

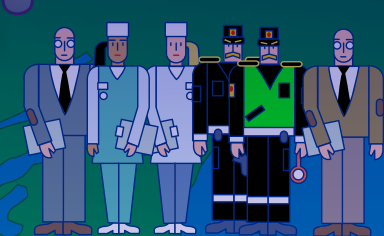
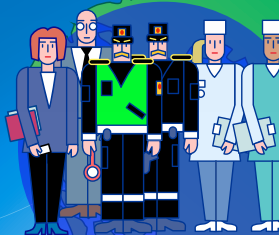
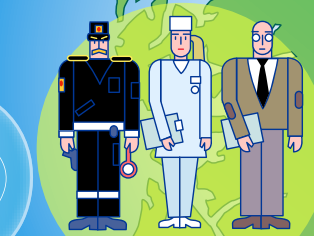
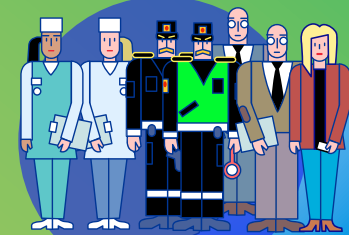
NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 11 • 2016 • ÅRGANG 22
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Statlig lavtrykk over Stavanger

Det er rundt halvparten så mange statsansatte i Stavanger-regionen som i de andre storbyregionene, folketallet tatt i betraktning. Det betyr mindre pengebruk og lavere satsing hos oss på universitet, sykehus og annen statlig virksomhet.


16% Trondheim
13% Bergen
8% Stavanger
16% Oslo
11% Kristiansand

side 6-11

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden kommer ut månedlig i et opplag på 14.000. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen. Rosenkilden skal være dagsordensettende i regionens viktigste næringspolitiske saker og gjenspeile aktiviteten i medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside: 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

06.12 Digitaliseringsskolen II

08.12 Leverandørmøte: Nytt SUS

09.12: Lederskolen IV

14.12: Treffpunkt Jæren: Julemøte

16.12: Energipolitikk for fremtiden

05.12: Aksjeåret 2017



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

INN ACTIVITIES

06.12 Visit Lervig Brewery

14.12 Photo Club 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: 25. november 2016

Innhold



Staten i Stavanger-regionen 6

Datakriminalitet 12

Torget i Stavanger 20

Øglænd System Gruppen ble Årets bedrift 24

Spaceport i Stavanger 26

Vil bygge utsiktspunkt over Fotlandsfossen 28

Profilen: Elisabeth Faret 33

Lær av de beste: Proplan 36

Bedriften: Fazer Food Services AS 40

Det norske måltid tilbake på TV 43

Nye medlemmer siden sist 44

Styrelederen 46

Energikommentaren 48

LUNCH 49

Spaltisten 50

Kilden 52

INN Expats 54

- Jobb sammen med gründerselskapene 56

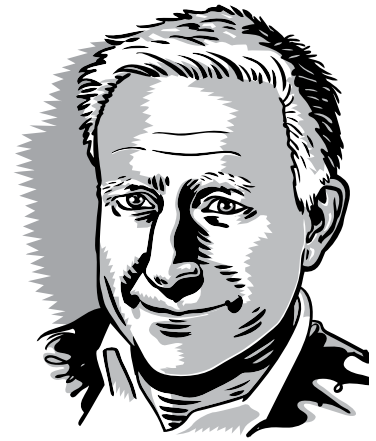
Nytt om navn 58



Straffen for å ha skapt verdier

De andre storbyregionene i Norge kan lene seg på en meget høy andel statlige arbeidsplasser når næringslivet opplever motgang. Slik er det ikke i Stavanger.

Forskjellene som dokumenteres i dette nummeret av Rosenkilden er skremmende.



HARALD MINGE · Adm. dir. i Næringsforeningen

Det er selvsagt ikke noe mål i seg selv med flest mulig statlige arbeidsplasser, men det er viktig at Stavanger-regionen får sin rettmessige andel. Riktignok har vi ikke kultur for å rope på Staten hver gang det røyner litt. Slik har vi utviklet et industri- og teknologieventyr som har betydd alt for nasjonens velferd de siste 50 årene. Det samme næringslivet skal også være et lokomotiv for utviklingen de 50 neste. Vi skal fortsatt leve av olje og gass, men også mye annet. Dette "annet" må utvikles i et samspill mellom næringsliv, forskning og akademia, men den lave andelen statlige arbeidsplasser hemmer denne utviklingen. Ingen andre storbyregioner bruker så lite statlige penger på forskning og kompetanse som oss. Sentrale institusjoner som universitetet og sykehuset er ofre for en skjevfordeling bygget opp over tid. Mens Stavanger-regionen brukte kreftene på å skape verdier og bygge opp industrien, vokste det statlige apparatet i de andre regionene. Her er tallenes tale: Vi har 295.000 statlig ansatte i landet, men kun 13.000 i Stavanger-regionen. Mens bare 2 av 25 sysselsatte jobber i Staten hos oss, er tallene omtrent det dobbelte i de andre regionene. Oslo og Trondheim har 4 av 25 sysselsatte, Bergen mer enn 3 av 25 sysselsatte og Tromsø hele 6 av 25 sysselsatte.

EN STØTDEMPER

Hvordan hemmes vi? For sysselsettingen er selvsagt de statlige arbeidsplassene viktige og de gjør arbeidsmarkedet mindre sårbart. Et industrisamfunn som vårt vil alltid være konjunkturutsatt, og flere statlige arbeidsplasser kan være en støtdemper på de sykliske nedturene. Det er neppe for optimistisk å anta at hver statlige arbeidsplass genererer minst en ekstra arbeidsplass i det private. Vi får dessuten mer bredde i type jobber som kan tilbys, noe som gjør regionen mer attraktiv for innflytting av kompetent arbeidskraft.

Men akkurat nå har vi større bekymringer enn dette! Straffen vår for å ha fokusert på verdiskaping i private bedrifter i stedet for offentlige arbeidsplasser er nemlig at vi mister momentum i det pågående omstillingsarbeidet. Vi har et meget kompetent næringsliv og stor skaperlyst, egenskaper som skal omsettes i nye næringer og nye muligheter i nært samarbeid med offentlig innsats i form av forskning og utdanning. Dette er ingen kritikk av våre eksisterende kompetansemiljøer, men de er systematisk



Det vi trenger er en massiv satsing på universitet, forskning og høyere utdanning.

Harald Minge

underfinansiert og mangler kapasitet. I forrige uke skrev for eksempel Nordic Edge om en viktig avtale med NTNU, Norges største universitet. De har muskler til å gripe de mulighetene Smart City representerer, og som faktisk skal være en satsning for denne regionen framover.

SKJEVFORDELINGEN FORTSETTER

Blir det bedre? Svaret er nei, det blir verre og skjevfordelingen fortsetter. Siden 2008 har statlige arbeidsplasser representert hele 64 prosent av den totale veksten i sysselsettingen i Norge. Mens staten har stått for rundt 50 prosent av veksten i byområder som Oslo, Trondheim og Tromsø, så er tilsvarende tall her 21 prosent. Så selv om det også har blitt flere statlige arbeidsplasser her, henter vi ikke igjen gapet opp til de andre byregionene.

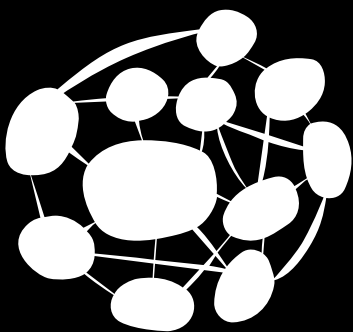
Dette er ikke bare et stort handikapp for regionen vår, men for hele nasjonen. En totalt feilslått politikk og en strategi som hemmer verdiskapingen for hele landet. Konsekvensen kan bli at man ikke utnytter det potensialet vårt næringsliv representerer når framtidens Norge skal skapes.

Det er over tid ført en politikk som har økt sentraliseringen av statlige arbeidsplasser. Regjeringen har imidlertid signalisert at denne trenden skal snus. I år ble det besluttet å overføre lønns- og regnskapstjenestene til departementene fra Oslo til Direktoratet for økonomistyring (DFØ) i Trondheim og Stavanger for å styrke fagmiljøene og bruke ressursene bedre og mer effektivt. Dette er nemlig ikke distriktspolitikk, det handler like mye om å ta i bruk kompetansen som ligger utenfor Oslo. Statlige arbeidsplasser skal bidra til utvikling av sterke og attraktive regioner i hele landet.

MASSIV SATSING

Dette grepet ønskes velkommen, men er naturligvis som enkelttiltak uten betydning. Det vi trenger er en massiv satsing på universitet, forskning og høyere utdanning. En viktig statlig institusjon er selvsagt også sykehuset som representerer tung kompetanse og forskningsmiljøer. Det nye fornybarfondet som regjeringen har lansert bør også lokaliseres til vår region og pares med kompetansen innenfor teknologi, fornybar energi og ikke minst kapitalforvaltningsmiljøet. Sistnevnte, sammen med andre sterke miljøer utenfor hovedstaden, bør dessuten kunne forvalte en større del av statens finansielle formue (innland og utland).

Noen vil bruke som argument at presset i arbeidsmarkedet og prisnivået i Stavanger-regionen de siste årene har gjort det vanskelig å etablere statlige arbeidsplasser. Det argumentet har aldri blitt brukt mot Oslo som i dag har 72.000 jobbene i staten, et antall som er økende. Det er ikke akkurat lavt prisnivå eller ubegrenset tilgang til arbeidskraft der heller.



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.

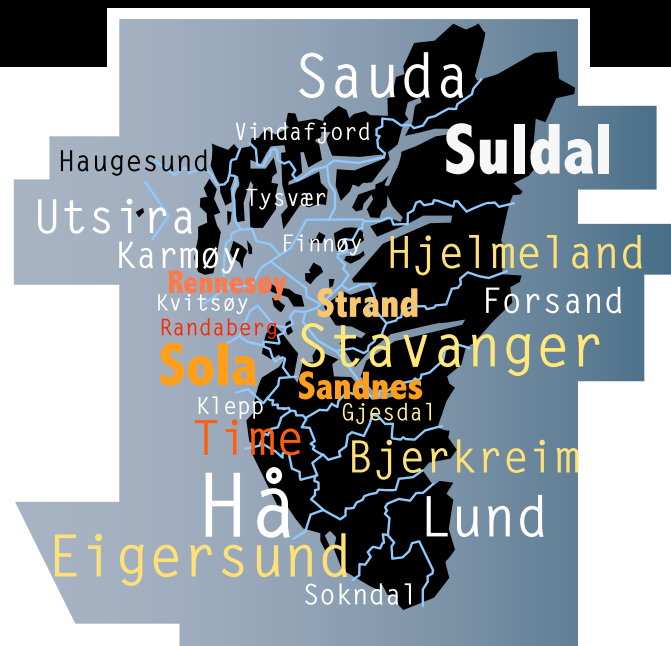
Næringsforeningen har 1.852 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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 utvalg 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

Gi en opplevelse i gave!

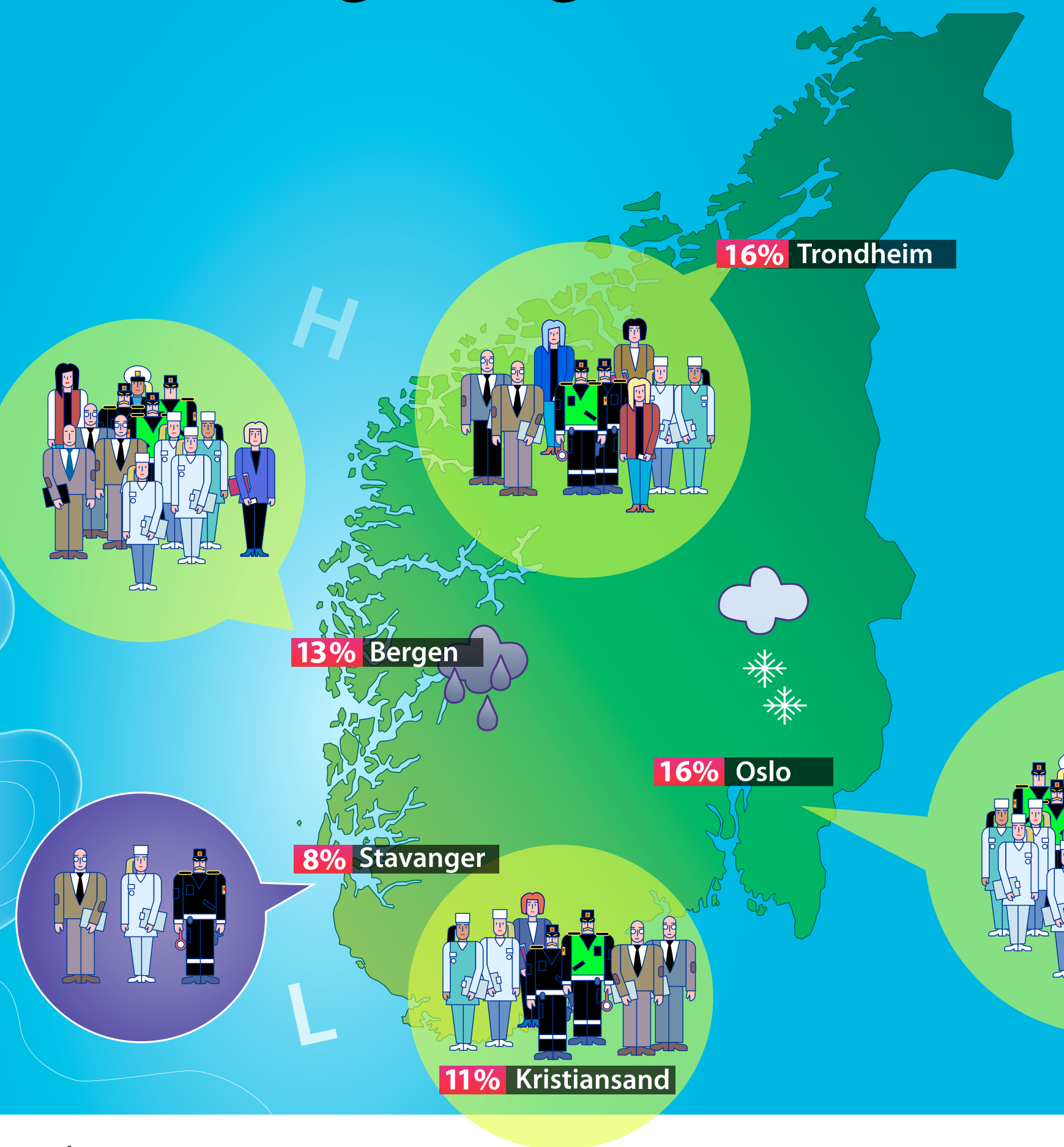


Gavekort fra SF Kino

- den perfekte gaven til jul !

Kjøpes på www.sfkino.no eller på kinoen.

Statlig lavtrykk over Stavanger-regionen



Staten har nesten 300.000 ansatte i Norge, men bare 13.000 av dem jobber i Stavanger-regionen. Ingen av storbyregionene har en lavere andel statsansatte enn nettopp i og rundt oljehovedstaden.





I tillegg til de konkrete statlige arbeidsplassene, vil statlig aktivitet bidra til økt aktivitet ellers i næringslivet også.

Truls Nordahl



TEKST:
EGIL HOLLUND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

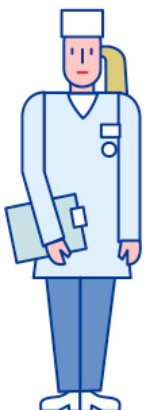
Mens 16 prosent av de sysselsatte i Oslo og Trondheim-regionen er ansatt i statlig forvaltning, er tilsvarende tall for Stavanger-regionen kun åtte prosent. Det viser en undersøkelse Rosenkilden har gjennomført, med utgangspunkt i tallmateriale fra Statistisk sentralbyrå fra siste kvartal 2015, som er de ferskeste som eksisterer per dags dato. Med statlig forvaltning og statsansatte, menes all statlig virksomhet som politi, sykehus, høyskoler, universitet, NAV, Vegvesenet, Fylkesmannen, ulike direktorater, departement og en rekke andre statlige organer som omfatter alt fra Oljedirektoratet til Forbrukerrådet. Det omfatter ikke offentlig virksomhet som er underlagt fylkeskommuner og kommuner. I Norge er statlig virksomhet en betydelig bidragsyter på arbeidsmarkedet. Nærmere 300.000 av landets 2,6 millioner sysselsatte, jobber i staten.



Rogaland er det fylket i landet med lavest andel statsansatte i forhold til folketallet, og blant storbyregionene er det heller ingen som har færre statlige stillinger enn Stavanger-regionen i forhold

til størrelsen. Dersom Stavanger-regionen hadde hatt like mange statsansatte som eksempelvis Trondheim, snakker vi om over 10.000 flere ansatte. Det er et høyere tall enn det finnes arbeidsledige i Stavanger-regionen.

- I den situasjonen vi er i nå ville det selvsagt vært gunstig for oss med en jevnere fordeling, sier Truls



Truls Nordahl, fylkesdirektør i NAV Rogaland, sier at statlige arbeidsplasser og statlig aktivitet i regionen, til syvende og sist handler om politiske prioriteringer.

Nordahl, fylkesdirektør i NAV Rogaland.

Offentlige arbeidsplasser er naturlig nok betydelig mindre konjunkturutsatte enn konkurranseutsatt næringsliv. Og særlig i en region som domineres av en enkelt stor næring som olje- og gass – har vi fått føle det på kroppen de siste to årene hva

det vil si når pilene peker nedover. Fra en arbeidsledighet på rundt to prosent, har vi fått over 5.000 flere ledige og en bruttoarbeidsledighet på rundt seks prosent. En større andel statlige arbeidsplasser, som i Bergen, Trondheim eller Tromsø, hadde kunnet hjulpet betydelig på situasjonen.

ANSATTE I STATLIG FORVALTNING I NORGE

Region	Befolkning	Sysselsatte 2015	Statsansatte 2015	Sysselsatte 2008	Statsansatte 2008	Statens andel av veksten siden 2008	Statlig andel av sysselsatte
Oslo	662.587	451.379	72.350	427.902	60.978	48 prosent av veksten	16 prosent
Kristiansand-regionen	138.129	67.315	7.321	65.886	6.371	66 prosent av veksten	11 prosent
Stavanger-regionen	322.132	170.679	13.311	160.593	11.169	21 prosent av veksten	8 prosent
Bergen-regionen	382.508	197.795	26.131	188.398	23.109	32 prosent av veksten	13 prosent
Trondheim-regionen	283.865	147.244	24.177	139.928	20.216	54 prosent av veksten	16 prosent
Tromsø-regionen	86.666	47.066	10.668	43.992	9.378	42 prosent av veksten	23 prosent
Norge totalt	5.236.826	2.587.704	294.121	2.525.000	253.877	64 prosent av veksten	6 prosent

* Tabellen viser antall sysselsatte etter arbeidssted. Kilde: SSB



Vi burde nå være aktuelle for å ta en større andel statlig virksomhet.

Truls Nordahl

- I tillegg til de konkrete statlige arbeidsplassene, vil statlig aktivitet bidra til økt aktivitet ellers i næringslivet også. Jeg har ikke konkrete tall på nøyaktig hvor mye. Men en hver ny arbeidsplass som skapes bidrar ut over det som den konkrete stillingen betyr i seg selv, sier Nordahl.

HAR MANGLET ARBEIDSKRAFT

- Hvorfor tror du det er slik at Stavanger-regionen har såpass få statsansatte, sammenlignet med andre regioner?

- Jeg kjenner nok ikke hver slik lokaliseringssak. Men jeg tror nok det faktisk at dette området i flere tiår først og fremst har vært kjent for å mangle arbeidskraft, er noe av forklaringen. Derfor har det kanskje ikke vært jobbet veldig aktivt med å dra statlige arbeidsplasser hit, sier Nordahl, og fortsetter:

- Den situasjonen som nå er skapt, er helt motsatt. Nå har vi veldig mye kompetent arbeidskraft tilgjengelig, god tilgang til næringslokaler og en nylig oppdatert flyplass. Staten må fremover effektivisere driften og da er det ikke sikkert at det vil bli flere arbeidsplasser. Imidlertid ser vi av og til at staten reorganiserer og omlokalisere virksomhet. Da er det viktig at vi er tilstede, mener Nordahl.

Men til syvende og sist handler det om en statlig politisk prioritering. Hvor ønsker staten å satse tungt?

Utviklingen har heller ikke gått i favør av Stavanger-regionen, dersom du tar den generelle veksten i regionen i betraktning. Selv om antallet sysselsatte i staten har økt med rundt 2000 siden 2008 i og rundt Stavanger, øker andre regioner minst like mye. Og i total andel av veksten i sysselsettingen, er det ingen byregioner hvor den har vært lavere enn i Stavanger-regionen i perioden fra 2008 til fjerde kvartal 2015. For mens staten har bidratt med 48 prosent av veksten i Oslo, 66 prosent i Kristiansand, 32 prosent i Bergen, 54 prosent i Trondheim og 42 prosent i Tromsø, er tilsvarende tall i Stavanger-regionen 21 prosent.

EKSTRA VIKTIG FRAMOVER

Det enkeltområdet der forskjellen mellom byregionene er størst, er innenfor høyskoler og universitet. Sammenlignet med Trondheim og Bergen, har Stavanger-regionen

under en tredjedel av studenttallet. Og mens det er nærmere 1.400 årsverk i Stavanger-regionen innenfor høyere utdanning, er tilsvarende tall i Bergen og Trondheim mellom 5.000 og 6.000. Men også sykehusene bidrar betydelig til forskjellene. Helse Stavanger har 7.500 ansatte, mens Helse Bergen har 12.000 og St. Olav i Trondheim 9.000.

Sykehusene, universitetene og høyskolene bidrar med en betydelig andel av den forskningsaktiviteten som foregår – og er motorer både når det gjelder kompetansebygging og i å tiltrekke seg høgkompetent arbeidskraft til en region. Det betyr noe når dette miljøet er mindre i Stavanger enn de andre storbyene, ikke minst i forbindelse med omstilling og innovasjon.

- I årene som kommer vil Stavanger-regionen bli nødt til å gjennomføre et ikke ubetydelig omstillingsarbeid, påpeker Nordahl.

Selv om statlig aktivitet ikke er et mål i seg selv, er det et uttrykk for hvilke offentlige ressurser som prioriteres til regionen – og som i neste omgang kan bidra til utvikling av regionen.



Bjørn Sæstad er lønnsdirektør i DFØ. Han leder nå 160 ansatte, hvorav 130 holder til i Mediegården i sentrum av Stavanger.



Har vokst med 700 prosent

Direktoratet for økonomistyring (DFØ) har vokst med over 700 prosent i Stavanger siden 2014, og betaler nå lønnen til 200.000 statsansatte. – Det er utrolig kjekt å bygge opp noe som bidrar til effektiv forvaltning av staten og samtidig sørge for kompetansearbeidsplasser i Stavanger-regionen, sier Bjørn Sæstad, lønnsdirektør i DFØ.

Direktoratet for økonomistyring var før 2014 spredd rundt i hele landet, fra Vadsø og Tromsø i nord, til Kristiansand i sør. I Stavanger var det

18 ansatte som arbeidet med lønns- og personaltjenester. DFØ er statens ekspertorgan innenfor statlig styring, og utfører forvaltningsoppgaver for alle statlige virksomheter, og ble opprettet i 2004. De rapporterer direkte til Finansdepartementet.

– DFØ sin jobb er blant annet å sørge for gode fellesløsninger. Før 2014, da vår virksomhet var spredd rundt i landet, var dette lite effektivt. Fagmiljøene var små og sårbare, forteller Sæstad.

Direktoratet holder nå til i Oslo, Trondheim og Stavanger. I Oslo ligger sentralenheten med forvaltning og analyse, i Trondheim ligger ansvaret for regnskap – mens lønnsavdelingen ligger i Stavanger. Lønnsavdelingen teller nå rundt 130 ansatte i Stavanger, pluss en applikasjonsseksjon i Oslo med 30 ansatte.

– Vi i Stavanger betaler nå ut lønnen til rundt 200.000 ansatte i staten, over 45 milliarder kroner i året. Alle, fra statsminister Erna Solberg, via ansatte i departementene til polititjenestemenn, får lønn fra oss. Det betyr at vi må levere moderne og kostnadseffektive løsninger som til enhver tid tilfredsstiller dagens

krav, forteller Sæstad. Den delen av statlig forvaltning som DFØ så langt ikke betjener, er i hovedsak Forsvaret og helseforetakene. Til neste år skal DFØ utvide ytterligere i Stavanger med 30 nye årsverk.

– Vi har i sommer overtatt nye oppgaver til departementene fra Departementenes Sikkerhets- og Servicesenter. Det betyr at alle lønshenvendelser fra ansatte i departementene da vil gå direkte til oss, forteller Sæstad.

SKEPSIS I STARTEN

Sæstad begynte i DFØ i 2011, og har vært med gjennom hele prosessen.

– Det var en betydelig skepsis i deler av det politiske miljøet i 2013 da vedtaket i Stortinget om sentralisering til Stavanger ble gjort. Hvorfor skulle staten flytte virksomhet til "gullkysten"? Men så kom konjunkturedgangen ganske raskt og gjorde både holdningene til prosessen og jobben vår betydelig enklere, forteller Sæstad.

For ett år siden flyttet DFØ inn i Mediegården, og legger nå beslag på to etasjer over Stavanger Aftenblad. De har rekruttert over 100 nye medarbeidere.

– Vi har kunnet velge blant mange svært dyktige folk, både nyutdannede og godt erfarne. Vi benytter oss av en del av de samme IT-systemene som olje- og

gassindustrien, så det har også vært en stor fordel for oss, forteller Sæstad. Kompetansen DFØ har rekruttert er folk med erfaring med lønns- og personaltjenester, økonomer, jurister og IT-medarbeidere.

– Da vi søkte etter sju nye medarbeidere i sommer, fikk vi 400 søkere.

BETYR MYE

Foruten at DFØs satsing i Stavanger til nå har ført til over 100 nye arbeidsplasser på et par år, er Sæstad overbevist om at det betyr noe for regionen ut over de som faktiske får jobb hos dem.

– Vi representerer kompetansearbeidsplasser innenfor både økonomi, administrasjon og IT, og bidrar gjennom det til å trekke kompetanse til regionen. Det betyr synergier og tilgang på kompetanse også for andre aktører, påpeker Sæstad, og fortsetter:

– Vi har også lærlinger og praksisplasser i samarbeid med NAV. Personer med bachelor- og masternivå får erfaring og opplæring i IT-systemer og fagområdet statlig lønn hos oss. Erfaring viser at de fleste kommer seg i arbeid etter å ha vært her.

Så selv om Stavanger-regionen fortsatt har en lav andel statlig sysselsatte, har altså DFØ bidratt til at det har blitt flere de siste årene – og færre ledige.

- Basisfinansieringen må opp

- Skal Universitetet i Stavanger ta en større andel av studentmassen i Norge og vokse, handler det mye om finansieringsmodellen og basisfinansieringen til universitetene, mener rektor Marit Boyesen.

Universitetet i Stavanger har vel 11.000 studenter og nesten 1.400 årsverk. Det er betydelig, og godt over 4.000 flere studenter enn da høyskolen ble til universitet i 2005.

- Vi hadde et mål i vår strategi for perioden 2013 til 2020, at vi skulle være 10.300 studenter innen 2020. Så det målet har vi allerede nådd nå i 2016, påpeker Boyesen.

Men vårt universitet og høyskolemiljø er betydelig mindre enn det du finner i Trondheim og Bergen, som er de to andre storbyregionene i landet på størrelse med Stavanger. Begge steder snakker du om rundt 35.000 studenter til sammen, og mellom 5.000 og 6.000 ansatte.

- Sammenlignet med Universitetet i Bergen, begynner Stavanger å nærme seg. Vi har nå 11.000 studenter, mens de har 15.000. Men Bergen har i tillegg flere store høyskoler, påpeker Boyesen.

VOKSER VIDERE

Universitetet i Stavanger har også planer om å vokse videre. Boyesen utelukker ikke at Universitetet i Stavanger kan nå 15.000 studenter i løpet av de neste ti årene. Men skal universitetet klare det, er det avhengige av flere faktorer.

- Finansieringsmodellene har vært debattert i mange år. Det burde vært

gjort endringer ved etableringen av de nye universitetene. Vi skulle fått en økt tilførsel av basismidler. De gamle universitetene, som i Bergen og Trondheim, har med seg en del grunnfinansiering som vi ikke har. Så selv om vi har fått tilført midler gjennom etablering av flere studieplasser og stipendiater, har de gamle et bedre finansielt utgangspunkt enn det vi har, påpeker Boyesen.

Så utgangspunktet for å vokse og øke forskningsaktiviteten til det nivået som vi finner ved universitetene i de andre storbyområdene i Norge, er vanskeligere på grunn av finansieringsmodellen til staten som altså favoriserer de gamle.

- I tillegg begrenses vi av plass og infrastruktur. Investeringene i bygningsmassen har en tendens til å komme i etterkant av veksten. Vi har allerede behov for flere bygninger ved Universitetet i Stavanger, sier Boyesen.

Et siste moment som også er et politisk spørsmål, er studieretninger der staten regulerer hvor disse skal tilbys.

- Vi ønsker å etablere et fullt studium i rettsvitenskap, men det er begrenset til Oslo, Bergen og Tromsø. Tilsvarende jobber vi også for å etablere medisinstudium. Men selv om vi bygger opp kompetansen, er det avhengig av politiske beslutninger. Og politisk er holdningen så langt å styrke de



- Finansieringsmodellene har vært debattert i mange år. Det burde vært gjort endringer ved etableringen av de nye universitetene, sier rektor Marit Boyesen.

institusjonene som har disse utdanningene fra før av, påpeker Boyesen.

VIKTIG Å STYRKE SEG

Hun er uansett av den oppfatning at det vil være mulig for Universitetet i Stavanger og styrke seg og utvikle seg, og at et så sterkt universitet som mulig vil bli enda viktigere for Stavanger-regionen i årene som kommer.

- Vi har nå et universitet som betyr utrolig mye for utviklingen av regionens kompetanse. I samarbeid med andre private og offentlige kunnskapsbaser og forskningsmiljø, vil det ha mye å si for regionens evne til omstilling og framtidige arbeidsplasser, sier Boyesen.

Og klarer regionen å få en større andel av den totale potten som går til forskning og høyere utdanning i Norge, vil dette naturlig nok bare styrke seg.



Universitetet i Stavanger

- Flere saker må anmeldes

Hvert år taper bedrifter og virksomhet i regionen store beløp som følge av datasvindel. Likevel velger de færreste å anmelde forholdet til politiet.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Datasvindel mot enkeltpersoner, næringslivet og offentlige foretak i Norge er beregnet til om lag 20 milliarder kroner. Datakriminalitet er nå den 3. mest vanlige typen kriminalitet. Spesielt er økningen stor i forsøk på

såkalt direktørsvindel mot norske bedrifter. Næringslivet i regionen er ikke noe unntak. Likevel er det få saker som anmeldes, etterforskes eller omtales.

Rosenkilden har vært i kontakt med flere bedrifter som har blitt utsatt for datasvindel, men som ikke ønsker at det skal bli kjent. Politioverbetjent Knut Erik Rame i Datakrimgruppen i Sør-Vest

politidistrikt bekrefter at mørketallene er store.

- Det er få forhold som anmeldes til politiet, men mange som rapporteres. Det innebærer at politiet kontaktes, men at de fleste ønsker bare å informere om det, sier Rame.

- Vil dere ha flere anmeldelser?

- Ja, vi må ha større fokus på denne

Politioverbetjent Knut Erik Rame i Datakrimgruppen i Sør-Vest politidistrikt bekrefter at mørketallene er store.

formen for kriminalitet. Det handler også om at datakriminalitet er et omfattende problem som det må tas grep om og som må prioriteres. Vi ønsker at flest mulig skal anmelde. Det handler også om at vi må få statistikk på omfanget av denne virksomheten og løfte dette problemet opp. Derfor er det også bedre å ta en telefon for mye enn en for lite.

LITEN ANDEL

Kun 9 prosent som utsettes for slike angrep tar kontakt med politiet, og bare en liten andel velger å anmelde forholdet, viser Mørketallsundersøkelsen. Virus og skadevare forårsaker de mest alvorligste konsekvensene. Det dreier seg ikke bare om tapte penger i form av svindel, men også et økonomisk tap i form av arbeidstimer i et forsøk på å løse problemet.

Undersøkelsen bekrefter også at mangelfull sikkerhetskopiering er et stort problem spesielt blant mindre selskap og at dette fører til store tap som for noen er i millionklassen.

Mørketallsundersøkelsen konkluderer med at norske virksomheter må ta et oppgjør med unødige hemmelighetshold og arbeide for å få ned mørketallene, og oppfordrer både til å kontakte politiet og eventuelt mediene.

KAPASITET

- Har politiet de ressursene og den kunnskapen som må til for å følge opp slike anmeldelser?

- Politiet har den kunnskapen, selv om man alltid kan diskutere om den kunnskapen er godt nok fragmentert ut i hele politi-Norge. Jeg er mer usikker når det dreier seg om kapasitet. Dette er komplekse saker, aktørene er dels svært profesjonelle og mange saker vil kreve etterforskning utenfor Norge.

Rame mener datasvindler har tatt mer profesjonelle former. Aktørene er blitt flinkere i forhold til sosial manipulasjon, domeneforfalsking og språk.

- Det er vanskeligere i mange tilfeller å fatte mistanke enn før, sier Rame.

Selv om politiet i Sør-Vest politistrikt har hatt en liten økning i antall anmeldelser, er økningen i antall henvendelser som omfatter datakriminalitet langt større.

- Dette går også i bølger, og er en konsekvens av at man tar i bruk nye metoder og forsøk på datasvindler.

Datakriminalitet er straffbare handlinger som retter seg mot teknologien, infrastrukturen og bruken av internett. Det kan dreie seg om datainnbrudd, dataskadeverk og tjenestenektangrep som blokkerer internettjenester. Datakriminalitet innebærer at internett eller IKT-systemer er åsted eller benyttes som verktøy for forbrytelsen. I det siste tilfellet handler det om å benytte internett og datasystemer i utførelsen av blant annet svindelforsøk og økonomiske forbrytelser.

EN HALV MILLION

Rame understreker viktigheten av å ta raskt kontakt med politiet. I høst ble et større firma i distriktet utsatt for såkalt direktørsvindler. Selskapet kontaktet politiet umiddelbart, noe som forhindrede at et beløp på en halv million kroner gikk tapt. Andre har ikke vært like heldige.

- En må tidlig på banen. Dette eksempelet er også viktig for å avlive den myten mange sitter med om at pengene er tapt om man blir lurt.

Rame etterlyser også større åpenhet fra bedrifter og bedriftsledere som er forsøkt svindlet eller er blitt utsatt for datasvindler.

- Åpenhet bidrar til at flere blir oppmerksomme på dette. Det gir økt innsikt. Utveksling av kunnskap innebærer også at kompetansen om dette heves. Det fører igjen til at man sikrer seg på en bedre måte.

- Hvilke råd vil du gi til bedriftsledere eller bedrifter som utsettes for datasvindler?

- Det er viktig å være klar over at det hjelper ikke hvor gode systemer man har og lager om brukeren blir likegyldig. Det er det svake leddet man angriper, og det er sårbarheten man utnytter. Det må man være veldig bevisst på.



- Vi er blitt mer sårbare

Nye og flere teknologiske løsninger gjør oss mer sårbare. Derfor må vi ha en høyere bevissthet og forståelse av risiko blant de ansatte, mener forsker Ruth Østgaard Skotnes.

Skotnes tok i fjor doktorgraden i sikkerhetsstyring av kraftnett. Hun jobber til daglig som førsteamanuensis ved senter for risikostyring og samfunnssikkerhet (SEROS) ved Universitetet i Stavanger og er forsker ved IRIS.

Hennes fokus i doktoravhandlingen har vært bevisstgjøring og forståelse av risiko blant de ansatte i organisasjonen, samt viktigheten av at dette er forankret i ledelsen.

- Man kan ha så mange teknologiske sikkerhetsløsninger man bare vil, men det hjelper lite om de ansatte ikke følger dette opp. Det er de ansatte og lederne i organisasjonene som bruker systemene hver dag. De fleste angrep som har skjedd mot datasystemer har startet med en mail mot enkeltpersoner. De ansatte må være bevisste og veldig fokusert på hva man åpner og hva man bruker, at man låser skjermer, har gode passord, stengte datarom, kontroll på tilgang til ulike systemer, sier Skotnes.

I sin doktorgradsavhandling har Skotnes konsentrert seg om distribusjonen av strøm. I tillegg til å foreta en spørreundersøkelse blant alle nettselskapene, har hun også intervjuet tilsynsmyndighetene.

BEVISSTGJØRING

- Studier og forskning på IKT-sikkerhet har i stor grad dreid seg om teknologi og teknologiske løsninger. Jeg ønsket å se på viktigheten av det menneskelige aspektet og organisasjonen. Jeg har fokusert mest på bevisstgjøring og forståelse av risiko og lederskapsforankring, og fant en sterk statistisk sammenheng i mitt materiale mellom dem som svarte at lederne var engasjert i IKT-sikkerhet og antall bevisstgjøringstiltak i bedriften, sier Skotnes.

- Hva bør man gjøre?

- Først og fremst involvere og snakke med de ansatte om sikkerhet, ta opp hendelser som har skjedd og diskutere konsekvensene. Gode begrunnelser er viktig for gode regler, slik at man forstår hensikten. De aller fleste angrep som stoppes skyldes bevisste ansatte. Sikkerheten må også bli en integrert del av bedriftens virksomhet og i forretningsplanen, ikke noe som ligger ute på siden.

KONSEKVENSER

Dataangrep mot et eller flere nettselskap vil i verste fall kunne få store og alvorlige konsekvenser for et helt samfunn. Ikke bare i form av manglende

strømtilførsel til husholdninger og bedrifter, men også i form av at tog- og flytrafikk vil bli lammet, vann- og kloakkdistribusjon vil stanse og på sikt også liv og helse.

I likhet med de fleste andre bransjer har også bruk av informasjons- og kommunikasjons-teknologi økt i kraftbransjen de siste årene. Anlegg fjernstyres, og er tilknyttet internett. Det innebærer også sårbarhet.

- Et angrep vil kunne få store fysiske konsekvenser, sier Skotnes.

ENGASJERT

Det holder ikke bare med troen på at systemoppdateringer, virusprogrammer og brannmurer vil forhindre forsøk på datakriminalitet mot kraftbransjen.

- Det er en klar sammenheng mellom ledelsesengasjement og bevisste opplæringstiltak blant ansatte for å øke sikkerheten. Man må ha fokus på dette arbeidet i organisasjonen og forstå konsekvensene, sier Skotnes.

- Hvordan er staa?

- Vi trenger økt bevissthet. Sikkerheten blir tatt litt for gitt. Min konklusjon i forhold til kraftsektoren er risikopersepsjonen var relativt lav. Man anser faren, trusselen eller sannsynligheten for alvorlige konsekvenser av et angrep, for ganske lav. Det har nok sammenheng med at man så langt ikke har opplevd angrep hvor konsekvenser har vært alvorlige i Norge.

SÅRBARHET

Innføring av stadig mer teknologi både i hjemmene og på bedriftene, endrer vår hverdag. Vi blir mer avhengige av digitale løsninger, men angrepspunktene har økt betydelig.

- Samtidig som nye og flere teknologiske løsninger gir oss flere muligheter, øker det også vår sårbarhet. Vi har litt mindre kontroll. Mye av det nye - blant annet i forbindelse med Smart City - er utviklet med tanke på effektivitet og produktivitet, uten for mye tanke på sikkerhet, sier Skotnes.



Ruth Østgaard Skotnes tok i fjor doktorgraden i sikkerhetsstyring av kraftnett.





FORMER FOR DATAKRIMINALITET

NSM NorCERT – som er den operative delen av Nasjonal sikkerhetsmyndighet (NSM)- opplever en jevn økning av IKT-angrep mot samfunnsviktige virksomheter. Angrepene er blitt mer avanserte. Det siste året har NSM NorCERT vært involvert i mange saker der utdaterte webserverinstallasjoner hos mindre bedrifter med begrensede IT-ressurser er kompromittert. I høy grad skjer dette via epost til utvalgte brukere som inneholder et vedlegg eller en link. Det har også vært en sterk økning i omfanget av såkalte løsepengevirus - eposter som inneholder krypteringsvirus – hvor man blir

avkrevd løsepenger for at svindlerne skal låse opp krypterte data selskapet ikke har råd til å miste. I praksis har det vist seg svært vanskelig å rekonstruere filer som først er blitt kryptert. Andre bedrifter har vært utsatt for trusler om et stort DDoS-angrep om man ikke betaler en sum for å hindre at man blir angrepet. I den senere tid er også såkalt direktørsvindel, eller whaling, blitt mer vanlig. I slike tilfeller er direktører og ansatte som jobber med økonomi og regnskap gjerne kartlagt i forkant. Ved hjelp av falske eposter eller sms forsøker man å svindle bedriften ved å få foretatt utbetalinger eller transaksjoner til avsenderen. Bare i

løpet av sommermånedene ble NSM varslet om flere titalls firma som ble forsøkt utsatt for slike svindelforsøk. Andre angrepsmetoder kan være hacktivisme i form av å fremme en agenda eller svekke omdømmegjerne via sosiale medier – eller å endre innhold på nettsiden til et firma eller foretak. I tillegg er en ofte brukt svindelmetode å ringe offeret og gi seg ut for å være representant for et kjent internasjonalt selskap, med påstand om at datamaskinen en infisert. Andre former for kriminalitet mot virksomheter kan omfatte både spionasje, sabotasje og påvirkning.

Utsatt for datakriminalitet

Sommerferien var knapt begynt da IT- og økonomisjef Rosita Rundevold Ågesen i Dalane Energi mottok det som fremsto som en epost fra selskapets administrerende direktør Idar Sønstabø. Den kunne fått store konsekvenser.

Agesen var ute av kontoret da hun mottok mailen på mobiltelefonen:
 "Hei Rosita! Er du på skrivebord? Vi må legge til rette for en rask overføring av faktura betaling i dag. Gi meg beskjed slik at jeg kan formidle informasjon til deg. Jeg venter på et raskt svar. Mvh Idar"

- Vi var midt inne i en omorganisering og i en fase hvor det var naturlig at betalinger skjedde raskt når behovet var til stede. Jeg hadde fri denne dagen, noe jeg tenkte direktøren var informert om. Jeg oppfattet derfor spørsmålet mer som om jeg hadde pc tilgjengelig, og reagerte derfor ikke på det. Jeg svarte som sant var at jeg ikke hadde brikke med meg, men at en annen på kontoret kunne legge inn betalingen som kunne godkjennes, sier Rosita Rundevold Ågesen.

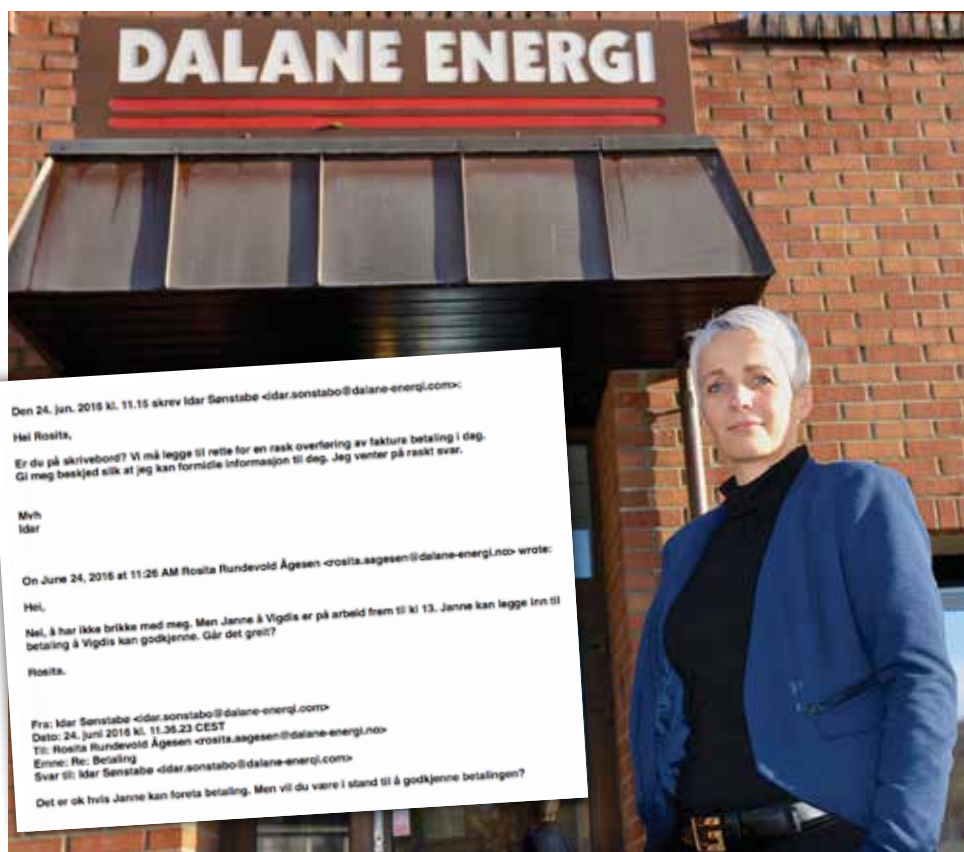
Ti minutter senere fikk hun en ny mail som fortalte det var ok at en annen på avdelingen kunne foreta utbetalingen, men med spørsmål om Ågesen kunne godkjenne den – slik de interne reglene er.

- Det var noe med ordlyden som jeg fant litt merkelig. Vi er en liten organisasjon, med mye personlig kontakt. Jeg ringte derfor til min kollega som ble bedt om å foreta utbetalingen og ba henne gå opp til direktøren og spør hva dette egentlig dreide seg om.

Svindelforsøket ble avslørt. Direktøren hadde aldri bedt om at en slik transaksjon skulle finne sted. Hvor mye penger Dalane Energi kunne ha tapt om svindelforsøket hadde lyktes, er usikkert.

EN AV FIRE ANGRIPES

27 prosent av norske virksomheter har opplevd uønskede sikkerhetshendelser det siste året. En femtedel av disse har tapt



IT- og økonomisjef Rosita Rundevold Ågesen i Dalane Energi er en av mange som det siste året er utsatt for direktørsvindel. Denne falske eposten mottok økonomisjefen fra det som fremstår som selskapets administrerende direktør.

penger som følge av disse hendelsene, viser den ferskeste Mørketallsundersøkelsen foretatt av Næringslivets Sikkerhetsråd (NSR) gjennom Datakrimutvalget.

Målet med undersøkelsen er å kartlegge omfanget av datakriminalitet og IT-sikkerhetshendelser, og å øke bevisstheten om informasjonssikring og omfanget av sikringstiltak i norske virksomheter.

I nær halvparten av tilfellene hvor man ble utsatt for svindelforsøk, ble hendelsen oppdaget ved en tilfeldighet, i en tredjedel av tilfellene ved rutinemessig sikkerhetsorientering eller ved at hendelsen fikk negativ effekt på virksomhetens drift.

EN DETALJ

I ettertid viste det seg at den falske mailen som ble "sendt" til IT- og økonomisjef Rosita Rundevold Ågesen i Dalane Energi inneholdt en liten endring. @dalane-energi var endret til @dalane-enerqi. En forskjell som ikke er lett å oppdage i en travel hverdag og hvor arbeidsverktøyet er en liten skjerm på en mobiltelefon.

- Nå man henter opp en slik melding frem på mobilen, får man også opp bare navnet på avsenderen – ikke hele mailadressen, sier Ågesen.

I motsetning til svært mange andre som opplever forsøk på direktørsvindel, valgte Dalane Energi å anmelde forholdet. Saken

er senere henlagt, og hvem som står bak er aldri avdekket.

- Da jeg kom tilbake på jobb diskuterte vi hva vi skulle gjøre. Vi fant en artikkel som nylig var skrevet om direktørsvindel og hvor man anbefalte å politianmelde slike svindelforsøk. Det gjorde vi, men saken ble henlagt ganske raskt.

SKREMMENDE

Rosita Rundevold Ågesen opplever det skremmende hvor godt orientert svindlerne har vært om hvilke roller ansatte i bedriften har. Saken ble tatt opp internt, og alle ansatte ble varslet om svindelforsøket.

- Vi har bedt de ansatte være observante og studere avsenderens mailadresse nøye. I tillegg er vår driftsleverandør veldig nøye og informerer oss om potensielle trusler. Det er viktig at man tenker seg om en ekstra gang, men jeg opplever at ansatte er opptatt av dette og spør dersom man er usikker.

- Hvor ofte mottar dere eposter eller annet som er forsøk på svindel i en eller annen form?

- Det går veldig i rykk og napp. Det var en periode før sommeren hvor vi mottok mye spam i form av tilbud, løfter om gevinster eller linker man ble bedt om å trykke på. En grei regel er vel at alt som er for godt til å være for sant kan man rask fjerne.

KOMMER SNART
FOR SALG!

Overlegent?
- Bo på Forus -

kvartal-f.no

KVARTAL

× F ×



32 leiligheter på Forus i Stavanger kommer snart for salg! Størrelser fra 64-143 m²

21 store leiligheter over 100 m². Priser fra 2.790.000,-
Alt du trenger, like utenfor, like innenfor – bo på Forus.



BUSSVEIEN – CA 500 METER



FORUSSTRAEN – CA 500 METER



UTSIKT MOT GANDSFJORDEN



NÆR BUTIKKER OG SERVICETILBUD

UTBYGGERE:

Stavanger Klima as

NØRGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

Ronny Skjøtskift 41 61 46 76 ros@aktiv.no
Trond Kristoffersen 45 00 77 61 tk@aktiv.no

En av fire angripes

27 prosent av norske virksomheter har opplevd uønskede sikkerhetshendelser det siste året. En femtedel av disse har tapt penger som følge av disse hendelsene.

Det viser den ferskeste Mørketallsundersøkelsen. Undersøkelsen foretas av Næringslivets Sikkerhetsråd (NSR) gjennom Datakrimutvalget, og målet er å kartlegge omfanget av datakriminalitet og IT-sikkerhetshendelser.

Hensikten med undersøkelsen er også å øke bevisstheten om informasjonssikring og omfanget av sikringstiltak i norske virksomheter.

- Kun 9 prosent som utsettes for slike angrep tar kontakt med politiet, og bare en liten andel velger å anmelde forholdet.
- Virus og skadevare forårsaker de mest alvorligste konsekvensene. Det dreier seg ikke bare om tapte penger i form av svindel, men også et økonomisk tap i form av arbeidstimer i et forsøk på å løse problemet.
- Undersøkelsen viser at mangelfull sikkerhetskopiering er et stort problem spesielt blant mindre selskap og at dette fører til store tap som for noen er i millionklassen.



Mørketallsundersøkelsen presenteres hver høst og foretas av Næringslivets Sikkerhetsråd (NSR) gjennom Datakrimutvalget.

- I nær halvparten av tilfellene hvor man ble utsatt for svindelforsøk, ble hendelsen oppdaget ved en tilfeldighet, i en tredjedel av tilfellene ved rutinemessig sikkerhetsorientering eller ved at hendelsen fikk negativ effekt på virksomhetens drift. Kun i fire prosent av tilfellene kom varselet fra politiet eller annen offentlig myndighet.
- Undersøkelsen konkluderer med at norske virksomheter må ta et oppgjør med unødig hemmelighetshold og arbeide for å få ned mørketallene, og oppfordrer både til å kontakte politiet og eventuelt mediene.

DETTE BØR BEDRIFTEN GJØRE

- Kriminalitetsbildet er sammensatt. Vi anbefaler bedrifter å tenke forebygging, sier regional manager i IRMI Group, Roger Bang Eie.

Bang Eie deler både utfordringene og bekymringene bedrifter og nasjonale sikkerhetsmyndigheter gir uttrykk for i forhold til datakriminalitet. IRMI Group er et norsk selskap tilhørende et globalt lukket nettverk av spesialister og analytikere med spisskompetanse innenfor innhenting og verifisering av bakgrunnsinformasjon av individer og selskaper, med tilstedeværelse i 150 land. Selskapet arbeider med sikkerhet og risikovurdering innenfor flere områder, og leverer løsninger innenfor kildekontroll og internasjonal bakgrunnssjekk (Integrity Due Diligence), internasjonale granskningstjenester, treningsprogrammer, IT compliance og online verktøy til bedrifter i hele verden. Eie mener bedrifter bør la seg jevnlig stress-teste såkalt «etisk hacking» for å finne sikkerhetshull i brannmuren. Ved slike øvelser vil bedriften i etterkant få avdekket eventuelle hull/mangler og samtidig kan en kartlegge om det behøves intern opplæring, revidering av eksisterende rutiner. Her er Eies ti råd til bedrifter og ansatte som vil forebygge datasvindel:

1. Snakk internt om nettvett.
2. Sørg for at alle har oppdatert programvare.
3. Tenk over hva du deler på sosiale medier. Spesielt nøkkelpersoner.
4. Ha gode kontrollrutiner for overføring av penger, ikke la dette kunne gjøres av enkeltpersoner.
5. Ikke oppbevar sensitiv informasjon på PC eller mobil mer enn høyst nødvendig.
6. Innfør passordplikt med oppdatering på alle stasjonære og mobile enheter som kan kobles opp mot datanettverk.
7. Innfør verifisering av ID kontroll mot ukjente partnere.
8. Innfør verifisering av ekthet til selskaper og sertifiseringer.
9. Skap en åpen kultur for å melde ifra til ledelse og dataansvarlig for merkelige hendelser.
10. Utfør Due Diligence på nye og eksisterende risikomotparter - hvor en kan få avklart at selskaper og dens aksjonærer ikke er registrert kriminelle og/eller straffedømt.

Fra veien



Planlegg for fremtiden

Miljøvennlig godshåndtering i din havn
i din region

WESTPORT
Stavanger

westport.no

- Vi må finne et nytt konsept

I sommermåneden strømmer kjøpesterke turister i tusentals mot Torget i Stavanger. Der møtes de av partytelt, strikkeluer fra Peru, fargerike solbriller og fotballdrakter – hos bodeiere som betaler 50 kroner dagen i leie. Skrekkelig, mener reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD

Neste år ventes langt over 300.000 utenlandske cruiseturister til regionen i løpet av sommermånedene. Noe av det første de passerer på veien mot sentrumsgater, Domkirken og ulike museum, er Torget i Stavanger. Et tusenårssted som er blitt betydelig påkostet de siste årene for å få møteplassen til å fremstå som lunere og mer spennende.

Mens frukt- og grønt for lengst har funnet sitt tilholdssted på Domkirkeplassen, har partyteltene de siste årene overtatt salgsplassen på Torget. Under teltduken dominerer varer som verken har tilhørighet til regionen eller landet, og som man kan

finne hvor som helst ellers på kloden. For en femtilapp dagen i leie, kan hvem som helst selge det meste.

Det liker reiselivsdirektør i Region Stavanger, Elisabeth Saupstad, dårlig.

- Det handler om hvilket inntrykk turistene som kommer hit får. Det som tilbys i dag er i høy grad "made in china"-produkter. Det synes jeg ikke skal være det førsteinntrykket man får når man kommer til Stavanger sentrum, sier Saupstad.

Hun mener potensialet er langt større enn som så, og at både kommunen og andre aktører må ta initiativ og ansvar for å heve kvaliteten på det tilbudet som torget kan gi.

- Vi snakker om et utrolig fint område mellom Vågen og Domkirken. Torget i seg selv er nå blitt fint med utplassering av krukker, lyssetting og så videre. Det

fremstår ikke lenger som så åpent og tomt. Plassen fortjener et skikkelig konsept, og det bør være restriksjoner på hva man får selge her, sier Saupstad.

LOKALE RÅVARER

- Hva burde man selge og presentere?

- Jeg tenker i første rekke lokale råvarer, i det minste produkter som kommer fra Norge og som vi er stolt av og har kontroll på. Det handler også om gode verdier og hva vi selv ønsker å formidle. Det kunne vært en kombinasjon av mat – smaksprøver og små retter - og lokale eller norske produkter. Vi vet at turistene går inn i butikker og kjøper ordentlige og norske varer. En liten del av dette konseptet kunne også ha vært noe som fortalte historien om byen – en slags satellitt av de tingene

Dette er noe av det som turistene tilbys av varer på Torget i Stavanger. (Foto: Bjørn Sæbo, Rogalands Avis).



for Torget

vi allerede har her i byen. Det vil ikke begrense aktiviteten på museer eller andre besøksvennlige steder i byen, tvert om.

DAGSORDEN

Elisabeth Saupstad innrømmer at Torget har vært et tema i organisasjonen hun representerer over lengre tid. Også andre aktører som er opptatt av sentrumsutvikling og reiseliv har hatt saken på dagsorden, lokale medier inkludert. Så langt har lite skjedd annet enn å igangsette et arbeid for å standardisere torgbodene i et forsøk på å få bort det mange opplever som partytelt på et ellers storslått og bekostet torgområde.

- Jeg går ofte innom Torget i sommersesongen, og jeg blir ikke spesielt stolt av det jeg ser, sier Saupstad.

- Men om de fleste mener det samme, hvorfor er det blitt sånn likevel?

- Det er blitt slik at alle snakker om det, men ingen tar ansvar. Jeg vet Stavanger kommune er i gang med å revidere retningslinjene for denne typen handel, og vi avventer litt hva som skjer. Men dette må



Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad mener partytelt og "juggel" må bort fra Torget og erstattes med et konsept som innebærer både lokale varer og smaker.

tas tak i. Det har noe med omdømme vårt å gjøre.

VIL IKKE VÆRE EN DEL AV DET

- Men hvorfor utnytter ikke flere lokale produsenter av matvarer eller produkter muligheten til å selge og presentere produktene sine til turister på Torget?

- Jeg tror årsaken er nettopp at det er blitt som det er. Man ønsker ikke å være en del av det som finnes i dag. Hadde man

hatt et skikkelig konsept, men en fin og enhetlig profil, tror jeg mange hadde ønsket å stå på Torget med stolthet. Da hadde man representert noe mer.

- Hva tror du turistene som kommer hit vil være interessert i?

- I første rekke noe som representerer den regionen de kommer til. Enten det dreier seg om en smak, eller et minne å ta med seg hjem som forteller noe om stedet de har besøkt. Men det må være ordentlige produkter.



FINN PLASSEN FOR DEG OG DIN BEDRIFT I

ANKERKVARTALET

Ankerkvartalet befinner seg midt i Stavangers CBD (Central Business District) og markerer seg som et unikt sted for næringsvirksomhet med ledige kontorlokaler for 1-100 ansatte. Området er tett ved Stavangers fremste kommunikasjonsknutepunkt med buss, tog, båt og flybuss.



Se full oversikt ledige lokaler – ankerkvartalet.no

ØGREID
EIENDOM
SENTRUM

Drømmer om et levende marked

Park- og veisjef i

Stavanger, Torgeir E.

Sørensen, drømmer om et levende marked på Torget, bestående av lokale varer fra standardiserte boder.

Hva det til syvende og sist blir, er opp til byens politikere, selgerne og ikke minst kundene.

Vi kan nok gjøre dette bedre.

Men vi må bestemme oss for hva vi vil, og kommunen må være tydelig på sin håndtering av dette. Skal vi få det til må kommunen bruke den forvaltningsmakten

vi har som eier av arealet. Da må det være enighet om det. Men den prosessen vi er inne i tror jeg vil føre frem til noe, sier Sørensen.

Park- og veisjefen hadde gjerne sett for seg torghandel med et helhetlig preg og gjerne et annet sortiment. Når arealet er tilrettelagt gjenstår imidlertid to ting som er avgjørende for et aktivt torg: Torgselgere og kunder.

- Det er lov å drømme, men det reelle valget kan fort stå mellom å beholde det man har eller ende opp med ingenting. Uansett vil det være viktig å skape så stabile og forutsigbare forhold som mulig for dem som skal ha sin virksomhet på Torget, sier Sørensen.

Millioner av kroner er nå brukt på lyssetting, vann og sitteplasser, arbeidet med å få laget standardiserte og fine torgboder er i gang og på nyåret skal politikerne diskutere forslag til nye retningslinjer for torgsalget. Det endelige forslaget vil bli sendt ut på høring, og engasjementet vil trolig bli stort.

- Det som er veldig viktig er at vi i denne



Park- og veisjef i Stavanger, Torgeir E. Sørensen.



Slik så arkitektene fra KAP i samarbeid med Arkitekt Smedvig for seg Torget i Stavanger. De vant den utlyste arkitektkonkurransen med forslaget "Byens tak".

prosessen får drøftet disse tingene skikkelig. Vi må benytte denne anledningen til å få klargjort hva Stavanger vil med Torget og torghandelen, sier Sørensen.

FRITT FREM

I utgangspunktet er det i dag åpent for hvem som helst å kunne selge sine produkter på Torget i dag, innenfor definerte varegrupper. Det eneste du trenger er et organisasjonsnummer og å betale 50 kroner dagen i leie. Konsekvensen er at Torget i all hovedsak fylles av t-skjorter, solbriller, importerte luer og fotballdrakter, samt at lokale produsenter av frukt og grønt benytter et område som ikke er regulert for den type salg.

- Det salget som foregår på Torget i dag ligger innenfor de grensene for hva som er tillatt, men jeg forstår godt dem som er opptatt av å bruke torget til å profilere Stavanger. Jeg gjør regning med at dette absolutt er blant de tingene som vil bli diskutert når vi utover våren legger frem forslag til nye retningslinjer, sier Sørensen.

STANDARD

Den fysiske delen av Torget har allerede vært gjenstand for politisk behandling. I tillegg til blant annet lyssetting og nye benker, handler det både om hvordan salgsbodene skal se ut og hvor de skal plasseres.

- Vi samler dem på den øvre delen av Torget. Det er den mest solfylte og mest attraktive plassen. Da har vi delt dem i soner, hvor de sju øverste plassene i grønn sone skal fylles først. På den nedre delen skal det være tomt helt til det er fullt på den øvre.

- Hva skjer i arbeidet med de standardiserte bodene?

- Det er en klar intensjon blant det politiske flertallet at bodene skal standardiseres, og det arbeidet er i gang. Vi har hatt en arkitektkonkurranse, bestemt oss

for et konsept, men strever litt for å få dette til. Utfordringen er av teknisk karakter, men det jobbes med løsninger. Det er også besluttet at finansiering og vedlikehold skal oppnås gjennom utleie. Det kan også innebære en utfordring. Men jeg håper vi får dette til, sier Sørensen.

ATTRAKTIVT

Tanken er uansett å få til et enhetlig preg. De planlagte bodene skal være mobile, og kun flyttes ved behov. Uansett vil leieprisen bli langt høyere enn den femtilappen man betaler for å leie seg en plass på Torget i dag. Det kan slå ut begge veier.

- Drømmen er at flere gjennom et slikt konsept finner plassen så attraktiv at man ønsker å leie slike boder. Det er viktigere å tiltrekke seg flere nye enn å stramme til i forhold til dem som er der i dag. For vi kan jo risikere at det ikke blir noen ting. Men vi bør også drøfte hva vi skal gi tillatelse til å selge, og hva vi ønsker. Samtidig har vi også en annen utfordring. Arrangementer skal ha fortrinnsrett på torget. Det er allerede vedtatt. Men vi har ingen reserveplass for torghandlere. Det må vi også se på i denne sammenheng, sier Sørensen.



Dette er prototypen på salgsboden som kan komme til å bli et vanlig syn på Torget. Det gjenstår fortsatt noen utfordringer som må løses før bodene kan settes i produksjon.



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



Øglænd System Gruppen ble Årets bedrift

Øglænd System Gruppen er kåret til Årets bedrift i Stavanger-regionen. Bedriften vant den prestisjetunge prisen i konkurranse med finalistene Lervig Aktiebryggeri, Block Berge Bygg, Bavaria Nordic og Fiskå Mølle.



TEKST:
STALE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Dette er fantastisk kjekt, og langt større enn det jeg hadde trodd. Selv opplever jeg det som en stor honnør til en bedrift som har jobbet med et langsiktig fokus over mange år, sier konsernsjef Geir Austigard i Øglænd System Gruppen.

Austigard innrømmer at han var spent på forhånd.

- Når du sitter der med fire andre gode kandidater og spenningen tiltar, er det veldig spesielt å bli ropt opp. Rammen i år var annerledes, men selv for Årets bedrift er det viktig å fornye seg. Det var en kjekk kveld, og jeg ser på dette som en honnør til alle ansatte som de helt tydelig setter pris på, sier Austigard.

Det er i år 30. gang prisen deles ut. Øglænd fikk overrakt vinnerstatuetten av ordfører i Stavanger, Christine Sagen Helgø, under finalemiddagen i Rosenkildehuset.

- Veksten til årets vinnerbedrift er tuftet på en sterk bedriftskultur. En sterk bevissthet om egen industriell arv og jærsk kultur; den «goa jærsk tyå». Denne blir kombinert med å skape rom for unge talenter både nasjonalt og internasjonalt, sa ordfører Christine Sagen Helgø i forbindelse med prisoverrekkelser.

Øglænd produserer multidisiplin opphengsystemer, kabelbaner og kabelstiger. Selskapet 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. Selskapet har rundt 300 ansatte.

FORTRINN

- Vårt viktigste konkurransefortrinn er at vi kan redusere våre kunders prosjektkostnader med 30 prosent sammenliknet med bruken av konvensjonelle design og konstruksjonsmetoder, sier Geir Austigard.

Årets bedrift ble etablert av Næringsforeningen og Handelsbanken i 1987. Formålet er å stimulere bedriftskulturen og å høyne næringslivets status overfor regionens innbyggere og myndigheter.



Konsernsjef Geir Austigard sammen med ordfører Christine Sagen Helgø og administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

Kriteriene for pristildelingen er at bedriften har sin hovedaktivitet i Stavanger-regionen, har vært i stabil virksomhet i noen år og utmerket seg på ett område det siste eller de par siste årene.

Årets jury har bestått av Harald Minge (Næringsforeningen), Tone Grindland (Stavanger kommune), Harald Mjølne (Sandnes Garn AS og tidligere prisvinner), Hans Kristian Mong, (Egersund Group AS og tidligere prisvinner), Ole Henry Slette (Handelsbanken) og juryleder Steinar Aasland (MRC Global Norway AS og styreleder i Næringsforeningen).

BEGRUNNELSEN

I begrunnelsen fra juryen heter det blant annet at Øglænd representerer det ypperste

av omstillingsevne og sterk rogalandsk bedriftskultur:

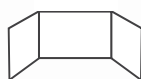
"Årets vinner er et selskap som utvikler og tilbyr smarte, kostnadsbesparende og energieffektive løsninger til næringer som opplever et massivt behov for nettopp smartere løsninger."

Og videre:

"Veksten til årets vinnerbedrift er tuftet på en sterk bedriftskultur. En sterk bevissthet om egen industriell arv og jærsk kultur; den «goa jærsk tyå». Denne blir kombinert med å skape rom for unge talenter både nasjonalt og internasjonalt. Selskapet selv er tydelige på at systematisk brobygging mellom godt erfarne medarbeidere og unge talenter er en viktig nøkkel til suksessen og den imponerende omstillingsevnen."

TA KONTROLL PÅ AKUSTIKKEN

Bitmap AS printer direkte på akustikkplater. I samarbeid med Norsk Akustikksenter skreddersyr vi løsninger for et bedre bo- og arbeidsmiljø. Bruk ditt eget motiv – eller la oss sammen finne en kreativ og inspirerende løsning tilpasset dine omgivelser.





Spaceport i Stavanger

En Stavanger-region i rivende omstilling er på vei ut i rommet. Neste sommer lander Spaceport Norway en spektakulær utstilling og konferanse på Tjensvoll.



TEKST:
FRODE BERGE

Alle som er opptatt av omstilling, innovasjon og teknologioverføring bør allerede nå sette av datoene 17.-24. juni neste år. Da arrangeres det for første gang en egen utstilling og konferanse om romfart i Stavanger.

De som tror dette blir heftig og artig har rett. Men de som tror romfart bare handler om raketter og satellitter tar feil. Det finnes et vell av muligheter for teknologioverføringer mellom romfartsindustrien og andre næringer. Derfor blir Spaceport Norway en begivenhet som vil skape nye muligheter for de fleste bransjene i regionen.

TAR ROMMET

Ole Dokka er prosjektleder for Spaceport Norway. Han har industribakgrunn blant annet fra Statoil og har sett hvilke muligheter som finnes for teknologioverføringer fra romfartsindustrien til blant annet oljesektoren.

Samtidig jobber Region Stavanger og Stavanger Forum knallhardt for trekke flere store arrangementer til det flotte og påkostede Forum-området på Tjensvoll. Dette kan vise seg å bli en god kombinasjon.

- Både Forum-sjef Jan Hauge og jeg hadde en klar følelse av at det er potensial for et større romfartsarrangement i Norge og Stavanger. Vi kartla terrenget internasjonalt, og fikk magefølelsen bekreftet. Det finnes en god del konferanser og utstillinger innen romfart rundt om i verden, men svært få fokuserer på romfart som plattform for vekst, innovasjon og

næringsutvikling. Det er essensen av Spaceport Norway, sier Dokka.

Prosjektlederen poengterer at vi i Norge har bygget opp en konkurransedyktig, lønnsom romfartsindustri som er langt større enn de fleste er klar over. Vi er medlem i den europeiske romfartsorganisasjonen (European Space Agency, ESA), og norsk industri deltar i store romprogrammer som jordobservasjonssystemet Copernicus og navigasjonssystemet Galileo.

- Jeg kan ikke understreke sterkt nok hvor store overføringsmuligheter som finnes mellom romfartsindustrien og andre næringer. Her snakker vi om langt mer enn oljenæringen. Områder som IKT, materialteknologi, navigasjon, autonome løsninger, digitalisering, robotisering, kunstig intelligens, maskinlæring og anvendelse av big data gjennomgår nå en rivende utvikling. Denne utviklingen



Spaceport Norway blir en matnyttig og spektakulær konferanse og utstilling med fokus på teknologioverføring fra romfarstindustrien.

kan bli ytterligere akselerert ved mer systematisk overføring av teknologi til og fra romindustrien.

STAVANGER ER STEDET

Her er vi, ifølge Ole Dokka, ved kjernen i motivasjonen bak Spaceport Norway, og bakgrunnen for at dette store romfartsarrangementet vil gå av stabelen akkurat i Stavanger.

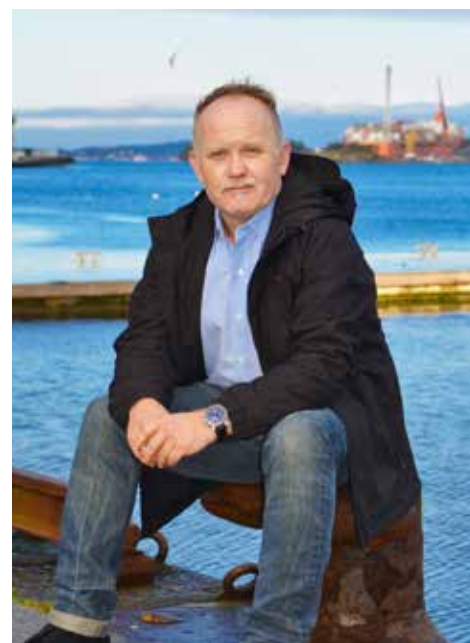
- Næringslivet i Stavanger-regionen går nå igjennom en tøff, men helt nødvendig, omstilling. Samtidig har vi verdensledende teknologimiljøer innen olje, og svært sterke selskaper innen områder som IKT, mekanisk industri og smartteknologi i ulike varianter. I tillegg har næringslivet, akademien og det offentlige en sterk evne til å løfte i flokk i denne regionen, og det er denne dugnaden vi er i gang med for å etablere. Spaceport Norway blir en viktig møteplass for industri og teknologi både nasjonalt og internasjonalt. Må jo også nevne at

Stavanger Forum er spesielt egnet til arrangementer som dette. Det er ikke mange som har samme kapasitet i Norge.

Spaceport Norway vil bestå av en konferansedel og en utstillingsdel med industrielt perspektiv, i tillegg til en stor utstilling åpen for publikum.

Målet i oppstartsåret 2017 er å mobilisere minst 500 deltakere til konferansen, og 50-100 utstillere.

- Vi jobber med et konferanseprogram preget av spennende foredragsholdere fra inn- og utland. Målet er å lage et program som er både spennende og matnyttig. Igjen: Potensialet for økt verdiskaping er stort. For eksempel blir det samlet inn stadig større mengder satellittdata som kan anvendes innen landbruk, havbruk, navigasjon, transport og økt sikkerhet. Disse dataene har et potensiale langt utover monitorering og overvåkning. Dette er muligheter som vi vil synliggjøre på konferansen. Vi er svært glade for at Norsk Romsenter vil



Prosjektleder for Spaceport Norway, Ole Dokka, har godt utsyn fra Vågen i Stavanger. I juni flyttes blikket enda høyere når Spaceport Norway arrangeres i Stavanger Forum.

dele ut den årlige Copernicus-prisen under konferansen, som handler om nettopp dette temaet; hvordan bygge kommersielle tjenester på satellittdata, forteller Dokka.

PUBLIKUMSUTSTILLINGEN

Den åpne utstillingen tar utgangspunkt i den grunnleggende erkjennelsen av at framtidens industrier bygges nå. Den vil bli lagt opp slik at både besøkende og utstillerne får anledning til å knytte kontakter med et bredt utvalg av framoverlente teknologibedrifter, og på den måten skape verdifulle nettverk. Det blir i tillegg lagt opp til en «lavterskel» opplevelsesdel for skoleelever og andre nysgjerrige. Her blir det opplevelser, læring og spektakulære innslag i skjønn forening!

Spaceport Norway er et prosjekt med det hårete målet å på kort tid bygge opp en romfartskonferanse av nasjonal og internasjonal betydning. Dette lar seg bare gjøre ved drahjelp av gode samarbeidspartnere, og dem er det mange av.

- Vi opplever god støtte og et sterkt ønske om at vi skal lykkes. Stavanger kommune, Rogaland Fylkeskommune må nevnes spesielt, da de har støttet oss finansielt fra starten. Validé er vår partner på teknologioverføring, i tillegg har vi god støtte i Abelia, Norsk Romsenter, NHO, Vitenfabrikken, Forus Næringspark, Ungt Entreprenørskap, Region Stavanger, ESA (European Space Agency), IAF (International Astronautical Federation), den amerikanske ambassaden og Næringsforeningen. Vi bygger kontinuerlig nettverk internasjonalt og fikk blant annet anledning til å annonsere Spaceport Norway på IAF (International Astronautical Congress 2016) sin kongress i Mexico i september. Vi gleder oss virkelig til juni, og håper næringslivet ser mulighetene dette skaper og stiller opp. Hvis Spaceport Norway kan bidra til nye partnerskap, nye prosjekter og nye arbeidsplasser, da har vi lykket, avslutter prosjektleder Ole Dokka.

Vil bygge utsiktspunkt over

En kyststi fra Hellvik til Åna-Sira og utsiktspunkter over Fotlandsfossen? Forlenging og sammenkobling av turistveier? Dette var blant de konkrete reiselivsprosjektene som ble presentert på Egersundskonferansen tidligere i høst. Her kan du se hvordan utsiktspunktet kan bli seende ut.



TEKST:
JOHAN AAKRE

For det ennå litt uoppdagete Dalane, ligger en god del av det innen reiseliv, ifølge reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad i Region Stavanger – som snakket til 200 deltakere fra politikk og næringsliv på konferansen. Hun ble etter hvert vitne til at enda flere dukket opp. Kjetil Bentsen presenterte den 56 kilometer lange Dalane Kyststi fra Hellvik stasjon via den gamle Jærbanen til Egersund, så videre på gamle postveier og planlagte nye stier forbi fornminner, kystfort fra krigen, sjømerket Hådyr forbi fiskeværret Nesvåg og Lille Presteskjær fyr. Så fra idylliske Sogndalstrand til dramatiske Jøssingfjord og Åna-Sira helt nederst i Rogaland.

- Når folk har fått med seg Preikestolen, Trolltunga og de andre aller største attraksjonene, kan Dalanekysten bli et ganske eksotisk alternativ. Det er ikke så mange strekninger langs kysten der du kan gå langs storhavet. Siden det er kupert, dukker det opp spennende ting hele tiden - og da går tiden fort. Overnatting kan skje i veteranskøyter, fyr og hoteller. Vi trekker tråden mellom allerede eksisterende tiltak og gjør det mulig å bestille i detalj på nettet. Så håper vi flere ser næringsmuligheter og kommer til etter hvert, fortalte Bentsen.

I første omgang etablerer de en stiftelse som orkestrerer det hele. Dalane Friluftsråd er med for full musikk, og flere foredragsholdere på konferansen skjøt impulsivt inn kapital:

- «Dette vil vi være med på», fastslo Ivar Rusdal og Siri Meling.

De som tilbyr overnatting og opplevelser på strekningen ble også med



Den unge egersundsarkitekten Jean Chr. Morana, med virksomhet i New York, har laget skisser for hvordan utsiktspunktet kan bli.

blant de første bidragsyterne. Bentsen & Co har allerede etablert et nettsted og vil nå vil sjekke muligheter hos Rogaland fylke, Fjord Norway og andre mulige samarbeidspartnere.

RETT I FOSSEN

Fotlandsfossen er der Bjerkreimselva blir til Tengselva, til tider et mektig skue som kan være en attraksjon hele året. Da tyskerne kom til Norge, satte de ganske raskt opp et skilt med «Zum Wasserfall». De så noe lokalbefolkningen er litt blinde for, det en er vant med.

Nå vil Grand Hotell Egersund stille opp med 200.000 kroner som en begynnelse for å bygge to utsiktspunkter over fossen, fortalte hotelldirektør Geir Sølve Sleveland på konferansen. Den unge egersundsarkitekten Jean Chr. Morana, med virksomhet i New York, har laget skisser. Grunneieren AS Skog er positiv, og det finnes allerede parkeringsplass og vei. Dersom man får til

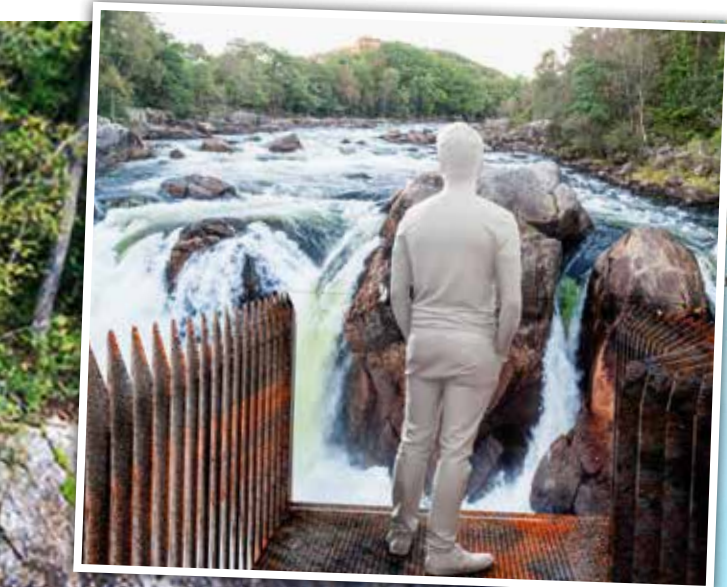
resten av finansieringen, kan det gå greit å få laget en sti for rullestolbrukere til et av stedene.

Det øverste utsiktspunktet, helt oppe i fossen, er tenkt laget i corten-stål og heist på plass. Morana jobber med skulpturell arkitektur i et firma som har mange prestisjeoppdrag i naturreservater og parker. Her til lands har turistveiene vist at arkitektur og natur blir til viktige attraksjoner, og for et hotell er det midt i blinken å ha en flott foss like i nærheten - åpen hele året, og uten at du trenger å ansette betjening, smiler Sleveland som poengterer at utsiktspunktene ikke kommer i konflikt med fiskernes opplevelser av elva. Det gir folk en ekstra grunn til å komme hit, og det er vi selvsagt interessert i, sier han og håper at flere blir med på spleiselaget.

LANDBRUKET MÅ MED

Dersom ikke landskapet skal gro igjen, må det mobiliseres både sau, geit og biffdyr. En

Fotlandsfossen



Slik kan den 56 kilometer lange Dalane Kyststi fra Hellsund stasjon til Åna-Sira, helt nederst i Rogaland, bli.



- Vi trekker tråden mellom allerede eksisterende tiltak og gjør det mulig å bestille i detalj på nettet, forteller Kjetil Bentsen.

seg interessert i å sette bygeitene på menyen til neste høst.

FORLENGET TURISTVEI JÆREN + RYFYLKE?

Storingsrepresentant Geir Pollestad løftet opp sin tanke om å forlenge turistvei Jæren til Flekkefjord, og knytte den til

turistveien inn i Ryfylke. Med omlegging av fergeleie, vil de bli en enda større grunn til å få en logisk forbindelse gjennom Ryfasttunnelen, så han til stor forståelse fra folk i salen. At Jøssingfjord ikke er med, er en forsømmelse. Turistvei Jæren er for putlete, og trenger å bli forsterket, var hans klare mening.

Jøssingfjord i buskas er ikke mye verdt som turistmagnet. Dessuten er det store ressurser å hente ut av beitegras i dalanedistriktet, fortalte Kjell Andreas Heskestad fra Rogaland Bondelag og Svein Narve Veshovda fra et biff- og beiteforsøk som pågår. De foreløpige resultatene fra Aas er lovende når det gjelder kalver og ungdyr som går på gras hele året. Det ser ut til å gi bedre tall for omega 3 enn de som går på kraftfor, så her har vårt nesten evig-grønne distrikt en fordel. Dessuten vil det gi reiselivsnæringen et flott kulturlandskap å selge, poengterte de.

Også bylandskapet bli tatt med: Samuel Thengs lanserte tanken om å plassere ut geitekillinger om våren på byfjellet Varberg, gjerde inne et område og så slakte dem til høsten. Da vil de kunne holde nede vegetasjonen, samtidig som et team innvandrere kan få ansvaret for dyr mange av dem kjenner fra før - og som de liker smaken av. Det er mer og mer et marked for geitekjøtt, og Grand Hotell har allerede sagt



PAKKER SAMMEN ÅRETS MYKESTE DIGITALE JULEGAVE

TEKST: MAREN NORDBØ FOTO: PRIVAT

Nærmere 300.000 kroner i gratis markedsføring havner under treet hos en av byens godhjerta organisasjoner. – Enkelt og greit fordi vi bryr oss, sier gründer Thomas Søyland i Creobox.

–Noe av det beste vi kan gjøre som mennesker, er å gjøre noe fint for andre. I år har jeg lyst til å gi nærmere 300.000 kroner til de som gir så inderlig mye av seg selv, hver eneste dag, sier Thomas Søyland, strategisk leder i markedsføringsbyrået Creobox i Stavanger.

Stavanger Aftenblad, Næringsforeningen i Stavanger, Gatemagasinet Asfalt og filmskaper David Kristiansen bidrar med å pakke inn tidenes julegave til en organisasjon som virkelig bryr seg. En digital pakke av skreddersydd innhold, effektive kanaler og ekte historier havner under treet hos en av byens veldedige organisasjoner. Den heldige er kanskje mindre profilert, men har en medmenneskelighet som fortjener å bli sett og hørt i regionens viktigste kanaler.

–Vi er veldig ydmyke overfor at noen av de største og viktigste aktørene i næringslivet i Stavanger overlater flere hundre tusen kroner i gratis distribusjon til oss. Vi har et stort ansvar, og lover å anvende midlene på en måte som gir best mulig resultater, sier Søyland, som har god erfaring med effekten av de ulike kanalene.

SOLIDE AKTØRER SAMMEN OM SOLID GAVE

27-åringen startet det lokale content-byrået Creobox i 2014, og har siden jobbet tett med flere av byens største og mest solide aktører i markedet. Han er overveldet over støtten fra gavmilde samarbeidspartnere, og understreker at prosjektet ikke hadde blitt det samme uten.

–Det er helt fantastisk at alle bidrar. Jeg mener dette er en solid pakke, sier Søyland.

Stavanger Aftenblad sikrer god eksponering i de nye effektive Native-annonsene. De gir lang lesetid, høy trafikk og god segmentering på målgruppe. Sidene fylles med tekst og bilder fra Creobox og film fra David Kristiansen. Sistnevnte er en av byens dyktigste filmskaper med et skarpt øye for detaljer. Gatemagasinet Asfalt treffer perfekt i markedssegmentet til veldedige organisasjoner.

–Creobox leverer en overordnet kampanjeplan med slagkraftig budskap og visuelt uttrykk. Vi lager annonser, landingsside og tar oss av sosiale medier. Uten de andre bidragsyterne ville ikke kampanjen fått samme synlighet og effekt, sier en takknemlig Thomas Søyland.

ÅPNET ØYNENE I AFRIKA

Triggeren bak gründerens giverglede ligger seks år tilbake i tid. I 2010 dro han for å lage reklamofilm i Uganda med organisasjonen Child Africa International. Fotografen så verdien i ideelt arbeid gjennom egen linse.

En digital pakke av skreddersydd innhold, effektive kanaler og ekte historier havner under treet hos en av byens veldedige organisasjoner.



-Vi besøkte familier i jordhytter som så vidt hadde mat til å klare seg. Total fattigdom. Jeg så hvordan ungene bar skoleuniformen med stolthet, jeg så den genuine gleden da de lekte i stativer sponset av norske skoler. Først da forsto jeg hvor viktig mitt arbeid var. Jeg forsto at jeg kunne bruke ferdighetene mine til å utgjøre en stor forskjell i andres liv, sier Søyland, lettere beskjeden.

-Jeg er vanligvis ikke så åpen. Kanskje fordi jeg syns det er litt flaut og litt skummelt. Men jeg kjenner at dette formålet er viktigere enn å være redd for hva andre syns om meg, sier han.

Selv om norsk bistand i utlandet kan utgjøre enorme forskjeller, har han en svakhet for alle dem som havner utenfor i egen by. I oljebyen jobber mange aktører mer eller mindre usynlig for å øke livskvaliteten til de svakeste blant oss.

-Mennesker i naboene rundt oss lever under fattigdomsgrensa. Byens løse fugler ønsker ikke å være på det mørke stedet de ofte besøker. Hver dag sykler jeg forbi mennesker som kommer til Norge fordi arbeidsledigheten i egne land er høyere enn oljebyen Stavanger noen gang kommer til å oppleve.

-Vi kan ikke redde alle, men vi bidra med den kunnskapen vi har til å gjøre noe, sier Søyland.



▲ *Creobox-teamet: Denne gjengen skal sørge for en slagkraftig kampanjeplan med godt innhold.*

“

*Jeg forsto at jeg kunne
bruke ferdighetene mine til å
utgjøre en stor forskjell
i andres liv*

”

-- Thomas Søyland, strategisk leder i
Creobox AS



▲ *Verdifull vekker i Afrika: På en reportasjetur til Uganda fikk Thomas Søyland øynene opp for verdien i veldedig arbeid. Nå vil han hjelpe hjemme.*

-SPRE ORDET

Bedriftslederen ønsker å bruke egne ferdigheter til å skape en verdi for andre. Derfor gir han jernet i en julegave som når tusenvis av mulige bidragstere.

- Jeg tror ikke på å gjøre noe som ikke bringer ut de aller beste kvalitetene i deg selv. Jeg er først og fremst en formidler som hjelper bedrifter å vokse. Det er det jeg er god på, det er det jeg kan. Den ferdigheten er noe jeg virkelig kan bruke til å hjelpe andre, i mye større grad enn å gi penger, sier Søyland med et smil.

Foruten spalteplass hos Næringsforeningen i Stavanger, har gjengen knapt med tid på å nå rett organisasjon. En knapp måned før jul håper han sosiale medier, lokalaviser og jungeltelegrafen vil spre det glade budskap.

-Vå håper dette når den riktige organisasjonen, selv om vi er litt sent ute. Man er jo ofte sent ute med å tenke på julegaver uansett, sier Søyland og ler.

Han har en liten førjulsbønn til godhjerta siddiser i julestria:

-Vær så snill, hjelp oss å spre dette budskapet slik at det når ut til den riktige hjertevarme organisasjonen som trenger det mest. Det gjelder for hele Rogaland. Kjenner du noen som kunne trenge støtten til sin organisasjon, vi vil veldig gjerne komme i kontakt med dem, smiler Søyland.

For å lese mer, besøk www.creobox.no
Den heldige annonseres på nett og på Creobox sin facebook-side.

Kjenner du noen som virkelig fortjener en myk julegave, spre ordet.



Elisabeth Faret trives på
glattisen, men helst
sammen med andre som
vil få til noe.

En jukselapp på glattisen

Elisabeth Faret har aldri vært redd for å bevege seg ut på glattisen. Spørsmålet er hva en energisk hockeynerd med rasta i håret og et siciliansk kroppsspråk skal bedrive i fylkeskommunen.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Selv betegner Elisabeth Faret seg som en skikkelig jukselapp. Det har noe med røtter å gjøre. Født og oppvokst i Vadsø, en vaskeekte finnmarking med nordiske aner og saftig språkblanding.

- De fleste i familien er kvæner, med bakgrunn i finsk innvandring til Norge. I tillegg har jeg en bestemor med samiske røtter. Jeg ser på det som en god blanding. Og det å få være jukselapp i Rogaland er bare fantastisk. Man får lov til alt, og jeg har vært kjempeheldig, sier Elisabeth Faret.

Faret tar fatt på jobben som ny næringssjefen i Rogaland fylkeskommune 1. februar. Selv om hun enda ikke har passert 50, er både erfaringene, CVén og mangfoldet rikere enn hos de fleste. Hun har studert juss i Bergen, pedagogikk i Tromsø og hotell- og reiseliv Stavanger. Innimellom har hun bodd både i USA, Tyskland og Frankrike. Arkivet består av en rikholdig samling av jobbattester - fra Disney til Universitetet, fra privat til

ELISABETH FARET

- » Alder: 48 år
- » Sivil status: Gift, tre barn (et er bonusbarn)
- » Aktuell: Ny næringssjef i Rogaland fylkeskommune

offentlig virksomhet, fra hotel- og reiseliv til bank og butikk.

I tillegg er hun hockeyentusiast, noe som har resultert i en rekke verv både lokalt og nasjonalt innenfor den idretten hun brenner for. Det er kanskje ikke tilfeldig, selv om hun først og fremst kan takke sine to sønner og ektemann for at engasjementet ble tent. Faret trives på glattisen, men helst sammen med andre entusiaster.

KULTURER

Egentlig hadde hun tenkt seg nordover igjen etter endte studier ved Norsk hotellhøgskole i Stavanger. Målet var å frelse Finnmark. Den tanken slo hun raskt

fra seg da hun møtte sin ektemann gjennom 20 år i oljebyen. Det vil si – hun rakk å studere i Tromsø i ett år – før hun returnerte til oljebyen. Siden har hun blitt værende.

- Å komme til Stavanger-regionen og begynne å jobbe her var som å få oppfylt "The American Dream".

- Hvorfor det?

- Det var ti ganger vanskeligere for meg i Bergen enn i Stavanger. Da jeg begynte å jobbe her opplevde jeg kulturene mellom de to byene var veldig forskjellige. Stavanger hadde mye åpnere strukturer. Da jeg jobbet i KLM kunne jeg gå rett opp på kontoret til sjefen i en bedrift, det var enklere å få til kontrakter. I Bergen var det mye mer "gamle penger", styrever og styremøter - og mer formelt.

TÅKEFAST

Hun startet sin yrkeskarriere i Stavanger i reisebyrå på midten av 1990-tallet. Deretter gikk veien videre til Thorn Utleie, GE Money Bank før hun en dag plutselig satt som distriktssjef for KLMs kontor for Sør-Vestlandet.

- Jeg var kanskje den av søkerne som hadde minst erfaring fra bransjen, men min sjef var opptatt av å bygge team med forskjellig bakgrunn. Det var en utrolig spennende prosess å være med å bygge opp dette kontoret og miljøet.

Beslutningen om å slutte i KLM ble tatt da hun en dag sto tåkefast i Stockholm mens ektemannen befant seg i Nordsjøen og det ikke fantes noen nære slektninger som kunne hente ungene i barnehagen.

- Da begynte jeg å tenke. Begge ungene er hockeygutter – det har krevd mye. Det kunne ikke kombineres med mye reising. Da ARNE-prosjektet kom opp – senere Stavanger-regionen Næringsutvikling og forløperen til Greater Stavanger – søkte jeg og fikk jobben som markedsjef. For meg ble det noen utrolig lærerike år.

HOMOPRIS

Et av de prosjektene Faret huskes for er en omfattende og riksdekkende kampanje som ble satt i gang for å selge regionen, og hvor ekteparet Bent Høie og Dag Terje Solvang figurerte som frontfigurer. Det arbeidet fikk Faret Homofrydprisen for.

- Vi trengte 10 000 nye ingeniører.

Kampanjen – hvor budskapet var at det er forskjellighet som skaper noe - fikk enorm oppmerksomhet. Den var kontroversiell, men hadde full støtte fra min daværende sjef Erik Tjemsland. Vi var svært forskjellige, men han var en fantastisk sjef, sier Faret.

Fra Stavanger-regionen Næringsutvikling gikk veien videre til bank – midt i en finanskrisen. Det var ikke like vellykket.

- Det er den tøffeste opplevelsen jeg noen gang har hatt i jobbsammenheng. Der passet jeg ikke inn. Jeg er et menneske som er på tilbudssiden. I en finanskrisen er ikke det lett, sier Faret.

De siste årene har Faret jobbet på



For Elisabeth Faret er det å bli næringssjef i Rogaland fylkeskommune selve drømmejobben.

Universitetet i Stavanger, som direktør for etter- og videreutdanningen. Det er en hundre prosent kommersiell enhet, uten økonomisk støtte fra universitetet, hvor målet er å selge utdanning.

DRØMMEJOBB

- Da vi startet hadde vi egentlig ikke noe å selge. Det har endret seg radikalt. I dag er tilbudet et helt annet. Vi ble en inkubator for utdanninger på universitetet som du kan teste ut, og tjener penger. Vi omsetter for 40 millioner kroner i året. Også for de ansatte på universitetet har dette betydd mye. De møter ikke den tradisjonelle studenten, men mange av dem som er beslutningstakere i dag innenfor en rekke bransjer og etater.

For Faret er universitetet kanskje regionens mest spennende arbeidsplass. Hadde det ikke vært for at jobben som næringssjef i fylket for henne er selve drømmejobben, hadde hun aldri sluttet.

- Hvorfor er næringssjefsjobben i fylket en drømmejobb?

- Den største utfordringen for meg er at jeg alltid har vært på tilbudssiden. Jeg blir veldig fort engasjert, kanskje overengasjert. Men jeg tror at det å forsøke å skape engasjement for det man ønsker å oppnå, er utrolig viktig. Samarbeid blir også viktigere og viktigere. Det å tenke annerledes og nytt er det vi må gjøre mer av fremover. Man må tørre å sette sammen krefter som tenker forskjellig for å få til de beste løsningene. Da jeg var i Arne jobbet jeg tatte sammen med alle næringssjefene i kommunene. Det var bare kjekt.

UTFORDRINGER

- Men vi snakker om et forvaltningsnivå som må ta mange hensyn og som kan



Den største utfordringen for meg er at jeg alltid har vært på tilbudssiden. Jeg blir veldig fort engasjert, kanskje overengasjert.

Elisabeth Faret

oppfattes som byråkratisk. Det kan vel by på noen utfordringer for deg?

- Ja, og jeg håper også at det gjør det. Jeg har fått mange positive tilbakemeldinger fra både politikere og næringslivsledere etter ansettelsen. Og jeg gjør jo regning med at man har ansatt meg nettopp fordi jeg er meg. Jeg har erfaring med og kjenner det politiske spillet, og denne regionen er også utrolig flinke til å jobbe sammen.

- Er du avhengig av å lykkes – eller er du like flink til å takle motgang?

- Det har jo kostet noe, og jeg har også møtt motgang. Jeg kan jo bli lei meg og skuffet som alle andre, men er veldig avhengig av et godt miljø rundt meg, med folk som har lyst til noe. Samtidig har jeg også et godt og trygt hjem. Det betyr svært mye.

- Man er kanskje også avhengig av å hente seg inn når man er så engasjert?

- Jeg gjør det ved å sove nok, å løpe og å gå på ski. Og finner roen på hytta i Røldal. Første gang jeg kom til Røldal og så utover viddene var det som å komme hjem til Finnmark. Ellers kan jeg slappe av med en god serie, helst på Netflix av typen krim – og eventyr.

SATT SPOR

Det er umulig å snakke med Elisabeth Faret uten å snakke om ishockey. Veien inn i hockeymiljøet ble staket gjennom to ishockeyspillende sønner. I et mannsdominert idrettsmiljø har Faret vært som kjerringa mot strømmen, og hun har satt spor etter seg.

- Miljøet er steintøft, men utrolig lærerikt og spennende. Hockeyen er for meg blitt en livsstil og et fristed.

Hun har vært engasjert i hockeyskoler, lagleder, sittet i styret og vært leder i Viking Ishockey, kretsleder, engasjert i byggeprosessen med nye haller og VM for damer og er også styremedlem og anleggsansvarlig i forbundsstyret.

- Det å sette seg i en ishall og se unger trene, eller være i DNB arena under kamp – det løser alt. Det å være kvinne i et slikt miljø har vært ganske tøft og jeg har måttet tåle ganske mye, men det har lært meg utrolig mye.

FÅ MER UT AV FORRETNINGS- REISENE

Med SAS bedriftsprogram bidrar du til å senke bedriftens kostnader på reiser og overnattinger. Som medlem tjener dere SAS Credits hver gang du og dine kolleger reiser med SAS eller Widerøe, som igjen kan brukes på nye reiser og hotellovernattinger. Programmet er egnet for bedrifter i alle størrelser, og det er gratis å melde seg inn.

Besøk oss på Lederskolen 9. desember fra 10:00 - 13:00.

SAS

Meld inn bedriften i dag på sas.no/bedriftsprogram



De vil gjøre hverdagen smartere

Gründeren Odd Ingve Garpestad etablerte Proplan sammen med to kolleger i 1991. Selskapet har siden lagt stein på stein og har passert 100 millioner i årlig omsetning.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Det er viktig for oss å ha en størrelse som gjør oss til en attraktiv samarbeidspartner for leverandører, kunder og ansatte. I de siste årene har vi jobbet mye med egenutviklede systemer, sier gründer og administrerende direktør Odd Ingve Garpestad i Proplan AS.

Han mener satsingen på egenutviklede systemer vil bety enda mer for dem i framtiden.

EFFEKTIVITET

Proplan AS er et solid IT-selskap som har hovedkontoret sitt i Sandnes. De er en av Norges største Visma-forhandlere, og selskapet er et av de fire største i landet. I tillegg driver de selskapene Proplan Services og Proplan Utvikling.

- Proplan har fokus på forenkling av viktige prosesser i bedrifter, med løsninger som dekker alt innenfor regnskap, logistikk, time- og prosjektstyring, CRM, lønn, personal, rapportering og analyse. Vi utvikler egen programvare, leverer standardsystemer og bistår med konsulenttjenester, forteller Garpestad.

I løpet av de siste 15 årene har de etablert seg flere steder i Norge og har kontor i Oslo, Sandefjord, Kristiansand, Haugesund og Bergen.

- Visjonen er å hjelpe kundene til mer effektive løsninger. Det vil vi oppnå ved å gjøre hverandre gode, vise empati for kundene, og legge vekt på verdiene "åpen og ærlig".

BESKJEDEN JÆRBU

Proplan har gått fra tre ansatte i oppstarten til totalt 90 ansatte 25 år senere. 60 av dem jobber i Proplan AS. I første kvartal 2017 planlegger Garpestad å styrke staben med ytterligere medarbeidere innenfor egenutviklet time-, prosess- og kvalitetprogramvare, et supplement til standardsystemene.

PROPLAN AS

- » Etablert: 1991
- » Eier: Odd Ingve Garpestad
- » Adm. direktør: Odd Ingve Garpestad
- » Forretningsområde: Utvikler, selger og leverer IT-løsninger innenfor ERP og CRM; regnskap, logistikk, timefangst, prosjektstyring, lønn, personal, rapportering og analyse.
- » Datterselskap: Proplan Services (Outsourcing av Regnskap og lønn) Lokalisering: Sandnes (Forus)
- » Antall ansatte: 60 (samt 30 i datterselskap)
- » Omsetning: 102 millioner kroner (2015)
- » Internett: www.proplan.no

- Vi har fortsatt ambisjoner om vekst. Totalt har vi kjøpt opp 40 små og større virksomheter.

Han understreker at veksten vil være innenfor de områdene hvor de har kjernekompetansen sin i dag. Han mener tilgangen på kvalifisert arbeidskraft er bedre nå enn for noen år siden.

- Du beskrives som arbeidsom, målbevisst og systematisk. Er det slik du ønsker å bli oppfattet?

- Oppveksten på gård på Jæren har gitt meg verdier og en arbeidsmoral jeg er stolt av. Det ligger nok i blodet at en må ut og selge. Slik var det hjemme på gården også hvor jeg måtte drive torghandel fra jeg var liten.

Han sier han er opptatt av å jobbe jevnt og trutt og bygge stein på stein. I 1991 fikk han muligheten til å kjøpe bedriften hvor han ledet en avdeling. Dette ble starten på dagens Proplan.

- Jeg kunne sittet og ventet på en telefon fra Oslo fra noen som ville kjøpe oss, men ønsket heller å være aktiv i disse prosessene. Vi tok selv ansvar for organisk vekst og oppkjøp av bedrifter.

Odd Ingve Garpestad, gründer og administrerende direktør for Proplan AS foran hovedkontoret på Forus. Han har bygget stein på stein i 25 år og vil fortsatt vokse på det norske markedet.

Fordelen med dette mener han er at han sitter tett på beslutningsprosessene og dynamikken i næringslivet.

PARADIGMESKIFTE

- Hvordan har reisen disse 25 årene vært?

- For å trekke litt av utviklingen i korte drag, så jobbet vi på 80-90 tallet med DOS-baserte systemer, før Word, Excel og Windows tok over på 90-tallet. Regnskapssystemene lå litt etter, men frem mot år 2000 gikk de over på mer grafiske Windowssystemer. Nå har vi satt verdiskapningen i system og sparer enormt med tid og penger på automatiserte løsninger.

Han sier de har merket større pågang i forbindelse med nedgangen i oljen.

- Bedriftene er opptatt av effektivisering, og at systemene er "gode nok". Vi tilbyr løsninger som er enkle å tilpasse de ulike systemene, en slags legoklosseløsning, forklarer han.

Garpestad mener pendelen i næringslivet har gått fra å ønske Formel1-løsninger til å akseptere standardløsninger, skybaserte løsninger med forenklet standard.

- Robotiseringen sparer næringslivet for mange millioner, og gjør oss enda mer konkurransedyktige.

DIGITALISERING

Utviklingen og effektiviseringen innen økonomistyringen innebærer å kaste ringpermene og behandle og lagre alt digitalt.

- Et eksempel på dette er EHF, elektronisk faktura, som mange virksomheter vil bli møtt med krav om å bruke blant annet i fra offentlige virksomheter. Vi har hatt en dialog med næringsministeren over flere år for å få EHF lovpålagt. Dette vil spare næringslivet for enorme ressurser, påpeker han.

Garpestad understreker at Lean og digitaliseringen har ført til at arbeidsoperasjoner automatiseres, gjerne ved bruk av skybaserte løsninger.

- Tidligere tastet vi inn på faktura, printet ut og la i konvolutt som ble sendt i posten. Nå gjøres alt i én enkel operasjon som er sikrere, raskere og billigere.

OMSTILLING I NÆRINGSLIVET

Lean fører til store innsparinger for næringslivet.

- Poenget er at vi automatiserer og effektiviserer hele verdikjeden. Før skrev for eksempel kontrolløren på et papirdokument som dagen etter ble punchet til arbeidsordre. Med f.eks. vårt utleie- og servicesystem er dette klart i øyeblikket kontrollen utført. Hvis man utfører 20 000 kontroller i året og sparer ti minutter på hver kontroll, blir det en del tid og penger spart.

Han mener mange i næringslivet har lagt på seg i de gode tidene.

- Vi har blitt litt for feite og dovne, og kostnadene har vokst unødvendig. Vi ser at kostnadene med komplekse og skreddersydde systemer er større enn nytteverdien. Nå går bedriftene i seg selv

og ser hva de kan gjøre for å effektivisere, forteller Garpestad.

TRIVSEL I HØYSETET

Garpestad mener han som leder har et sterkt og langvarig engasjement i team med kolleger og kunder.

- Jeg leder i team og tar nok ordet mer i større forsamlinger nå enn jeg gjorde tidligere, sier han.

Bedriftskulturen preges av å være en stor familie som tar vare på hverandre. Ofte er de på tur sammen for å bygge tilhørighet og trivsel; både i naturen og i storbyer.

- Vi tilrettelegger for et trygt og godt miljø hvor medarbeidere kan mestre arbeidsoppgavene. Det viktigste for oss er de ansatte trives.

MØTEPLASSER

Garpestad og kollegene hans deltar på en del av Næringsforeningens møter. Han mener det er viktig med fysiske møteplasser, både for å møte mennesker og utvide nettverket og for å få faglig påfyll.

- Det er nyttig med Næringsforeningen. Lederskolen er eksempelvis et godt tilbud for næringslivet. I nettverket her kan vi pleie relasjoner.

Han mener slike møteplasser blir enda viktigere i utfordrende tider.

- Når det er gode tider, gjør alle det bra. Men det er nå det er gøy med ledelse og salg! Det er i oppoverbakker en får brynt seg og må jobbe for å få resultater, sier en veltrent og optimistisk Odd Ingve Garpestad.



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.

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 46 82 79 31 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)





Finnsk matgigant vil servere lunsj

Fazer Food Services er en ledende aktør i kantinebransjen og feirer 125 år med mat på agendaen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Selskapet er en betydelig aktør i serveringsbransjen, og driver 1.200 kantiner i Norden hvorav 38 i Rogaland.

- Vi vil prestere, engasjere og utvikle, sier regionsjef Kyrre Sandven.

Fazer Food Services AS er en del av det finske Fazer-konsernet som ble grunnlagt i 1891. De er kjent for satsing på mat og er store på sjokolade, brød, kantine og catering i Norden. I Fabrikkeveien 8 på Forus ligger regionkontoret, og herfra drives merkevaren Wilberg som de kjøpte i 2013.

- Vi er en av de ledende aktørene innen kantine og catering, og serverer flere tusen måltider til både næringsliv og privatmarkedet hver dag. I Rogaland serverer vi ca. 15.000 daglige måltider, men kapasiteten er enda større, påpeker regionsjef Sandven.

Fazer tilbereder og serverer mat i kantiner, leverer catering og produserer middagsretter til matkasser. Blant annet driver de kantine i Måltidets Hus og restauranten på DNB Arena.

- Vi serverer det kundene ønsker, men forsøker å gi folk en vennlig dult i retning mot et mer grønt og sunnere kosthold.

MATKOMPETANSE

Sandven er glad for at konsernet fortsatt vil styrke sin kjernekompetanse på mat og drikke i framtiden.

- Hva er visjonen deres?
- Vi skaper smaksopplevelser! Vi vil

Kokken Morten Bjørge tilbereder måltider på kjøkkenet i Fabrikkeveien på Forus. De leverer til kantiner og kaffebarer, blant annet møtemat, fruktlevering, overtidsmat og frokost under merkenavnet Wilberg.

FAZER FOOD SERVICES AS

- » Etablert: Fazer 1891. Wilberg startet i 1972
- » Eiere: Familieeid av Fazerfamilien
- » Regionsjef Rogaland: Kyrre Sandven
- » Forretningsområde: Kantinedrift/ personalrestauranter og catering i privat og offentlig sektor.
- » Lokalisering: Regionkontor Forus, hovedkontor Oslo
- » Antall ansatte: 170 i Rogaland, 620 i Norge
- » Omsetning: 180 millioner kroner i Rogaland, 600 millioner i Norge
- » Internett: www.fazer.no

vokse innenfor eksisterende områder, og spesielt innen mat og helse. Vi har ambisjoner om å bli en stor aktør innen offentlig sektor og sykehus, og vil spre oss mer i landet. Spesielt nå med nye utfordringer med endringer i markedet må vi utvide horisonten vår, og se på nye muligheter. Det blir uansett satsing innen mat og drikke. Det er her vi har vært, og her vi kommer til å bli, presiserer han.

Han forteller at de i dag har Wilberg som sitt brand eller merkevare.

- I framtiden tror jeg vi vil ha flere merkevarer. Jeg tror for eksempel skoler vil få andre tilbud litt fram i tid. I så fall vil vi kunne rendyrke leveransene for å både tilpasse oss eksisterende og nye sektorer.

SUKSESSKRITERIER

- Mye av nøkkelen til suksess, er å være mer enn bare en leverandør. Gjestene



Finske Fazer Food Services kjøpte Wilberg og driver 38 kantiner i Rogaland. De serverer mat til 15.000 gjester daglig. Her regionsjef Kyrre Sandven med den aller minste firmabilen.

er våre beste ambassadører. Ved å være en samarbeidspartner for våre kunder, nye som eksisterende, og i forkant av utviklingen, har vi muligheter til å styrke konkurransekraften.

Sandven understreker at de er opptatt av å være fleksible, og ha evnen til kjøpt å snu seg rundt hvis behovene endres. Selv om de er en del av et stort konsern, er de opptatt av nærhet og beslutningsmuligheter her i regionen «der slaget står» - i den daglige dialogen med sine gjester og samarbeidspartnere i regionen.

- Hvis kunden ønsker Napoleonskake hver fredag, så får de det. Vi er lydhøre overfor kunden, men vi må være flinke til å tilby spennende ting. Vi har utviklere som er ute i feltet og henter inntrykk. Vi må hele tiden fornye oss og utvikle produktet. Vi har folk som jobber spesifikt med dette. Vi er med kundene og utvikler temadager, kokebøker, trender og så videre. I tillegg har vi et kulinarisk team som består av kokker som ruller på stedene våre og som coacher og utvikler kompetansen hos folkene våre både i et helse- og et miljøperspektiv.

SUNT & GODT

- Hvis vi kan påvirke noen av de 15.000 gjestene våre til å velge godt og sunt, så er vi ett skritt nærmere målet.

Sandven forteller at han nylig var på et foredrag hvor forskere viste til hvordan de med enkle grep kan påvirke gjester til å velge et grønnere alternativ. De har fokus på å redusere matavfall på kjøkkenet og blant personellet, men tar også ansvar for at gjestene skal være mer bevisst på å redusere svinn.

- Vi har ikke fy-fy tilnærmingen, men ser på samfunnsregnskapet.

Det er viktig å være i en god dialog med brukerne og tilpasse seg deres forventninger. Regionsjefen påpeker at dersom en tenker

kantine, kan en se på det som stamgjester en har nesten hele uken.

- Vi er derfor opptatt av å fornye oss, ikke nødvendigvis ha et ekstremt bredt tilbud, men ruller ofte slik at folk ikke går lei.

Han er opptatt av at kantine skal være et hyggelig sted å spise.

- Vi skal lage god mat, men den må serveres med et smil. Du kan lage verdens beste mat, men er det ikke hyggelig atmosfære kommer gjesten ikke tilbake. Vi skal ikke levere mat, vi skal servere mat! Et smil er heldigvis ikke kostnadsdrivende, sier Sandven.

REDUSERT SVINN

Fazer Food Services er også bevisst utfordringene med matsvinn.

- Hvilke tiltak har dere iverksatt på det området?

- Vi har for eksempel sluttet med serveringsbrett på en del av kantine. Brett gir ofte et institusjonspreg og gjestene forsyner seg ofte med mer enn de orker spise. Når en er sulten og maten ser innbydende ut, er det enkelt å gå i fella med å forsyne seg med for mye.

Regionsjefen påpeker imidlertid at folk skal få spise seg mett.

- Det er det å unngå kast av mat som er fokuset. Det bidrar til en mer bærekraftig utvikling.

LEDEREGENSKAPER

- Hva er dine styrker som leder?

- Jeg er lærerutdannet, så jeg er ikke best på å lage mat kan du trygt si. Jeg ser på meg selv som en inkluderende leder, veldig til stede, ikke autoritær, men opptatt av at vi sammen skaper verdier. Jeg har ikke satt meg ned og definert en bevisst lederstil, men det er slik jeg er som person. "Practice as you preach" er et godt motto –

ved å gjøre slik du sier du skal gjøre setter jeg høyt. Lærerutdannelsen har gitt meg pedagogiske verktøy som er nyttig i forhold til ledelse. Jeg er glad i mennesker og synes det er meningsfylt å jobbe med mennesker for å nå mål. Det å jobbe med mat ligger mitt hjerte nært, svarer han.

Han kommer fra Herlige Stavanger Restauranter, og har som lærer ikke jobbet i skolen ennå.

FLEKSIBILITET OG NEDTUREN I OLJÅ

- Hvordan skal dere lykkes i framtiden?

- Det å være litt mer enn leverandør, det å være fleksibel, innovativ og løsningsorientert er viktig. Rigger vi oss godt nå i vanskelige tider, gjør vi oss bedre rustet for framtiden. Vi må gjøre grep på rett tidspunkt. Vi ser mange sliter økonomisk nå, og da er vi på ballen og tilbyr løsninger for kundene. Eksempelvis ser vi flere kunder reduserer i takt med nedbemanningen, og da gjør vi grep.

Han påpeker også viktigheten av å ta ut potensialet. Det å lytte til kundene og være tett på. En annen styrke mener han er deres evne til raskt snu oss rundt, samt at de er en lokal leverandør.

- Vi ser at konkurransen om kundene er tøffere nå enn tidligere. Det henger sammen med de økonomiske tidene vi er inne i. Der det tidligere var slik at selskapene sloss om å kunne tilby den beste kantine med de mest eksklusive råvarene. Der det var egne hovmestere, gjestekokker, det skulle dekkes opp med stettglass og hvite duker i møterom og der utvalget kunne til tider være i overkant, er nå fokuset at det skal være «godt nok».

Det er tøffere kamp om markedsandeler nå.

- Denne kampen er vi klar for, avslutter regionsjef Kyrre Sandven.

Det Norske Måltid tilbake på TV

I den niende sesongen med Det Norske Måltid er den nasjonale kåringen av landets beste matprodukter igjen tilbake på TV-skjermen, denne gang i samarbeid med Matkanalen. Arrangøren inviterer nå hele regionen til finalegallaen i Clarion Hotel Energy 6. januar.



TEKST:
INGVEIG TVERANGER

Det Norske Måltid ledes fra Stavanger, men er et nasjonalt prosjekt der alle landets matregioner er svært viktige. I september gikk turen landet rundt med delfinaler som har fått stor lokal oppmerksomhet. Nå er det altså klart for en nasjonal fremvisning på TV og i flere andre nettplattformer med de beste produktene.

- Vi har jobbet mye med å finne formen på en TV-visning slik at den kan fungere godt for seerne. Løsningen er et samarbeid med Matkanalen, der delfinalene vil bli vist som små korte innslag frem mot finalen, og et eget finaleprogram fra rød løper blir vist utover våren fra 2016-kåringen, sier prosjektlederne Kristin Austigard og Sigve Skretting i selskapet Ipax Mat AS, som står bak Det Norske Måltid.

Det Norske Måltid ble dratt i gang av Næringsforeningen i 2008. Fra 2011 til 2013 ble konkurransen og finalen sendt på TV 2. Siden 2014 ble prosjektet overtatt av Ipax Mat.

SYNLIGHET OG PREMIER

Synlighet er sentralt for Det Norske Måltid.

- Det er enorm respons på det vi gjør i mediene landet rundt. Vi tror folk i lokalavisene følger oss nøye og heier på sine lokale produsenter. Derfor vil vi gjerne vise dette frem på TV også, og nå er vi i gang igjen.



- Vi har jobbet mye med å finne formen på en TV-visning slik at den kan fungere godt for seerne. Løsningen er et samarbeid med Matkanalen, forteller prosjektlederne Kristin Austigard og Sigve Skretting i Ipax.

- Premiepotten er også velfyllt, så vinnerne får med seg store verdier hjem, forteller prosjektlederne.

Austigard og Skretting er begge opptatt av at målet med kåringen av de beste råvarene i Norge, er å løfte frem gode produkter slik at flere blir oppmerksom på kvaliteten.

- Vi jobber for at de som melder seg på og som kommer til finalen, skal få et utstillingsvindu for sine produkter. Flere av de som er med rapporterer om økt salg og økt markedsadgang etter å ha deltatt i Det Norske Måltid. Dette er næringsutvikling i praksis, sier de to.

NASJONAL SUKSESS MED LOKAL KOMPETANSE

Det Norske Måltid er et nasjonalt prosjekt. Samtidig jobber de for næringsutvikling også i Rogaland. Mange lokale aktører bidrar inn i prosjektet med sin spisskompetanse.

- Det å bruke dyktige folk her inn i våre prosjekter er helt selvsagt. Det gjelder eventbyråer, hoteller, kokker og andre fagfolk. Samtidig ønsker vi å bygge stein på stein mot større mål, også rundt finalearrangementet.

Det Norske Måltid jobber for at flere unge blir bevisst matnæringen som mulig arbeidsplass. Samtidig vet vi at det er et behov for at unge får kunnskap om norske tradisjoner og hvordan dette skaper identitet.

- Vi arrangerer derfor konkurransen UNG – Jakt på den beste sjømaten for ungdom i alderen 13-23 år. Konkurransen går ut på å lage den beste sjømatoppskriften og presentere den i en kort film. Oppskriften skal være basert på norsk sjømat, norske grønnsaker og annet tilbehør, hovedsakelig fra eget fylke. Det blir fine premier, lover Skretting.

FINALEN I STAVANGER

Akkurat nå er det viktigste for arrangøren å sikre at den store matgallaen fyller Energy Hall i Clarion Hotel Energy, og billettene går allerede unna. Kvelden er spekket med flotte prisutdelinger og gjestene får smake de 37 finaleproduktene i en spesialmeny satt sammen av stjernekokken Even Ramsvig.

- På dagtid den 6. januar vil Clarion Hotel Energy huse mange aktiviteter. Gjestene får oppleve «Smaken av Jæren», et lunsjkonsept hvor produsenter fra, Klepp, Time og Hå fyller menyen og formidler for gjestene hvilken betydning Jæren har som matregion. I tillegg vil det bli Sjømatverksted for barn og vinner av mat- og filmkonkurransen UNG - Jakt på den beste sjømaten kåres. Det er også flott at Gladmat er med på et samarbeid for å dele planene for sommerens festival, sier Austigard og Skretting.

Rogaland er i år representert i finalen med virksomhetene Domstein Sjømat, Grønvik Gard, Klostergården, Energimat og Bo Jensen.

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

CEVERY1

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Kjell Tjetland,
kjell.tjetland@cEvery1.com Web: cEvery1.com

In cEvery1 we strive to make an inclusive, safe, lifelong, holistic, ideal, global, non-profit, free, advertisement-free, non-religious, non-political database network via internet available to all individuals and organisations/companies, that will revolutionise the ease of doing all things in life in business and pleasure, with a quality higher than experienced elsewhere, uplifting and unifying for everyone.



SØRVEST BETONGSAGING AS

Beliggenhet: Bjerkreim
Kontaktperson: Dag Inge Slettebø, 911 06 046,
daginge@svbs.no Web: svbs.no

Sørvest Betongsaging AS ble etablert i 1994 av Kjetil André Gjødrem og Dag Inge Slettebø. Bedriften har siden den gang vokst seg sterk med allsidige og dyktige medarbeidere. Sørvest Betongsaging AS ligger sentralt til og har derfor et stort arbeidsområde. Selskapet tilbyr: Betongsaging, kjerneboring, meisling.



RYFYLKE DAMPSKIBSSELSKAB AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Alf Kåre Olavesen,
post@mssandnes.no Web: mssandnes.no

Ryfylke Dampskipsselskap tilbyr alle typer arrangementer på sjøen. Velg mellom kveldstur i naturskjønne Ryfylke, tema og firmaturer, julebord, cruise med overnatting - eller hva med å feire de store begivenhetene ombord på MS Sandnes?

WOODLAND AS

Beliggenhet: Nærbø
Kontaktperson: Henrik Stokkeland, 48009645,
Post@woodland.as Web: Woodland-bygg.no

Leveranse og montering av design trapper. Byggefirma som generelt driver med element bygg i tre. Vi har en fascinasjon for prefab og arkitektur



TEMANA INDUSTRI AS

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Jan Andreassen, 51 61 93 60,
post@temana.no Web: temana.no

Temana Industri AS leverer kvalitetsprodukter innen kjemikalier og renholdsmidler til proffmarkedet. Vi lagerfører og skaffer et stort utvalg produkter. Temana Industri AS har lang erfaring med produksjon, salg og leveranse av kjemikalier og renholdsmidler til proffmarkedet. Dette omfatter varmeoverføringsvæsker, rengjøringsmidler, vindusspylervæsker, løsningsmidler, syrer, og spritholdige produkter. Temana Industri AS ble etablert i 2008. Vi er lokalisert på Ålgård i Gjesdal kommune, og leverer til proffmarkedet over hele Norge.



NORSK KAFFE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Eivind Lie, 47804559,
eivind@norsk Kaffe.no Web: norsk Kaffe.no

Norsk Kaffe er et lokalt selskap som holder til i Stavanger. Selskapet byr på fersk kaffe, enten det er til arbeidsplassen eller hjemme ved frokostbordet. Skulle du trenge noe tilbehør til kaffen, eller gjerne en kaffemaskin til arbeidsplassen, har du også kommet til rett plass. Norsk Kaffe tilbyr vann og kaffemaskiner til private og bedrifter. Via nettbutikk finner man også relaterte artikler til det store univers av kaffe og te.



SCREENCANCER AS

Beliggenhet: Sola
Beliggenhet: Grete Hjort Berge, post@
screencancer.no Web: screencancer.no

ScreenCancer AS er et privateid norsk selskap etablert høsten 2007. Selskapet har kontorer i Bergen, Stavanger og London, samt et datterselskap med kontor i Boston USA. Selskapets ledelse og styre har over 40 års erfaring fra helsesektoren og kreftarbeid i og utenfor Norge og har således god kjennskap til utviklingen på området. ScreenCancer sin visjon er å redde liv gjennom å tilby ulike former for kreftscreening til bedrifter og privatpersoner. Selskapet tilbyr risikoprofilering og screeningtester til bedrifter og privatpersoner direkte utført av ScreenCancer personell og i samarbeid med Boots Apotek. Ideen bak screeningtester er å finne sykdom på et tidligst mulig stadium og dermed bidra til å redde liv.



VESHOVDA GJERDESYSTEM AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Svein Narve Veshovda,
41444878, post@gjerdssystem.no
Web: gjerdssystem.no

Fleksibelt nytt gjerdssystem der du velger høyde, antall og type tråder, med eller uten strøm. Avstand mellom stolpene og stolpetype, avgjøres etter underlag. Veshovda består av en gruppe idealister som har tro på framtida for den norske bonden og ønsker et distrikts-Norge som ikke gror igjen. Veshovda har erfaring med dagens gjerdssystemer og har erfart hvor enkelt og revolusjonerende vårt system er i praksis. Veshovda konseptet består av 2 patentbeskyttede multifunksjonelle gjerdekomponenter og 1 strammeverktøy, som til sammen utgjør en totalløsning for å møte de utfordringene inngjerding-arbeidet innebærer.



NORWEGIAN OUTLET

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Anker Wiinberg, 47273656
Web: norwegianoutlet.no

Norges nye merkevareby har åpnet på Ålgård, rett utenfor Stavanger! På Norwegian Outlet finner du bare kjente merkevarer i egne butikker, og det beste er at du får 30 til 70 prosent rabatt på alt - alltid! Her finner du fashion, outdoor, sko, barneklær og til og med kjøkkenutstyr og bøker. Butikkene tilbyr en spennende miks av produkter fra aktuell sesong, neste års vareprøver, egne outletprodukter og produkter fra fjorårets sesong.



KOMATSU KVV LLC

Beliggenhet: Klepp Stasjon
Kontaktperson: Terje Eliassen, kvx@kvx.no,
51785080 Web: kvx.no

VX er Norges ledende produsent av slitedeler til gruve- og anleggssektoren over hele verden, samtidig som selskapet tilbyr en rekke produkter til andre sterkt slitasteutsatte industrielle anvendelser. KVV har oppnådd internasjonal anerkjennelse for sitt meget slitesterke bolt-on tannsystem for gruve- og anleggsmaskiner. De siste årene har KVV også utviklet en meget attraktiv serie skuffer og tilbehør for gravemaskiner, hjullastere og forgravere, primært myntet på våre internasjonale kunder. KVV er en del av Komatsu konsernet; verdens nest største produsent av gruve og anleggsmaskiner. KVV har sitt hovedkvarter på Kverneland, 30 km sør for Stavanger.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

HOLT & PAULSEN

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Veslemøy Holt, 90843995,
hei@holtpaulsen.no web: holtpaulsen.no

Holt & Paulsen er et nystartet reklamebyrå som lager håndlaget lokal reklame til lokale, nasjonale og internasjonale kunder.

Selskapet har fokus på tre ting

- Idéer som treffer kundens behov
- Idéen gjennomføres med godt håndverk
- God planlegging og prosjektstyring

Reklame må være relevant, ærlig og engasjerende. I dag - når tradisjonelle og moderne kanaler smeltes sammen, og stadig nye muligheter og verktøy kommer til - hjelper Holt&Paulsen små og store kunder med å avdekke hva som er spesielt og annerledes ved dem og relevant for deres målgrupper. Sterke ideer evner å drive frem historier som fører til endring.



GUIDECOMPANIET

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Wenche Hansen, 51 85 09 20
Web: guidecompagniet.no

Guidekompaniet leverer i dag:

- Autoriserte guidetjenester på mange ulike språk
- Totalleverandør av Shore excursions i hele Norge
- Totalleverandør av håndplukkede opplevelser i hele Norge
- Teambuilding aktiviteter
- Reiseledere
- Vertskap til messer og kongresser
- Faste turer i Stavanger og Haugesund



APPS STAVANGER

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Rune Sola, 48214561,
rune@apps.no Web: apps.no

Apps er et konsulentshus som utvikler nyttige mobile tjenester og gode brukeropplevelser for Norges største bedrifter. Apps har som mål å gjøre arbeidsdagen til dine ansatte og hverdagen til dine kunder bedre. De nye mobile plattformene og øko-systemene har etablert helt nye muligheter. Skal du lykkes krever det en ny type innsikt og kunnskap som ikke finnes hos de tradisjonelle konsulentselskapene. I Apps jobber de med rene strategiprojekter, strategi som delleveranse i et utviklingsprosjekt og generell strategisk rådgiving.



LEDERNE

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn-Arild Samuelsen,
22545150, post@lederne.no Web: lederne.no

Lederne er fag- og interesseorganisasjonen for deg som har en ledende eller betrodd stilling i privat eller offentlig sektor. Lederne er til for å inspirere deg, hjelpe deg med dine rettigheter og støtte deg i lederrollen din. Lederne ble stiftet i 1910 og er partipolitisk uavhengig. Organisasjonen har avtaler med de fleste arbeidsgiverorganisasjoner, og tilbyr blant annet omfattende støtte til kurs og etterutdanning, attraktive forsikringer for medlemmer og deres familie samt økonomisk støtte ved arbeidsledighet. Organisasjonens medlemmer er ledende og betrodd ansatte med stort ansvar. Mange av dem har medarbeideransvar, andre ikke. De har gjerne ansvar for økonomiske resultater og viktige prosjekter. Noen av dem kaller seg mellomledere.



PRO-PLAN AS

Beliggenhet: Finnøy
Kontaktperson: Eva Bringeland, 93814123, eva@pro-plan.no Web: pro-plan.no

Pro-plan er et konsulentfirma som tilbyr hjelp med byggesøknader, reguleringsplaner og tekniske planer. Vi har sentral godkjenning, og selskapet har lang erfaring fra teknisk planlegging og offentlig forvaltning. Pro-plan kan blant annet bistå med reguleringsplaner, tekniske planer, prosjektering av veg, vann- og avløpsanlegg og byggesøknader.



WOODLINK AS

Beliggenhet: Klepp Stasjon
Kontaktperson: Egil Rosnes, post@woodlink.no
Web: woodlink.no

WoodLink AS skal ha fokus på å levere bærekraftig trevirke av høy kvalitet og med langt livsløp. WoodLink AS skal bli en solid og kunnskapsrik leverandør av den type trevirke som normalt kan være vanskelig å få tak i gjennom vanlige byggevareleverandører. For å kunne fremskaffe den beste kombinasjonen av pris og kvalitet satser bedriften stort på direkte import fra sagbruk og leverandører over hele verden, samt direkte fra norske løvtre sagbruk.



X2 LABS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Linn Skundberg Jensen,
linn@x2labs.io Web: x2innovationcenter.com

X2 er et nytt innovasjonssenter i Stavanger. Selskapet utvikler ny kompetanse, nye vekstnæringer og nye partnerskap for nye vekstområder. Kjernen i X2s bidrag er globalt nettverk og en serie akseleratorprogram for vekst og entreprenørskap i etablerte bedrifter. X2 skal være et vesentlig bidrag til den nasjonale transformasjonsagendaen – med utgangspunkt i Stavanger. Nye vekstnæringer, nye nettverk og ny kompetanse. Disse tre områdene utgjør grunnmuren i X2s arbeid. Sammen med deltakerne og deres partnere utforsker X2 forretningsmuligheter, jobber aktivt i nye nettverk og bygger hands-on transformasjonskompetanse i etablerte selskap.



GEGJE AS

Beliggenhet: Hafrsfjord
Geir Gjervan, 908 79 108,
geir@gegje.no gegje.no

Kommunikasjon. Råd, trening, erfaring og kapasitet. Geir Gjervan tar oppdrag som rådgiver innen kommunikasjonsfaget. Han har 20 års erfaring fra faget, og tilbyr strategisk rådgiving, medietrening, krisekommunikasjon, samfunnskontakt og politikk, samt intern kommunikasjon.

NORGESGRUPPEN ROGALAND

Beliggenhet: Ålgård
Kontaktperson: Inge Oliversen, 24113100, Inge.Oliversen@NorgesGruppen.no
Web: norgesgruppen.no

NorgesGruppen er et av Norges største selskaper og markedsleder i dagligvarebransjen. Sterkt forbrukerfokus, attraktive kjedekonsepser og godt kjøpmannskap, forklarer NorgesGruppens posisjon som markedsleder innenfor dagligvarehandel. 1 806 dagligvarebutikker fordelt over hele landet, hvorav 812 egneide, tilbyr mat- og drikkevarer fra hele spekteret av store internasjonale leverandører til norske lokale leverandører. NorgesGruppen er en av landets største innkjøpsorganisasjoner, med store innkjøp årlig til dagligvare, servicehandel og storhusholdning. NorgesGruppen skal være en medspiller og samarbeidspartner for leverandører og norsk landbruk. Den landsdekkende virksomheten danner et viktig grunnlag for konsernets verdiskaping i det norske samfunnet.





Stavanger gir bort torget til salg av krimskrams

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Torget i Stavanger er hjertet i byen. De aller fleste som besøker regionen, besøker Torget. I sommerhalvåret domineres det nå av boder som selger billige solbriller, fotballdrakter og annet krimskrams – og de betaler mindre i leie enn det koster å parkere i byen. Slik kan vi ganske enkelt ikke ha det.

Som en reportasje i denne utgaven av Rosenkilden viser, er det ikke akkurat dyrt å stå på Torget med salgsboden din. 50 kroner dagen, og enda mindre for de som har langtidsavtaler. Til sammenligning koster det 66 kroner med tre timer i P-Posten på dagtid. Litt lenger nord, i Haugesund, er ligger prisen mellom 250 og over 400 kroner. Så kostbart er det ikke på byens festplass.

HVA SOM HELST

Da skulle du kanskje tro at Stavanger kommune, som eier og leier ut Torget, stiller en del krav til dem som står der. De sponser jo egentlig denne torgvirksomheten med det som først og fremst er en symbolsk leie. Men det gjør Stavanger kommune ikke. En firmaattest, dersom du driver kommersiell virksomhet, er omtrent alt som skal til. Du kan da selge nesten hva som helst, og det gjør også de som dominerer Torget i sommermånedene. Kopier av Zippo-lightere, rimelige solbriller, råbillige "engelske" fotballdrakter og mye mer - selges i boder som ligner mest på partytelt. Det er ikke mye som ikke har sin opprinnelse i den fjerne Østen og som samtidig har en høyere produksjonskostnad enn 50 kroner. Ikke et vondt ord om den fjerne Østen. Det er jo nettopp derfra mange

av turistene kommer. Men jeg tror ikke bodene på Torget er med på å bidra til at verken kinesere eller japanere, eller for den saks skyld tyskere, briter og franskmenn – får lyst til å besøke byen og regionen vår igjen. Det er omtrent så kjønnsløst og forglemmelig som det er mulig å få det. Selv om de fleste forhåpentligvis manøvrerer seg raskt over Torget, for så å glemme alt de har sett etter at de har besøkt Domkirken, Fargegaten og Preikestolen, burde det vært mulig å gjøre noe med situasjonen. For det er ikke mening i at vi skal gi bort indrefiletten i Stavanger for en symbolsk leie – til virksomheter som bidrar til å gjøre byen og regionen mindre attraktiv for turister og oss som bor her – i stedet for det motsatte.

IKKE BARE ENKELT

Nå vet også jeg at det ikke er bare enkelt å lage aktivitet på Torget. De tradisjonelle torghandlerne som selger bær og grønnsaker holder til på Domkirkeplassen, og det er heller ikke mange av dem lenger. Vi har ikke mengder av antikvitetsselgere som de du finner i Portobello Road eller gourmetprodusenter som de på Rungis-markedet i Paris.

Likevel, men litt tilpasning, egne torgdager for spesielle produkter, er det kanskje mulig å få til noe som både er

spennende for turister og attraktivt for folk flest. Et alternativ er å åpne opp for og legge til rette for lag og organisasjoner. Vi kunne også brukt Torget til kreativ markedsføring av regionen i høysesongen. Mulighetene er mange. Men det grunnleggende må være at kommunen stiller krav. Det har kommunen mulighet til som grunneier. Kommunen må sørge for at handelen eller den aktiviteten som foregår er slik vi ønsker den, på samme måte som et kjøpesenter stiller krav til sin butikkmix. For det er langt fra slik at et kjøpesenter sier ja til alle som kan betale en husleie. De vil ha den riktige blandingen og de riktige leietakerne. Slik kan og må Stavanger kommune tenke på Torget også. Bare slik kan aktiviteten gå fra å være en belastning for sentrum, til å bli et pluss.

Jeg håper og tror et likt perspektiv ligger til grunn når nå Stavanger er i ferd med å revidere sine retningslinjer for salg og aktiviteter i byens uterom.

Og skulle det vise seg å være umulig å få til fornuftig aktivitet, er det bedre at Torget ligger der som en åpen plass enn at partyteltene med krimskrams får dominere. Noe særlig inntektsbringende for kommunen kan umulig denne torghandelen være uansett.



Jeg tror ikke bodene på Torget er med på å bidra til at verken kinesere eller japanere, eller for den saks skyld tyskere, briter og franskmenn – får lyst til å besøke byen og regionen vår igjen.

Steinar Aasland

RANDABERG
ARENASANDNES
HALLENSØRMARKA
ARENA

Spreke ansatte?

Skøyte, løpe, klatre og buldre. Ballspill og styrketrening.
Så mye å velge i, så mange muligheter - for dine ansatte med Folkekort Bedrift!

Folkekort Bedrift gir adgang til både Sørmarka Arena og Sandneshallen.
Kortet er ikke personlig og kan brukes av alle ansatte. Pris fra kr. 2000,- pr kort.

Aktiviteter i Sørmarka Arena:

- Lengdeløpsskøyting
- Kølle & Puck trening
- Skøyting
- Klatring
- Buldring
- Treningsrom

Aktiviteter i Sandneshallen:

- 200 meter løpebane
- Ballspill
- Styrkerom
- Klatring

Andre alternativer for din bedrift:

Kurs/aktiviteter med instruktør

- Løpsteknikkurs
- Skøytekurs lengdeløp
- Buldrekurs
- Klatrekurs
- Glattkort kurs (Curling)

Fast treningstid

Visste du at vi tilbyr faste treningstider for bedrifter i Randaberg Arena, Sandneshallen og Sørmarka Arena?

Kontakt oss for å høre mer om mulighetene!

KONTAKT OSS!
E-post: Isabell@folkehallene.no
Tlf. 995 12 164

www.sormarka-arena.com
www.sandneshallen.com
www.randaberg-arena.com



Hva fremtiden vil bringe er ikke alltid godt å si, men det er viktig å ta aktivt del i den

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

Mot alle odds blir Donald Trump USA's neste president. Han har lovet full fart innen oljeutvikling i Alaska samt en ny æra for den amerikanske kullkraftindustri. Den kommende amerikanske president har i sin visdom også uttalt at den globale oppvarming er bare noe kineserne har funnet på for å ramme amerikansk økonomi.

Dette skjer samtidig med at regjeringen i Norge har varslet det grønne skiftet. Myndighetene har blant annet konsentrert seg om avgiftsfritak for private elbiler. Men transportsektoren slipper ut tre ganger så mye CO₂ som privatbilismen uten at det gjøres for mye der. Vi har riktignok fått noen gassferjer på Vestlandet, men i Oslofjorden investeres det fortsatt i ferjer som går på diesel. Togene i nord går også fortsatt på diesel. På Svalbard er det aktuelt å åpne for kulldrift igjen. I USA var det ikke bare president innbyggerne fikk stemme på. Ulike stater hadde ulike valg. I staten Washington ble det nederlag for de som ønsket å innføre CO₂ avgift.

Alle piler peker definitivt ikke i samme retning.

Verden øker stadig energiforbruket. Det er og en forutsetning skal en kunne hjelpe folk ut av fattigdom. En av fem mangler fortsatt tilgang til elektrisk energi. Tre milliarder koker på ved, kull og tørkede dyreekskrementer. Så er spørsmålet hvordan energimiksen vil se ut fremover. Slik det ser ut i dag vil etterspørselen etter olje og gass fortsette å øke i mange år. Det hjelper ikke om Norge subsidierer Tesla eiere med totalt større og større beløp. Verden utenfor gjør det ikke, og det har de heller ingen grunn til. Så lenge en ikke har bygget ut nok fornybar energi, er elektrisiteten i stor grad produsert i varmekraftverk fyret av kull, gass eller spalting av atomer. Det bedrer ikke klimaet på kloden å kjøre elbiler drevet fram av elektrisitet produsert på hydrokarboner. Da er mye mer effektiv utnyttelse av energien å stappe hydrokarboner rett på bilen. Det er bare elektrisitet produsert på fornybare ressurser som vind, sol, bølger og havstrømmer som er helt ren

energi. Problemet er at utbygging av disse produsentene ikke engang tar veksten i energietterspørselen.

Jeg er på vei hjem fra Australia når jeg skriver dette. Jeg så etter så godt jeg kunne, men jeg så ikke en eneste elbil. Derimot var det noen få hybridbiler.



Myndighetene har blant annet konsentrert seg om avgiftsfritak for private elbiler. Men transportsektoren slipper ut tre ganger så mye CO₂ som privatbilismen uten at det gjøres for mye der.

Håkon Skretting

I Australia er det ingen vilje fra dagens konservative regjering å innføre noen CO₂ avgift. Det vil ødelegge konkurransekraften til gassindustrien, mener regjeringen. De mener også at de har verdens reneste kull, og lever blant annet av å eksportere til Kina som fortsatt bygger nye kullkraftverk. Samtidig er det ingen land som investerer mer i fornybar energi enn nettopp Kina. Bildet er ikke entydig. Det eneste som er entydig er at det er en stadig vekst i verdens energietterspørsel som må dekkes inn.

I Australia ses gass på som det mest realistiske svar på energiutfordringene fremover. Den har de mye av. Norge er

på mange måte i samme situasjon. Vi er på vei fra å være en oljenasjon til mer og mer bli en gassnasjon. Fornybar energi i form av vannkraft har vi i over hundre år hatt mye av. Alt annet må subsidieres for å få lønnsomhet. Men det er liten tvil at det vil bli investert mer og mer innenfor vind og sol i årene som kommer.

INTSOK som og bruker tilleggs betegnelse: «The Norwegian Oil and Gas Partners» vil fra nyttår hete: «The Norwegian Energy Partners» som følge av at INTPOW, som jobber innen fornybar energi, fusjoneres inn. Da får vi en organisasjon som skal bistå norske selskaper og vinne kontrakter internasjonalt innenfor energimarkedet enten det gjelder olje og gass eller fornybar energi.

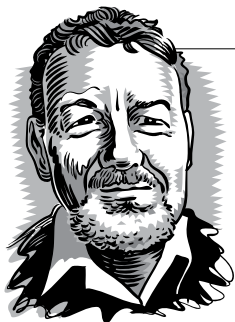
Både sol og vannkraft vil nok gi muligheter internasjonalt for noen bedrifter. Men det er først og fremst innen utbygging av vind til havs samt olje og gass som vil være satsingsområde for norsk industri i årene som kommer.

For den norske leverandørindustrien er det viktig å søke muligheter der de er. Alle piler går ikke i samme retning, men tre ting er sikkert: 1. Det vil være økende krav til mer miljøvennlig olje og gassutvikling. 2. Fornybar energi vil øke. 3. Industrien vil bli mer og mer internasjonal.

For den enkelte bedrift gjelder det å følge med både på markeds- og teknologiutvikling. Den nære fortid har vist oss at det er ikke alltid er godt å vite hva fremtiden vil bringe, men det er viktig å ta aktivt del i den. Det heter på internasjonalt fagspråk: "Sense and respond".

Ønsker alle en riktig god jul og et framgangsrikt nytt år med mange nye erobringer.





Næringslivsledere i en medieustyrlig virkelighet

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

Forrige nummer av Rosenkilden tok opp et tema som inviterer til debatt om hvorfor næringslivsledere nesten er usynlige i de lokale papiravisene sammenlignet med regionens politikere. Det er et tema som er viktigere enn spørsmålet om hvem som vinner den lokale kampen om oppmerksomhet. For en statsviter er det en invitasjon til å drøfte kvaliteten på vårt demokrati.

Statsviteren Henrik Thune kom i fjor med en viktig bok, «Øyeblikkets triumf – et oppgjør med den mediefikserte politikk». Han kommer med overbevisende argumenter om at samfunnet befinner seg i begynnelsen av en alvorlig styringskrise. I kortform går denne krisen ut på at demokratiets viktige aktører – i første rekke politikere og mediefolk, er i ferd med å vende blikket bort fra den virkelige verden og isteden retter oppmerksomheten mot en ny slags virkelighet. Vi har ikke noe godt navn på denne virkeligheten, men den er til å ta og føle på, i form av overskrifter, feider, skandaler, avsløringer og aktører som beintrækker når de havner i salaten. Det er en verden der virkelige skuespillere spiller mot animasjonsfigurer i samme film.

POLITIKERNES MEDIALE HOPP ER IKKE NOE Å TRAKTE ETTER

Rosenkilden fant at politikere er mye mer eksponert i media enn næringslivsledere. Bak intervjuene og drøftingen av fakta lå det en oppfatning om at slik burde det ikke være, og at flere næringslivsledere burde vist seg i åpent lende. Det er et godt, men problematisk budskap. Essensen i Thunes bok er at den drivende kraften bak politikk i dag ikke er å utvikle ny politikk. Det gjelder å dominere ordskiftet, vinkle saker, sette dagsorden og gi inntrykk av gjennomtenkning, mer enn å skape politikk. Vi mangler politikere som evner å forme en strategi for omstilling. Vi befinner oss i en medie verden der alle blir avmektige, men det er en verden der politikerne, sammen med flere og flere rådgivere av kommunikasjonstypen, synes å trives riktig så godt. Det gjør imidlertid ikke næringslivslederne, ifølge Rosenkilden. Av tolv ledere som ble intervjuet, var tre udelt positive til eksponering i de lokale avisene.

Seks så både positive og negative sider. Et par syntes å frykte Aftenbladet så mye at det grenset til det paranoide. Det som ikke ble problematisert var at de store bedriftene har godt bemannede informasjonsavdelinger. Ledelsen har medie-livvakter som må være like ressurssterke som Aftenbladets næringslivsjournalister. Når Statoil må svare for nok en uønsket hendelse med storulykkepotensiale, dukker en Skauby eller en Glad Pedersen opp og forteller at nedskjæringer og besparelser ikke går på bekostning av sikkerheten. Det er så predikabelt og kjedelig å høre på at troverdigheten svekkes. Savnet av autentisk ledelse (en populær oppskrift innen lederutvikling for tiden) er stort. Hvor er Sætre og den øverste ansvarlige for HMS-funksjonen?

HAREN OG SKILPADDEN

Æsops fabler er nå kommet i Anne B. Ragdes gjendiktning. Ragde er en dyktig forretningskvinne. Hver fortelling har blitt til enkeltbøker, så det koster å kjøpe hele samlingen. Den fabelen som best illustrerer poengene i denne artikkelen, er historien om haren og skilpadden. La oss se haren som politiker og næringslivsleder som skilpadden. Haren var lystig fyr. Han traff ofte søskenbarna for å ha et skikkelig haraball. «Da lekeslås de og knuffet hverandre rundt, de kappsprang og slo kråke og lo seg nesten fordervet.» Nesten slik politikerne gjør under sine møter (spaltistens anmerkning). Haren møtte en dag en skilpadde. Skilpadden lot seg utfordre til å løpe om kapp til en målstreke langt der framme. Haren lo og terget. Dette blir lett match! Han hoppet over stein og kratt, og spratt rett som det var tilbake til start og knasket røtter til han ble stappmett og fikk lyst på en lur. Det hadde han god tid til, for det gikk seint med

skilpadden. Haren la seg under en busk og sovnet. Skilpadden trasket i vei og fikk tid til å reflektere over ryggskallet sitt. Det var tungt. «Men samtidig var det et trygt hus. Han kunne trekke både hodet og beina helt inn, om han ville, og da var det ingen som kunne gjøre han noe vondt», slik mange næringslivsledere gjør når Aftenbladet nærmer seg (spaltistens anmerkning). Haren våknet ikke i tide, og skilpadden vant. «Gratulerer», sa reven, som var dommer. «Takk for det», svarte skilpadden. «For slik er det. Den som er tålmodig og trasker jevnt og trutt mot målet uten å gi opp, kan fint vinne over en eplekjekk type som tar seieren på forskudd».

NÅR KURSEN ER STØDIG KAN MAN STIKKE HODET UT

Æsops skilpadde var en modig skilpadde som ikke hadde for vane å gjemme seg i skallet. Som Rosenkilden dokumenterte, har vi mange næringslivsledere som gjør nettopp det. Når de blir utfordret sier de heller opp avisen enn å ta debatten. Vi trenger stemmer som har et langsiktig perspektiv på virksomheten sin. Det har næringslivet mer enn politikerne. Og de som sitter på pengene har makten til å forme framtiden. I et demokrati har alle som har makt et samfunnsoppdrag. De må derfor tørre å stikke hodet ut når framtiden bestemmes. Som Trond Albert Skjeldbred sa: - Det er viktig å stå fram både for å få egne meninger utfordret, og for å kunne påvirke samfunnet til å se problemstillinger fra en annen vinkel.

Dersom målet er å vinne medieoppmerksomhet, kan man heller tie stille. Ved å anvende skilpaddens autoritet og tålmodighet kan kanskje spillereglene endres. Det vil demokratiet tjene på.

God jul og gode nyttårsforsetter.

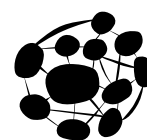
God jul og godt nytt år



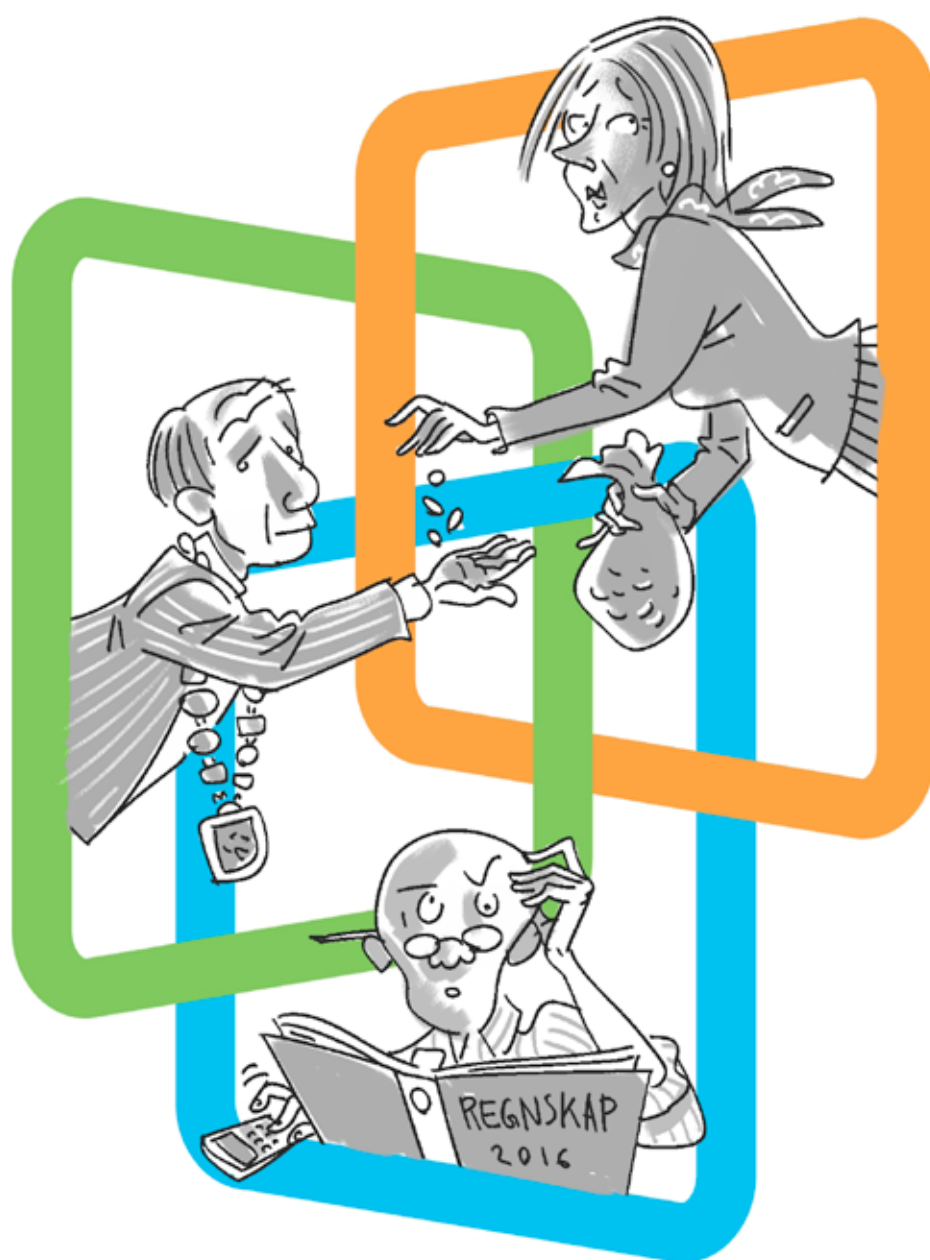
Næringsforeningen ønsker alle medlemmer og samarbeidspartnere en riktig fredelig julehøytid. Vi vil takke alle som deler sin kunnskap til felleskapets beste og som ønsker å være med å løfte Stavanger-regionen i en krevende tid. «Konkurrer når du må, men samarbeid når du kan» er holdningen når konkurrenter møtes i Rosenkildehuset for å diskutere og løse felles utfordringer.

Medlemmenes engasjement har bidratt til et år med tidenes høyeste aktivitetsnivå for Næringsforeningen, men vi kan forsikre om at vi også har store planer for året som kommer.

En riktig god jul fra alle oss!



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst



**GREATER
STAVANGER**



Trenger vi Greater Stavanger?

JOSTEIN SOLAND, tidl. adm. dir. i Næringsforeningen skriver kommentarer for egen regning

Greater Stavanger har et driftsunderskudd etter åtte år på 45 millioner kroner, leser vi i Aftenbladet. Greater Stavanger er en medlemsorganisasjon for Rogaland fylkeskommune og 15 kommuner som ble etablert for oppfølging av strategisk næringsplan. Organisasjonen eies av Forus Næringspark, som garanterer for eventuelle underskudd.

Kommunene betaler godt over 10 millioner kroner årlig til Greater Stavanger. I tillegg kommer underskudd dekket opp av Forus Næringspark. Totalt snakker vi om nærmere 150 millioner kroner i tilskudd de siste åtte årene.

Våre folkevalgte forventer at Greater Stavanger skal gå i balanse. Forus Næringspark dekker underskuddene når organisasjonen ikke har maktet å hente inn sine budsjetterte inntekter. Hvor skal disse komme fra?

Aftenbladet spør om den målbare effekten av denne bruken av offentlige midler. Spørsmålet berører derfor oss alle. Videre: Kan andre aktører som arbeidslivets organisasjoner og konsultantselskaper utføre de samme oppgavene som Greater Stavanger, i samarbeid med fylket og kommunene? På oppdrag fra det nyetablerte Verdiskapningsforumet ved Universitetet i Stavanger (UiS)?

Alt ligger til rette for denne samhandlingen gjennom Verdiskapningsforumet. Dette har som formål «å styrke samhandlingen mellom UiS og regionen og være pådriver for utvikling av universitetets primæraktiviteter og nyskaping, innovasjon og verdiskaping i regionen og nasjonen».

GREATER STAVANGER

Greater Stavanger ble grunnlagt i 2008 som en videreføring av Arena for regional næringsutvikling – ARNE – etablert i 2000. Organisasjonens direktør opplyser til Aftenbladet at de har utviklet interkommunale kart over ledige næringsarealer, arrangert delegasjonsreiser og messebesøk til utlandet. På hjemmesidene sine omtaler Greater Stavanger seg som en prosjektbasert organisasjon: De tar initiativet til, koordinerer og leder ulike prosjekter – som felles paviljong for regionen på ONS, utvikling av nye flyruter - til velferdsteknologi og kompetanseoverføring. En imponerende opplisting.

Hva er næringsutvikling? Spør vi. Er dette en offentlig oppgave for fylket og kommuner, som de skal tjene penger på for å få regnskapet sitt til å gå i balanse? Fra før av vet vi at Forus Næringspark får sine inntekter fra salg av tomter til næringslivet...

De siste 20 årene har vi levd i en «blåstyre» region. Høyresiden har vært klinkende klar på at det offentlige ikke skal drive næring. Offentlig medvirkning skal avgrenses til å skape gode rammebetingelser slik at næringslivet sikres sterkest mulig konkurransekraft.

Næringsutvikling er avhengig av et tett

samarbeid mellom offentlige og private aktører: Det offentlige må skape konkurransedyktige rammebetingelser slik at private virksomheter ser muligheter for ny verdiskapning.

EØS-avtalen setter klare grenser for hva det offentlig kan gjøre: Det er ikke tillatt å subsidiere næringslivet eller drive offentlig næringsvirksomhet i konkurranse med private. I sin tur skal jo næringslivet skape de verdiene som gir storsamfunnet inntekter til lovpålagt tjenesteproduksjon. Derfor skal Greater Stavanger ikke konkurrere med bedrifter som kan levere samme tjenester.

Næringspolitikk og næringsutvikling har vært et politisk friområde. Her er våre folkevalgte minimalt bundet av sentrale bestemmelser. Handlingsrommet er derfor stort. Derfor synes også næringspolitikken å åpne for kreativitet som i beste fall gir prestisje, for våre folkevalgte.

Greater Stavanger har gitt våre folkevalgte billetter til de store internasjonale oljekonferanser og -messer. Aktive næringspolitikere har i sin tur kunnet gi perspektiver på oljebransjen her hjemme og regionens sentrale plass i den globale oljeverdenen. Det er bra. Vi kan dessverre ikke si det samme om engasjementet innenfor mat. På dette området skulle Greater Stavanger ha arbeidet målrettet for å sikre vår sentrale nasjonale posisjon. Det er ikke blitt gjort.

OG NYTT SAMARBEID

Greater Stavanger kommer som resultat av initiativ fra næringslivet. Ønsket var å danne nettopp et verdiskapningsforum. Fram til slutten av 1990-tallet hadde Stavanger kommune hatt et eget nærings- og sysselsettingsutvalg. Der satt NHO, LO og Næringsforeningen sammen med utvalgte politikere med stemmerett på linje med de folkevalgte. Næringsforeningen kom i en skikkelig habilitetsskvis. Dette var en praksis som låste foreningen. Næringsforeningens uttalte mål var etter hvert å framstå som en konstruktiv motoffentlighet – med vilje og evne til å slippe flere stemmer til i den offentlige debatten. Dette skulle understreke foreningens uavhengighet i forhold til politikerne og dens rolle som vaktbikkje for næringslivet.

Derfor inviterte Næringsforeningen – som etter hvert gikk langt utenfor Stavangers grenser - til å danne et nytt samarbeidsforum sammen med våre folkevalgte - ARNE. Men denne arenaen ble noe helt annet enn påtenkt. Våre folkevalgte tok styringen. De pekte selv ut næringslivsrepresentantene på tvers av Næringsforeningens ønsker.

ARNE og Næringsforeningen gikk etter

hvert i hver sin retning. Organisering av næringslivsdelegasjoner hadde på 90-tallet ligget hos næringslivet. Denne rollen tok ARNE - så gikk den videre til Greater Stavanger og Forus Næringspark.

Våren 2008 ble det skikkelig oppstyr blant Næringsforeningens medlemmer: Forus Næringspark inviterte tre navngitte selskaper til å gå i kompaniskap med Næringsparken – det offentlige – for å reise utleiebygg på Forus. Næringsparken var gjennom sitt opphav, Forus industritomteselskap, tidligere blitt innrømmet skattefritak som interkommunalt selskap for utvikling av næringstomter. Dette førte til opprør blant de private utbyggerne på Forus. Misnøyen ble kanalisert gjennom Næringsforeningen. Foreningens melding til Forus næringspark var klinkende klar: Dropp planen – hvilket også ble resultatet. I motsatt fall ville den saken ha kunne endt hos ESA.

Fram til 2015 pekte alle piler oppover for Stavanger-regionen. Greater Stavanger kunne bygge opp en betydelig organisasjon, og Næringsforeningen vokste seg til landets største i sitt slag. Men samtidig har de gått i hver sin retning – Greater Stavanger har i dag ingen representanter fra arbeidslivet i sitt styre.

Nye utfordringer både for offentlig sektor og næringsliv, krever nye samarbeidsformer. Verdiskapningsforumet på Ullandhaug synes å kunne fylle den oppgaven som arena for utdanning, forvaltning og næringsliv. Aftenbladets etterlysning av evaluering av Greater Stavanger må komme raskt. Mye tyder på at det er et misforhold mellom kostnader og resultater med dagens utfordringer. Delegasjonsreiser, messebesøk og konferanser kan igjen leveres kostnadsfritt for det offentlige, i regi av for eksempel Næringsforeningen. Denne dekker alle de 15 kommunene som deltar i dagens samarbeid. Videre kan jo kommunenes næringsssjefer og næringskonsulenter trekkes inn i et samarbeid om interkommunal næringsutvikling – som næringsarealer med mere.

Regionen må tenke nytt i sin næringsutvikling. Her har vi tidligere lagt ned både nærings- og sysselsettingsutvalg og Næringsrådet i Rogaland. Erkjennelsen av behovet for nye møteplasser kommer med endringer i arbeidslivet.

Verdiskapningsforumet ved UiS er det siste eksemplet på dette. Her ligger forholdene til rette for et nytt og fordomsfritt samarbeid mellom offentlig og privat sektor...

Creator Makerspace - the meeting place for innovation

An anonymous door in Lagerveien stands ajar with a discreet CREATOR sign attached to it. But if you step inside, you will discover a huge open workshop with some of the most creative minds, concentrating deeply on their invention or idea prototypes. The atmosphere is relaxed, but with plenty of headroom for the testing of new ideas. Creator is a real incubator, without any frills.



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD

Rosenkilden made an appointment with Jan Tore Usken, business innovator at Creator, one Friday afternoon. We met him in the coffee bar where he was in conversation with several people from various projects, plus phone calls, at the same time.

- I'm unsure whether multi-tasking is the most effective work method, Mr Usken says, concluding his phone call. He tells me they are awaiting a visit from Norwegian Crown Prince Haakon as early as next Wednesday and a few extra preparations are needed at short notice.

- There are only two of us employed part-time, so no task is too big or too small, he says rapidly as I struggle to take notes.

- We work to facilitate innovation.

Mr Usken's aside about a royal visit gave me the chance to ask why it is His Royal Highness Crown Prince Haakon wishes to visit Creator, in a period where so many entrepreneurial hubs and incubators have emerged.

- The answer is simple, says Mr Usken.

- We take responsibility for innovation in the region and have facilitated many fresh ideas in a short period of time.

NON-PROFIT

Creator is a non-profit prototype workshop where everyone is welcome to rent space in the period where they physically need to test out their idea in a lab or workshop. Creator looks like a combination of a mechanical workshop and a handicrafts room at school.

Mr Usken proudly explains that Creator has come about thanks to enthusiasts in the region and has been in operation for just over a year. Without these 35 enthusiasts, starting a makerspace would not have been possible. Creator's predecessor was Fredrik Sudmann's Rogaland Makers. Established in 2010, it held many exciting events fronting new technological ideas.

- I would like to name Arild Tvedt, says Mr Usken.



The concept is new and there is a strong flow of organisations from across the country who want to come in and see what the community of some 300 specialists is achieving.

Jan Tore Usken

- Mr Tvedt has generously contributed 300 square metres of facilities, split between workshop and office space. Much of the machinery and inventory we see around us has been donated by private individuals and companies, so it can be utilised collectively.

Mr Usken adds that Creator is a members' organisation and that both individuals and companies are welcome to join.

- We also collaborate with Vitenfabrikken in Sandnes and Sølvberget in Stavanger

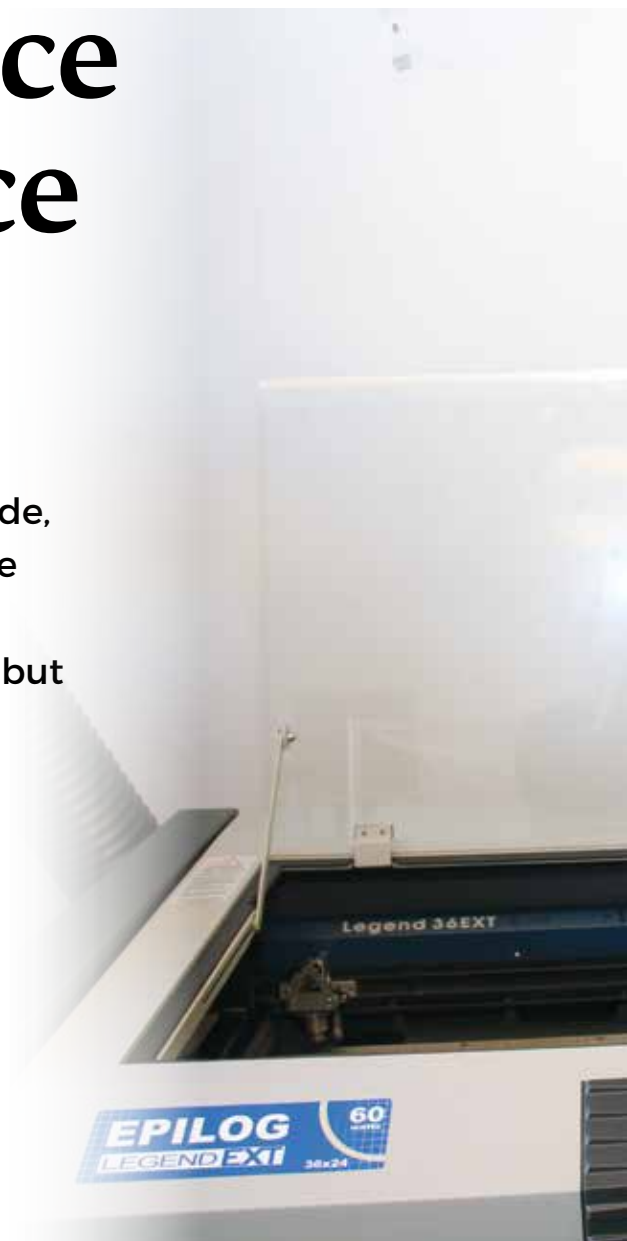
on various events to stimulate interest for technology among children and young people, he says.

- Creator's primary pitch is to be a prototype workshop, yet we are also an important meeting place for technology and expertise. The purpose is for entrepreneurs to test out their ideas at an early stage. Entrepreneurs, start-up companies, hobbyists or international companies are all welcome.

OPEN DAYS

- Those who hang out here speak with the greatest unambiguity about AI, VR, AR, IOT, additive production and autonomous vehicles and systems. Those readers who have just lost track can drop in for a visit and will want to be part of the future, says Mr Usken with a wily smile, as he notices my reaction to his flood of abbreviations. Sharing of technology and expertise creates and accelerates innovation, he emphasises. Mr Usken's background is from business development, sales and marketing. The clue is to be forward-looking and inquisitive.

- We organise open days as well as



- Creator's primary pitch is to be a prototype workshop, yet we are also an important meeting place for technology and expertise, says Jan Tore Usken.



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

INN EXPATS EVENTS IN DECEMBER:

06.12 Visit Lervig Brewery
14.12 Photo Club Workshop

www.rosenkilden.com

Creator Lunch Box where you bring your own lunch and eat in a creative environment where you can literally smell the development, he says.

- The concept is new and there is a strong flow of organisations from across the country who want to come in and see what the community of some 300 specialists is achieving.

- 3D-printing and much more represents a new industrial generation, and there is little doubt that the youngest are far more curious than their parents and grandparents, Mr Usken concludes.

- The industrial revolution is here and we really must raise our competence in this field so that we're ahead of other nations.

He confirms time has been made to welcome the Stavanger Chamber of Commerce group, allowing 50 INN Entrepreneur participants to be part of the first round in January. Half a cup of coffee and a rapid photo opportunity later, an audience with Mr Usken is over, as he returns to his guests waiting next to the multitude of machines.

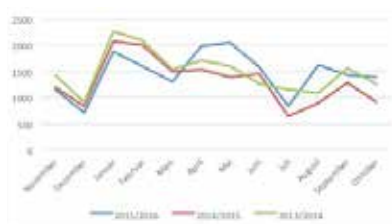


Crownprince Haakon, together with Mayor Christine Sagen Helgø, Harald Thune, Deputy County Governor, and Jan Tore Usken had a good time when Per Hassel Sørensen gave a brief presentation of the Podbike during the royal visit.

Oktober 2016

1394

utlyste jobber



Det ble registrert 1394 ledige stillinger i løpet av oktober i Rogaland. Det er en økning på mer enn 51 prosent sammenliknet med samme måned i fjor. Vi presenterer denne måneden ikke oppdaterte tall fra november, siden Rosenkilden gikk i trykken før disse var tilgjengelige.

	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.

- Jobb sammen med

- Ta vare på gründermiljøene som nå vokser fram i Stavanger-regionen og jobb sammen med dem, oppfordrer direktør for gründere og oppstartsbedrifter i Innovasjon Norge, Pål T. Næss.



TEKST OG FOTO:
EGIL HOLLUND

Det startes rekordmange nye virksomheter i Rogaland og Stavanger-regionen for tiden. Så langt i år har rundt 4000 foretak blitt registrert her i fylket, noe som er mest i landet og en vekst på 12,5 prosent siden i fjor. Selv om ikke alt av dette er gründerbedrifter, er det et imponerende antall.

- Stavanger er kanskje Norges fremste smartby og jeg har et godt inntrykk av gründermiljøet her. Det gir grunnlag for å tro og håpe på mye nytt og spennende i Stavanger-regionen i årene som kommer, sier Næss.

Han understreker at regionen er inne i en krevende situasjon etter nedgangen innenfor olje- og gassindustrien, men at vi også har en rekke fortrinn når vi møter framtiden.

- Dere har fantastisk mange dyktige folk, og mange av dem er nå ledige. De kan nå ta viktige roller i nye og eksisterende selskaper, sier Næss.

TETT PÅ

Næss, som til daglig holder til hos Innovasjon Norge i Oslo, var med i delegasjonen da Kronprins Haakon nylig besøkte flere av gründermiljøene som har vokst fram de senere årene. Reisefølget besøkte blant annet Smart Plants på Forus og Innovation Dock i Østre bydel.

- Det er etablert mange nye selskaper, og mange eksisterende selskaper her i regionen må se etter nye muligheter og markeder, som kan danne grunnlaget for ny industri, påpeker Næss.

Og for å få det til, tror han noe av nøkkelen er at etablerte selskaper jobber tett på gründermiljøene.

- Etabler samarbeid, se mulighetene.

En idé kan være å la ansatte hospitere i gründermiljøene, sier Næss.

Hans kollega i Innovasjon Norge i Rogaland, Jøran Orstad Johnsen, trekker fram Kverneland Group som nå har inngått en større kontrakt med gründerne i Smart Plants på Forus.

- De tørr å satse på en ny bedrift. Det er viktig at etablert næringsliv ser mulighetene og tenker litt ut av boksen. Store norske selskaper som DNB og Telenor er også aktive og sponser hele programmer for oppstartsselskaper. De gjør de blant annet for

gründerselskapene



Pål T. Næss og Jøran Orstad Johnsen i Innovasjon Norge oppfordrer det etablerte næringslivet i Stavanger-regionen til å utplassere medarbeidere i gründermiljøene for å lære og utveksle erfaring.

selv å lære hva det er som skjer, hvordan framtiden ser ut, forteller Orstad Johnsen.

FLERE MÅ VOKSE

Men selv om det startes mange nye virksomheter og det gjøres mye bra innenfor klyngetenkning og satsing på gründere både i vår region og landet for øvrig, har vi fortsatt mye å lære, ifølge Næss og Innovasjon Norge. Næss trekker fram Canada, der mangfold blir sett på som en

klar styrke, som et land vi kan lære mye av.

- Det som særlig er utfordrende er å bygge og kapitalisere opp selskaper. Norge trenger å flytte kapital fra eiendom til selskaper med vekstpotensial, mener Næss.

Han påpeker at dette er noe Innovasjon Norge også vil jobbe mer med framover.

- Vi trenger at flere gründerselskaper vokser og blir store. Det handler selvsagt om kapital, men også å finne kunder og markeder. Vi kan dessuten utnytte offentlige

innkjøp og tilpasse innkjøpsmodellene og legge til rette for innovasjon gjennom disse, sier Næss.

Og ikke minst handler det om å hjelpe vekstselskaper ut i verden for å nå nye markeder, noe Innovasjon Norge bidrar med gjennom sine internasjonale kontorer. Så da gjenstår det å se hvor mange av gründerselskapene som har vokst fram de siste årene som makter å ta steget opp til fullvoksne virksomheter.

NYTT OM NAVN



ARILD HEGERLAND

Ny salgsleder i Seal Weld Pro AS

Seal Weld Pro ønsker Arild Hegerland velkommen inn i teamet. Han ble ansatt 15. november som salgsleder med ansvaret for salg og kundekontakter i salgsavdelingen. Arild har lang erfaring innen salg fra ulike roller både i legemiddelindustrien og oljeservice. Av utdanning har han hovedfag fra Universitetet i Bergen og mastergrad innen ledelse fra BI. Vi i Seal Weld Pro ser fram til samarbeidet.



KJETIL GUSTAVSON

Ny daglig leder i Q10-personell AS

Kjetil kommer fra stillingen som Regional Manager i Amesto Top Temp (tidligere Amesto People), hvor han har drevet med rekruttering og utleie av hovedsaklig økonomer og ledere siden 2011. Han er DNV-sertifisert rekrutterer og hans store nettverk og erfaring passer godt inn i Q10-personell sine vekstambisjoner i Rogaland og tilfører selskapets eksisterende kompetanse enda mer bredde. Kjetil vil lede Q10-personell sitt kontor i Stavanger og på Bryne.



LEIF OLAV MOE

Ny daglig leder/CEO i PXO AS

Leif Olav Moe er ansatt som ny daglig leder/CEO i PXO AS og skal lede selskapet videre. Leif Olav har lang og bred erfaring fra ledende stillinger innen olje-, gass- og prosessindustrien. Han er ansatt som et ledd i strategisk styrking av ledelsen i selskapet og skal i tiden fremover bearbeide og tydeliggjøre selskapets produkter og tjenester for å kunne øke PXO's markedsandeler. Vi er glade for å ha fått Leif Olav med på laget.



ERIK SÆTER JØRGENSEN

Ny daglig leder i Galleri Opdahl

Galleri Opdahl er stolte av å informere om at Erik Sæter Jørgensen er ny daglig leder ved galleriet. Sæter Jørgensen har tidligere vært redaktør i NATT&DAG og co-kurator ved Prosjektrom Normanns, og er utdannet innen økonomi- og administrasjon ved Universitetet i Stavanger. Han har de siste årene drevet som selvstendig konsulent i Berlin, Paris og London - blant annet for galleriet PM/AM som ble etablert i London i 2015.



THOMAS FLINSKAU

Ny daglig leder i Integrate Renewables AS

Thomas Flinskau, initiativtaker og en av gründerne i Integrate Renewables AS, har nå kommet tilbake til selskapet etter 2 år som administrerende direktør i Hubro AS. Selskapet har gjennom det siste året fått skikkelig rotfeste i solenergiindustrien og er nå den ledende aktøren i regionen vår. Selskapet skal bygge flere og større solcelleanlegg både på tak og integrert i fasadene (BIPV) på boliger og næringsbygg over hele landet. Vi jobber kontinuerlig med å forbedre oss selv og leverandørene våre i henhold til LEAN, både for å kutte egne kostnader og sikre kundene våre rett kvalitet til avtalt tid, samtidig som det gjør oss svært konkurransedyktige på pris.



KJETIL S. HANSEN

Ny drift og serviceleder i KE Automasjon AS

Kjetil er ansatt som leder av vår nye satsning på drift og service av tekniske installasjoner i bygg og industri. Kjetil kommer fra Rosenberg WorleyParsons og har lang teknisk erfaring fra både offshore og onshore prosesser. Drift og service avdelingen er opprettet for å ivareta våre eksisterende kunder og installasjoner i hele Norge, samt andre som har problemer eller trenger hjelp til å drifte og optimalisere sine tekniske systemer på en energioptimal måte. KE Automasjon har over 30 års erfaring og flere tusen sentraler levert over hele Norge med fokus på energioptimalisering av bygg og driftssikker industriproduksjon. Trenger dere hjelp eller rådgivning med tanke på optimal drift av bygg eller automatiseringsløsninger i industri tar dere kontakt med Kjetil og teamet hans.

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



NYTT OM NAVN



KJETIL GRUNDSTAD

Ny salgskonsulent i Temana Industri AS

Kjetil er ansatt som salgskonsulent i Temana Industri AS på Gjesdal Næringspark, Skurve. Han har en bred erfaring innen oljeindustrien der hans virkeområde i hovedsakelig var prosjektledelse og salgssingeniør. Kjetil vil i hovedsak være vår kontaktperson innen on- og offshore bransjen. Vi tror han vil inneha den rette kompetansen og kunnskapen til å veilede våre kunder innen bruk av kjemiske produkter, på best mulig måte.



ESPEN KYLLEVIK

Ny sales specialist i Kaffeknappen Norge

Espen er en energisk, ung og engasjert selger som akkurat har startet i Kaffeknappen Norge. Han har Bachelorgrad i økonomi og administrasjon fra UIS, og har tidligere erfaring med møtebooking. Sammen med salgsteamet i Stavanger skal Espen selge skreddersydde kaffeløsninger til bedriftsmarkedet i Rogaland. Med glimt i øyet og en lattermild tone er han alltid klar for en kaffedros.



SJUR HENRIK BRYNJULVSEN

Ny salgsdirektør i Zaptec Power

Zaptec har flere forretningsområder. Sjur Brynjulvsen er salgsdirektør for den porteføljen av produkter som kalles Zaptec Power. Sjur har tidligere jobbet med salg i Atea og Siemens.



CECILIE LÆRDAL

Ny salgskonsulent i Norengros Kjosavik

Cecilie blir en del av teamet som arbeider med møbelsalg til privatbedrifter. Hun har bred erfaring fra møbelbransjen etter blant annet 10 år hos Kinnarps.

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.

TIL LEIE:

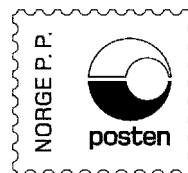
Lokalene til Stavanger Radiocentral AS, Pedersbakken 5 i Stavanger, befinner seg sentralt plassert mellom Domkirken og Tinghuset. Huset med den karakteristiske "funkis-fasaden" er vel kjent i byen. Selv om fasaden er vernet ble det innvendige totalrenovrert for 7 år siden og består av 2 etasjer på tilsammen 110 kvm.

Utstyrt med friskluftanlegg, kameraovervåkning, data- og AV-tilkoblinger, gulvvarme og baderom. Det er gode muligheter for leie av parkeringsplasser i kvartalet (P-kjeller).

Tlf: 51 52 14 09
radio@radiocentralen.no



L. RDAL ill: Kurt Wathne



B-blad

Returadresse:
Næringsforeningen i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



Evolution

Med vår glødende entusiasme for faget, og optimisme for fremtiden, posisjonerer vi oss i markedet med ny trykkmaskin. Maskinen er en Manroland Evolution – den første i sitt slag i Skandinavia. Maskinen skal virkelig skape utvikling i vår trykkerihverdag – både for deg som kunde, og for oss i Kai Hansen.

Vi gleder oss!



Stavanger

Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

Tlf: +47 38 00 30 50

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI