvsuger gjør rent i stuen og en robotisert gressklipper trimmer gresset på landstedet på signal fra en mobiltelefon. Skremmende? Kanskje. Mulighetsrikt? Avgjort.

DYRKE LIVSKVALITET

Hva skal så menneskene gjøre? Fortsatt arbeide med stadig bedre hjelpemidler. Vi skal dyrke livskvalitet og varmere samfunn. Det kan godt hende at det går av mote å kjøre bilen selv. Men mellommenneskelig kontakt, nærhet og vennlighet vil aldri gå av mote. Sannsynligvis vil behovet for gode relasjoner på tvers av generasjonsgrensene, øke blant annet som følge av at vi lever lengre.

Midt i utviklingen og omstillingen står mennesket, som det mest sårbare i forhold til utvikling og omstilling. Mange mennesker – ikke minst i denne by og region – føler nå smerte ved utvikling og omstilling.

Hvis vi oppfattes slik at skylappene er tatt av, må klarne blikket og se de nye mulighetene og hverandre. Vi har mange smarte hoder som skal bidra til smarte løsninger for seg selv og for fellesskapet.

I det femti årene som er gått siden vi boret den første letebrønnen i Nordsjøen, er det mye som har endret seg. Endringene skjer i et stadig raskere tempo. Når vi sier at vi fortsatt skal ha olje og gass i de neste femti år, gjør vi samtidig klokt i å si at de kommende år blir annerledes.

Når skylappene faller, ser vi enda klarere de nye mulighetene. Vi skal drive omstilling i særklasse og utvikling på første klasse.



PROPLAN

**FROKOSTSEMINAR
17. NOVEMBER**

**NETTSKY? AUTOMATISERING? ASP? CLOUD COMPUTING?
HYBRIDMODELLER? PAY-AS-YOU-GO? DATASIKKERHET?**

PÅ TIDE Å FLYTTE ØKONOMISYSTEMET OPP I NETTSKYEN?

Nettsky vil gi din bedrift økt tilgjengelighet, kostnadseffektivitet og enklere vedlikehold.

Det er viktig å ha en klar strategi for hvordan din bedrift skal få det til. Dette kan være en ren skyløsning eller en kombinasjon mellom skyløsning og tradisjonelle systemer - inkludert kritiske styringssystemer for økonomi-, lønn- og logistikk.

Proplan kan bistå med å vurdere hvordan dere kan utnytte skyløsninger, og lage en helhetlig strategi som passer perfekt for din bedrift!

**DELTA PÅ VÅRT FROKOSTSEMINAR OM TEMAET DEN 17. NOVEMBER
ELLER TA KONTAKT FOR ET MØTE MED EN AV VÅRE RÅDGIVERE.**

Påmelding: www.proplan.no/skyseminar



**HULDT &
LILLEVIK**





Tar vi avstand fra historien eller lærer vi av den?

EINAR BRANDSDAL • statsviter, driver eget konsulentfirma og er tilknyttet Institutt for medie-, kultur- og samfunnsfag, UiS som førstelektor i endringsledelse

Det virker litt merkelig at en som er organisasjonskonsulent og underviser i endringsledelse, har et standardråd: "Dersom organisasjonen fungerer godt nok, ikke tukl for mye med den. Det er nemlig stor sannsynlighet for at du ødelegger mer enn at du forbedrer!"

Det er mange forklaringer på at det blir slik. I det siste har jeg satt meg litt inn i et fenomen kalt «storytelling», og forstår bedre at historieoverføring som «virkemiddel» er undervurdert.

DEN NYE KOSTEN

Et vanlig virkemiddel i omstillinger er å ansette en ny leder. Han eller hun er plassert i stolen for å rydde opp, endre kulturen, få skuta på rett kjøl og stake ut ny kurs. Det er ikke likegyldig hvordan dette gjøres. Ikke så uvanlig er det at den nye sjefen kommer brasende inn i historien som en Time Bandit i filmen til Monty Python. Det er den nye kosten som skal feie for framtiden, som åpenbarer seg. Det som har vært bedriftens historie snakker han/hun om i negative vendinger, og bedriftskulturen i andre virksomheter skryter han av. Egen kultur er noe som man helst burde skamme seg over. Den nye kosten tas vel imot av sopolimer. Det er medarbeidere med stort markeringsbehov som raskt vil betjene nysjefen. De han møter sist, er medarbeidere som på forunderlig vis går under radaren når han er i nærheten. De føler seg gjerne som en del av gammelhistorien – eller de vet at de fungerer som syvende fedre i huset, og representerer en uformell makt som ikke passer inn i de nye beslutningsprosessene. I et selskap jeg kjenner godt til, har jeg sett mange konsernsjefer tiltre. De har alle fått konsulentråd og råd fra øyentjernerne om at de bør skifte ut gamle ledere som bærer historien med seg; de som gjenkjennes i form av lavt ansattnummer. På sitt første allmøte ble en ny konsernsjef konfrontert av en bergensrøst: «Her i selskapet har vi mange ledere som sitter på gyngestoler, de gynger og gynger og gynger, men kommer seg ingen vei». Folk i den store møtesalen lo. Den nye konsernsjefen lo ikke. Han hevet stemmen, gjorde den arg, og sa at slik snakker man ikke om ledere i dette selskapet. Ved siden av at den nye konsernsjefen satte seg i respekt når han talte et leende allmøte imot, beholdt han de fleste gamle lederne. Seinere uttalte han uformelt at han likte dem, og fikk både tillit og utrolig mange års verdifull erfaring tilbake.



Det er forskjell på å få rapportert to nye uønskede hendelser på riggen siste måned, framfor å høre historien om hun som satt et kjøttbein i halsen under julemiddagen.

Einar Brandsdal

VIKTIGE ERFARINGER BENYTTES IKKE

Oljebransjen og leverandørindustrien er i en endringssentrifuge. Mange medarbeidere har forsvunnet ut gjennom oppsigelser, pakkeløsninger og tidligpensjonering. Mye kompetanse, verdifulle erfaringer og taus kunnskap har sikkert gått tapt. Men det har også vært hendelser som burde gitt grunnlag for læring og kompetansedeling. Selskaper er fusjonerte, mange tidligere direktører og toppespekterter i de store selskapene har flyttet over til de små. De nye enhetene er blitt mer mangfoldige både kulturelt og bedriftskulturelt. Fri flyt av folk gjør at tanker flyr friere. Men mine - sikkert høyst tilfeldige - møter med selskaper og enkeltpersoner innenfor bransjen og blant konsulentkolleger, frister meg til å formulere en hypotese om at slik er det ikke. Vi som gjerne vil fortelle historien om at Hydro/Statoil-fusjonen ble gjennomført med godt håndverk som er til å lære av, møter liten respons blant dem som står midt oppi tilsvarende prosesser. Vi møter selskaper der de beste er borte, der støtteapparatene er slitne og de ansatte er introverte. Vi møter «Not invented here» og «vi og de-kulturer» og ledere av ny-kost-typen. Noviser slippes ikke til av dem som har opplevd en vinternatt før. Og når røyken etter omstillingskampene har lagt seg, oppdager mange organisasjonsmedlemmer at det er

lite som hindrer dem i å fortsette å gjøre ting akkurat slik de gjorde dem tidligere.

EN GOD ENDRINGSLEDER ER EN FORTELLERLEDER

I alle samfunn til alle tider har det blitt fortalt historier. Å samles rundt leirbålet, ved festbordet, på puben eller under kirkekaffen, har vært arenaer der historier; lærerike, ondskapsfulle og muntre, har blitt delt. De har hatt funksjoner som undervisning, underholdning, formidling av verdier og bekreftelse av sosiale fellesskap. Historiefortelling er en sterk sosialiserende kraft.

Det er populært å snakke om to typer ledelse: Transaksjonsledelse og transformasjonsledelse. Transaksjonslederen inngår kontrakter med medarbeiderne.

Personlige mål følges nøye opp, men han griper ikke inn før det er avvik. Han trives foran PC-en for å lese rapporter og statistikk. Jeg kaller denne type ledere for telleledere. Transformasjonslederen bygger derimot sin lederplattform på karisma og personlig autoritet av et eller annet slag. Han motiverer via inspirasjon, er nysgjerrig, stiller spørsmål ved tingenes tilstand og viser omtanke for medarbeidernes behov. Han lytter uten øreklokker, og ser uten sveisebriller. Denne ledertypen kaller jeg fortellerledere. De leder hele veien: Enten det er i kaffebaren, på reise eller på møter. Når de holder en presentasjon ligger det budskap, mening, resonnementer og fortellerglede bak. Baksiden er at tilhørerne har hørt historiene før og at de ikke slipper til med sine historier. Historier har større verdi enn tall. Det er forskjell på å få rapportert to nye uønskede hendelser på riggen siste måned, framfor å høre historien om hun som satt et kjøttbein i halsen under julemiddagen, eller lytte til han som kjedet seg på dekk og gikk på tønne, med de følger det fikk for armen.

De beste endringslederne er de som forstår, respekterer og forklarer fortiden og bruker forståelsen og respekten til å skape framtiden. Tren på å fortelle gode historier. Med det menes ikke positive historier, men historier!

TIMEFØRING
ER NOE DRITT.
SLIK KOMMER
DU I MÅL PÅ EN
ENKEL MÅTE!



START MED Å FÅ KLOKKA TIL Å GÅ.
IKKE BRY DEG OM HVA DU GJØR,
ELLER HVOR LANG TID DET TAR.



VENT CA 4 DAGER.
NOTÉR SÅ KLOKKESLETT, DATO OG
NOEN TALL BAKPÅ EN KONVOLUTT
SOM SKAL KASTES. BRUK EN DÅRLIG
KULEPENN.



ETTER CA 2 UKER ER DET PÅ
TIDE Å GÅ DIGITALT! LAG ET
PERSONLIG SYSTEM BASERT PÅ
EXCEL, OUTLOOK OG HJEMME-
SNEKRA FORMLER.



FYLL DERETTER INN TALL SOM
TIL SAMMEN BLIR 8. RUND
OPPOVER. GJENTA FOR RESTEN
AV UKA.

COPY PASTE.
COPY PASTE.
COPY PASTE.
COPY PASTE.



VI HAR ET TIMEFØRINGSSYSTEM,
KJELL! HVORFOR LEGGER DU IKKE
TALLENE INN DIREKTE!?

AAAALTFOR
TUNGVINT!





Om – smartby – transport, trolleybuss og trender



JOSTEIN SOLAND

Stavanger vil framstå som Norges ledende smartby, sier våre folkevalgte. Byen skal fulldigitaliseres med minimal ressursbruk slik at den kan gi bedre innbygger-tjenester. IT-systemene skal oppgraderes, og små private datamaskiner skal kunne «snakke sammen». Slik skal vi for eksempel kunne regulere strømbruken i våre hus, betjene enslige hjemmeboende eldre og styre trafikken på våre veier.

På 1980-tallet snakket kommunikasjonsforskerne om «massification» og «demassification». Industrisamfunnets kollektivtenkning og masseproduksjon gikk mot slutten. Informasjonssamfunnet ville på en helt ny måte kunne henvende seg til hver enkelt av oss. Nå leser vi avisene på våre mobiler og databrett. TV-program ser vi når vi måtte ønske det. Papiravisene sliter. Smarte datafolk får våre maskiner til «å snakke sammen». Ressursbruken og tjenestene skal bli bedre. Også innenfor transportsektoren.

Men stemmer det? Makter planleggerne å «krysstenke» smart mellom individets trivsel og kollektive hensyn?

TRANSPORT

Næringsforeningen gikk inn for bussvei da vedtaket ble fattet i 2010. En bybane kunne først tas i bruk tidligst på midten av 2020-tallet. Bussveien etappevis. Banen ville med sine skinner og kjøreledninger binde transportmønstret for uoverskuelig framtid. En åpen bussvei ville kunne ta imot teknologi som vi ennå ikke kjenner.

Etter at smartbytenkningen begynte, har vi fått både Tjensvollkrysset og Bussveien. Er resultatene smarte?

Topografien på Tjensvoll var som skreddersydd for et toplanskryss. Det stod ferdig i 2010 som en rundkjøring med «sykkelglorie». Mange planleggere og trafikanter ristet på hodet. Løsningen tok først og fremst hensyn til myke trafikanter og kollektivtrafikken. Naboer skulle skjermes for trafikkstøy, og ulykkestallene skulle ned. Når Eiganestunnelen står ferdig om noen år, forventes det at rundt 30 prosent av trafikken forsvinner, skriver Statens vegvesen. Vi tillater oss å spørre om kollektivtrafikken har fått særlig bedre kår gjennom Tjensvollkrysset? Tidligere ble det sagt at veksten i regionen var så sterk at trafikken ville være som i dag ved åpningen i 2019. Det var før nedgangen begynte. Når kan en ny oppgang komme?

I dag står bilkøene i rushtiden fra Tasta til Bekkefare. Kollektivtilbudet er blitt bedre, men bosettingsmønstret vårt gir dårlig grunnlag for kollektivtransport. Derfor velger mange fortsatt egen bil selv om gate- og parkeringsnett er sprengt til enkelte tider på døgnet.

Miljøet har fått en helt sentral plass: Bilen truer folkehelsen. Kjør diesel! Ble vi forkynt for 10 år siden. Nå, ved inngangen til Det grønne skiftet, er dieselbilen blitt et miljøsvin. Også bensinbilen. Elbilen skulle bli redningen, inntil det nå blir oss fortalt at nye bensinbiler er enda mer miljøvennlige...

Utviklingen går i riktig retning. Om 10-20 år har vi kanskje rene biler som vi velger å dele med andre.

TROLLEYBUSS

Byene vokser. Planleggerne er samstemte i at løsningen ligger i bedre kollektivtilbud. Rogaland fylkeskommune stiftet i 2002 kollektivselskapet med det fiffige navnet Kolumbus. «Kol» spiller på kollektiv og «bus» på buss – mens midtstavelsen «um» gir klare assosiasjoner til oppdagelsesfarenen Columbus. Han kom dessverre aldri fram til sitt reisemål – India. Han havnet i Amerika.

Går det ikke slik med vårt Kolumbus også?

Den første strekningen fra Hillevåg til Mariero er på 1,6 km. Her åpner dagens løsning seg som et miljøpolitisk paradoks. Stopp- og signalmønster prioriterer selvfølgelig bussen. Men samtidig er det mengder av biler som skal fram – i næring som privat. I rushtiden strekker køen seg langs hele bussveien. Når bussene nærmer seg sine stoppesteder, får all annen trafikk rødt lys før bussen har stoppet. Mens passasjerer går av og på bussen – står bilene fortsatt på rødt. Når bussen omsider har kommet seg gjennom rundkjøringen, kan det komme buss fra motgående retning. Den øvrige trafikken står da fortsatt bom stilt.

Med avganger hvert femte minutt i hver retning vil det være en buss som skal inn og ut av rundkjøringen hver 2,5 minutt. Mens bilene i de to feltene på hver side av bussveien står på tomgang og venter på å komme løs...

Det er et spørsmål om tid når kjøremønstret på bussveien må revideres. Blir bussveien den suksessen som alle håper, vil det nemlig bli minimal framkommelighet for den øvrige trafikken. Da må noe gjøres.

Snakket vi om smarte styringssystemer og miljøvennlig transport? Snakket vi om Columbus som havnet på et annet kontinent enn det han styrte mot? Eller vår

grønne Kolumbus som skulle gjøre andre til miljøsvin?

OG TRENDER

Fylkespolitikkerne valgte trolleybuss til bussveien. For ett år siden fortalte samferdselssjefen i Rogaland, Gottfried Heinzerling, om trolleybussens fortrefelighet: «Trolleybuss er ikke umoderne. En rekke byer i verden satser nå på dette miljøvennlige og effektive alternativet.» Han mente at trolleybuss er like «up-to-date» som en bybane, og retter sterk kritikk mot Transportøkonomisk institutt som advarer mot denne løsningen. «Trolleybuss er helt lik bybane, bare med gummihjul», ifølge Heinzerling. Mange byer oppgraderer sine trolleybusslinjer, og Beijing bygger nytt. Batteribusser kan vi for lite om. Ingen byer har tidligere bestilt 60 leddbusser med batteridrift, får vi høre.

Skal regionen framstå som smart må det tenkes nytt også i kollektivløsningene. Da snakker vi om batteridrevne busser. I Aftenbladet 26. oktober lister siv.ing. Jens Myklebust opp status for bruk av slike busser:

Kina har i dag 20.000 batteribusser og produserer leddbusser for opptil 120 passasjerer. I Australia har en kjørt batteribuss over 1000 km uten å lade. Det er noe helt annet enn hva fylkessamferdselssjefen sa til våre folkevalgte i fylket. Han forteller videre at det er vanskelig å få tak i store nok busser. Ingen har tidligere bestilt 60 leddbusser med batteridrift – og levetiden er umulig å forutsi. Myklebust kan opplyse om at batteribusser i dag leveres med 12 års garanti. Dagens dieselbusser skiftes ut oftere.

Denne informasjonen forteller noe som gir et helt annet beslutningsgrunnlag enn da våre fylkespolitikere valgte trolleybuss.

Fylket er i ferd med å kjøre Kolumbus inn på gale veier. Bussveiens fortrinn er at trafikken kan reguleres om – hvis og når nye tekniske løsninger kommer – fordi traséen ikke er bundet av skinner eller ledninger.

Ingen vet med sikkerhet hva som måtte komme. Vi vil kunne framstå som en smartby fordi transportmønstret ikke er låst av den tekniske løsningen. Kanskje vil våre trafikkanalytikere finne ut at trafikken i bussveien må legges om. At bussene flyttes ut til de to ytre filene – slik at gjennomgående trafikk flyter i stedet for å svive på tomgang?

Passion for entrepreneurship

Focus on entrepreneurship and development has exploded in recent years. In the Stavanger region, it really took off in 2014 with the surge of unutilised talent among young people who couldn't apply for work immediately, as well as experienced industrial employees who no longer had a job to go to.



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

There are many intelligent minds full of exciting ideas, but not all can be realised. The region has many players on hand who can give advice along the way in determining whether the idea is worth following up. The first questions all entrepreneurs and advisers need to talk about are: Fundamental knowledge about market needs or demands. Is there a willingness to pay for the product or service? Is the problem you are solving big enough or painful enough for anyone to want to pay for it at all?

We've asked entrepreneurial enthusiast Karen Elisabeth Ohm Heskja to pose a few questions. She has her foot to the floor 24/7 - a lifestyle she adjusted to from a young age.

Mrs Heskja established Start-up Weekend together with her husband Sjur

Usken back in 2012. Since then, one project has led to another. She now works full-time as a relations manager for start-up and growth companies in DNB.

Where did this incredible interest for start-up companies come from?

- After leaving college, I had a powerful wanderlust, says Mrs Heskja.

- My long-term goal was to get a job with the United Nations working with important tasks that make a difference in the world. First I travelled to Ecuador, working for voluntary and humanitarian organisations. After a while I took a bachelor's and master's degree in international politics, studying in Norway, Mexico and South America. I worked for Norwegian Church Aid and the Norwegian Refugee Council, becoming well acquainted with many states in Central and South America in the process.

- Working with humanitarian and development organisations is a lifestyle and a conviction that one carries around the clock, she says.



A full house of future entrepreneurs when Karen Elisabeth Ohm Heskja talked about How to start a new business?

- These years influence my view about the job and likely laid the foundations for my inner strength and belief in fighting for the ideas created and making them grow.

In between humanitarian projects she also worked for five years as a country manager for a small Norwegian company in Mexico, expanding the company's presence to Cuba.

INN EXPATS EVENTS IN NOVEMBER:

- 10.11 Visit Figgjo Factory
- 12.11 ACTIVE 2016 - Squash
- 12.11 TEXAS PARTY
- 15.11 Labour Market Update
- 17.11 Ladies Night
- 22.11 Norwegian Culture Night
- 25.11 Norwegian Christmas Food
- 08.12 Christmas Workshop

www.rosenkilden.com



Claudia Gaona (f.l.), LaMexicana in conversation with two of the speakers at INN Entrepreneur Oct 25th, Karen Elisabeth Ohm Heskja, DNB and Rameez Shahid, Nordic HSE group.



Mrs Heskja returned to Norway in 2008, starting in a traditional Norwegian firm. For the first time, she had a nine-to-five job, which also meant she had “free time” - a lot of free time, she believed. The idea occurred that free time should be used for something she really felt strongly about, believing that what she does can be positive for others. The start-up milieu was a fledgling trend in Oslo and her husband, Sjur Usken, was part of this group. When they both met, they quickly discovered that a strengthening of the milieu would be a positive contribution to the Stavanger region, despite companies recruiting more rapidly than there were applicants, at that time.

START-UP IS PASSION - PURE AND SIMPLE

- We established good contact with the Norwegian Business School, Validé (Ipark and Prekubator at the time), Ernst & Young, as well as investors and experienced individuals with a passion for setting up a business, Mrs Heskja says.

- Not least, talented industrial players were on the jury deciding which ideas should be launched. The Start-up Weekend is arranged twice yearly. Everyone is welcome to take part, both for inspiration and to compete in presenting their ideas to investors and possible partners. Since 2008, one project has led to another.

Things have accelerated since 2014 and many exciting concepts have come to our region, such as Mess & Order, Innovation Dock, Validé's Ipark Tech Start-up Accelerator (ITSA), Angel Challenge, several entrepreneurial hubs and initiatives, as well as a completely new focus from both the stimulus apparatus and politicians. Entrepreneurship has become a trend!

The Stavanger region is still some way off Oslo's number of promising start-up companies, and Norway still has some way to go in competing with Sweden, but we are definitely on the right track.

The region has a great many talented technologists suddenly made redundant with the capacity to brainstorm their ideas and competence into new business. Start-up has become part of the region's strategy for ensuring a more varied business and commerce base in the future, and now, setting up a new business has become structured.

Mrs Heskja herself sits on many of the region's most important development clusters, such as the Value Creation Group at the University of Stavanger, the Resource Group for Entrepreneurship at the Stavanger Chamber of Commerce, MIT REAP (Regional Entrepreneurship Accelerate Programme) and Young Entrepreneurship Rogaland.

CHANGING THE MINDSET

Mrs Heskja is both proud and pleased that there is strong intent in the entire region for participating in this development. She doesn't even need to think when we ask her what the two most important factors for further growth are:

Expertise: multi-disciplinary teams (combination of skills across the disciplines, genders, age groups and cultures).

Industry & investors: building effective clusters for new discipline areas, transcending the traditional mono-industrial situation that has been dominant in the region for decades. Portfolio thinking is needed, encouraging investors to invest not simply in real estate and the petroleum business.

She is quick to add that this is no criticism of investors, but that there is a very positive trend that she wishes to see more of.

Mrs Heskja looks at her watch and heads on to her next event. She takes part in seminars at all hours, speaking in several languages.

- Not everyone who takes part in many of the region's positive initiatives these days has a dream about starting their own company, she says.

- Some want to contribute or join someone else's team, and that's great! There is a wealth of knowledge in understanding the mechanisms involved in starting something new. I look forward to meeting all the expats attending INN Entrepreneur this coming week, she adds, reminding me to emphasise that everyone is welcome to take part in plenary events the region will be putting on in the near future.

International Network of Norway (INN) - The Region's largest International Network

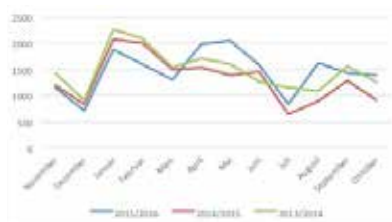
- » Regional welcome programme for newcomers
- » INN Area Orientation course
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation course day
- » Career Re-development programme
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses
- » Monthly newsletter in English

INN team: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

Oktober 2016

1394

utlyste jobber



Det ble registrert 1394 ledige stillinger i løpet av april i Rogaland. Det er en økning på hele 82 prosent sammenliknet med samme måned i fjor. Dermed holder den positive trenden seg, og vel så det. Det er ingeniør- og IKT-fag, industriarbeid og bygg og anlegg som leder an veksten, sammen med helse og omsorg.

	okt.15	okt.16
Ledere	15	12
Ingeniør- og IKT-fag	41	76
Undervisning	106	120
Akademiske yrker	46	38
Helse, pleie og omsorg	324	349
Barne- og ungdomsarbeid	40	36
Meglere og konsulenter	29	42
Kontorarbeid	22	61
Butikk- og salgsarbeid	72	139
Jordbruk, skogbruk og fiske	8	5
Bygg og anlegg	62	234
Industriarbeid	48	81
Reiseliv og transport	37	48
Serviceyrker og annet arbeid	66	143
Uoppgitt	5	10
Totalt	921	1394

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

Optimisme sør i

Etter to år med økonomisk ruskevær dukker det opp stadig flere eksempler på at pilene begynner å peke oppover. I Hoveveien skyter nye næringsbygg i været, og optimismen råder.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Sandnes har i lang tid vært en av landets største vekstkommuner, og har alltid vært en sterk nærings- og industrikommune. Den pågående lavkonjunkturen i kjølvannet av oljeprisfallet har imidlertid, uunngåelig nok, satt sitt preg også på Sandnes.

Nå driver imidlertid tunge eiendomsutviklere fram nye

byggeprosjekter, og spennende virksomheter etablerer seg som leietakere.

- Det er veldig positivt at det nå virkelig investeres i et område som Hoveveien og Kvelluren. Etter flere år med relativ stillstand ser vi nå en rivende utvikling, sier Thomas Middelthun.

Middelthun er markedssjef i Øgreid Eiendom. Selskapet står bak prosjektet i Hoveveien 44-46 der blant andre Felleskjøpet har installert seg som leietaker.

- Vi har flyttet ut hit fra vår tidligere lokasjon i St. Olavs gate i Sandnes sentrum,



Området Hoveveien-Kvelluren rett sør for Sandnes sentrum er inne i en rivende utvikling. Her er et knippe optimistiske nøkkelfaktorer. Fra venstre: Leif Jarle Grødeland (Freudenberg), Tore Gjedebo (Styrbjørn), Geir Rune Berntsen (Felleskjøpet), Ståle Espevik (HG Regnskap), Nina Othilie Hoiland (Sandnes kommune) og Thomas Middelthun (Øgreid Eiendom).

Sandnes

og er kjempefornøyd. Her er vi godt synlige fra E 39, og har gode parkeringsforhold. Vi skal gi et godt tilbud til både bøndene og øvrige kunder som nå opplever bedre tilgjengelighet til oss enn tidligere, sier kjedesjef Geir Rune Berntsen i Felleskjøpet.

FORDELER

Felleskjøpet fikk faktisk med seg en god samarbeidspartner på flyttelasstet. HG Regnskap holdt også tidligere til i St. Olavs

gate, men er nå i full sving i samme bygg som Felleskjøpet i Hoveveien.

- Bønder utgjør en stor del av kundegruppen vår, derfor har det mange fordeler å være lokalisert tett på Felleskjøpet, sier Ståle Espevik i HG Regnskap.

For andre virksomheter som måtte være på utkikk etter nye lokaler er det fortsatt muligheter å få innpass i nybygget til Øgreid.

- Vi kan tilby inntil 1.500 kvm lokaler som kan passe for mange ulike typer virksomheter, sier Thomas Middelthun.

FRA EGG TIL BYGGMAX

Profilerte Styrbjørn AS er også sterkt til stede i området, og er i ferd med å utvikle den gamle tomten til Rogaland Egglag i Hovveien 19. Daglig leder Tore Gjedebo er tilfreds med at Byggmax allerede har etablert seg som en stor leietaker i nytt bygg på tomten. Han er også nøye

med å påpeke betydningen av det skal legges en ny avskjørsel fra E 39 til denne delen av Hoveveien, noe som vil bedre tilgjengeligheten til området betraktelig.

Planen videre er å bygge leiligheter og ytterligere næringsbygg på den resterende delen av eiendommen. Da må det omreguleres, og vi er i ferd med å utarbeide en reguleringsplan for dette, sier Tore Gjedebo.

FORNØYD NÆRINGSSJEF

Nina Othilie Høiland er næringssjef i Sandnes kommune, og svært fornøyd med at denne delen av Sandnes nå preges av nye investeringer, aktivitet og optimisme i en ellers krevende tid økonomisk for både Sandnes og resten av regionen.

- Den positive utviklingen her vil bli forsterket av den nye avkjørselen fra E 39. Vi forventer byggestart før sommeren 2017, og ett års byggetid, avslutter næringssjefen.



NYTT OM NAVN



KJETIL NERLAND

Ny Key Account Manager Oil&Gas i Scan Global Logistics

Som en del av vår satsning og for å styrke vår organisasjon ytterligere har vi ansatt Kjetil Nerland som KAM for Oil & Gas. Kjetil kommer fra stillingen som Head of energy solutions i Panalpina AS. Nerland vil ha base fra vårt nye kontor på Sola, men jobbe mot kunder i hele Norge.



HÅVARD TAMBURSTUEN

Ny administrerende direktør i Lyse Elnett

Håvard Tamburstuen (40), er ansatt som ny administrerende direktør i Lyse Elnett. Tamburstuen har vært nettsjef siden 2009 og har hatt ansvar for plan, utbygging og drift av strømmettet i Dalane Energi sitt område. Han begynte i Lyse Elnett den 1. september. Håvard Tamburstuen er utdannet sivilingeniør innen elkraft fra NTNU.



EIRIK BØRVE MONSEN

Ny konserndirektør for økonomi og finans i Lyse AS

Eirik Børve Monsen er ansatt som ny konserndirektør for økonomi og finans (CFO) i Lyse AS. Monsen kommer fra stillingen som Finansdirektør (CFO) i Akva Group, og er siviløkonom og statsautorisert revisor av utdannelse. I tillegg har han en MBA samt at han er autorisert finansanalytiker (AFA). Han tiltrer stillingen 1. januar 2017.



KJELL ERIK GRØSFJELD

Ny administrerende direktør i Kruse Smith Eiendom

Kjell Erik Grøsfjeld blir ny administrerende direktør i Kruse Smith Eiendom. Grøsfjeld (44) er utdannet jurist fra Universitetet i Bergen. Han har også en Master of Business Administration (MBA) fra Cambridge University i England. Siden 2003 har han arbeidet som eiendomsadvokat i Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS. Der har han ledet selskapets praksis innen eiendom og entreprise i Stavanger. Grøsfjeld har i tillegg til omfattende juridisk erfaring, også vært en sentral ressurs i lokalpolitikken i Stavanger, blant annet som tidligere leder for Kommunalstyret for miljø og utbygging, som er det politiske fagstyret for kommunens eiendommer og byggeprosjekter. For tiden er Grøsfjeld bl.a. nestleder i Kontrollutvalget i Stavanger kommune og styreleder i Stavanger Forum AS. Kjell Erik Grøsfjeld tiltrer stillingen i januar.

Business Visa

Relocation.no tilbyr visumtjenester til og fra Norge.

Gjennom vårt globale nettverk sikrer vi en rask og rimelig visumprosess, uansett hvor du skal.

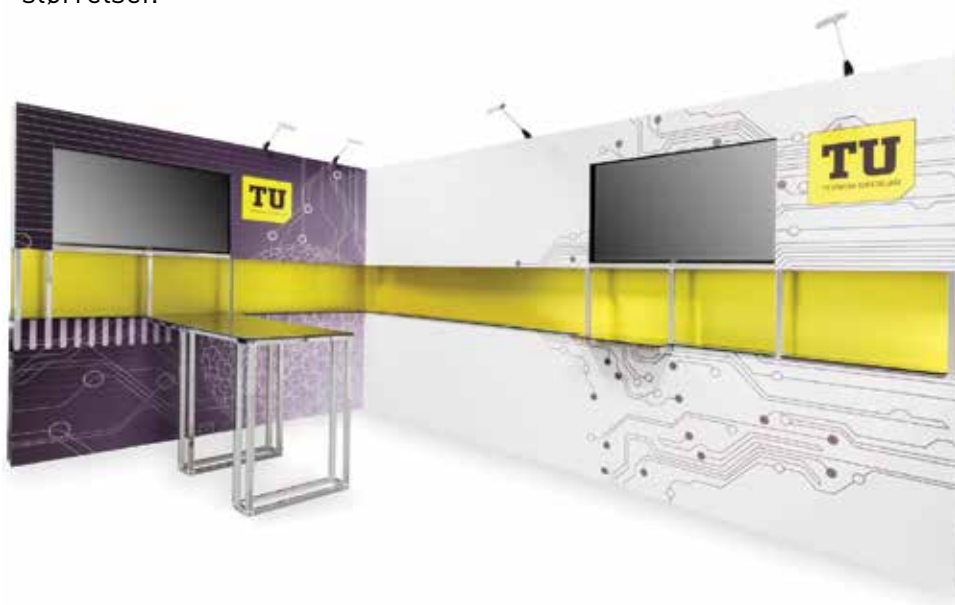
Du forbereder møtet – vi ordner reisedokumentene



DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



Vårt team kan bistå deg med displaymateriell i ulike størrelser. For større messeløsninger tilbyr vi AIRFRAME – en strøken løsning som er utbyggbar og har stor gjenbruksverdi. Teknisk Ukeblad valgte en fleksibel Airframe-løsning med integrerte monitører. Vi designet veggene for bruk i tre ulike størrelser.



DESIGN



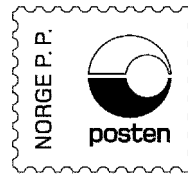
PRINT



TESTMONTERING

BITMAP*
MULTIVISUAL

Kvitsøygata 15 | 4014 Stavanger | Tlf. 51 84 92 30 | post@bitmap.no | www.bitmap.no



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI