

NÆRINGSLEVSMAGASINET

NR. 2 • 2017 • ÅRGANG 23
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Klynger seg sammen

Næringsklynger har blitt den viktigste motoren i omstillingsarbeidet i regionen – og det er heller ikke olje og gass som dominerer.

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

09.02 Skap engasjerende og produktive møter

09.02 U37 Ledernetverk

10.02 Siste nytt om Bussveien!

14.02 Bedriftsbesøk hos Creator Makerspace

17.02 Fra ordrekontor til salgskontor II

17.02 Festkveld for Næringsprisen i Gjesdal

21.02 Best Value Procurement

23.02 U37: Ostepop og øl med Lars Helle

24.02 AGENDA: Miljøhensyn ved offentlige anskaffelser



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

INN ACTIVITIES

11.02 ACTIVE 2017 - Squash

14.02 Workshop - Basic Photography

16.02 INN Entrepreneurs 2017 - Usable branding

20.02 Create harmony in your home!

08.03 CV Registration



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: 23.

Redaksjonen avsluttet: 27. januar 2017

Innhold



Nå kommer de nye næringsklyngene for fullt 6

Bussveien kan bli testlaboratorium 12

EYs oljeserviceanalyse 2016 16



Når det bygges i handlegater 18

Unge arbeidsledige 22

Et hav av muligheter 26

Profilen: Øyvind Schanke 34

Lær av de beste: Multiconsult 34

Ti råd om konkurransekraft 37



Bedriften: Kvadrat 38

Skal vi snakke om vår syke mor? 41

Nye medlemmer siden sist 42

Styrelederen 45

Energikommentaren 46

Den nye planleggingskalenderen 48



LUNCH 49

INN Expats 50

Prestisjetung økonomiutdanning godt i gang 52

Nytt om navn 54



Det hagler med nye næringsklynger

Vi sier at vi driver med omstilling, men skjer det egentlig noe som helst? Svaret er ja, og det aller viktigste er alle næringsklyngene som er i ferd med å etablere seg.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Oljesmellen krever mange strakstiltak. Stikkord er nedbemanning og omstrukturering i bedriftene og de rette rammebetingelsene fra det offentlige. De mer dyperegående strukturelle endringene næringslivet må håndtere og som omstilling egentlig handler om, er et lengre løp å gå. Imidlertid ser det ut som vi har funnet svaret: Bølgen av nye klyngeinitiativer som nærmest i det stille har etablert seg i løpet av kort tid er selve motoren i omstillingsarbeidet, og det absolutt viktigste og mest oppløftende som har skjedd til nå.

Men først: Vårt "all in"-fokus på olje- og gassindustrien har av forståelige grunner gjort oss sårbare og kortsiktige. Vi har ikke gjort krav på vår andel av statlige arbeidsplasser i forhold til de andre storbyregionene. Den ekstreme skjevfordelingen som Næringsforeningen nylig har kartlagt, rammer blant annet kompetansemiljøene næringslivet er avhengige av (universitet og forskning), og hemmer oss i omstillingsarbeidet. Dette må vi gjøre noe med, men det vil ta tid.

PÅ UTSIDEN

Det finnes også et annet område hvor vi gjennom årenes løp har forsømt oss, og som har gjort landets fremste industriregionen totalt usynlig på kartet som viser oversikten over det statlige klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters. Programmet eies i felleskap av SIVA, Innovasjon Norge og Forskningsrådet, som bidrar både med finansiering og kompetanse. Ikke minst er nettverket mellom de ulike klyngene svært viktig. Totalt er det nemlig etablert hele 40 slike klynger i Norge som årlig får en finansiering på 175 millioner kroner. For ett år siden var kun to av disse etablert i Stavanger-regionen. Nå har vi fått to til, men det er bare å erkjenne at vi har satt oss på sidelinjen. Fem av de 40 klyngene er relatert til oljeindustrien. Har vi noen av dem i vår region, selve energihovedstaden? Svaret er nei, de ligger i Kristiansand, på Fornebu, i Bergen, i Hammerfest og på Helgelandskysten. Dette er etter hvert blitt

et sterkt nettverk som vi altså befinner oss på utsiden av.

Etterpåklokskap har ikke så mye for seg hvis vi ikke evner å lære av det. Det er selvsagt også helt feil å påstå noe annet enn at vi har landets fremste og sterkeste olje og gassklynge i Stavanger-regionen, men vi har basert oss på en uformell klyngestruktur som først og fremst fungerer i medgang og oppgangstider, og som har isolert oss fra etablerte nasjonale strukturer. Vi har gått



Det positive er at situasjonen har gitt oss et momentum og en kraft som vi ellers aldri ville klart å mobilisere.

rett på mål, vært uavhengige av nasjonale støtteordninger og skydd byråkratiet. Det er sunne holdninger, men vær klar over at sterke miljøer er bygd opp i de andre storbyregionene, mens vi har hatt nok med å pumpe opp olje og gass.

GODT SAMKJØRT

For noen uker siden ble det avholdt et møte i forbindelse med det såkalte Verdiskapingsforum i Rosenkildehuset. Rundt bordet satt en rekke sentrale aktører fra universitetet, det offentlige, bedriftene og virkemiddelapparatet. Temaet var klynger og klyngesøknader, og det ble foretatt en kartlegging av de pågående prosessene. Konklusjonen er at det nå formelig hagler av nye klyngeinitiativer. Hundrevis av bedrifter har organisert seg gjennom klynger som alt har fått klyngestatus, eller som står på terskelen til å søke. Vi ser allerede nå konturene av en ny næringsstruktur i regionen som også synes godt samkjørt med det som Universitetet fokuserer på i revidering av egen strategiplan. Dette er omstilling i praksis.

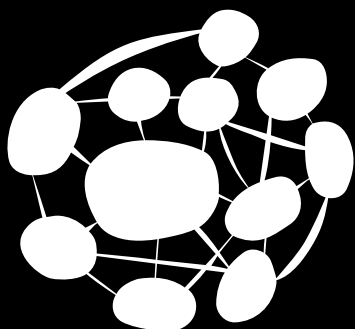
I klyngene stiller de spørsmålet: Hva

trenger verden som vi kan lage? Og hvordan kan vi oppnå bedre resultater ved å skape en delingskultur og spille på hverandres kompetanse i stedet for å kjempe alene? Og ikke minst er det avgjørende for utviklingen at samhandlingen mellom universitet, forskningsmiljøene og bedriftene utnyttes. En av de mest lovende klyngene som alt har oppnådd Arena-status er Norwegian Tunnel Safety Cluster. Målet er å være en ledende global aktør innen tunellsikkerhet innen 2025. Over hundre regionale bedrifter er med i klyngen og de representerer et bredt spekter: Risa, Øglænd system, Roxel, Zaptech, Mediafarm og Stavanger Universitetssykehus, for å vise litt av bredden. Den samlede kompetansen har en voldsom slagkraft og forretningspotensialet er enormt, bare i Norge. Gjennom ny teknologi, forskning og utvikling skal det finnes gode løsninger for tunellsikkerhet som selskapene skal kommersialisere.

GIR RESULTATER

Den samme strukturen ser du innenfor en rekke andre områder og i dette nummeret av Rosenkilden får du en oversikt over alle initiativene. Det er dokumenterbart at dette er en arbeidsform som gir resultater, både når det gjelder produktivitet og økt lønnsomhet. I tillegg har disse kompetansemiljøene en tiltrekningskraft på nystartede bedrifter. Og når vi organiserer næringslivet på denne måten, styrkes også regionens attraktivitet for bedrifter som ønsker å etablere seg her og for kompetent arbeidskraft som søker spennende miljøer. Du kan ta en telefon til den klyngen som virker mest interessant.

Stavanger-regionen går gjennom en brutal hestekur. For mange bedrifter er det svært dramatiske tider. Det positive er at situasjonen har gitt oss et momentum og en kraft som vi ellers aldri ville klart å mobilisere. Alle de nye næringsklyngene er det beste beviset på det. Og selv om ikke alle vil nå fram med søknadene sine til Norwegian Innovation Clusters er det fullt mulig for næringslivet og det offentlige regionalt å drifte klyngene på annen måte, og likevel få anledning til å delta i det nasjonale klyngenettverket.



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.

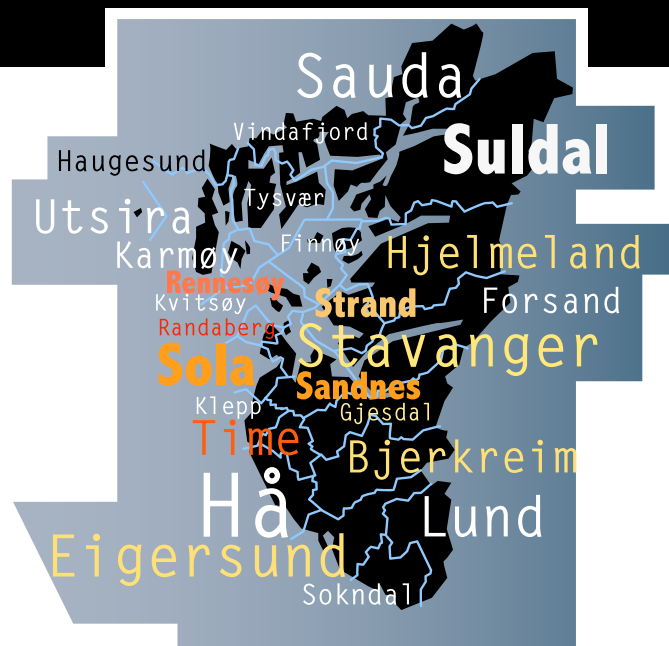
Næringsforeningen har 1.855 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Sola, Risavika, Randaberg, Rennesøy, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER

“Gir kraft til vekst” er Næringsforeningens visjon. Våre tre utvalgte verdier er “modig, dagsordensettende og godt vertskap”. Vertsapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER

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 ENERGI

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: Hans Inge Skadberg, 959 32 266
hansinge.skadberg@ikea.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 Kverneld
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Bjørn Wigestrøm



Svein Ivar Førlund



Arnstein Torsvoll



Arna Smistad

– Vi skal skape Nordens beste bydel

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

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



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

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

Kjetil Haver har fulgt den spennende utviklingen siden starten.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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



HINNA PARK

Nå kommer de nye næringsklyngene for fullt



For ett år siden var det to formelle nærings- og utviklingsklynger i Stavanger. Nå har vi fått to til, og en rekke initiativ er etablert og under etablering. – Næringsklynger er en motor i omstillingsarbeidet, og flere ser nå denne muligheten, forteller Hans Kristian Torske hos Innovasjon Norge.



Når ulike aktører samles rundt en tematikk, oppstår det alltid synergier og nye ideer

Troels Jacobsen



TEKST:
EGIL HOLLUND
ILLUSTRASJON: STÅLE ÅDLAND

En næringsklynge defineres som en samling bedrifter innen samme næring som kan realisere stordriftsfordeler gjennom positive eksternaliteter. Samlet og individuell produktivitet kan dermed økes ved at bedrifter i klyngen bidrar til kostnadsbesparelser eller foretar investeringer som kommer andre i næringsklyngen til gode. Begrepet ble popularisert av Michael Porter i boken *The Competitive Advantage of Nations* fra 1990. For vel ett år siden hadde Stavanger-regionen to formelle næringsklynger som deltok i klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters - eller tilsvarende programmer. Norwegian Innovation Clusters organiserer 40 næringsklynger rundt om i Norge. Fem av disse er innenfor olje- og gass, men ingen av disse holder til i Stavanger-regionen slik man kanskje skulle tro var naturlig. Du finner dem i stedet i Hammerfest, på Helgelandskysten, i Bergen, Kristiansand og på Fornebu.

- Det har hverken vært tid eller behov for å søke samarbeid, og det er kanskje forklaringen på hvorfor ikke vi har hatt flere næringsklynger her i regionen før nedgangskonjunktoren innen olje- og gassindustrien startet, sier Hans Kristian Torske, som er klyngerådgiver hos Innovasjon Norge på Vestlandet.



Hans Kristian Torske er klyngerådgiver i Innovasjon Norge, og registrerer en betydelig endring i interessen for klyngeprogrammene i Stavanger-regionen.



Troels Jacobsen er forskningsdirektør ved Universitetet i Stavanger, og leder Universitetets arbeid med næringsklynger i forbindelse med det nyetablerte Verdiskapingsforum.

Nå er det imidlertid i ferd med å skje noe. Mens vi fra før av hadde NCE Culinology og Norwegian Smart Care Cluster, ble Norwegian Tunnel Safety Cluster etablert i fjor. En FoU-klynge innen bioøkonomi som IRIS står i spissen for, fikk i tillegg status som Nordic Centre of Excellence av Nordforsk. Alloyance-nettverket på Jæren er godt i gang på egen hånd. Det er tatt initiativ til ytterligere tre klynger innenfor smartteknologi, olje- og gassindustrien og luftfart. Ytterligere to-tre er i støpeskjeen.

EN ATTRAKTIV REGION

Klynger er i seg selv blitt stadig mer sentralt innenfor nærings- og innovasjonspolitikken. Ikke bare i Norge, men også internasjonalt regnes nå klyngedannelser som viktige byggesteiner i en innovativ og produktiv økonomi, ifølge Norwegian Innovation Clusters.

- "Alle" snakker varmt om næringsklynger. Det er ikke tilfeldig. Næringsklynger er med på å gjøre en region attraktiv, mener Torske.

Det er selvsagt slik at næringsklynger ikke kan vedtas – aller minst av det offentlige. Men i miljøer der det er en forutsetning for det, kan næringslivet og det offentlige gjøre mye for å forsterke dynamikken. Internasjonal forskning som Norwegian Innovation Clusters viser til, konkluderer med at næringsklynger leder til høyere sysselsetting, større økonomisk vekst, høyere lønn, bedre produktivitet og flere nystartede bedrifter. Innovasjon,

i form av ny teknologi, springer oftere ut av næringsklynger enn av virksomheter utenfor klynger.

Troels Jacobsen er direktør for forskning og innovasjon ved Universitetet i Stavanger, og leder Universitetets samhandlingsgruppe som arbeider med å utvikle klynger og store søknader med arbeidslivet i forbindelse med det nyetablerte Verdiskapingsforum. Han har også tro på at næringsklynger har mye for seg.

- Når ulike aktører samles rundt en tematikk, oppstår det alltid synergier og nye ideer. Klyngene er dessuten en tiltrekningskraft i seg selv, også overfor annen industri, sier Jacobsen.

Han tror også at mye av grunnen til de mange nye klyngeinitiativene fra regionen de senere årene, handler om behovet for omstilling og at næringslivet da finner sammen på nye måter. Den tidligere ekstremt høye aktiviteten i olje- og gassindustrien, gjerne kombinert med en selskapsstruktur med store enheter, mener han på mange måter har fungert som klynger i seg selv. Det kan bidra til å forklare den lave interessen for formelle klynger for noen år tilbake.

- Næringslivet har ikke hatt tid og har ikke hatt fokus i den retning. I andre mindre regioner har industrien lettere funnet sammen. Samtidig har universitetet og forskningsmiljøet hatt tradisjon for å samarbeide med næringslivet, så det er vi egentlig gode til. Men vi ønsker å bli enda bedre, og klyngesamarbeid er i så måte et godt utgangspunkt for det, mener Jacobsen.

TRE NIVÅER

I Norge er mye av den offentlige satsingen innenfor næringsklynger organisert gjennom Norwegian Innovation Clusters. Dette eies i fellesskap av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet. Programmet finansieres av Nærings- og fiskeridepartementet, sammen med Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Totalt går myndighetene inn med 175 millioner kroner årlig, som går til å drifte de 40 klyngene som per dags dato deltar i programmet. Programmet har tre nivåer på klyngene. For de fleste er første steg en Arena-klynge, som er et tilbud til prosjekter i en tidlig fase og varer normalt i to til fem år. Norwegian Centres of Expertise er neste nivå, og disse skal bidra til å målrette, forbedre og akselerere pågående utviklingsprosesser i norske klynger.

- Nytt for tre år siden var Global Centres of Expertise. Så langt har vi ikke hatt noen



- Den største utfordringen for klyngene er kanskje å skape tillit mellom aktørene, sier Hilde Aarsheim, spesialrådgiver i Forskningsrådet.

slike i Stavanger-regionen. Det vil heller ikke bli noen utlysninger på dette programmet i år. Først skal det hele evalueres, forteller Hilde Aarsheim, spesialrådgiver i Forskningsrådet.

I år blir også fristen for de andre utlysningene utsatt til høsten. Men da er trolig minst fire nye initiativ fra Stavanger-regionen klare til å søke.

- Jeg tror den store interessen vi nå ser fra Stavanger-regionen, henger sammen med det

lynne vi har sett gjennom hele oljeeventyret. Når folk her ser mulighetene, er holdningen at dette gjør vi og dette fikser vi. Og da skjer det mye på en gang, mener Aarsheim.

KOMMER IKKE AV SEG SELV

Poenget med å etablere formelle næringsklynger gjennom Norwegian Innovation Clusters, er å oppnå noe som man ellers ikke hadde klart hver for seg.

- Bedriftene skal samhandle bedre gjennom et langsiktig strategisk fokus. Trippel heliks er et sentralt stikkord, altså at både private, offentlige og kunnskapsaktører er med, sier Hans Kristian Torske.

Medlemmene i klyngen får offentlig støtte til administrasjon, men legger selv inn arbeidstid og betaler etter hvert for medlemskapet i klyngen.

- Den største utfordringen for klyngene er kanskje å skape tillit mellom aktørene. Samtidig som medlemmene ikke kan dele forretningshemmeligheter, må de likevel finne fram til hva og hvordan de kan jobbe sammen. Først etter to-tre år ser vi om det virkelig begynner å svinge av arbeidet, sier Aarsheim i Forskningsrådet.

Troels Jacobsen tror det er viktig at klyngene deler av sin erfaring om hvordan de kom i gang og jobber – slik at det blir enklere for nye initiativ.

- Validé og IRIS har mye kompetanse og er viktige aktører i dette bildet, påpeker han.

Så gjenstår det å se om Stavanger-regionen i løpet av de neste to-tre årene går

fra å være en klyngesinke – til å plassere seg i norgestoppen både når det gjelder antall klynger og antall ulike bransjer disse opererer innenfor. Det lover i så fall godt i forhold til framtidig vekst og omstilling.

NÆRINGSKLYNGER

- En næringsklynge defineres som en samling av bedrifter innen samme næring som samarbeider for å oppnå stordriftsfordeler og ta ut effekter som de ikke hadde klart å oppnå på egen hånd, gjerne i samarbeid med det offentlige, universiteter og forskningsmiljøer.
- I Norge er det meste av den offentlige innsatsen for å bidra til å etablere næringsklynger kanalisert gjennom Norwegian Innovation Clusters, et program som eies i fellesskap av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet.
- Hensikten med Norwegian Innovation Clusters er å utløse og forsterke samarbeidsbaserte utviklingsaktiviteter i klyngene, med sikte på å øke klyngens dynamikk og attraktivitet og den enkelte bedrifts innovasjonsevne og konkurransekraft.



VI BYGGER FOR FREMTIDEN. FOR Å BEVARE FOR ETTERTIDEN.

Et nytt Stavanger Sentrum skal ta form. Med Herbarium tar Øgreid Eiendom Sentrum ansvaret for det største byutviklingsprosjektet i Stavanger sentrum på over 50 år.

Er din bedrift interessert i å vite hvilke muligheter dere har Herbarium?

Kontakt Øgreid Eiendom Sentrum v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreid.no • Jon Brakestad / tlf. 905 17 432 / jb@ogreid.no

herbarium.no

Dette er klyngene i Stavanger-regionen

Alloyance

Etablert: 2016

Prosjektleder: Arne Borg Pedersen, Alloyance AS

Type: Bedriftsklynge

Formål: Bidra til et smartere og mer forpliktende samarbeid mellom bedrifter innen avansert mekanisk industri på Jæren. Det skal bistå slik at medlemsbedriftene lettere kan få tilgang til kontrakter.

Status: Fokus på videre satsing mot eksportmarkedet Tyskland.

Medlemmer: ApplusRTD, Byberg AS, Depro, GMV, JB MASKINERING, Maskinering & Sveiseservice, Metallteknikk, Nordic Steel, Norse Oilfield Services, NOT (Norsk Overflatebehandling), Ole G Nord-Varhaug AS, Tubedril, Unimek, Aarbakke, Årdal Maskinering.



Norwegian Subsurface Cluster

Etablert: Under etablering i 2017

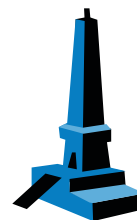
Prosjektleder: Erlend H. Vefring, IRIS

Type: Søker status som Arena-klynge, gjennom Norwegian Innovation Clusters.

Formål: Klyngen har som formål å styrke klyngens samarbeid, konkurransekraft og omstillingsarbeid i subsurface petroleumsmarkedet og samtidig gi bedriftene økt verdiskapning.

Status: Klyngen har initiell fokus på reservoarstyring, automatisert boring og P&A. Digitalisering er et tversgående tema. Klyngearbeidet har fått forprosjektstøtte fra Innovasjon Norge.

Initiativtakere: IRIS, Greater Stavanger og Validé. I tillegg sterkt involvering av en rekke industrielle aktører.



Smart Cities & Communities

Etablert: Søknad sendes september 2017

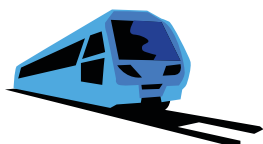
Type: Søker status som Arena-klynge, gjennom Norwegian Innovation Clusters.

Prosjektleder: Herbjørn Tjeltveit, Nordic Edge AS

Formål: Klyngen har som formål å styrke bedrifters samarbeid og konkurransekraft i et voksende internasjonalt smartby-marked.

Status: Produktene og tjenestene i den smarte byen blir til i skjæringspunktet mellom innbyggere, bedrifter, akademier og offentlig sektor. Nettopp et godt samarbeid mellom mange aktører i Stavanger-regionen, gjør at klyngen har forutsetninger for raskt å ta posisjon i markedet. Nordic Edge Expo har også bidratt til å forsterke klyngens nasjonale og internasjonale posisjon. Målet er at klyngen i løpet av få år oppnår NCE-status.

Medlemmer: Totalt 59 aktører der 39 er bedrifter. Eksempel på bedrifter: F5 IT, BI Builders, ProfitBase, Sysco, Delfi Data, Sometier, Greenbird, Friend Studios, Powel, Avito, Cloudservice, Visco, Smartly, Westcontrol, Future Home, Nordic Smart Buildings, Arrow, Green Mountain, Nordic Unmanned, Zaptec, Bate, Offshore Systems og Microsoft.



NCE Culinology

Etablert: 1990

Type: Norwegian Centres of Expertise, gjennom Norwegian Innovation Clusters

Prosjektleder: Arna Smistad, Måltidets Hus AS

Formål: Matklyngens hovedmål er å styrke kunnskapsplattformen og innovasjonsevnen innen industriell gastronomi. NCE Culinology skal også bidra til å øke den økonomiske veksten ved å tilrettelegge samarbeid, samordning av sentrale aktører og sikre ferdigstillelse av viktige utviklingsprosesser og prosjekter.

Status: Klyngen er et resultat av et matfaglig samarbeid som startet i 1990. NCE Culinology sin partnerskapsavtale avsluttes juni 2017 etter 10 års program som er maks tid for NCE-nivået. Programtilskuddet er på fem millioner kroner per år.

Medlemmer: Programmet har vært delt i tre faser, med ulikt fokus gjennom programmet. Det vil si medlemsmassen har variert noe gjennom programperioden. Medlemmer i avsluttende fase er; TINE BA, Nofima, Universitetet i Stavanger, Fatland AS, Fjordkjøkken AS, Ipark AS, Nortura BA, NMBU, Fjordland AS, NIBIO, Måltidets Hus AS, Felleskjøpet Rogaland Agder, Fylkesmannen i Rogaland, Rogaland Bondelag, Rogaland Fylkeskommune, Greater Stavanger.



Norwegian Tunnel Safety Cluster

Etablert: 2016

Prosjektledere: Helen Roth og Atle Riskedal

Formål: Formålet med Arena-klyngen er å styrke medlemsbedriftenes muligheter for kommersialisering av innovative løsninger for bedre tunnelsikkerhet.

Status: Norwegian Tunnel Safety Cluster ble etablert i november 2016 og har på kort tid vokst kraftig. Målsettingen med klyngen er å bidra til sikrere tunneler og færre ulykker. Dette er viktig for trafikantene, for brann- og redningsmannskapene, for transportnæringen og hele lokalsamfunn. Skal vi få dette til må vi samarbeide og lære av hverandre på tvers av tradisjonelle bransjer og sektorer. Vi har behov for ny teknologi og ny kunnskap.

Medlemmer: Totalt 98 medlemmer, hvorav 81 bedrifter, 9 FoU/UoH og innovasjonsmiljøer og 8 offentlige aktører og nødetater. Se www.tunnelcluster.no for oversikt over alle medlemmene.



Simuleringstjenester

Etablert: Under etablering, sikte på oppstart 2017

Prosjektleder: Ørjan Røed, Norwegian Aviation & Defence Consulting AS

Type: Nettverksamarbeid

Formål: Formålet for dette prosjektet er å få samlet kompetansen på simulering, der hovedmålet er å få til et nettverksamarbeid for å øke aktiviteten og utvikling rundt aktørene som har simulering og tjenester knyttet til denne aktiviteten lokalt. Hovedmålsettingen er at ved å jobbe sammen blir en sterkere og kan skape forretningsmuligheter, bedre produkter og tjenester for de involverte bedriftene. I oppstarten blir det felles prosjekt for utveksling av informasjon, finne mulige samarbeidsprosjekter - kort sagt hva som kan samarbeides om utenom konkurransebildet. Styrke kompetansen til bedriftene som er med. Øke oppmerksomheten rundt simulering og tjenester knyttet til denne industrien. Generere nye arbeidsplasser og industri

Status: Under oppstart. Finne midler til forprosjekt. Sondering av terreng og muligheter. Forankring hos aktuelle aktører.

Medlemmer: Norwegian Aviation & Defence Consulting as, Norwegian Competence Center Helicopter, Greater Stavanger.



Nordic Centre of Excellence innen Bioøkonomi (SUREAQUA)

Etablert: 2017

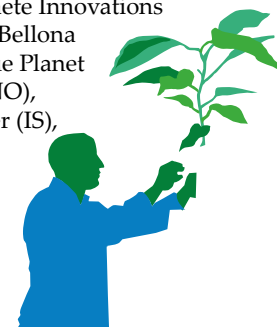
Prosjektledere: Fiona Provan og Elisa Ravagnan, IRIS

Type: Nordic Centre of Excellence, FoU-klynge med høy deltakelse av industripartnere

Formål: Samle miljø fra hele Norden for å frembringe kunnskap og løsninger for en robust og bærekraftig akvatisk produksjon.

Status: SUREAQUA ble innvilget i desember 2016 og mottar 30 millioner kroner i støtte fra Nordforsk.

Medlemmer: IRIS (NO), Universitet i Stavanger (NO), NMBU (NO), NOFIMA (NO), Samfunns- og næringslivsforskning- Norges Handels Høgskole (NO), Dansk Teknisk Universitet (DK), Gøteborgs Universitet (S), Universitet i Øst Finland (FI), Fiskaaling (FO), RORUM ehf (IS), Islands Universitet (IS), The European Centre for Environment & Human Health (UK), Akva Group (NO), Skretting ARC (NO), AM Nutrition (NO), Seafarm Development (NO), Eco Inhibitors (NO), ENWA (NO), Marine Harvest (FO/NO), Bakkafrøst (FO), P/F Luna (FO), Tari spf (FO), ApeHR (DK), Martak (IS), Arnarlax (IS), SansOx (FI), Raisioagro (FI), ProChaete Innovations (UK), NCE Aquatech Cluster (NO), Bellona (NO), Bergen Næringsråd (NO), Blue Planet (NO), Rogaland Fylkeskommune (NO), Validé (NO), Icelandic Ocean Cluster (IS), Innovation Center Iceland (IS), Environment Agency of the Faroe Islands (FO), BioSC (D),



Norwegian Smart Care Cluster (Arena Velferdsteknologi)

Etablert: 2014

Prosjektleder: Arild Kristensen, Validé

Type: Arena-klynge, gjennom Norwegian Innovation Clusters.

Formål: Utvikle en innovativ klynge hvor medlemmene samarbeider for å lykkes med kommersialisering og eksport av løsninger for et aktivt sunt liv og alderdom. Visjonen er "Our members provide leading health and home care solutions for the global market".

Status: Klyngen er finansiert av Arena programmet ut 2017. I år vil den søke NCE-status.

Medlemmer: Klyngen har rundt 130 medlemmer med mer enn 90 bedrifter samt kommuner, universitet, høyskoler, forskning og andre offentlige aktører.



KLARE TIL Å INVESTERE TI MILLIARDER KRONER:

Bussveien kan bli testlaboratorium

Bussveien fra Stavanger til Sandnes, Forus og Kvernevik skal stå ferdig i 2023 og løfte kollektivtilbudet i regionen betydelig. I tillegg kan den bli et testlaboratorium for ny teknologi. – Det er en interessant og spennende mulighet, sier samferdselssjef Gottfried Heinzerling.





TEKST:
EGIL HOLLUND

Bussveien på Nord-Jæren blir Europas lengste når første og andre byggetrinn står klar i 2023. Når alle tre byggetrinn er ferdig utbygd, snakker vi om hele 50 kilometer førsteklases infrastruktur for buss. En bussvei må ikke forveksles med kollektivfelt. Bussveien er en helt egen trasé forbeholdt busser i rute, som kjører mest mulig uhindret uten konflikt med annen trafikk – og med holdeplasser som en bane uten at bussen trenger å svinge ut og inn. Det legger til rette for høy regularitet, høy komfort og stor kapasitet. Busser på opptil 24 meter vil trafikkere strekningene uten å bli hindret av biler og uten unødvendige svinger. I Hillevåg har vi allerede på plass en liten strekning som gir oss en pekepinn på hvordan det vil bli.

- Vi vil få en infrastruktur, kall det gjerne en slags metro på vei, uavhengig av biltrafikken. Den vil ha topp teknisk kvalitet og bør være attraktiv for å teste nye teknologiske løsninger. Kanskje vil det komme en selvkjørende buss på vei mellom bussene som går i rute, sier Heinzerling.

Så langt er planene om å teste nye teknologiløsninger på tankestadiet. I tillegg til fylkeskommunen, som bygger og skal drifte bussveien, er Forus Næringspark og Stavanger-selskapet Zaptec med og undersøker hva som er mulig å få til.

- Det er ikke tanken at vi fysisk skal gjøre noe annerledes når vi bygger bussveien for å gjøre det mulig å teste ny teknologi. Først og fremst vil det handle om tankesett og markedsføring, påpeker Heinzerling.

TEKNOLOGISK UTVIKLING

At det skjer mye og vil skje mye nytt teknologisk innenfor transport de kommende årene, er hevet over en hver tvil. Det er nok å nevne stikkord som ladbare busser, hydrogen og autonome kjøretøy. Kolumbus, Forus Næringspark og Forus PRT er allerede i startfasen av et toårig pilotprosjekt for å sette en selvkjørende buss i rute på Forus. Den selvkjørende bussen skal først kjøre på et lukket område, før den testes på kommunal vei med begrenset trafikk. I siste fase vil etter planen Forus-arbeidere ønskes velkommen om bord når bussen skal kjøre en bestemt trasé mellom de 3.000 bedriftene på næringsområdet.



At det også vil være behov for steder der både selvkjørende busser og annen teknologi kan testes ut, er med andre ord åpenbart. Diskusjonen om teknisk løsning for bussveien, trolleybusser, batteridrift og hybrid er i seg selv et bevis på det.

Brage W. Johansen, administrerende direktør i Zaptec, et selskap som blant annet produserer hurtigladere til biler, har tro på planene.

- En rekke byer ønsker nå å teste ut autonome kjøretøy. Stavanger-området er perfekt til å gjøre dette fordi vi har lite snø og Nord-Europas lengste bussvei - som bør være svært egnet til å teste ut autonome busser og biler. Man skulle tro bussveien var designet med dette framtidsrettede målet for øyet, påpeker han.

- Hva skal til for å få til dette?

- En langsiktig plan hvor man kan teste ut kjøretøy gradvis, smidighet og vilje hos alle aktører - det er kjent som Rogalandsmodellen - og selvsagt et

budsjett. I tillegg til fylkeskommune, kommune og Kolumbus, har vi aktører som Nordic Edge og Smart City Stavanger som kunne koordinere og fasilitetere slike prosjekter og naturlig tiltrekke



Samferdselssjef
Gottfried Heinzerling

oss internasjonale selskaper for å delta i dette, mener Johansen.

FIRE ÅR

Som sikkert de fleste har fått med seg, åpnet første lille del av bussveien for flere år siden i Hillevåg. Nå pågår det videre arbeidet på Mariero. Dessuten pågår det et intenst og omfattende planleggings- og reguleringsarbeid i alle de berørte kommunene.

- Vi benytter nå 70 millioner kroner årlig bare i planleggingsmidler. De overordnede planene er politisk vedtatt. Men nå pågår det en stafett mellom kommunene og oss for å bestemme oss for detaljene. Det er krevende. Noen eiendommer ryker, noen inngrep blir det, påpeker Heinzerling.

Det neste store strekket der byggingen skal i gang er mellom Jåttåvågen og Hans og Grete stien i Sandnes. I 2021 skal etter planen hele strekningen mellom Stavanger og Sandnes, med arm til Forus - være klar til å bli tatt i bruk.

- 2021 skal holde hardt, men det er det som er målet. To år senere, i 2023, skal strekningene til Kvernevik og Vatnekrossen være på plass. Etappen til flyplassen vil komme senere, forteller Heinzerling.

Det er også i 2021 de nye store bussene, enten det blir trolley, batteri, hybrid eller diesel - skal tas i bruk.

- Ingenting er avgjort enda. Stortingsproposisjonen ekskluderer ikke trolley. Vi pendler nå mellom ytterpunktene, biodiesel, elhybrid, trolley - eventuelt i en kombinasjon med batteri.



Brage W. Johansen,
administrerende direktør i
Zaptec.

Heinzerling forstår at valg av teknologi har engasjert mange, men mener at trolley har blitt framstilt mye mer gammeldags enn det som er realiteten.

- Trolley har utviklet seg mye siden det gikk slike busser i Stavanger for 50

år siden og er minst like høyteknologisk som mange andre løsninger. Utfordringen vår er at det er mange tilgjengelige teknologier, men få av dem som er modne nok til å kunne tas i bruk i stor skala, sier Heinzerling, og legger til:

- Kort fortalt vil den beslutningen ta utgangspunkt i om vi skal velge beste nullutslippsløsning som er tilgjengelig for oss i stor skala når vi begynner å ta bussveien i bruk i 2021, eller om vi skal benytte biodiesel eller elhybrid mens vi venter på at annen nullutslippsteknologi blir modent nok, sier Heinzerling.

25 PROSENTS ØKNING

Som sikkert mange har fått med seg, har allerede Kolumbus lagt opp rutene til det systemet som skal kjøres etter at bussveien står ferdig.

Og selv om ikke regulariteten



og kapasiteten er den samme ennå, har tilbudet blitt betydelig styrket.

- Vi la om og økte den totale ruteproduksjonen med 25 prosent i sommer. Det er en stor forskuttering og vi har gjennom dette virkelig tatt sats, understreker Heinzerling.

10. februar inviterer Næringsforeningen til bussveimøte, i samarbeid med Fylkeskommunen og Vegvesenet. Der vil du få svar på hvordan bussveien planlegges, når den skal bygges og ikke minst hvordan du som næringsdrivende skal forholde deg til prosessen. Det vil også bli "verdenspremiere" på en ny informasjonsfilm om bussveien, produsert av Melvær & Co. Målet med filmen er å gi et innblikk i hvordan det ferdige prosjektet vil bli. Så ikke minst om du driver virksomhet i nærheten av den kommende traseen, er det møtet en god anledning til å bli oppdatert.



Illustrasjoner: Melvær&CO

- Ny bomring høsten 2018

Den nye bomringen på Nord-Jæren med nye satser åpner trolig høsten 2018, to år senere enn først planlagt. Det forutsetter imidlertid at Stortingsproposisjonen om Bypakke Nord-Jæren godkjennes av Stortinget før påske.

Bypakken er den største samlede samferdselssatsingen i regionen noen gang. Sykkeltamvegen, Bussveien, Transportkorridor vest, E39 Ålgård-Hove og Smiene-Harestad er de største prosjektene. Totalkostnaden på pakken er 30 milliarder kroner. Av dette er 21 milliarder bompenger.

I utgangspunktet skulle den nye bomringen vært på plass fra januar i år, men den har blitt utsatt i påvente av behandling i regjeringen og Stortinget.

For alle kjørende vil det bety en kraftig økning i bompengesatsene. Fra dagens pris på 20 kroner uten rabatter, blir det en beskjeden økning til 22 kroner per passering. Men i rushtiden på morgenen og ettermiddagen doubles dette til 44 kroner.

- I tillegg vil det komme langt flere bomstasjoner rundt alle sentrumsområdene, som gjør at langt flere enn i dag må betale

bompenger til og fra jobb. Så det er ingen tvil om at belastningen øker ganske sterkt, sier samferdselssjef Gottfried Heinzerling.

Det vil også være et tak på 75 passeringer per måned for privatbiler, men det vil ikke gjelde for tyngre kjøretøy.

- Er det ikke en risiko for at trafikken reduseres som en følge av økte satser, og at satsene dermed må økes ytterligere for å sikre inntektene?

- Vi har tatt høyde for at trafikken reduseres med 10 prosent. I tillegg har vi tatt med i beregningene en økning i elbilandelen og nullvekst i trafikken. Så jeg mener vi har gjort ganske konservative beregninger, sier Heinzerling.

Han understreker også at mye av hensikten med bomringen også er nullvekst i biltrafikken og at folk i større grad skal benytte seg av kollektivtilbud, sykkel og gange.

BUSSVEIEN PÅ NORD-JÆREN

- Bussveien er det største prosjektet i Bypakke Nord-Jæren og blir Europas lengste bussvei, cirka 50 kilometer ferdig utbygd.
- Bakgrunnen for planene er at byområdene på Nord-Jæren trenger et moderne kollektivtilbud, slik at flere velger det framfor privatbil. I dag skjer kun åtte prosent av reisene med buss. Nå bygges Bussveien der behovet er størst, i byområdet Stavanger-Sandnes

og Stavanger-Tananger. 58 prosent av befolkningen på Nord-Jæren jobber langs Bussveien

- Bussveien skal gå fra Tananger og Kvernevik til Stavanger sentrum, og derfra sørover mot Forus, Sandnes og Vatne.
- I desember 2021 åpner første byggetrinn som er strekningen mellom Stavanger og Sandnes. Andre byggetrinn mellom

Stavanger og Tananger åpner i 2023.

- Til nå er det åpnet seks bussveistrekninger: Jåsund i Sola, Hillevåg-Mariero (to strekk), bussbroen på Forus, Lagerveien ved Tvedt-senteret og på Forussletta.
- Totalkostnadene for bussveien er beregnet til rundt ti milliarder kroner, hvorav halvparten skal finansieres av staten, og resten med bompenger.

Brattere nedtur enn ventet,

Espen Norheim og Samuel Tegern i EY har vært i førersetet for selskapets Oljeserviceanalyse 2016. Rapporten viser at 2015 var et knalltøft år for leverandørindustrien, og at 2016 også ble krevende. Norheim og Tegern er imidlertid overbevist om at en langt mer konkurransedyktig industri vil oppleve lysere tider etter 2017.

EYs store oljeserviceanalyse for 2016 viser at nedgangen i bransjen i 2015 var enda større enn forventet. Også fjoråret var tøft, men etter 2017 ser Espen Norheim og analyseteamet i EY lysere på tilværelsen.



TEKST:
FRODE BERGE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

EY har for tolvte året på rad presentert sin store Oljeserviceanalyse «The Norwegian oilfield services analysis 2016». Analysen er svært omfattende, og har utviklet seg til å bli en av de faglig mest respekterte rapporter i næringen.

Det er alltid stor interesse for konklusjonene når disse offentliggjøres i månedsskiftet januar-februar. De siste årene er dette gjort under Næringsforeningens årlige arrangement Energiåret, som denne gang ble avviklet 1. februar i Rosenkildehuset.

Espen Norheim er leder for EYs rådgivning innen olje og gass, med ansvar for Europa, Midt-Østen, Afrika og India. Sammen med Samuel Tegern og et skarpskodd analyseteam har han utarbeidet årets rapport. Norheim oppsummerer de siste årene innen oljeservice på følgende måte:

- Vi har vært gjennom to-tre år med jevnt fallende inntekter og lønnsomhet. Det har vært ekstremt tøft for hele bransjen, og arbeidsplassene som har forsvunnet kommer neppe tilbake. Prøvelsene er ennå ikke over, og 2017 vil også bli utfordrende.

HISTORISK 2015

Bak denne dunkle oppsummeringen skjuler det seg et svært omfattende analysearbeid. Noe av styrken ved EYs oljeserviceanalyse er at den baserer seg på et dypdykk ned i selskapenes faktiske regnskapstall for det foregående året, og ikke spådommer basert på mer eller mindre realistiske forutsetninger om for eksempel framtidig oljepris. Dette betyr at analysen delvis er basert på et rent faktagrunnlag, og at elementene av forventninger og spådommer om utviklingen framover, er tuftet på et svært solid grunnlag.

Årets rapport tegner et bilde av en bransje som fremdeles ikke er ute av krisen etter det dramatiske oljeprisfallet i 2014. Utgangspunktet for analysen er de reviderte regnskapstallene for 2015.

Disse tallene avdekker en lite hyggelig historisk begivenhet: Det samlede (aggregerte) resultatet før skatt i leverandørindustrien gikk i minus for driftsåret 2015. Dette er første

men lysere tider kommer

gang analysen har avdekket et slikt fall i lønnsomhet i løpet av et kalenderår.

Bortsett fra innen dekommissionering (permanent brønnplugging og fjerning), falt inntektene for samtlige segmenter og sub-segmenter innen oljeservice i 2015.

Kansellerte bestillinger, og tilbakeholdte investeringer utgjorde mer enn 30 milliarder kroner for området Engineering, fabrication and installation. Redusert aktivitet innen lettevirksomhet ga et fall i inntektene på nær 30 prosent for reservoar og seismikk. Lete- og produksjonsboring ble delvis beskyttet av lange riggkontrakter og valutagevinster for norske riggselskaper. Likevel falt inntektene for dette segmentet med drøyt 11 prosent.

- Dette betyr at 2015 ble et enda svakere år enn det vi så for oss for et år siden. Bak resultatet skjuler det seg betydelige nedskrivninger. I tillegg overvurderte vi de positive effektene av den svake kronekursen, mens vi undervurderte reduksjonen i aktivitetsnivået, sier Norheim.

Den brutale konsekvensen av de negative 2015-tallene var et netto bortfall av 18.000 arbeidsplasser, hvorav en svært høy andel hadde sitt virke i Stavanger-regionen.

De neste årene vil Johan Sverdrup være det største enkeltstående prosjektet

på norsk sokkel. I tillegg vil fullføringen av utbyggingsprosjektene Martin Linge og Aasta Hansteen bidra med ytterligere investeringer. Likevel er det en allmenn erkjennelse i bransjen av at vi ikke vil komme tilbake til investeringsnivåene i toppårene 2013 og 2014. I hvert fall ikke i overskuelig framtid.

TØFT OGSÅ I 2016 OG 2017

Espen Norheim og EY forventer at tallene etterhvert vil avdekke at også 2016 var et krevende år.

- Når 2016-regnskapene kommer inn må vi forvente å se en ytterligere nedgang. Vi har kommet langt, men kostnadstilpasningen vil fortsette langt inn i 2017, dog i lavere tempo. Noen enkeltsegmenter, som vedlikehold og modifikasjon (VMO) og reservoar og seismikk ser ut til å få en forsiktig oppgang.

Etter 2017 mener han imidlertid at det gradvis vil løsne.

- Ut av denne nedturen kommer en slankere, mer offensiv, og bedre tilpasset industri. Allerede nå er den internasjonalt konkurransedyktig, og styrkingen av konkurransekraften vil fortsette. Vi ser en bransje med høy innovasjonstakt, og som jobber smartere for hver dag. Dette gjelder både operatørselskapene seg imellom,

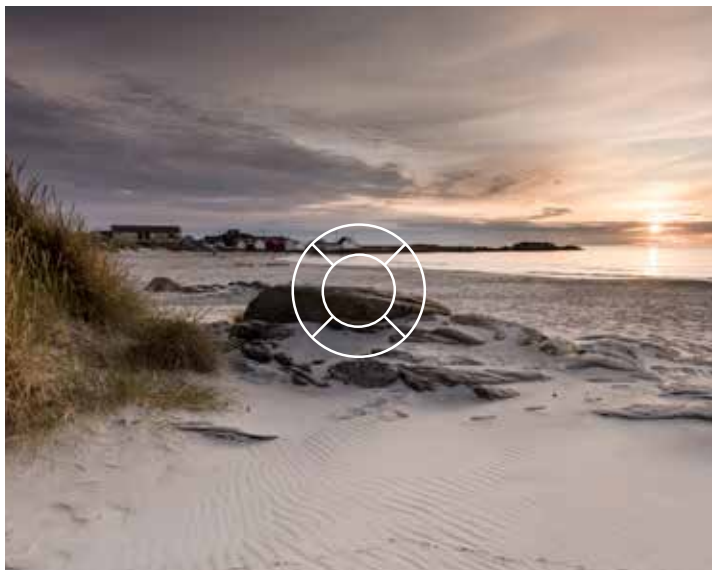
og i samvirket mellom operatørene og leverandørkjeden.

Norheim er altså overbevist om at oljeindustrien i relativt nær framtid vil oppleve lysere tider.

- Markedet må snu, og det kommer til å snu. Etterspørselen etter olje og gass vil være høy i lang tid framover, avslutter EYs leder for rådgiving innen olje og gass.

EY

EY har siden 2006 gitt ut en omfattende analyse av utviklingen og lønnsomheten i oljeserviceindustrien. Analysen omfatter i overkant av 1.200 selskaper. Oljeserviceselskaper er her definert som selskaper som i perioden 2011-2015 har hatt en årlig omsetning på over 20 millioner kroner, og som har over 50 prosent av virksomheten sin knyttet til olje og gass. Oljeserviceanalysen er svært grundig, og blir regnet som et av de mest presise barometrene for tilstanden i bransjen. Årets rapport ble presentert på Næringsforeningens møte Energiåret 2017, 1. februar i Rosenkildehuset.



FORRETNINGSLUNSJ VED HAVET

Ta med dine kollegaer eller kunder og nyt lunsjen i Strandhuset på Ølberg.

12 minutter fra Sandnes.
15 minutter fra Stavanger.

Gratis parkering rett utenfor.

STRANDHUSET
på Ølberg

strandhuset.no

478 25 000

ÅPNINGSTIDER

Mandag - tirsdag: 11.00 - 16.00

Onsdag - lørdag: 11.00 - 21.00

Søndag: 13.00 - 19.00 (buffet)

ÅPENT
HELE ÅRET

Her forsøker butikker å

Når anleggsarbeidet i Muségata tar slutt, vil gaten fremstå som en av Stavangers fineste. For næringsdrivende har ikke hverdagen vært like vakker de siste par årene.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Så langt har Stavanger kommune brukt halvannet år for å legge nye vann- og avløpsrør på den totale 800 meter lange strekningen. Fortsatt gjenstår et halvt års arbeid. Prosjektet er sterkt forsinket, først og fremst fordi fylkeskommunen i siste liten ønsket å gjøre veien til miljøgate.

Det har fått store konsekvenser for butikkene og næringsdrivende i Muségata.

- Vi ble veldig dårlig informert i forkant. Da vi en dag oppdaget at man hadde plassert ut utstyr i gaten, forsøkte jeg å ringe både vegvesenet og kommunen uten hell. Til slutt fant jeg en artikkel på kommunens hjemmeside. Da ba vi om et møte med begge parter, sier Ruth Greta Ottesen ved Vaaland Dampbakeri.

- Vi var positivt innstilt i utgangspunktet. Ledningene trengte å skiftes, og vi fikk beskjed om at vi ville bli ivarettatt og at man skulle tilrettelegge for oss næringsdrivende. Det som har skjedd etterpå er ikke like greit, sier innehaver Trygve Ottesen.

Vaaland Dampbakeri har både bakeri og butikk midt i Muségata. Allerede under første møtet med kommunen og vegvesenet, ble bedriften presentert for nye planer. Nå skulle ikke bare vann- og kloakksystemet skiftes ut. Som miljøgate skulle Muségata få nye parkeringsbestemmelser, nye fortau og gatelys, opphøyde kryss og beplantning.

- Da forsto vi at dette ville ta lenger tid enn det vi først var forespeilet og at konsekvensene for oss ville bli større.

Under hele prosessen har Vaaland Dampbakeri opplevd at de selv har måttet ta kontakt både for å få informasjon og for å be om ulike tiltak for å sikre god fremkommelighet. I halvannet år har gaten nå vært stengt i en eller begge retninger.

STENGT

- Det vi først fikk beskjed om var at man skulle ta kvartal for kvartal, og lede trafikken rundt etterhvert som arbeidet skred frem. Men en dag var gaten stengt både fra nordsiden og sørsiden. Vi måtte selv be om skilting slik at kundene kunne finne oss.

Vaaland har en kundemasse som i høy grad kommer kjørende, ikke minst rundt lunsjtider. Mange skal også hente varer som må transporteres med bil.

- Vi har opplevd prosessen som veldig tung. Arbeidet tar veldig lang tid, og vi har hele tiden måttet ringe og mase. Vi taper penger på kunder som ikke finner frem eller som ikke lenger passerer butikken, sier Ottesen.

Men tapte inntekter som følge av forsinkelser og manglende tilgjengelighet utløser ingen kompensasjon når kommunen graver.

INFORMASJON

Et steinkast unna bakeributikken ligger Tores Kunst & Ramme. For tre år siden pusset bedriften opp lokalene, og utvidet



- Vi ble stengt inne i to måneder. Da tenker man ikke mye konsekvenser for dem som driver næring, sier daglig leder Bjørn Inge Strand i Tores Kunst & Ramme

blant annet med nytt galleri i kjelleren. Daglig leder Bjørn Inge Strand synes også arbeidet med Muségata har tatt alt for lang tid.

Empire State Building er like høy som Muségata er lang og ble bygget på 410 dager tidlig på 1930-tallet. Arbeidet i Muségata ser ut til å ta to år, sier Strand.

Han gleder seg til gaten kan åpne og planlegger en gatefest for anledningen. Men i likhet med Trygve Ottesen er heller ikke

Arbeidet med Musegaten vil ta nesten dobbelt så langt tid som den opprinnelige planen tilsa. Det har fått konsekvenser for Bente Molde Husebø og andre næringsdrivende i gaten.



Strand fornøyd med informasjonen han har fått.

- Vi ble dårlig varslet i utgangspunktet, og visste lite om hva som skulle skje før vi selv tok kontakt med kommunen, sier Strand.

MANGE ARBEIDSPLASSE

Strand sier han ble lovet at veien ikke skulle stenge ved Kannik før Muségata var åpnet fra nordsiden.

- Det skjedde ikke, og det har vært det verste. Vi ble stengt inne i to måneder. Når slikt skjer, tenker man ikke mye konsekvenser for dem som driver

drive næring



næring. Vi snakker tross alt om mange arbeidsplasser som skal ivaretas i denne gaten.

Også han har hatt en nedgang i omsetningen. Hvor mye som skyldes mangel på framkommelighet er usikkert.

- Det blir veldig fint når gaten er ferdig. Men det har tatt alt for lang tid, og det er utvist alt for liten smidighet. Men skiltingen har etter hvert blitt veldig bra, sier Strand.

SKJEDDE IKKE

På andre siden av Muségata - nærmere

sentrum – fikk innehaver Bente Molde Husebø i Muségata Blomster anleggsmaskinene rett utenfor inngangspartiet i desember. For en blomsterdekoratør som driver butikk, er førjulstiden en av de travleste i året.

- Kommunen lovet meg at de ikke skulle starte arbeidet rett utenfor døra før etter jul, men de satte i gang 5. desember, sier Husebø.

Da Muségata ble stengt ved teateret i oktober i fjor, ble bilistene henvist til enten å kjøre ut Lagårdsveien og rundt halve Våland eller opp Kannik og snu i

rundkjøringen ved motorveien for å finne veien til blomsterbutikken.

- Vi fikk vite at den opprinnelige planen var å starte arbeidet fra Kannik i juli i fjor, men ingenting skjedde før man plutselig begynte å grave nederst i bakken i midten av oktober. I ettertid har den vært stengt. Heldigvis må ikke alle våre kunder oppsøke butikken for å handle. Men hadde jeg visst mer om hva som skulle skje og når, kunne jeg i alle fall ha informert kundene mine bedre. Jeg forstår at arbeidet må gjøres og at det tar tid. Men fort går det ikke, og det har fått konsekvenser, sier Bente Molde Husebø.

- Anleggsarbeid i det offentlige rom er en utfordring

Hverken han, prosjektleder Kine Homleid Johansen og oppsynsmann Henning Johansen, kan se at så mye kunne vært gjort annerledes for å imøtekomme de næringsdrivende i Muségata mens arbeidet har pågått. Men Molven sier at arbeidet og prosessen har bydd på utfordringer.

- Optimalt ønsker vi alltid at alle forhold som vedkommer et slikt prosjekt kommer inn allerede i planfasen og at vi kan prosjektere alt samlet. Det skjedde ikke i dette tilfellet. Når det gjelder gjennomføringen, kan vi ikke se andre

måter vi kunne ha gjort dette på ut i fra alle hensyn vi må ta. Men målet vil alltid være å kunne gjøre ting bedre, sier Molven.

Når arbeidet med Musegaten i Stavanger har vært et utfordrende, skyldes ikke bare det alle hensyn man må ta. Opprinnelig var planen å kun skifte ut det over ett hundre år gamle vann- og avløpsanlegget på strekningen, grave opp gaten og legge ny asfalt. Men arbeidet hadde knapt startet da fylkeskommunen bevilget midler til tiltak som i praksis vil gjøre Muségata til miljøgate. Det har betydd at man har måttet prosjektere arbeidet underveis, ta flere hensyn i forhold til fremdrift, og

dermed at arbeidet har tatt lenger tid enn den opprinnelige planen tilsa.

ANDRE UTFORDRINGER

Alle fortauer blir tatt, asfalt byttes delvis ut med brostein og heller, opphøyde kryss bygges, nye gatelys installeres, det skal beplantes og lages egne parkeringslommer – blant annet.

- I tillegg har vi også hatt andre utfordringer. Veldig hardt og mye fjell fører til at nødvendig meisling er mer tidkrevende enn planlagt, og prosjektet måtte utvides med et par strekk fordi eksisterende vann- og avløpsledninger



var i dårligere tilstand enn forventet, sier prosjektleder Kine Homleid Johansen.

Arbeidet i Musegaten startet i oktober 2015 og skulle vært ferdig i februar/mars 2017, men nevnte tilleggsarbeider tilsier nå en ferdigstillelse i september 2017. Det vil kunne pågå arbeid noe lenger i sidegatene.

INFORMASJON

Kommune sender ut et informasjonsbrev til berørte når planleggingen starter. Brevet går til huseierne. I den grad næringsdrivende er leietakere, vil det være huseierne som må informere dem. Da bestillingen fra Fylkeskommunen om opparbeidelse av miljøgaten kom, ble veiplanene sendt ut på høring. Videre deles det ut en informasjonsbrosjyre til alle berørte, også de næringsdrivende, rett før anlegget starter.

- Er det ekstra utfordring når området som berøres består både av boligeiere og næringsdrivende?

- Det er en problemstilling vi er kjent med og som vi må balansere. Men vi er opptatt av å minimalisere ulempene for dem som driver med næring, og da spesielt dem som har forretningsvirksomhet med mange og daglige kunder. Vi prøver å strekke oss så langt vi kan og innfri de ønskene som kommer, sier Molven.

LYDHØR

Prosjektledelsen mener man har vært lydhør for kritikken flere av de næringsdrivende i Muségata har kommet med.

- Vi kjenner oss litt igjen i den beskrivelsen de næringsdrivende i Muségata gir, men vi prøver jo å gjøre det beste ut av det, sier oppsynsmann i Stavanger kommune, Henning Johannesen. Han er den som har hatt mest kontakt med butikkeierne underveis i prosessen.

- Når jeg er ute, tenker jeg konsekvenser for butikkene hele tiden og hvilke løsninger vi kan få til. Noen ganger ser de løsninger, andre ganger vi. Men området er også litt spesielt, fordi noen butikker i større grad er avhengig av gjennomgangstrafikk.

INNESTENGT

- Noe av kritikken går på at man er blitt delvis innestengt fordi arbeidet har pågått samtidig både fra nordsiden og sørsiden?

- Det har flere årsaker. En er at bestillingen av miljøgateelementene kom i ettertid. Når arbeidet med VA-anlegget er ferdig på deler av strekningen, må strekningen fortsatt holdes stengt som følge av arbeidet med å ferdigstille de opphøyde kryssene i etterkant. Samtidig er det også slik at når man skifter VA-anlegget må arbeidet starte på det laveste punktet på strekningen. Det skyldes at vann- og kloakksystemet i området skal fungere og være i drift mens arbeidet pågår, sier Kine Homleid Johansen.

FLEKSIBLE

- Når man jobber ute i det offentlige rom, er det veldig mange ulike parter og ønsker vi må ta hensyn til, og det er utfordrende. Vi må balansere det. Men brukerundersøkelser vi har foretatt – som ikke knytter seg til næring, men beboere – viser at vi skårer høyt i forhold til informasjon, service, samarbeid og tilgjengelighet, sier Molven.

Han mener også det er viktig å få fram at Muségata blir et flott anlegg og et løft for området - både dem som bor her og driver næring på strekningen.

- Alt skiftes nå ut, så det er ingen tvil om at Muségata blir en av byens fineste gater når arbeidet er ferdig, sier Molven.



En av fire har ikke fullført

En av fire unge arbeidsledige i Rogaland har ikke fullført videregående utdanning. Tre av fire har ingen utdanning ut over videregående.



TEKST:
STÅLE FRAFJORD
FOTO: MARKUS JOHANSSON/BITMAP

Det viser tall NAV har utarbeidet for Rosenkilden. Unge arbeidsledige under 30 år utgjorde ved årsskiftet mer en tredjedel av de helt ledige i Rogaland. I høy grad dreier det seg om menn. I aldersgruppen 20-24 år var bruttoledigheten for menn hele 8,5 prosent.

Det er en statistikk NAV er svært opptatt av. Hver tirsdag samler rekrutteringskontakt Tove Kvamme 70 unge arbeidsledige på Mulighetssentralen i Stavanger. Der presenteres de både for mulige jobber i form av reserverte stillinger NAV har i sin base, og for ulike tema.

- Unge arbeidsledige prioriteres. Det å samles er i seg selv positivt, og mange trenger å følges opp, sier Kvamme.

Tilbudet ble startet i oktober i fjor, og hver uke innkalles nye unge under 30 år. Denne tirsdagen har Kvamme med seg 30 jobber som ulike arbeidsgivere har bedt NAV bistå dem med i rekrutteringsprosessen. Men de fleste jobbene stiller krav til fagutdanning.

- Utfordringen med unge eller unge voksne har eskalert, og økningen i antall arbeidsledige er større i denne aldersgruppen enn andre. Det er fortsatt vanlig å bruke en blanding av erfaring, kompetanse og ansiennitet når bedrifter går til oppsigelser. Mange av disse har bare grunnskole eller ett år på videregående. Og når man ikke har papirer, sliter man med å komme inn i arbeidslivet igjen, sier fylkesdirektør i NAV Rogaland, Truls Nordahl.

MER SPESIALISERT

Statistikken rådgiver Gustav Svane i NAV har utarbeidet for Rosenkilden, er basert på ledighetstallene ved årsskiftet.

- Det vi ser i Rogaland er at arbeidsmarkedet er mer spesialisert, med større krav til kompetanse. De som ikke har utdanning har større problemer her enn i mange andre fylker, sier Gustav Svane.

- Betyr det at det nesten ikke er



etterspørsel etter arbeidstakere som ikke har fagbrev og formell utdanning?

- Den type stillinger er nesten borte. En undersøkelse vi foretok for et par år siden viste at Rogaland er det fylke som stiller høyest utdanningskrav for å ansette folk. Manglende utdanning er altså en større ulempe her enn andre steder, sier Nordahl.

Om lag 20 prosent av de unge ledige er ikke norsk statsborger.

INDUSTRI OG ANLEGG

Statistikken NAV har utarbeidet viser at om

lag en femtedel av unge helt arbeidsledige, har erfaring fra industriarbeid. Langt over halvparten av de ledige unge kommer fra yrkesgruppene industriarbeid, bygg- og anlegg, butikk- og salgsarbeid og kontorarbeid.

- De fleste her er personer som ikke har særlig utdanning. Det er svært få arbeidsledige i alderen 16 til 19 år. Det er i gruppen over 20 år man begynner å få volumene, og da spesielt mellom 25 og 29 år, sier Svane.

- De treffes i større grad av

utdanning



Hver uke samler samler rekrutteringskontakt Tove Kvamme i NAV om lag 70 unge arbeidsledige på Mulighetssentralen i Stavanger.

ARBEIDSLEDIGHETEN I ROGALAND

- Ved årsskiftet var 11.617 personer registrert som helt ledige i Rogaland. Det er 4,5 prosent av arbeidsstyrken.
- Delvis ledige ved årsskiftet utgjorde 4.617 personer, mens 2355 var arbeidssøkende på tiltak.
- Arbeidsledigheten blant menn er langt høyere enn blant kvinner. Ved årsskiftet var 7.787 helt ledige menn (5,5 prosent), mens 3.830 var kvinner (3,2 prosent).
- Gruppen unge arbeidsledige utgjorde totalt over en tredjedel av helt ledige ved årsskiftet.
- Av de 11.617 helt ledige var 3.005 av dem menn under 30 år. Den høyeste arbeidsledigheten målt i prosent var blant menn i alderen 25-29 år med sju prosent av den totale arbeidsstyrken.
- Av de 11 617 helt ledige ved årsskiftet var 6.478 personer under 40 år.
- Arbeidsledigheten variere fra kommune til kommune. Sandnes (5,4 prosent) og Eigersund (5,3) hadde ved årsskiftet den høyeste arbeidsledigheten i Rogaland. Suldal (0,8 prosent) og Lund (1,3 prosent) hadde den laveste.
- Fordelt på yrker var det flest ledige innenfor industriarbeid (2.149 personer) og ingeniører/IKT-fag (2.104 personer). De aller fleste av disse er menn.
- Nær 30 prosent av dem som er registrert som helt ledige ved årsskiftet har gått ledig i over ett år.

nedbemanningsbølgen som har vært, sier Nordahl.

Men det finnes positive trekk. Summen av helt ledige og dem som er på tiltak blant unge, har gått ned de siste månedene. Nordahl peker på tre årsaker:

- Vi har et mye større oppfølgingstrykk på disse og finner jobb til litt flere, samtidig som vi bruker mer penger på tiltak til denne gruppen. Heldigvis skyldes også noe av nedgangen at flere har begynt på skole. Det er også det lureste valget disse unge kan ta, sier Nordahl.

FLINKE BEDRIFTER

Arbeidstrening eller praksisplass er det tiltaket NAV benytter mest for å få unge ut i arbeid. Det innebærer at man kan ta med seg dagpengene og jobbe hos en arbeidsgiver. Bedriften forplikter seg til opplæring, og varigheten er fra tre til 12 måneder.

- Her er bedriftene helt fantastiske! Vi har aldri før hatt så høyt tiltaksnivå. Vi tar i større grad utgiftene enn før, men bedriftene stiller opp, sier Nordahl.

NAV dekker alle utgifter til en

arbeidstreningsplass. Der det dreier seg om en ordning med lønnstilskudd, påtar bedriften seg å ansette i ettertid.

- I begynnelsen av oljesmellen merket vi en voldsom aversjon mot å ta risiko på alle mulige måter. Det er i ferd med å dempe seg. Mange ansetter folk på lønnstilskudd og tar halvparten av kostnadene. Det er en endring på gang, sier Nordahl.

- Vi ser også mye større velvilje i det offentlige enn før, sier Svane.

EKSTRA TILTAK

Regjeringen har bevilget penger til oppfølging av unge på Sør-Vestlandet. Det betyr for NAV i Rogaland seks til syv millioner kroner ekstra.

- De skal brukes til å ansette folk som får som oppgave å ringe rundt til unge arbeidsledige, snakke med dem og motivere dem. Den personlige oppfølgingen er viktig, og vi opplever at arbeidsmotivasjonen og holdningen til jobb i fylket er veldig god, sier Nordahl.

NAV-sjefen er opptatt av at unge skaffer seg en utdanning, men også at næringslivet fortsatt har en dør åpen for dem som ikke har formell utdanning.

- Det er viktig at vi ikke lager et vanntett skille mellom dem som har en formell utdanning og dem som ikke har det. Det må også andre arbeidsgivere ha et hjerte for. De som nå er arbeidsledige, må vi ta med oss videre. Det er flinke folk, selv om de ikke har papirer.

SKILLER SEG UT

Om lag 50 prosent av alle dem som er helt arbeidsledig i Rogaland, har vært ledige i et halvt år eller lenger. De unge arbeidsledige skiller seg positivt ut på den ellers dystre statistikken.

- For gruppen 16-29 år har langt færre gått arbeidsledig i over 26 uker. Langtidsledigheten er ikke så høy for denne gruppen, sier Gustav Svane.

- Hva skyldes det?

- Det kan være at flere har valgt å ta mer utdanning, og det kan også være at unge er mer mobile og flytter på seg i større grad for å få arbeid.

Et av de tiltakene NAV har arbeidet mye med er et tettere samarbeid med fylkeskommunen for å få flere til å ta utdanning.

- Dersom det har kommet noe godt ut av oljesmellen er det at vi er tvunget inn i et mye nærere samarbeid. Vi har planer om felles ledermøter mellom NAV og skole. Det er i erkjennelse av at vi har mye å hente på å jobbe tettere, sier Nordahl.

Finnes få muligheter

Direktør for
personal og
organisasjon i
kommunen, Olve
Molvik.



Det finnes få muligheter for jobb i dag uten formell utdanning. Men bildet er ikke helsvart.

I fjor lyste Stavanger kommune alene ut 55 faste stillinger hvor det ikke var krav til fagutdanning.

- For de aller fleste stillinger er det krav til formell utdanning for å bli ansatt. Det er særlig i barnehage, SFO og som brukerstyrt assistent det finnes stillinger hvor det ikke kreves fagutdanning. Hovedregelen i det offentlige er at alle stillinger skal lysnes ut offentlig og at den best kvalifiserte søkeren settes, sier direktør for personal og organisasjon i kommunen, Olve Molvik.

Unntaket er læreplasser hvor kommunen har cirka 180 lærlinger til enhver tid.

- I tillegg vil det være muligheter for kortere vikariater der det ikke er mulig å få ansatt fagutdannet arbeidskraft. Vi har også satt i gang et prosjekt «Menn i helse» hvor vi gir tilbud til menn som ikke har fagutdanning om å få tatt fagbrev som helsefagarbeider, sier Molvik.

Stavanger kommune har flere tiltak som er opprettet for unge arbeidsledige. Flere virksomheter har avtalt arbeidspraksis plass gjennom NAV. I tillegg er det etablert ordninger rette mot unge arbeidsledige/ sosialhjelpsmottakere, sier Molvik.

FA' MULIGHETER

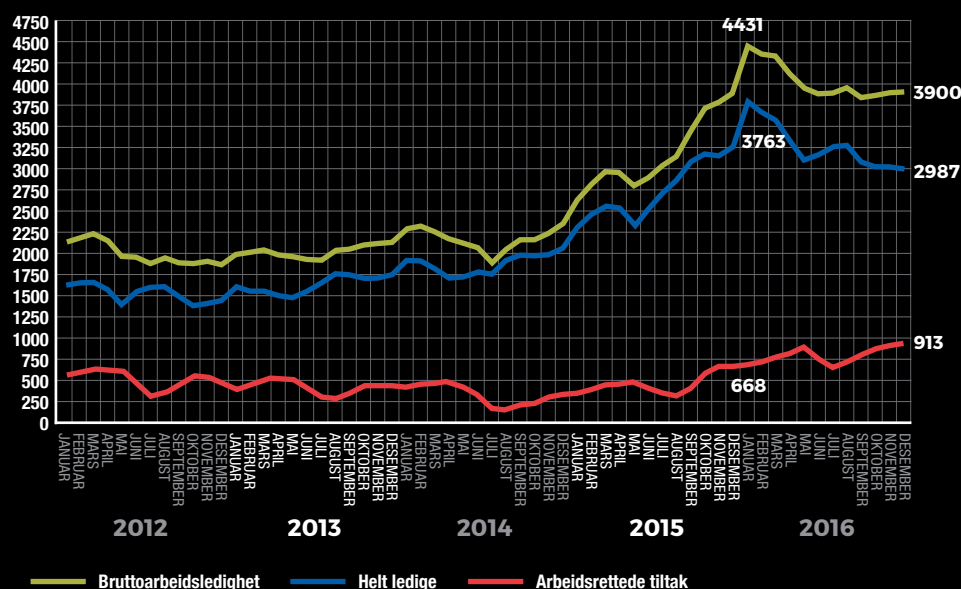
Situasjonen er stort sett den samme i Sandnes kommune.

- Vi trenger noen som vikarer i barnehagene våre og i enkelte små stillinger ellers, men vi lyser i praksis ikke ut assistentstillinger. Dette skyldes at vi har overtallige som har fortrinnsrett dersom vi har slike stillinger, sier organisasjonsdirektør i Sandnes kommune, Hilde Lofthus.

Kommunen har mange ulike grupper på ulike tiltaksplasser, men ingen sentral oversikt over hvor mange eller hvilken «kategori» de tilhører.

- Den enkelte leder har fullmakt og inngår avtale med NAV om praksis. Det kan være arbeidsledige, språkpraksis, lønnstilskudd og så videre. Vi har tatt inn unge arbeidsledige i tjenesteområdet teknisk, noen av disse har fått fast jobb etter opplæring. Ellers er noe av problemet med å ta inn personer i praksis at vi ikke har jobb å tilby i «andre enden».

Unge arbeidssøkere i Rogaland (16 - 29 år) i perioden 2012 - 2016



PRAKSISPLASSER

Bystyret i Sandnes vedtok i desember å be om en systematisk gjennomgang av hele kommunen for å finne praksisplasser til langtidsledige som NAV kan nyttiggjøre seg av for å få flere arbeidssøkende ut i praksis. Lister over ledige praksisplasser skal gjøre det mulig for NAV og arbeidssøkende å finne ledige praksisplasser. Politikerne ba også om en opptrappingsplan for lærlinger med mål om to lærlinger pr. 1000 innbygger innen august 2019.

- Vi arbeider nå med hvordan begge punktene skal gjennomføres. I år har vi lyst ut etter lærlinger i alt 11 fag, opptaket går utover våren, men de fleste tas inn i august. For tiden har vi 90 lærlinger og skal øke til 150 i august 2019. Ellers har vi nettopp hatt en gruppe barnehageassistenter, ansatt i Sandnes kommune og i private barnehager, som har tatt fagbrev i barne- og ungdomsarbeiderfaget på fritiden sin.

LYSE

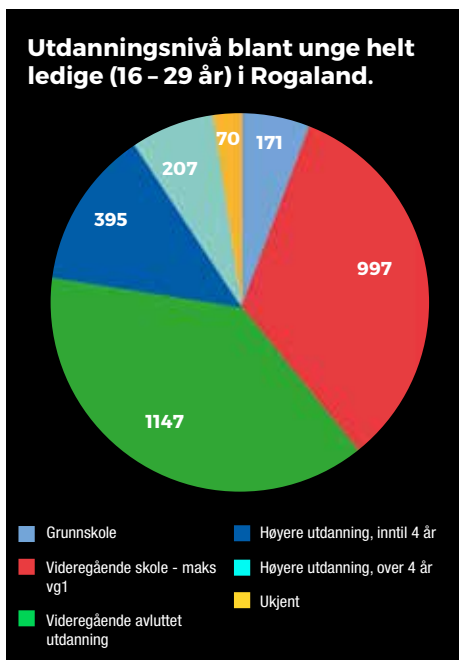
For stillinger i de enkelte selskapene i Lyse-konsernet - innen energi, telekom og infrastruktur - stilles det også krav til relevant utdanning og erfaring.

- Per i dag er det 18 lærlinger i Lyse-konsernet. 15 av disse er energimontørlærlinger i elnettselskapet, mens det er to i vannkraftproduksjon og

en i kundeservice, sier konserndirektør for organisasjon, Ove Jølbo.

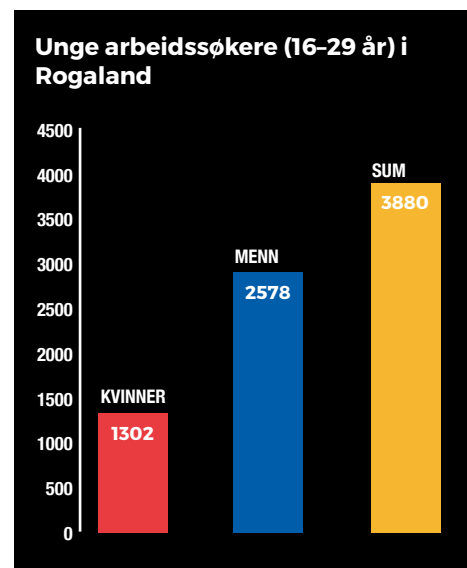
Han forteller at Lyse ønsker å øke antall lærlinger.

- Vi er i ferd med å etablere en rutine der selskapene i Lyse hvert år skal vurdere muligheten for å ta inn lærlinger - også innen andre arbeidsområder enn i dag, sier Jølbo.



Lyse Elnett AS har lang tradisjon med å ha lærlinger, og tar inn fem lærlinger hvert år.

- Antall lærlinger ses blant annet i sammenheng med hvor mange som kan gis faglig oppfølging, og framtidig behov for arbeidskraft. I øyeblikket er det også to unge som av ulike årsaker ikke har fullført videregående skole, som har arbeidspraksis knyttet til lagerarbeid i Lyse. Dette skjer i samarbeid med NAV.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

Nettbasert regnskap

Utnytt mulighetene med automatiserte prosesser og effektiv arbeidsdeling i samarbeid med våre dyktige regnskapsførere

Les mer på

www.kallesten.no

VESTLANDSKONFERANSEN 2017:

Et hav av muligheter



Foto: Audun Rikardssen

Industrien på Vestlandet er i omstilling og næringene sikter seg inn mot nye muligheter og nye markeder. Men en ting er det enighet om: Vi skal fortsatt leve av det havet gir, enten det dreier seg om olje og gass, offshore vind, oppdrett, tradisjonelt fiske eller mineraler.



TEKST:
ELIANNE STRØM TOPSTAD



Er det noe Vestlandsfylkene har til felles, er det nettopp havet. Derfor er også havet og de mulighetene dette kan gi, hovedtema på Vestlandskonferansen 30. mars.

- Bakteppet for valg av tema er at verden på grunn av sin befolkningsvekst vil trenge 70 prosent mer mat i 2050, og at Norge med sin kompetanse, industrihistorie og kystlinje vil kunne spille en nøkkelrolle, sier administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge.

- Vi ønsker å fokusere på mulighetene i de havrelaterte næringene med utgangspunkt i regjeringens havstrategi. Norge er i dag en av verdens viktigste havnasjoner, men potensialet er mye større.

NASJONAL SATSNING

Fiskeriminister Per Sandberg åpner konferansen. Regjeringen jobber med en maritim strategi for å bidra til en sterk norsk havklynge. Økt verdiskaping og økt samhandling mellom de ulike havbaserte næringene vil være viktige fokusområder framover. Hvordan næringslivet på Vestlandet kan samhandle, er et sentralt spørsmål på konferansen.

- Vi ønsker å se nærmere på hva potensialet er for Vestlandet. Hvilke verdier venter på oss der ute og hvilke teknologiske overføringsmuligheter er det mellom næringene, for eksempel fra oljenæringen til oppdrett, forklarer Minge.

FRAMTIDENS VESTLAND

Konferansen får også besøk av de tre fylkesordførerne på Vestlandet og sjefredaktørene i de to største regionsavisene BT og Stavanger Aftenblad. Her blir regionsreformen og framtidssjener og verdiskapingsgevinstene forbundet med å etablere en sterk vestlandsregion. Flere framtidsscenarioer vil bli presentert av svenske Kjell Nordström. Nordström er rådgiver, konsulent og forsker, og har 25 års erfaring fra multinasjonale bedrifter over hele verden. Han har flere ganger blitt kåret til en av Europas fremste tenkere innen business og ledelse.

UNDER HAVFLATEN

Tilbake til havet får vi et møte med den prisvinnende stjernefotografen Audun Rikardsen. Rikardsen er til daglig profilert professor i biologi, men også en kjent naturfotograf med en særlig fascinasjon for den arktiske kysten og to verdener over og under vann. Han er blitt kjent for sine kreative og annerledes bildevinkler og fotmetoder, og har vunnet «Oscar» for beste bildeserie i verdensmesterskapet i naturfoto, alt med lokale bilder fra vår vakre kyst. På Vestlandskonferansen tar han oss med på en visuell reise over, og under havoverflaten, samtidig som han deler sine tanker om å unytte lokalområdet.

TRADISJONSRIK

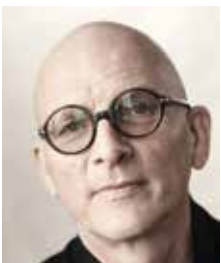
Vestlandskonferansen holdes for 15. gang, og er et samarbeid mellom Sparebanken Vest,



Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.



Fiskeriminister Per Sandberg vil snakke om regjeringens havstrategi på Vestlandskonferansen i mars.



Kjell A. Nordström er kåret til en av Europas fremste tenkere innen business og ledelse.



Audun og hvalrossen: Audun Rikardsen er en prisbelønt naturfotograf. På Vestlandskonferansen forteller han om sine erfaringer langs Norskekysten.



Bergen Næringsråd, Vestlandsrådet og Næringsforeningen.

- Vestlandskonferansen er en viktig møteplass for aktører som er opptatt av utviklingen på Vestlandet. Her møtes ledere og opinionsdannere innen næringsliv, politikk, forvaltning, forskning, utdanning, kultur og andre samfunnsfelt sier Hallgeir Isdahl, Konserndirektør CSR i Sparebanken Vest.

- Konferansen fanger opp tidsaktuelle spørsmål når det gjelder utfordringer og muligheter på Vestlandet, sier han. På konferansen presenterer også Sparebanken Vest, Vestlandsindexen.

Blant foredragsholderne er også: Hadia Tajik, Steven Rafferty, administrerende direktør i Skretting, og Kristin Færøyvik fra Norsk olje og gass. Rafferty er ansvarlig for Nutreco's globale laksefor aktiviteter og fiskefor aktiviteter i Sør-Europa, og er medlem av Nutreco Executive Committee.

HISTORIE BOKS

Vestlandskonferansen er et initiativ fra Sparebanken Vest for å samle aktører som er opptatt av utviklingen på Vestlandet. Her møtes ledere og opinionsdannere innen næringsliv, politikk, forvaltning, forskning, utdanning, kultur og andre samfunnsfelt.

Vestlandskonferansen har vært arrangert siden 2002 og er et samarbeid mellom Sparebanken Vest, Bergens Næringsråd, Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Vestlandsrådet og mediehusene Bergens Tidende, Stavanger Aftenblad, Firda og Sunnmørsposten.

Vestlandsindexen er en kvartalsvis temperaturmåler på næringslivet på Vestlandet utarbeidet av Sparebanken Vest. Indexen er den eneste som omfatter hele Vestlandet idet den baserer seg på en spørreundersøkelse blant bedriftsledere i Hordaland, Rogaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal.



Hallgeir Isdahl, konserndirektør CSR i Sparebanken Vest.



Hadia Tajik er også en av foredragsholderne på Vestlandskonferansen i mars.

ALLEREDE FLERE
SOLGTE!

Overlegent?
- Bo på Forus -

kvartal-f.no

KVARTAL

× F ×



32 flotte leiligheter på Forus i Stavanger Størrelser fra 64-143 m², noe for alle!

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

NORGESHUS
Tveit og Hafnor as

aktiv.

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

- Jeg skal ikke komme med noen
programerklæringer nå, men kanskje kan
man hente ut ennå mer av den kulturen som
allerede ligger i SKAGEN, sier Øyvind
Schanke.



Déjà vu med gamle Madlasko

Påtroppende toppsjef i SKAGEN, Øyvind Schanke (48), har også før latt seg lede til Stavanger i nedgangstider. Går det som sist, kan vi forvente en rask opptur.



TEKST:
STALE FRAFJORD
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Vinteren 1989: Historien om den elleville jappetiden var fortsatt blodfersk. Mens noen og enhver fortsatt slikket sårene etter etterkrigstidens største nedgangskonjunktur, var Øyvind Schanke klar for sitt første møte med voksenverden: Førstegangstjeneste i Madlaleiren.

Også oljebyen hadde lagt bak seg noen heidundrende år preget av raske penger, stor risiko, høy inflasjon, kraftig lønnsvekst og boligpriser som steg raskt inn i evigheten. Men brått tok det brutalt slutt. Allerede i 1986 hadde oljeprisen falt til 10 dollar fatet, og i løpet av de to påfølgende årene sank boligprisene som en betongkloss, folk mistet jobben, mange gikk konkurs og selv bankene måtte få krisehjelp.

Da Øyvind Schanke for første gang satte sine bein i nypussede Madla-sko en februar dag i 1989, var det verste allerede over. Snart 30 år senere - er vi tilbake der vi engang var - med ny gryende optimisme. Som en skjebnens ironi: Det er også Øyvind Schanke.

NY OPTIMISME

1. februar tok han over toppledervervet i SKAGEN - den lokale stoltheten som ble etablert i kjølvannet av forrige nedtur med en forvaltningskapital på skarve 20

ØYVIND SCHANKE

- » Alder: 40
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, to barn
- » Aktuell: Ny toppsjef i SKAGEN

millioner kroner. I likhet med de fleste er heller ikke SKAGEN upåvirket av de siste to-tre årene, men akkurat det tenker ikke Schanke så mye på. Han har tross alt brukt de siste 15 årene av sitt liv for å sikre at Norges oljeformue har kunnet vokse til svimlende 7.400 milliarder kroner.

I tillegg er han fra Trondheim, og som Rosenborg-tilhenger for alltid er han ikke spesielt utsatt for å tape.

Fra toppetasjen i sitt nye kontor kan han i dag skue over store deler av Stavanger, også inn mot smågatene i Vågen han rakk å bli godt kjent med i løpet av vinteren for snart 30 år siden.

- Det tok tid for en trønder å komme seg hjem på perm i helgene når man var avhengig av å reise med NSB. I løpet av de ti ukene jeg var i Madlaleiren, ble det derfor en del sentrumsbesøk i helgene. Jeg husker godt Checkpoint Charlie, spesielt stemningen når de spilte Guns N' Roses og «Paradise City» fra albumet "Appetite for Destruction". Det var stort for en trønder.

Veien videre fra Stavanger - og tilbake igjen - har vært en lang og

omfattende reise. Fra Madlaleiren til militærpolitiskolen i Bergen, MP-leder i Tromsø og Handelshøyskolen i Oslo. Etter studiene til Oslo Børs - som børsmekler i Handelsbanken. Videre til New York og deretter tilbake til Oslo og ny jobb i Gjensidige Nor.

APPELL

- Jeg var i New York da jeg ble oppmerksom på at oljefondet søkte etter en global trader. Det var da jeg bestemte meg for at det var dette jeg ville jeg peile meg inn på. Ingen ante da hvor stort dette fondet ville bli. Men oppbyggingen av et nasjonalt fond som skulle ut for å investere, var noe som appellerte veldig til meg - kanskje først og fremst på grunn av de faglige utfordringene.

I 2001 søkte oljefondet på nytt etter en global trader. Schanke fikk jobben. På det tidspunktet var antall ansatte 65 og forvaltningskapitalen 300 milliarder kroner. 16 år senere sysselsetter fondet 530 ansatte og har en formue på 7.400 milliarder.

Selv har Schanke fortsatt vært på reise, med periodevis opphold i Singapore, Shanghai og New York. De siste to og et halvt årene har han jobbet permanent i London som investeringsdirektør for markedseksponering for oljefondet - med ansvaret for de brede aksje- og renteporteføljene.

- Jeg måtte ikke hjem til Norge nå. Det har heller ikke vært mange jobber som fristet. Når jobben i SKAGEN dukket opp, var det en av de få.

TRIVES OVER ALT

Hvor mange ganger Schanke har byttet bolig og husrom de siste 30 årene, har han ikke tall på. Oslo er fortsatt et slags hjem, men særlig hjemmekjær har han aldri vært.

- I det legger jeg at det ikke betyr så veldig mye hvor jeg bor, det er mer det jeg holder på med som betyr noe. Min bestefar var fra Alvøen, nær Tynset. Som de sier i Flåklypa: "Dersom du kommer fra Tynset, så trives du over alt".

Det vil familien forhåpentligvis også gjøre i internasjonale Stavanger, selv om klimaet kanskje kan bli en utfordring for ektefellen Valery fra Barcelona. Paret har to barn sammen - på fire og et halvt år og sju måneder. Målet er å kjøpe seg et hus etter hvert.

- Har du fortalt henne hvordan været egentlig er her?

- Nei, men jeg viste henne et bilde av Flor & Fjære ...

TIDLIG INTERESSERT

Interessen for aksjer og fond ligger langt tilbake i tid. Allerede på videregående leste Schanke utenlandske finansaviser og oppdaget fasinasjonen for "deals".

- Samtidig var jeg veldig søkende i forhold til hva skulle holde på med, og hadde tanker både om Delta-troppen og som jagerflyger. Men det var noen

drivere som hele tiden lå der i forhold til aksjemarkedet. Mine første aksjer kjøpte jeg imidlertid ikke før jeg gikk på Handelshøyskolen.

Mange år senere - i 2008 - omsatte Schanke og hans kollegaer for over 2.000 milliarder kroner i aksjer på ett år.

- Summene blir så store at man nesten ikke kan relatere seg til det. Men man kjenner på ansvaret, uansett størrelser på beløpene. Det er jo andre sine penger man forvalter.



Som de sier i Flåklypa: "Dersom du kommer fra Tynset, så trives du over alt".

Øyvind Schanke

MENTALITETEN

Schanke har ikke rukket å bli spesielt godt kjent med regionen, men har allerede oppdaget at kremmer- og servicementaliteten er langt sterkere her enn i Oslo.

- Man skulle jo også tro at Stavanger-regionen hadde opplevd en mye større nedtur på grunn av oljeprisen. Når det ikke er tilfelle, må det være noe med gründer- og kremmermentaliteten. Det er også et interessant trekk at rogalendingene har investert dobbelt så mye i aksjefond som snittet i resten av Norge.

Er det noe som engasjerer Schanke, er det nettopp det faktum at nordmenn flest sparer for lite i aksjer sammenliknet med en rekke andre land.

- Det har nok med at det ikke har vært tradisjon i Norge for å tenke så veldig mye på pensjonene sine. Man har hatt en slags trygghet for at det ville ordne seg, og det har ikke vært kultur for sparing i aksjer. Den må vi endre. Hvis ikke, får neste generasjon et stort problem. Man kan ikke forvente at pensjonen blir like god som den har vært. Det er også grunn til å stille spørsmål ved om vi vil oppleve samme prisutvikling på boliger, som for mange har vært en sikkerhet. Faktum er at når ytelsespensjonen går ut, og innskuddspensjon har lav rente, må man begynne å spare fra barndommen til egen pensjon.

SAMMENFALLENDE

- Snakker du nå på vegne av samfunnet eller SKAGEN?

- Heldigvis er det sammenfallende. Det er viktig å tenke sparing - både for den enkelte og for samfunnet. Noe må gjøres, og

SKAGEN er i alle fall godt posisjonert.

Men også i SKAGEN har man måttet omstille seg de siste par-tre årene. Forvaltningskapitalen - som på det høyeste var på 136 milliarder kroner - er i dag 83 milliarder. Mange kunder har tatt ut penger, og i januar varslet også selskapet at staben skal reduseres. En femtedel er tilbudt sluttpakke.

- Ifølge Dagens Næringsliv har du fått oppgaven med å gjenreise SKAGEN. Trengs det?

- Nei, SKAGEN skal ikke gjenreises. SKAGEN er og har vært en suksesshistorie. Det er noe unik med kulturen i et selskap som har skapt denne suksessen, uansett hva som har skjedd de siste par-tre årene. Jeg skal ikke komme med noen programmerklæringer nå, men kanskje kan man hente ut ennå mer av den kulturen som allerede ligger her.

- Hvorfor har de siste årene vært utfordrende for SKAGEN?

- Når man investerer, setter man noen kriterier. Man gir fra seg penger som andre skal forvalte. Skjer det noe med ledelsen eller en porteføljeforvalter, er det nesten automatisk i at man trekker penger ut og avventer hva som skjer. En del av de pengene som ble tatt ut, er institusjonelle hvor man reagerer automatisk ved endringer. De endringene har skjedd i SKAGEN. Noen har også trukket seg ut fordi behovet for kortsiktig avkastning betinger det.

LAVE RENTER

- Hva kan eller bør en gjøre annerledes?

- Det er det for tidlig å si noe om, men det vi skal gjøre mye av er det SKAGEN har gjort veldig bra: Å drive aktiv forvaltning - og å være litt annerledes. Det som skjer ute i verden kan være ideelt for det SKAGEN driver med.

- Hvorfor det?

- De strømmingene vi ser både i USA og Storbritannia er på mange måter effekten av globalisering - som igjen har ansvar for det generelt lave rentenivået. Ser man på verden totalt sett, har flere fått det bedre, men økt globalisering og lavt rentenivå har gjort det vanskeligere for aktive forvaltere å skape meravkastning. Stigende rente, kanskje også økt proteksjonisme, vil gi aktive forvaltere større muligheter i å velge de riktige aksjene fordi man vil få en bedre gjenspeiling av de økonomiske realitetene i aksjekursene enn tidligere. Det er også en mulighet for SKAGEN.

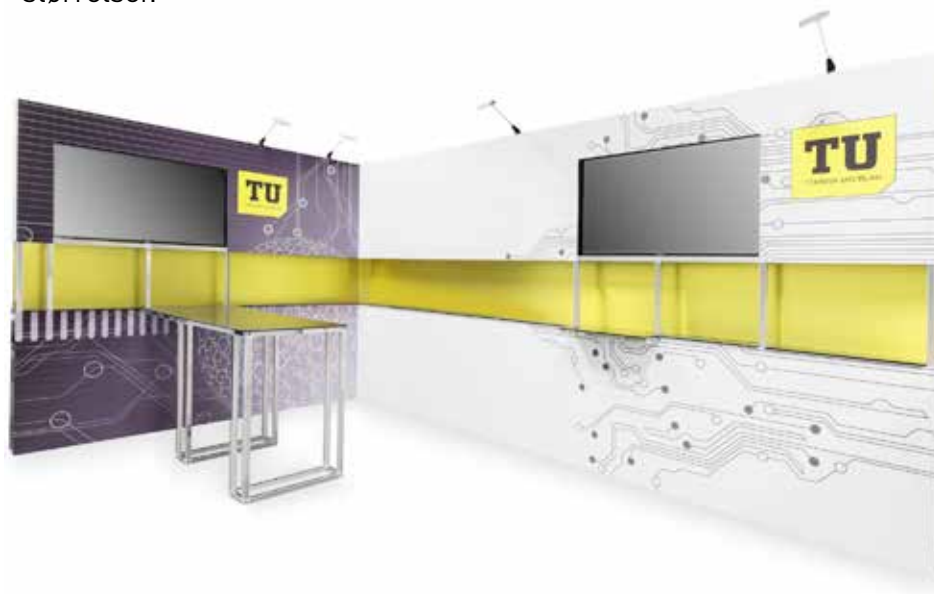
- Men de fleste som sitter med høye boliglån vil kanskje heller foretrekke lav rente?

- Det er vanskelig å operere for de aller fleste med det lave rentenivået vi har nå, bortsett fra de med høye boliglån. Lave renter gjenspeiler også mindre tro på framtiden. Derfor blir ikke mange investeringsprosjekter gjennomført. Når det er sagt, jeg drømmer ikke om renter på ti prosent. Jeg har huslån jeg også ...

DISPLAYSYSTEM I ALLE STØRRELSER



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



DESIGN



PRINT



TESTMONTERING

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Multiconsults kjerneverdier er tuftet på engasjement, lagspill og ansvar. Sammen med samarbeidspartnere og kunder har de skapt historie og det vil de fortsette å gjøre, forteller Thor-Inge Thrana, direktør Sør-Vest og Heidi Senstad, seniorrådgiver marked.

Mangfold gir muligheter

Multiconsult beveger seg mot strømmen og vokser i tøffe tider.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: MARKUS JOHANSSON, BITMAP

Rådgiver- og prosjekteringsselskapet Multiconsult ASA i Sør-Vest er i vekst. Satsing på flere forretningsområder, kompetanse- og nettverksbygging samt medarbeidernes evne til omstilling og se nye muligheter er suksessoppskriften.

I over hundre år har Multiconsult muliggjort prosjekter av stor samfunnsmessig betydning. Det børsnoterte selskapet lønner i dag rundt 2300 ansatte. 130 av dem jobber på Forus hvor region Sør-Vest har adresse. Konsernet satser innen sju strategiske forretningsområder: Bygg og eiendom, by og samfunn, fornybar energi, industri, olje og gass, samferdsel og vann og miljø.

KVINNER I LEDELSEN

I utfordrende tider hvor deler av næringslivet må ty til nedbemanninger eller permitteringer, benytter selskapet muligheten til å styrke kompetansen og konkurransekraften. I fjor hadde Multiconsult Sør-Vest en tilvekst på ti nye medarbeidere, en netto økning på ni prosent.

13 ulike nasjonaliteter jobber i selskapet, aldersfordelingen er god, og 40 prosent av de ansatte er kvinner - i en bransje som

MULTICONCONSULT ASA

- » Etablert: 1908
- » Eier: Børsnotert
- » Administrerende direktør: Christian Nørgaard Madsen
- » Direktør Sør-Vest: Thor-Inge Thrana
- » Forretningsområde: Prosjektering og rådgiving. Selskapet tilbyr multifaglig rådgiving, design, prosjektering, arkitektur, prosjektoppfølgning, ledelse, verifikasjon og kontroll både nasjonalt og internasjonalt.
- » Lokalisering: Hovedkontor Oslo
- » Antall ansatte: 2300 (130 i Sør-Vest)
- » Omsetning: 2,56 milliarder kroner (137 millioner kroner i Sør-Vest) (2015)
- » Internett: www.multiconsult.no

tradisjonelt har vært mannsdominert.

- I ledergruppen har vi faktisk en liten overvekt av kvinner, forteller Thor-Inge Thrana, direktør Sør-Vest.

- Mangfold er viktig både i forhold til kompetanse, kjønn og kultur. Vi mikser alltid prosjektgrupper med unge og seniorer slik at vi får kompetansedeling på tvers, legger Heidi Senstad til. Hun

er seniorrådgiver for marked og salg på kontoret deres i Stokkamyrveien på Forus.

SNART 110 ÅRS ERFARING

- Vi startet med vannkraft i 1908, så vi har en lang historie og har bygget opp omfattende kompetanse. Vi satser på sju forretningsområder som gjør at vi er forankret innenfor en rekke bransjer. Dermed er vi ikke så sårbare. Hvis en bransje sliter, flytter vi ressurser til de områdene med behov.

Visjonen er "Bro mellom fortid og fremtid".

- Multiconsult skal være broen mellom det som en gang var og det som senere skal bli der mennesker ferdes, virker og fungerer.

Direktøren forteller også at organiseringen av konsernet gir dem muligheten til å flytte folk mellom de ulike enhetene alt etter behov og ønske. Eksempelvis har mange av dem som tidligere jobbet i olje og gassoppdrag flyttet over på andre forretningsområder.

VEKSTSTRATEGI

- I Rogaland har vi vært vant til at kundene rant ned dørene og ba oss om å ta oppdrag. Situasjonen er nå drastisk endret, og preget av harde anbudskonkurranser.

- Møteserien som Næringsforeningen tilbyr "Fra ordrekontor til salgskontor" er et konsept vi har benyttet oss av. Slik er det nå i bransjen; vi må mer ut i markedet og selge, sier Senstad.

- Det er en stor omstilling fra å være den som tar imot ordre til å måtte oppsøke kunder, og vi er heldig som har medarbeidere med en positiv holdning til endringer, legger Thrana til.

- Hva er styrken til Multiconsult i den konkurransesituasjonen dere befinner dere i?

- Vår styrke er nettopp der; vi har så mange fag på huset, vi har så mange kunderelasjoner og kontaktpunkter. De aller fleste er ute i markedet og ser muligheter. Det å se hvilke muligheter som ligger foran oss, og varsle organisasjonen om hva som kommer, gjør oss i stand til å rigge oss for framtiden. Du kan si vi har 130 salgsgenter ute i markedet, smiler direktøren.

BEDRIFTSKULTUR

- Hva kjennetegner bedriftskulturen?

- Vi har en kultur for stor takhøyde. Det er mulig å komme med ideer og bli hørt. Vi er faglig sterke, for det er kvalitet vi selger. Viljen til omstilling i organisasjonen er også en stor styrke.

De to lederne forteller at Multiconsult bygger en muliggjøringsskulturen og har en egen verdi- og kulturplattform kalt MOVE til å hjelpe i dette arbeidet. MOVE står for Motiverende, Ordentlig, Verdiskapende og Engasjerende.

- Det er verdier vi ønsker å bygge opp under, for det skal bygge vår bedrift for framtiden.

De vil ha langvarige relasjoner og



Det er i prosjektene vi utvikler oss, det er møtearenaen vår.

Thor-Inge Thrana

kunder som kommer tilbake gang på gang.

- Det er ikke gjort i en håndvending, men dette er et langsiktig arbeid som vi ønsker å bygge videre på.

Hvilket råd vil du gi næringslivet i regionen?

- Ta ein kjangs! Vi må alle ta ansvar for å framsnakke regionen, og ikke la hjulene stoppe opp. Vi har tro på at bunnen er nådd, og da gjelder det å være rustet for oppturen.

JOBBE EFFEKTIVT

Verdiene og kulturen i Multiconsult innprentes i prosjektene de er involvert i. Mange av regionens store og små satsinger og utbygginger er å finne i deres portefølje. Blant de største aktuelle prestisjeprosjektene er Sandnes Rådhus, Bussveien, Sykkeltstamvegen og Finansparken (underleverandør). På referanselisten over ferdigstilte prosjekter, finner vi blant annet Vitenfabrikken, Statoils IB-bygg og Bystasjonen i Sandnes.

- Det er i prosjektene vi utvikler oss, det er møtearenaen vår, påpeker Thrana.

Lokalt har de to store forretningsområder - samferdsel & infrastruktur og bygg & eiendom - med ca. 40 medarbeidere i hver, i tillegg til en geoavdeling og kontoret i Egersund.

- Hvilke verktøy benytter dere for å øke effektiviteten?

- Vi jobber etter gjennomføringsmetodikk basert på VDC (Virtual Design and Construction) og Lean, og har sertifiserte medarbeidere innen dette. Sammen med våre gjennomføringsmodeller blir vi kvitt sløsing av tid, jobber samtidig og parallelt i prosesser og fjerner mulige feil. Mest mulig av våre møter utføres som ICE (Integrated Concurrent Engineering) som er en av byggesteinene innen VDC. I tillegg har vi kurset oss i BVP (Best Value Procurement), noe som Næringsforeningen tar initiativ til å gjennomføre kurs i.

De forteller at det handler om å jobbe mer effektivt, noe alle parter er tjent med. I tillegg jobber de kontinuerlig med struktur, forberedelser, kvalitet og gjennomføring av møter.

- Vi har mindre mailer mellom møtene fordi vi tar beslutninger i møtene. Vi bruker aksjonslogger som er søkbare i stedet for møtereferat.

KOMPETANSENETTVERK

- Hvordan tilrettelegger dere for å utnytte kompetansen maksimalt på tvers av satsingsområdene?

- I Multiconsult har vi kompetansenettverk som gjør at vi brer ut kompetansenivået. Vi er geografisk bygget opp, og har forretningsområder som kompenserer på tvers.

I Norge har Multiconsult rundt 30 kontorer, og en rekke datterselskaper i inn- og utland. Det å sørge for god kompetansedeling er viktig.

- Multiconsult har en muliggjøringsskulturen, som gjør at vi alltid er på jakt etter prestisjeprosjekter. Vi utfordrer våre medarbeidere til å sprengre noen grenser, fremfor å gå rundt. Vi posisjonerer oss tidlig når markedet stiller krav til nytenkning innen digitalisering, teknologi eller modeller for gjennomføring eller innkjøp.

ATTRAKTIV ARBEIDSGIVER

Multiconsult vurderes til å være en av Norges aller mest attraktive ingeniørbedrifter.

- Multiconsult er eneste rådgivningsselskap som rangeres topp fire blant både studenter og erfarne i Universums ranking av attraktive arbeidsgivere. I nasjonale kåringer over mest attraktive arbeidsplass blant studenter har Multiconsult vært bransjens mest attraktive de siste årene. Det er vi stolt over.

Selskapet har et eget studentprogram (MUST), og Sør-Vest har for tiden fire masteroppgaver under sine vinger. Lederne legger ikke skjul på at kontakten med studentene er viktig i forhold til framtidig rekruttering.

- Det blir en vann-vinn situasjon hvor studentene kan dra nytte av erfaringene vi sitter på, mens vi får tilgang på spennende ideer og verdifull arbeidskraft.

Nyansatte blir for øvrig godt ivaretatt med eget mentorprogram som gir hver nyansatt en fadder etter at de har gjennomgått et to-dagers opplæringskurs. I tillegg tilbys en rekke faglige og sosiale aktiviteter.

KUNDEN I SENTRUM

Multiconsult har oppdragsgivere og samarbeidspartnere over hele landet og i store deler av verden.

- Vi er opptatt av å ha langsiktige kunderelasjoner, og ønsker å være best i bransjen til å innfri kundenes forventninger.

Senstad er med i Næringsforeningens ressursgruppe for Sandnes, og bidrar der med aktiviteter for næringslivet i Sandnes og regionen forøvrig.

- Det er viktig å være i dette nettverket, sier Senstad.

- Hvordan ser dere på framtidsutsiktene?

- Den sterke muliggjøringsskulturen i selskapet ses på som en av de største suksessfaktorene til å nå strategimålene. Multiconsult har det som trengs for å lykkes; respekterte fagmiljøer, fag- enere, høy kapasitet, god anseelse, solid kundegrunnlag, ressurser til å satse, avslutter de to Multiconsulterne optimistisk.



Ti råd om konkurransekraft

TERJE EIDE - partner og markedsrådgiver i Markedsføringshuset AS

Ordtaket om å ikke la en god krise gå til spille har sjelden vært mer relevant enn det er for Stavanger-regionen nå.

Store kostnadskutt er tatt i mange bedrifter med økt konkurransekraft som resultat. Vi møter dyktige mennesker som tidligere ble trukket mot olje og energisektoren, som nå skaper både nye virksomheter og utvikling i andre bransjer. På tvers av bransjer ser vi ledere og ledergrupper med stor endringsvilje, drevet av «necessity».

KUNDESTYRT FORBEDRING

Vår egen erfaring og faglig ståsted preger naturlig nok løsningene jeg ser. Slik er det jo for oss alle. Som partner i et analyse- og rådgivingsmiljø, har jeg vært tett på store og mellomstore bedrifter i regionen i mer enn 20 år. Vår hverdag handler om å skape det vi kaller for «kundestyrt forbedring».

Kvalitetsforbedringer, innovasjon og salg drevet av dokumentert innsikt i kundeopplevelser og behov.

Midt i omstillingsprosessene gjør jeg meg noen tanker om hvordan økt konkurransekraft kan skapes. Jeg tror svarene ofte ligger nærmere enn du tror og denne gangen handler det ikke om kostnadsreduksjoner.

Min påstand er at de aller fleste bedrifter kan skape betydelig økt konkurransekraft relativt enkelt på egen kjøp. Alle som har prøvd, vet at endring ikke skapes bare av å gjøre flere saker. Det handler også om å slutte med noe.

TI RÅD

Til deg som er opptatt av kvalitet i kundeopplevelser, kundedrevet innovasjon

og økt share of wallet, her er ti råd til både det bedrifter bør slutte med og det de bør begynne med.

1. Begynne med: Ta initiativer forankret i innsikt i kundens reelle behov. Vær tydelig på hvilken verdi dere skaper for kundene. Slutte med: Ta salgsinitiativ basert på ditt behov for å selge.
2. Begynne med: Bruk fantastiske læringsressurser på Internett. Mye er gratis. Lag et program for kompetanseutvikling. Slutte med: Akseptere at folk står stille
3. Begynne med: Få orden i sysakene. Utnytt muligheten i det CRM-systemet dere har. Forlang systemdisiplin og ha tydelige eiere. Slutte med: Bytte CRM system hvert tredje år. Det stjeler både tid og fokus fra salgsorganisasjonen.
4. Begynne med: Hvis du absolutt må benchmarke, gjør det mot de beste, ikke nødvendigvis i egen bransje. Det viktigste er å fokusere på egne forbedringer, kontinuerlig. Slutte med: Tro at dere blir bedre av å benchmarke dere mot middelmådigheter i samme bransje.
5. Begynne med: Tenk «Spør og gjør» når dere jobber med kundeinnsikt. Kombiner innsikt med få tiltak og gjennomføringsevne. Slutte med: Tro at «det som blir målt det blir gjort». Ingen springer fortere av å bare ta tiden.
6. Begynne med: Skaff åpne tilbakemeldinger fra kunder som det går an å bruke til noe fornuftig. Gi dine

ansatte innsikt som kan benyttes til å gjøre det kundene elsker; å ta gode relevante initiativ. Slutte med: Forholde deg til anonyme kundetilbakemeldinger som ikke skaper endring.

7. Begynne med: Bruke genuin kunde- og behovsinnsikt som drivkraft for innovasjon. Slutte med: Utvikle nye løsninger uten å slippe inn kundene tidlig i prosessen.
8. Begynne med: Fortell hvordan dere kan skape verdi for kundene. Slutte med: Snakke ofte og med «utestemme» i gratis nyhetsmailer om fantastiske produkter.
9. Begynne med: Utvikle posisjon og merkevare basert på klare mål og dokumentert utvikling. Slutte med: La merkevaren, som den viktigste komponentene i verdien av selskapet, forvaltes basert på magesfølelser og anekdoter.
10. Begynne med: Ansatte noen i markedsavdelingen som kan det du ikke kan. Erkjenne at reglene for markedsføring er skrevet om: Slutte med: Tro at det går over.

Ingen av disse ti rådene krever tunge investeringer. De handler alle om å høste større avlinger av den åkeren du har. Plant gjerne nye frukter på nye steder, men ikke glem at det ligger et stort uforløst vekstpotensial der du allerede jobber.

Lønnsom vekst og omstilling skapes av å ta kundene mer på alvor. Så enkelt og så vanskelig



De aller fleste bedrifter kan skape betydelig økt konkurransekraft relativt enkelt på egen kjøp.

Terje Eide

Kvadrat vil skape opplevelser

- Vi ønsker at Kvadrat skal være en opplevelsesarena for kundene våre, sier senterleder Bent O. Hansen.



TEKST:
TRUDE REFVEM HEMBRE
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Alt er viktig, fra det første som møter deg til du forlater senteret. En god butikkmix med gode spisesteder, krydret med spennende events, er viktige suksesskriterier.

- Det er dette som er drivende for et kjøpesenter, ifølge senterlederen.

REGIONENS STØRSTE SENTER

Kvadrat har som motto "Du leter ikke, du finner!". I kjøpesenteret finner du hele 172 butikker. Rundt 4,5 millioner besøkende er innom Kvadrat i løpet av året.

Omsetningen i 2016 landet på 2,2 milliarder, mens budsjettet for inneværende år er på 2,6 milliarder kroner. Investeringen rundt ombyggingene i 2015 og 2016 beløper seg til over 200 millioner kroner. Amfi Drift Storebrand AS, en del av Olav Thon Gruppen, drifter Kvadrat for Storebrand Livsforsikring AS.

VEKST

Deler av Kvadrat kjøpesenter har siden januar 2016 vært under ombygging og sto ferdig i november før julehandelen for alvor satte inn.

Senterlederen forteller at 19 nye butikker så dagens lys 10. november i forbindelse med åpningen av 18.500 kvadratmeter nye lokaler.

KVADRAT KJØPESENTER

- » Etablert: 1984 (utvidet i flere runder)
- » Eier: Storebrand Livsforsikring AS
- » Senterleder: Bent O. Hansen
- » Forretningsområde: Varehandel
- » Lokalisering: Lura
- » Antall ansatte: 13 i administrasjonen (1500 i hele senteret)
- » Omsetning: 2,2 milliarder kroner (2016) (med 18.500 kvadratmeter stengte arealer)
- » Internett: www.kvadrat.no

- Åpningen var en kjempesuksess og gav oss en vekst på 3,7 prosent i perioden, forteller senterlederen fornøyd.

Flere nye konsepter står på trappene, og senterlederen forteller at det er stor pågang i markedet. I prinsippet er det ikke ledige lokaler.

Hansen forteller at de er bevisst på at de butikkene som kommer inn skal passe inn i butikkmixen slik at de får en optimal blanding i forhold til det publikum ønsker.

- Med utvidelsen av butikker og fellesareal, forsterker vi vår posisjon i regionen.

INSPIRASJON

- Hva er visjonen til Kvadrat?

- Det er at vi skal være det mest inspirerende senteret i regionen. Det ligger mye i det, og vi tenker at visjonen skal gjenspeile seg i alt vi gjør.

Jeg er opptatt av å skape en opplevelsesarena for kundene våre. Vi vil ta et samfunnsansvar her, sier senterleder Bent O. Hansen på Kvadrat.



Kjøpesenteret har planer om flere oppgraderinger i 2017, men ikke i den grad de har hatt i fjor.

- Det er fortsatt mye som skal skje, forsikrer senterlederen.

Han forteller at han har vært senterleder siden januar 2015, og har tatt seg noen runder i arkivet.

- Fra starten i 1984 og fram til i dag har det skjedd ekstremt mye. Vi er egentlig to bygg som er bundet sammen av en bru. Det ene bygget var opprinnelig et støperi, og det andre et sykehus.

Kvadrat var Norges femte største senter, men havnet på sjuende plass etter den omfattende ombyggingen i fjor. Senterlederen er imidlertid lysten på å gjenerobre femteplassen.

SOSIALE MEDIER

- Kvadrat har et hårete mål om å ta en sterkere posisjon på sosiale medier. Vi ønsker å være best på disse kanalene, og kanskje utvikle egne arenaer som ikke har vært tatt i bruk av kjøpesentrene.

Hansen påpeker at de legger listen høyt i alt de gjør, og at de har store planer for framtiden. Men strategiplanene holder han foreløpig tett til brystet, og vil ikke røpe for mye.

KONKURRANSEKRAFT

Senterlederen er opptatt av å få fram at kjøpesentrene ikke er en konkurrent til bysentrene, men at de utfyller hverandre.



Gratis parkering er et av våre desidert største konkurransefortrinn

Bent O. Hansen

- Det er to ulike konsept, og det som er viktig er at vi ivaretar og videreutvikler særegenheten både i sentrum og på kjøpesentrene. På det viset utfyller vi hverandre, og tilfredsstiller kundenes behov.

- Hva er Kvadrats største konkurransefortrinn?

- Det desidert største konkurransefortrinnet vårt er gratis parkering. Vi skulle gjerne hatt enda flere parkeringsplasser. Det er et viktig område dersom vi skal vokse ytterligere. I tillegg er vi unike i regionen på grunn av vår størrelse. Det er absolutt en fordel å kunne tilby våre kunder 172 butikker under samme tak.

POSITIV TIL 2017

Bent Hansen har IT-bakgrunn, og erfaring

fra dagligvarehandel, fra både Coop og Norgesgruppen, og som senterleder i Amfi Vågen.

- Jeg har vært i varehandelsbransjen siden 1994.

- Hva er det mest utfordrende med jobben din?

- Det som er kjekt er at ingen dager er like. Det å ha dialogen med så mange ulike interessenter er spennende. Vi er den største handelsaktøren i regionen, og det som blir gjort på Kvadrat blir lagt merke til. Dermed er vi et stort utstillingsvindu for varehandel.

Hansen er opptatt av menneskene, og det er de som jobber i butikkene og kundene som er viktigst.

- Det er de som skaper resultatene.

Hans lederstil preges av at han er mye ute i senteret og prater med butikkledere og ansatte. Dette er viktig input i forhold til videre satsing.

Kvadrat har ikke merket så mye til nedgangen i markedet totalt sett, men kundene bruker lenger tid på å kjøpsbeslutning av dyrere produkter. Det siste året har vært preget av ombyggingen, men rundt påsketider skal alt være på G i denne omgang.

- Med oppgraderingen er vi rustet for framtiden, og den ser vi veldig lyst på. Jeg tror 2017 blir et kjempeår, avslutter senterleder Bent Hansen.

Kvadrat er regionen største kjøpesenter med 172 butikker. Nylig ombygget 18.500 kvadratmeter areal.





Skal vi snakke om vår syke mor?

ARNA SMISTAD • daglig leder i Måltidets Hus og styremedlem i Næringsforeningen

Hva er definisjonen på et vellykket næringsliv? Noen vil si at næringslivet lykkes når det skaper verdier.

Du som leser Rosenkilden vet dette fra før, men jeg nevner det bare, siden vi her i regionen kan stå foran en unik mulighet til å ta en viktig posisjon – og samtidig skape verdier, både kommersielle, samfunnsøkonomiske og ikke minst verdier for enkeltmennesket.

I sin nyttårstale sa statsminister Erna Solbergs at opptil 60 prosent av alle som er på norske institusjoner er underernært. Hovedandel av disse er over 67 år. Dette er et problem så stort at det ikke kan feies under teppet.

ET STRUKTURPROBLEM

Hva er det vi konkret må endre på? Har vi for lite penger, lav kompetanse, dårlig mat, tidsmangel eller manglende vilje? Svaret er både ja og nei. Dette er et svært sammensatt problem med store strukturelle utfordringer. Viljen er nok til stede både hos arbeidstakere og myndighetene, men hvordan dagens situasjon skal endres mangler en god løsning.

STORE SAMFUNNSKOSTNADER

I tillegg til en åpenbar moralsk bismak, er de samfunnsøkonomiske utfordringer betydelige. Vi vet at feilernæring gir flere sykehusinnleggelser, lengre liggetid, dårligere rehabilitering, flere infeksjoner, trykksår og fall, lavere livskvalitet og mindre overlevelse. I Danmark har de regnet ut at underernæring i institusjon koster samfunnet 6 milliarder hvert år. Hva summen er i Norge er usikkert, men at det er milliarder er åpenbart. Derfor må

statusen og forståelsen for måltidet heves, og måltidet må sees i tett sammenheng med helse.

ELDREBØLGGEN KOMMER

Vi har dårlig tid. Norge befolkning blir eldre. I 2060 er ti prosent av oss over 80 år, og hver femte har fylt 70. Allerede om 8 år er vi 1 million over 67 år (SSB). Vi må ta fatt på de strukturelle utfordringene nå. En rekke områder må involveres: medisin, helsefag, matindustrien, velferdsteknologi, kokker, organisasjoner, politikere, kommune, stat, forskning og utdanning, bare for å nevne noen. Vi har alle brikkene som skal til. På Solamøtet 9. januar lærte vi ordet "samskape". Samskaperen snakker endringer gjennom tett dialog med sine ansatte, kolleger og kunder for å skape verdi utover egen enhet, fortalte Monica Rydland fra NHH/NTNU

Her ligger nøkkelen. Det betyr å ha evnen til å få disse ulike aktører sammen for å skape verdier på tvers av fag, profesjoner og sektorer.

Vi er et sterkt matfaglig miljø i Rogaland. I flere tiår har vi vist at vi får til å sette både næringsutvikling, promotering av kvalitetsmat, og ikke minst bygge kompetanse- og kunnskapsutvikling innenfor gastronomi, hvis vi vil. På olje- og gass har regionen vist at den kan bli verdensledende – når den skaper sammen. Hva om vi nå gjør det samme for eldre og de med behov for spesialtilpasset mat uavhengig av alder? For hvis ikke vi evner det nå, hva skjer da med de 60 prosentene når vi om noen få år er dobbelt så mange over 67?

VI MÅ JOBBE PÅ TVERS

Rogaland har alle forutsetningene for å etablere en sterk klynge på området mat og helse. Vi har alle aktørene. Vi er dyktige på samarbeid og samskaping. Vi har sterke faggrupper både innenfor helse, teknologi, akademia, forskning, og vi er allerede det viktigste matproduserende fylket i Norge.

Det er ingen motsetning mellom å løse dette problemet og å skape ny næring. Faktisk er nye produkter og tjenester en forutsetning. De 1 million mennesker over 67+ vi er om 8 år vil innta om lag 1 milliarder måltider i året. Om 20-25 år er vi om lag 1,5 millioner i denne aldersgruppen. Fremdeles vil kun 4-5 prosent av oss bor på institusjon. De aller fleste av oss vil bo hjemme og få dekket våre behov privat. Her ligger det enorme kommersielle muligheter. Men først må vi forstå de ulike behovene. Matfylket Rogaland har allerede mye kunnskap. Vi er verdensledende på blå og grønn sektor, og vi har klart å lage butikk av det. Et apropos – for noen år siden gikk matnæringene i Rogaland sammen og skapte Fjordkjøkken som produserer for merkenavnet Fjordland. I 2015 omsatte Fjordland for 1,5 milliarder kroner – de produserer i dag om lag 15 millioner middager pr år. Nå må ulike sektorer og fagretninger gå sammen, bruke vår kunnskap og handlekraft på ny innsikt og kunnskap som igjen skaper verdier.

Legg fra deg Rosenkilden et øyeblikk og tenkt på det: "Over halvparten av beboerne i norske institusjoner får ikke nok næring." Det holder ikke. Tar vår region utfordringen?



I Danmark har de regnet ut at underernæring i institusjon koster samfunnet seks milliarder hvert år.

Arna Smistad

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

SEIFFERT MARKETING AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Harry Seiffert, post@seiffert.no
Web: seiffert.no

Seiffert Marketing AS har 34 års erfaring i storhusholdningsbransjen og er leverandør av fritrylje, pommefrites og hamburgere til fastfood-markedet. Med lang erfaring fra dette markedet så vi en nødvendighet mht rensing av fritrylje som gjør at kundene får et renere produkt som gir et ernæringsmessig riktig produkt fri for acrylamid. I tillegg tilbyr også Seiffert andre produkter som blant annet fluefangerne, Insect-o-Cutor. Insect-o-Cutor er verdensledende og er foregangsbedrift for kombinasjonen synergetisk UVA grønt lys.



NEWSKILLS AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Georg Mjøltnes, 92429321,
georg@newskills.no
Web: newskills.no

NewSkills as er et privateid uavhengig kompetansehus som har spesialisert seg på kurs og bemanningstjenester innen økonomi, administrasjon, IT og ledelse. Selskapet eies og drives av to gründere som har unik kunnskap med over 20 års erfaring fra bransjen. NewSkills er unik ved at de leverer både kurs og bemanningstjenester slik at de kan bygge sine kandidaters kompetanse etter kundens behov. Gjennom NewSkills Academy tilbyr selskapet åpne og bedriftsinterne kurs og konferanser innen økonomi, IT og ledelse. Gjennom grundig research og kjennskap til markedet, utvikler NewSkills kurs og konferanser som er tilpasset dagens marked og kundens behov. NewSkills har kontor i Stavanger sentrum, men holder kurs over hele landet med hovedfokus på Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger.



SABI SUSHI MASTER AS

Beliggenhet: Stavanger/Sandnes
Kontaktperson: Njål Solland, 93409429,
njal@sabi.no
Web: sabi.no

Sabi tror på de enkle grunnreglene i den japanske kulinariske tradisjonen. Maten er modig i sin enkelhet. Sabi søker å la de naturlige smakene få fritt spillerom - uten unødvendige forstyrrelser. Sabi tilbyr også bedriftsavtaler, i tillegg til drift av restauranter og kurs. Det er enkelt å være bedriftskunde hos Sabi Sushi. Deres bedriftsavtale gir deg flere praktiske fordeler og full kontroll.



UCOM AS NORDIALOG

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Pål Vasseng, 91343222,
vasseng@nordialog.no
Web: nordialog.no

Nordialog Stavanger er en del av Ucom AS som består av til sammen ti Nordialog-forhandlere fra Kristiansand i sør til Namsos i nord og selskapet har til sammen over 170 ansatte. Ucom AS ble etablert i 2013 for å samle og styrke kompetansen innenfor tele, data og systemleveranser. Nordialog Stavanger fremstår i dag som en rådgiver og totalleverandør med sertifiserte produktsjefer og prosjektledere innenfor områder som blant annet mobile løsninger, PC, servere og nettverk, Samhandlings- og skytjenester (bla Office 365) og video og konferanseroms-løsninger.



DUPLO ELEMENT AS

Beliggenhet: Bjerkreim
Kontaktperson: Osmund Løge, 51720700,
osmund@duploelement.no
Web: duploelement.no

Duplo Element produserer elementer for de fleste typer bygg. All produksjon finner sted i vår store produksjonshall med topp moderne utstyr i Vikeså. De ansatte har ekspertise innen alle de fagområdene selskapet trenger for å bygge hus av forskjellige modeller og dimensjoner, tegnet av ulike arkitekter - og som kan monteres innendørs og deretter settes sammen på aktuell tomt. Leveransene skreddersys etter ønsker fra kunden, som kan velge type kledning, belistning, overflatebehandling og mer. Elementene leveres selvsagt med vinduer. Duplo Element har et meget solid økonomisk fundament. Med lokale eiere som har stor tro på konseptet og de ansattes kompetanse, er Duplo Element særdeles godt rustet for å levere fremtidens byggemåte til kunder over hele landet.



FORBO FLOORING AS

Beliggenhet: Asker
Kontaktperson: Vibeke Steen, 48996372,
Vibeke.steen@forbo.com
Web: forbo.com

Forbo Flooring Systems tilbyr et komplett sortiment av gulvprodukter for både prosjekt- og privatmarkedet. Kvalitetsgulv av linoleum, vinyl, tekstile gulv og inngangsmatter. Med Forbo sitt utvalg av gulvprodukter finner du gulv som passer for et hvert bruksområde. Forbo Flooring selger ikke direkte til konsumenter/privatkunder, men har flere lokale forhandlere.



UNI MICRO STAVANGER AS

Beliggenhet: Stavanger
Beliggenhet: Randaberg
Kontaktperson: Morten Kolnes, 51294611,
morten@unimicro.no
Web: unimicro.no

Uni Micro skal være Norges foretrukne økonomi hus, kjent for å levere kvalitet i alle ledd. Deres løsninger skal forenkle rutiner og øke lønnsomheten for deres kunder. Uni Micro er en av Norges ledende leverandører av programvare for økonomi og administrasjon. Selskapet leverer komplette økonomisystem til et bredt utvalg bransjer. I 2015 ble Uni Økonomi kåret til best i test av PC World for sjette året på rad. Selskapet har over 37.000 brukere.



MIRMORAX AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: May Britt Lilletvedt, 52973233,
accounts@mirmorax.com
Web: mirmorax.com

Mirmorax was established in 2009. Mirmorax AS is an exciting and fast growing company that supplies sampling systems and monitoring instrumentation for the oil and gas industry. This is vital for enhancing the oil recovery of existing reservoirs and enables operators to better control and optimize production. Mirmorax's subsea sampling systems is a patented and in-house developed technology that has received awards for its innovation. The company's Oil in Water Technology is reliably tried and tested, having been in operation for more than seven years. Mirmorax offices are headquartered in Stavanger with a representation office in Kuala Lumpur for local sales and services. Mirmorax consists of two main branches: Mirmorax Multiphase Sampling and Mirmorax Oil in Water Monitoring.



HARRIS NORGE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Sveinung Lapin, 51222000,
slapin@harris.com
Web: harris.com

From ocean to orbit and everywhere in between, Harris provides mission-critical solutions to connect, inform and protect the world. Harris is a proven leader in tactical communications, geospatial systems and services, air traffic, avionics and electronic warfare, and space and intelligence. For 120 years, Harris has been a leader in technology and innovation. Extraordinary vision and a passion for excellence fuel their work.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

MOXEY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Knut Robberstad, 932 49223,
knut@moxey.no
Web: moxey.no

Moxey driver med film- foto- og idéproduksjon. Selskapet jobber aller mest med reklame, holdningskampanjer og informasjonsfilmer.



SOLA TOMTESELSKAP KF

Beliggenhet: Sola
Kontaktperson: Janne Morais, 51 65 34 26,
janne.morais@sola.kommune.no
Web: sola.kommune.no

Sola tomteselskap er et kommunalt foretak, eid av Sola kommune. Selskapet skal operere på vegne av kommunen med tilrettelegging og salg av tomter.



TORES KUNST & RAMMER AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørn Inge Strand, 51567272,
post@toresrammer.no
Web: toresrammer.no

Tores Kunst & Rammer AS rammer inn det meste, og er klar for å møte dine behov. Ta kontakt eller kom innom butikken og ta en kikk på de flotte lokalene. Tores Kunst & Rammer har et stort galleri i kjelleren som er verdt å få med seg.

BREIDABLIKK INVESTERING AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Egil Skjæveland, 900 69 667 ,
egil@breidablikkinvestering.no
Web: breidablikkinvestering.no

Breidablikk Investering AS utvikler eiendommer for boligformål på Nord-Jæren. Deres hovedvirksomhet er kjøp, regulering og opparbeidelse frem til byggeklare tomter. Selskapet kan også delta i utbyggingsprosjekter sammen med etablerte entreprenører og/eller boligbyggere. Breidablikk Investering AS har kun lokale eiere, med solid, dokumentert gjennomføringsevne.



THORSTEIN LUND AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Geir Myhre, 51951200,
geir@tlund.no
Web: tlund.no

Interiørfaghuset T. Lund er distriktets største og mest komplette leverandør av gulvprodukter, maling, mur og flis, samt interiørbutikk. Bedriften har rundt 170 medarbeidere og over 30 års erfaring. I butikken på Forus tilbyr de et stort utvalg av maling, tapeter, solskjerming, gardiner, salongtepper, vegg-til-vegg tepper, vinylbelegg og parkett. Interiørfaghuset er en totalleverandør av alle typer tjenester vedrørende gulvleggerarbeider, malearbeider og flisearbeider. De har egen prosjektavdeling som tar hånd om arbeid innenfor nybygg, rehabilitering og ombygging for såvel totalentreprenører, eiendomsforvaltere, offentlige og private eiendomsbesittere. T- Lund har også en egen proffbutikk for alle typer håndverkere.



TOTA VITA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Christian Christiansen,
950 09 464, post@totavita.no
Web: totavita.no

Tota Vita leverer husholdsnære tjenester til privatpersoner som har behov for assistanse til oppgaver i hverdagen. Begrepet husholdsnære tjenester omfatter alle hverdagslige gjøremål som utføres i hjemmet som blant annet: Innkjøp, hagearbeid, renhold, teknisk assistanse med mere. Bedriften tilbyr i tillegg ledsagertjenester, og hjelper deg med billettbestillinger, og arrangerer egne dagsturer for sine abonnenter. Tota Vita har hovedkontor i Stavanger, og har operative enheter i regionen, med ambisjoner om å bli et landsdekkende selskap.



STEINBRU PHOTOGRAPHY

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Joachim Steinbru,
joachim@steinbru.com
Web: steinbru.com

Steinbru Photography tilbyr fototjenester. Fotograf Joachim Steinbru har tatt bilder helt siden han kunne holde et kamera. I 2016 etablerte han Steinbru Photography. - Jeg skal ideutvikle, produsere og levere produkter til kunder. Disse produktene skal være i høy markedsstandard og kunden skal alltid ende opp med et verk som både han/hun og jeg kan være fornøyd med, lover han. Steinbru tilbyr fotografering og video, han har også eget modellbyrå.



WEXUS GRUPPEN AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Egil Messmer, 51373010,
post@wexus.no
Web: wexus.no

Wexus Gruppen AS er et privateid norsk selskap med hovedfokus på salg og utleie av modulbygg i oljebransjen, verftsindustrien, kraftindustrien, veg og anleggsbransjen. Wexus Gruppen har i dag kapasitet på alle fag innen modulbygg enten kunden skal kjøpe, leie, demobilisere eller kanskje selge egne brakker. Selskapet har til sammen over 75 års intern kompetanse innen faget. Wexus leverer boliggrigger, kantiner, kontormoduler, garderober, spesialbygg eller hjelp til et prosjekt.



HUMORKAMERATENE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristian Arntsen, 41 33 94 07,
kristian@lognas.no
Web: lognas.no

Kristian Arntsen kan brukes til alt om du vil ha det løye. - Møje av tio mi går te å få forretningsfolke te å smila, du kan booka meg som latterinseminator om du ska lage te seminar, teambuilding, te julabudet eller andre slags festlige tilsteningar der det passer godt med ein lått. Eg tar turen te der du er, lover han.





Ketil Borgersen
ØGREID EIENDOM



Oscar Maaseide
MAASEIDE GRUPPEN



Ådne Kverneland
BRØDRENE KVERNELAND



Silje Finnskog Jensen
VISINDI



Anette Øfsti Worum
AMFI MADLA



Christian Rangen
X2 LABS



Sigbjørn Groven
FUTUREHOME



Merete Eik
STAVANGERREGIONEN
HAVN IKS



Trygve Martinsen
KVERNELAND GROUP



Ole Henry Slette
HANDELSBANKEN



Leif A. Lorentzen
AVINOR



Petter Birkeland
CONTROLCUTTER



Knut Molaug
GREEN MOUNTAIN AS



Jan Narvestad
WORLEY PARSONS



Brage W. Johansen
ZAPTEC



Ingvald Løyning
DET STAVANGERSKE
DAMPSELSKAP



Anne Cathrin Østebø
VALIDÉ



Tamara Kuklina
SOCIAL COOKING



Stein Racin Grødem
FORUS NÆRINGSARK AS



Dag Halvorsen
SIG. HALVORSEN



Trine Sæther Romuld
KPMG



Herbjørn Tjeltveit
NORDIC EGDE



Hans Inge Skadberg
IKEA



Silje Herget
MELVÆR&CO



Lise Holm Jacobsen
FORUMEFORVALTNING AS



Merete Underhaug
TRALLFA AS



Arne Austreid
SPAREBANK 1 SR-BANK



Yngvar Karlén
BLOCK BERGE BYTT AS



Kristine Moe Sirnes
DNB



Kari Holmefjord Vervik
INNOVASJON NORGE
ROGALAND

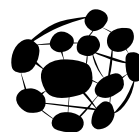


Øyvind Jacobsen
LEADIFY AS

Bli med oss i Næringsforeningen du også

Næringsforeningen er tilstede i hele Stavanger-regionen - fra Dalane i sør til Ryfylke i nord. Som medlem i Næringsforeningen blir du medlem i regionens største næringslivsnettverk med 1856 medlemsbedrifter og 6500 aktive medlemmer. Her treffer du bransjekolleger, potensielle kunder og leverandører.

Vi vil gjerne ha med flere i nettverket, så dersom din bedrift ikke allerede er medlem - meld dere inn i dag:
post@naeringsforeningen.no



**NÆRINGS
FORENINGEN**
Gir kraft til vekst



Arild Tvedt
TVEDT GRUPPEN



Nina Lie
DNB



Kenneth Gilje
GILJE TRE AS



Forusplan på rett spor

STEINAR AASLAND • Styreleder i Næringsforeningen

Dette er andre gang på fire måneder at jeg skriver en styreleder om Forus, og om arbeidet med den nye Forus-planen (Interkommunal kommunedelplan for Forus, IKDP).

Grunnen til dette relativt intense fokuset på Forus er to-delt. For det første snakker vi fortsatt om landets desidert viktigste og mest verdiskapende næringsområde, og dermed et område som Næringsforeningen per definisjon vier stor oppmerksomhet-

For det andre var lederen jeg skrev i fjor høst preget av et relativt høyt adrenalinnivå. Næringsforeningen opplevde da at Stavanger, Sandnes og Sola sitt arbeid med den svært viktige Forus-planen var i ferd med å spore av. Jeg er glad for å kunne melde at planarbeidet er på vei inn på sporet igjen, og at blodtrykket mitt nå er atskillig lavere.

Når Næringsforeningen benytter enhver anledning til å understreke hvor viktig IKDP er, så er det ikke uten grunn. Vi snakker om et næringsområde som er vertskap for nærmere 40 000 høyproduktive arbeidsplasser og 3 000 bedrifter.

I tillegg er Forus det næringsområdet i regionen der investeringer i infrastruktur gir den desidert største samfunnsøkonomiske lønnsomheten. Dette er dokumentert av analyseselskapet COWI i deres rapport som ble utarbeidet i forbindelse med oppdateringen av den regionale næringsarealstrategien i 2015.

Det er også en del av bakteppet at Forus, i likhet med de fleste andre næringsområder, står foran store omstillingsutfordringer og skjerpet konkurranse om etableringer. Dette bidrar til å øke betydningen av IKDP ytterligere.

UTFYLLER HVERANDRE

Den høye adrenalinproduksjonen min

i høst skyldtes en bekymring for at hele premissgrunnlaget for Forus-planen skulle bli feil.

I forslagene til planprinsipper som ble sendt på høring ble det lagt altfor stor vekt på å framstille Forus som et område for "framtidig arealberedskap", der utviklingen skulle "harmoniseres" med andre næringsområder i regionen. Denne tilnærmingen var vanskelig å forstå på annen måte enn at veksten på Forus skulle holdes nede som et bidrag til å skape sterkere vekst i sentrumsområdene i regionen. Planprinsippene vil legge svært viktige premisser for utformingen selve Forus-planen. Derfor ville en tilnærming som vi her snakker om være potensielt hemmende for utviklingen på Forus.

For Næringsforeningen har det aldri vært noe motsetningsforhold mellom vekst på Forus og i sentrum. Tvert imot vil fortsatt vekst på Forus være et viktig bidrag til handel, aktivitet og utvikling i sentrum.

I forslaget til planprinsipper som vi reagerte så sterkt på i høst, ble det i tillegg tatt til orde for å bruke "virkemidler" for å styre utviklingen på Forus. "Virkemidler" i denne sammenhengen kan handle om tiltak som å styre rekkefølgen av utbyggingsprosjekter, og tidspunktet for når ulike deler av Forus kan bygges ut. Det kan også bli aktuelt å omregulere arealformål fra næring til bolig- eller grøntområder. Det sier seg selv at det blir bekymring på Forus når slike forslag lanseres. Disse formuleringene ligger fortsatt inne i planprinsippene, så her blir det mer debatt...

PÅ RETT VEI

Likevel er jeg glad for å kunne rapportere

at planarbeidet nå ser ut til å ha tatt en mer vekst- og utviklingsorientert retning for Forus. Formuleringene i forslaget til planprinsipper som pekte hen mot at veksten på Forus burde holdes nede for å stimulere sentrumsområdene, er tatt bort eller tonet ned. Dette er positivt, og jeg vil gi honnør til både ordførerne i de tre Forus-kommunene og til prosjektledelsen for IKDP som har vært lydhøre for næringslivets argumenter og bekymringer.

For å lage en IKDP som legger grunnlaget for et framtidsrettet og konkurransedyktig Forus trenger vi kunnskap, råd og innspill fra både innovasjonsforskere og andre vellykkede næringsområder.

Derfor er det positivt at prosjektledelsen er åpne for innspill fra forskningsmiljøene både utenlands og på UiS/IRIS. Vi opplever en rivende teknologisk utvikling med økt digitalisering, automatisering og robotisering både nasjonalt og internasjonalt. Næringsområder som skal være konkurransedyktige i framtiden må evne å tiltrekke seg høykompetente og høyproduktive mennesker og bedrifter. Dette innebærer en massiv omstillingsutfordring, også for et næringsområde som Forus, noe som utgjør et spennende og krevende bakteppe for den nye Forus-planen.

Når planarbeidet nå går inne i de avgjørende fasene, er det lovende at kommunene legger opp til tett og jevnlig dialog med både næringslivet og forskningsmiljøene. Dette vil garantert bidra til en enda bedre plan. Vi skal i alle fall gjøre vårt!



Likevel er jeg glad for å kunne rapportere at planarbeidet nå ser ut til å ha tatt en mer vekst- og utviklingsorientert retning for Forus.

Steinar Aasland



Aker Solutions og utenlandske eiere

HÅKON SKRETTING · direktør i Norwegian Energy Partners med ansvar for arktiske områder, Canada, Kasakhstan, Mexico, Russland og USA

Aker Solutions er i spill melder pressen. En av grunnpilarene i norsk olje og gassindustri kan bli solgt ut av landet. Hva kan det bety for arbeidsplasser på kort og lang sikt?

Nå er det selvsagt slik at alle selskaper med få unntak er til salgs til enhver tid om prisen bare er høy nok. Men det er påfallende at den bedriften som staten investerte 4,8 milliarder kroner i for å sikre på norske hender, nå kan bli flagget ut med betydelig tap for staten og skattebetalerne. Et salg etter dagens kurs vil gi et tap på over 1,5 milliarder norske kroner. Aker Solutions, som med hjelp av LO samlet alt det Kværner hadde av teknologi i et selskap, kan en nå risikere at Røkke & Co selger til høystbydende med påfølgende tap for staten. Aksjekursen må faktisk opp i over 90 kroner om staten skal komme ut uten tap. Samfunnet taper uansett.

Stortinget kan stoppe det, men det er vel heller tvilsomt om en regjering med Fremskrittspartiet i posisjon, et parti som nå lever høyt på en oljeformue de mente vi ikke skulle bygge opp, vil stoppe noe som helst. La oss håpe at jeg tar feil.

NAIVT

Meglere og analysefirmaer som blant annet lever av at noen samler sammen teknologi inn i et selskap for så å selge det samlet, eller det motsatte - deler opp større selskap for å synliggjøre verdiene som det heter, for så å selge stykkevis og delt, mener det ikke vil bety noe for arbeidsplasser og kompetanse. Hvor naiv går det an å bli?

Vi har fallet i oljeinvesteringer bak oss. De fleste analyser viser at vi har nådd bunnen. Veksten i olje og gassforbruk er større enn veksten i tilbudet. Det betyr at prisen på olje etter all sannsynlighet vil gå oppover og vil dra med seg økt oljevirkosomhet både i Norge og utenfor.

Aker Solutions har bemannet kraftig ned. Uavhengig av om bedriften blir solgt eller ikke, er en økning av arbeidsplasser mest sannsynlig i en periode på noen år.

Men hva skjer den dagen kurvene brekker ned igjen? Tror noen på at et utenlandsk konsern vil være opptatt av å beholde arbeidsplasser og kompetanse i Norge? Hva har skjedd i andre selskap som har blitt solgt ut av landet? Det vi ofte har sett er at når nedgangen kommer, trekkes beslutningsprosessen mot hovedkontoret enten det er Houston eller andre steder. Markedsansvar for den norske del av det internasjonale konsern reduseres til Europa og kanskje deler av Afrika og Midtøsten, eller norske prosjekter hvor de enn bygges. Se bare på subsea-industrien. I sin tid var det nøkkelfolk fra Kongsberg som reiste til Perth i Australia og opparbeidet markedet til et nivå hvor Woodside var like stor kunde som Statoil. I dag vil knapt folk på Kongsberg være involvert i en leveranse til Australia. Den vil bli håndtert av søsterselskapet i Singapore som igjen rapporterer direkte til hovedkontoret i Houston. Subsea industrien ble i stor grad utviklet i Norge gjennom Kongsberg Offshore, Vetco Grey og Aker Solutions. I dag er det bare Aker Solutions av disse som kan sies å ha verden som marked ut fra Norge.

HITEC PÅ FORUS

Hva har skjedd med Hitec på Forus? Flere produkter under utvikling ble flyttet til Houston etter National Oilwell Varco (NOV) kjøpte Hitec. NOV på Forus opplevde likevel en betydelig vekst som følge av den største byggeboom av borerigger verden har sett. NOV på Forus ble i samme periode spesialisert til å levere styresystemene. Nå kan styresystemene Jon Gjedebo og etterfølgere utviklet, også leveres fra Houston. Et amerikansk konsern har ikke som vane å la kjernekompetanse ligge i en avdeling i et lite land på andre siden av kloden. Avdelingen på Forus er bygget ned i takt med det fallende marked.

En må ikke bli overrasket om et Houston-basert selskap gjerne i neste omgang tar en ny vekst hjemme og ikke på Forus. NOV kjøpte også opp Molde Kran. Det er ikke mange arbeidsplasser igjen i Molde i dag som er tilknyttet NOV. Men NOV er likevel store på kraner som produseres andre steder.

ÆRLIGE

Det er selvsagt ikke galt at bedrifter fra tid til annet selges eller slås sammen med andre dersom en ved det kan bli mer konkurransedyktig. Men en må da kunne



Et amerikansk konsern har ikke som vane å la kjernekompetanse ligge i en avdeling i et lite land på andre siden av kloden.

Håkon Skretting

være ærlige på hvilke konsekvenser dette får. Disse synes ikke nødvendigvis med en gang, men etter hvert som tiden går. Problemet er vel at analytikere og meglere sjelden tenker ut over et år eller to. Men skal vi bygge videre og fullt ut kapitalisere på den kompetanse Norge har bygget opp, må en ha lengre horisont. Da er det viktig å beholde hovedkontorer i Norge. Det er ofte viljen og troen på fremtiden det kommer an på.

Frankrike har ikke noen oljevirkosomhet, men de har både Total, Technip, Doris og andre verdensledende selskaper. Burde vi ikke lære litt av franskmennene der vi kan ha nytte av det? Det er noe de har fått til.

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)





Den nye planleggingskalenderen

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

Den mest solgte boka fjorten dager før og fjorten dager etter jul, er planleggingskalenderen for det kommende året. Før man har tatt i bruk den nye boka, bør alle gjøre en analyse av den gamle.

«Tid er penger, hastverk er lastverk, bedre seint enn aldri, tiden leger alle sår, grip dagen», ordtakene om tid er mange og viser at mennesker alltid har hatt et motstridende forhold til tid. Tid er et gode, knapphet på tid er et onde. Tid er også et kulturelt fenomen. I vår kulturkrets er klokketiden rådende. Vi tidfester det meste: Arbeidstid, rundetid og avtaler. Klokketiden er presis og kvantifiserbar. En time er en time og en dag er en dag, samme hva vi driver med og hvor vi er. I andre kulturer er forholdet til klokken mer romslig. Hendelsestid er viktigere enn klokketid. Hendelsestiden flyter ujevnt og er basert på begivenheter som har vært eller som kommer. Den er upresis og kvantifiseres ikke. Det som skjer det skjer. Jeg kommer når jeg kommer, vi tar den tid som trengs. Vår tidsforståelse medfører at tid blir et knapphetsgode som i sterk grad bestemmer atferden vår. Å holde avtaler, ikke komme for seint eller ikke sløse med tiden, blir viktig for å skape tillit.

TID OG TIDSPLEANLEGGING

Når tid er så viktig, må den planlegges. Derfor blir «boka», i papir eller i digital utgave, bestselgeren ved jultider. Den har navn som almanakk, time manager, kalender, avtalebok, syvende sans, planleggingsbok eller Outlook. Hva du kaller den, forteller mye om hvem du er. Å miste planleggingskalenderen er som å miste samboeren. Uansett hvor mye man planlegger tidsbruken, er det få som har kontroll med tiden. Ledere mangler ofte tidsstyring. Selv statsledere med et meget godt støtteapparat har uforutsigelig dager. Jens Stoltenberg forteller i sin biografi «Min historie», at han som statsminister pleide å stå opp ved halv sju-tiden. De første nyhetssendingene hørte han på badet. «Her hørte jeg mange ganger om saker som jeg skjønnte jeg kom til å måtte arbeide med senere på dagen». Sjøføren hentet han rundt kvart på åtte. I bilen lå det alltid en

mappe med dagsprogrammet. «Her fant jeg oversikt over alle arrangementer jeg skulle delta på, utkast til innlegg jeg skulle holde, og ark med bakgrunnsinformasjon til de forskjellige møtene. Ofte ante jeg ikke hva jeg skulle gjøre den dagen før jeg hadde lest dette programmet». Når en statsminister har det slik, er det ikke rart politikken blir kortsiktig, medieorientert, uforutsigbar og lite gjennomtenkt!

STUDER FORRIGE ÅRS PLANLEGGINGSBOK

Dagen etter en fotballandskamp der Norge led et meningsløst nederlag, traff jeg faren til Brede Hangeland. Sønnen fikk, som resten av laget, det ikke til. «Brede fikk ikke rom i går», sa jeg som en slags trøst. «Rom er ikke noe man får i fotball, det er noe man skaffer seg», sa en skarp Einar Hangeland. Slik er det også med tid. Tid er noe man må skaffe seg. At man ikke får tid, ikke har tid eller at tidstyver rappet tiden, er noe du selv har ansvaret for. Å skaffe seg tidsrom avhenger av evnen din til å prioritere, delegere til andre og lage tidsbuffer.

Jeg var en gang så heldig å bli forespurt om jeg kunne studere tidsbruken til toppledelsen i et av våre største konsern. Det var en ledelse som lurte på om de brukte tiden på de rette oppgavene eller på de rette kontaktene. En av datakildene var å studere planleggingsbøkene deres. Her var angitt møter, hvem man møtte, reiser og andre gjøremål. Etter å ha utarbeidet litt statistikk og laget refleksjonsspørsmål til gruppen, diskuterte man behovet for endringer i tidsbruken. Ikke uventet ble det ryddet i den interne møteporteføljen. De eksterne møtene og avtalene var det vanskeligere å omprioritere. Den mest interessante planleggingskalenderen tilhørte en åpenbart introvert leder. Boka hans var ikke like full av møter og andre avtaler som de øvrige. I plankalenderen hans var det jevnlig et stort kryss over hele

siden. Han forklarte at dette var dager der han hadde behov for å være aleine, tenke seg om og konsentrere seg om vanskelige problemstillinger. Disse avtalefrie dagene var han beinhard med å holde på. For øvrig var bryllupsdagen den dagen som var tydeligst markert i kalenderen hans. Joda, du kan lære mye av å prioritere tiden bedre i år ved å studere planleggingsboka fra i fjor.

INNOVASJON KREVER FLEKSIBLE ORGANISASJONER

I organisasjonsteorien opererer vi med betegnelsene sterkt og løst strukturerte organisasjoner. De sterkt strukturerte har gjerne en tydelig og streng fordeling av oppgaver og myndighet. Det er klare regler for det meste - og liten toleranse for avvik. Det klassiske byråkratiet er en slik organisasjonsform. I de løst strukturerte organisasjonene er arbeidsdelingen fleksibel og det er mange som har lov til å ta beslutninger på vegne av organisasjonen. Det som kjennetegner de to organisasjonstypene er at de også har ulikt forhold til tid. I de mest rigide organisasjonene er alle organisasjonsmedlemmene opptatt hele tiden. Organisasjonen blir som en murtue. Det er liten plass til å handtere det uventede, og det er lite rom for å tenke nytt. Innovasjon og nytenkning er den største utfordringen i vårt distrikt i 2017. Nedbemanning og kostnadsreduksjoner har for mange virksomheter ført til at det har blitt mer travelt for dem som er tilbake. Kombinert med at motivasjonen er tynnslett, gir ikke dette de mest kreative arbeidsmiljøene. Det leiende er at mange i år ikke hadde stort annet enn familiebegivenheter å skrive inn i den nye plankalenderen. Aldri har vi hatt så mange tidligpensjonister og arbeidsføre som ikke lenger noen jobb å gå til. Alle som kan påvirke, bør sette av rikelig tid i 2017 til å gjøre noe med det!



Diversity as an asset in business



An enthusiastic group of international staff at Laerdal Medical met Rosenkilden for a quick chat about the importance of diversity. Laerdal Medical in Norway has 400 employees from 40 countries.



TEKST:
INGER TONE ØDEGÅRD
RANDI MANNSÅKER

98 of the employees have a different passport to the red one with 'Norway' written on the cover. Laerdal has offices in 25 countries and is all together around 1400 employees.

Laerdal was founded in 1940 as a small publishing house and has become an internationally known company

dedicated to the mission of Helping Save Lives. Through increasing survival from cardiac arrest, improving patient safety, and reducing risk at birth, the goal of the company is to help save 500,000 more lives every year by 2020. The company vision is that "no one should die or be disabled unnecessarily during birth or from sudden illness

You will find equipment from Laerdal Medical pretty much all over the world, and there are many reasons to be proud of

this native Stavanger company.

Laerdal Medical has over the years, won many awards for their innovation abilities and their mission driven research. There are always opportunities for further improvement, but our mission and our shared desire in helping their partners and customers in saving lives, aligns and motivates the organization. It is obvious that the drive and mission of the company make them different from a traditional business.

Michelle Rage (Brazil), Arne Seglem Larsen (Norway), Claudia Pajares Ibanez (Spain), Sakina Ginary (Kenya/USA) Ali Hussein Ali (Somalia), Jenny Sandvik (USA), Goutham Kumar (India) and Masashi Tsukamoto (Japan).



IMPORTANCE OF DIVERSITY

We invited ourselves to meet Arne Seglem Larsen, the Corporate HR Director, and asked him to bring some employees along for input regarding the importance of diversity. Laerdal Medical is a popular employer and turnover is low. "We see benefits in diversity by many means, including cultural and language diversity" says Seglem Larsen. "As all companies, we strive to attract the best employees. However, we probably more than others see the benefit employees with alternative background and education can offer. We have activities, partners and customers all over the world. By having this diversity within the Stavanger office, we are continuously reminded about the challenges and opportunities this global reach offers.

Seglem Larsen underlines that cultural awareness and experience are important skills in Laerdal's business.

DAILY LIFE AT LAERDAL MEDICAL

Jenny Sandvik is originally from the US (New York). She is working as a communication manager which is a perfect fit since the company language is English. "I think the international environment at Laerdal leads to a greater spirit of collaboration. We are all out of our comfort zone in one way or another – even the Norwegians who may not be as comfortable when they have to communicate or write in English. I think it makes us all more generous with one another and keeps us all a bit humble."

Ali Hussein from Somalia has been working at Laerdal for almost 10 years. He is fluent in Norwegian, and talks and does all paperwork in Norwegian. Some of them have not lived in Norway for long, but we could easily have done this interview in Norwegian.

Day to day, the group doesn't think about challenges or benefits of being such an international team, "but we do have a lot of fun and surprises," says Claudia Pajares Ibanez from Spain. "When we have a reason to celebrate some occasion from Spain, I might bring a cake or dish from Spain. Many others do the same, and without planning anything as part of a system it just happens to be cakes, flags or decorations quite often." All 400 employees are proud of bringing energy into our working environment.

DIVERSE GROUP OF EMPLOYEES

Sakina Ginary (Kenya/ USA) is working for the non-profit sister company, Laerdal Global Health. She has only been in Stavanger for five months and she is so happy for the diverse group of employees. "They know exactly what it is like to be new in town and they are glad to share advice and motivation", says Sakina. Sakina had worked with Laerdal for writing her master's thesis at the Johns Hopkins University in Baltimore (USA), before she applied for a position at the head office in Stavanger. Where did rest of the group come to work at Laerdal?

Some have studied in Norway, some married a Norwegian or moved to Stavanger with their partner as an expat. All together they have an international mindset and experience from different universities, cultures and traditions. "We use the diversity to assist each other in different situations," Claudia says with commitment. "I am working on some business in Japan right now, and if I feel uncertain as to how quickly I should send them a reminder or something else, I just stop by Masashi Tsukamoto's office to get his advice as a native Japanese."

Goutham Kumar has been working for some years in the US, and at the beginning

he was surprised at how long every process in Norway could take. He applied for a position and it took months before Laerdal got back to him. "I was the lucky winner," he smiles, because when they came back to me it was so well prepared and such a different process of recruitment then I am used to. I would like to do my very best every single day, » he says, "but I am not afraid of being laid off for no reason any more. We should all appreciate the welfare system and regulations for the workforce."

We are all proud of being part of the mission of "Helping safe lives".

Some of us travel worldwide, and quite often in areas with very limited infrastructure and facilities. Being open minded to different cultures and mindset are important skills in this business. "The poorest mother in world, deserves the same respect and help giving birth, says Sakina. "We operate in these areas to make a difference."

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:

- 11.02 ACTIVE 2017 - Squash
- 14.02 Workshop - Basic Photography
- 16.02 INN Entrepreneurs 2017 - Usable branding
- 20.02 Create harmony in your home!
- 08.03 CV Registration

www.rosenkilden.com

Desember 2016

738

utlyste jobber



Det ble registrert 738 ledige stillinger i løpet av desember 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.

	des.15	des.16
Ledere	12	14
Ingeniør- og IKT-fag	41	58
Undervisning	79	38
Akademiske yrker	46	21
Helse, pleie og omsorg	208	185
Barne- og ungdomsarbeid	18	28
Meglere og konsulenter	13	16
Kontorarbeid	27	32
Butikk- og salgsarbeid	97	35
Jordbruk, skogbruk og fiske	4	2
Bygg og anlegg	29	31
Industriarbeid	26	104
Reiseliv og transport	60	32
Serviceyrker og annet arbeid	47	140
Uoppgitt	1	2
Totalt	708	738

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.





Prestisjetung økonomiutdanning godt i gang

Høsten 2016 startet Handelshøyskolen ved Universitetet i Stavanger opp toårig masterutdanning i regnskap og revisjon. - Studiet har vært en årelang drøm for Handelshøyskolen ved Universitetet, forteller studieleder Lars Atle Kjøde.



TEKST:
EGIL HOLLUND
FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Master i regnskap og revisjon (MRR) har vært en etterspurt utdanning i en årrekke i regionen. Ulike initiativer har blitt igangsatt opp gjennom årenes løp for å kunne tilby denne utdanningen, men det var først når en tverrfaglig arbeidsgruppe bestående av jurister, økonomer og revisorer fra både Universitetet i Stavanger og fra næringslivet ble nedsatt i 2013 - at drømmen ble til virkelighet. Høsten 2016 startet de første studentene.

- Utgangspunktet, og premissene for arbeidsgruppen, var å etablere et studium som skulle gi studentene en høy og unik tverrfaglig kompetanse innenfor juridiske, finansielle, bedriftsøkonomiske og skatterettslige emner, og som samtidig gav studentene den nødvendige kunnskapen for å bli statsautorisert revisor. Handelshøyskolen ved Universitetet i Stavanger har i en årrekke hatt et tungt miljø innen juridiske, skatterettslige- og finansielle emner, og er nå i ferd med å etablere et robust og sterkt fagmiljø innen regnskap og revisjon. Faggruppen som har ansvaret for MRR består av aktører fra både Universitetet, næringslivet og studentene, og gruppen jobber aktivt for å få en tettere kontakt med næringslivet for å bedre kompetanseflyten, innovasjonstakten og kompetansehevingen til både næringslivet og det akademiske miljøet på Universitetet, forteller Kjøde.

NÆRINGSLIVET BIDRAR

Dette nyter studentene som velger MRR godt av ved at næringslivet både bidrar i forelesninger, og ved at de bidrar med tema på avhandlinger. Foreleserne i de enkelte fag består av ulike kombinasjoner av universitets- og høyskoleansatte og sentrale aktører innenfor næringslivet. På forelesersiden bidrar både KPMG, Statoil, Finanstilsynet, Capgemini, Schjødt og EY.

- Dette gjør studiet særlig aktuelt og vil således være ideelt for personer som ser for seg en lederstilling innen regnskaps- eller økonomifunksjonen i større virksomheter, for personer som ønsker å jobbe med kredittgivning

i banker, for revisorer, eller for personer som ønsker å skolere seg for rådgivning, mener Kjøde.

Opptak til master i regnskap og revisjon ved Universitetet i Stavanger stiller blant annet krav til type gjennomført bachelorgrad, fagsammensetning og karakterer, fullført og bestått bachelorgrad (180 studiepoeng) som har hovedvekt på økonomiske fag, revisjon, forretningsjus eller finans. Det anbefales at studentene har valgt en bachelorgrad med spesialisering innenfor regnskap og revisjon, men er ikke et absolutt krav.

TOÅRIG LØP

Høsten 2016 ble bare studenter tatt opp på et toårig løp, som fulltidsstudenter, basert på en bachelorgrad i økonomi og administrasjon, eller regnskap og revisjon, i bunn. Kandidater som allerede har en mastergrad i økonomi og administrasjon og som ønsker en mastergrad også i regnskap og revisjon, kan imidlertid søke om fritak for inntil 60 studiepoeng. Etter revisjonspraksis og bestått praktisk prøve, kan de da søke Finanstilsynet om godkjenning som statsautorisert revisor.

STOR INTERESSE FOR MRR

- Studiet har blitt svært godt mottatt av både næringslivet og studenter i regionen, noe også opptakstallene viser. Studiet ble opprettet med 25 studieplasser, og opplevde tett på 400 søkere til disse 25 plassene. Basert på søkerantallet ble opptaket økt og antall kandidater som ble tatt opp på MRR studiet oversteg 40, med en snittkarakter på over B (4,25), forteller Kjøde.

Veien videre ligger i å utvide fagmiljøet innenfor de aktuelle områdene på Handelshøyskolen ved Universitetet. Dette kan finansieres ved ekstern støtte fra privat og offentlig sektor eller innenfor de rammer som Handelshøyskolen selv operer med. Videre satser MRR på å være mer synlige både for privat og offentlig sektor, samt oppnå et tettere og mer strukturert samarbeid mellom Handelshøyskolen og omverdenen.

- Aktører innen privat og offentlig sektor som føler de har noe å bidra med på MRR, eller som har tema de ønsker belyst i for eksempel en master utredning bes ta kontakt med fagmiljøet ved Handelshøyskolen, oppfordrer Kjøde.

- MRR-studiet ble opprettet med 25 studieplasser, og opplevde tett på 400 søkere til disse 25 plassene, forteller studieleder Lars Atle Kjøde.

NYTT OM NAVN



ALEXANDER KÄSTEL

Ny forretningskonsulent i iQubeS

Bergenseren Alexander (29) er en av våre nyeste tilskudd til iQubeS-familien. Alexander er med på å styrke vårt team og skal ta del i videreutviklingen av iQS-produktene. Han vil også bidra til å utvikle iQubeS sin satsning på konsulenttjenester, kundestøtte og bistå med implementering og maksimering av verdien våre kunder vil få med iQS. Han kommer fra National Oilwell Varco hvor han har drevet med produktutvikling de tre siste årene. Ved siden av studiene drev han et IT-konsultantselskap med fokus på gjennomføring av 360 graders lederevaluering og organisatorisk analyse. Alexander er utdannet sivilingeniør fra Universitetet i Stavanger.



INGUNN SØYLAND

Ny parter/business development manager i OG-S

Ingunn kommer fra stillingen som konsulent/headhunter i Assesit AS, som er et nordisk konsulentfirma som har spesialisert seg innen executive search, rekruttering/headhunting samt ledelse- og organisasjonsutvikling, hvor hennes hovedoppgaver har vært salg og utførelse av rekrutteringstjenester. Hun skal nå jobbe som BDM hos OG-S AS og med hennes store nettverk og erfaring passer hun godt inn i OG-S AS sine vekstambisjoner og tilfører selskapets eksisterende kompetanse enda mer bredde. Ingunn vil ha sitt kontor i Stavanger. Vi er glade for å ha Ingunn med på laget.



EIRIK HÆREID

Ny salgsingeniør i Reál Marine

Eirik Hæreid er ansatt som salgsingeniør hos Reál Marine A/S. Eirik kommer sist fra Weatherford og Schlumberger hvor han har arbeidet med salg av brønntjenester. Han har også bakgrunn som designingeniør innen subsea, vannturbiner og produktdesign. Med Eirik sin kompetanse forsterker vi organisasjonen ytterligere for å kunne yte best mulig service og support til både eksisterende og nye kunder. Han vil være en sterk bidragsyter til at vi vil oppnå våre målsetninger fremover. Hos oss skal Eirik primært jobbe med å utvikle markedet for Zerust, verdens største produsent av VCI korrosjonsløsninger.



SIGURD LEVERSEN NYBØ

Ny senior business prosjektleder i iQubeS

Sigurd (50) er vårt nyeste tilskudd til iQubeS-familien. Sigurd er med på å styrke vårt team, og skal bidra til å forenkle og forbedre metodikken for prosjektgjennomføring. Han er utdannet cand.mag. innen språk, informasjon, kommunikasjon og IT ved Universitetet i Bergen. Han har lang erfaring fra prosjekter innen IT-bransjen og olje-bransjen, og har bakgrunn bl.a. som Information Manager i Aker Solutions. Sigurd har erfaring fra både kontraktør- og operatør-selskaper, både nasjonale og internasjonale. Han har opparbeidet seg spisskompetanse innen informasjons- og dokumentasjonssystemer samt prosjektledelse, og han vil dermed være en viktig brikke i iQubeS's satsing på disse områdene.



KJELL MADLAND

Ny distriktssjef i GK Inneklima

Kjell Madland er ansatt som distriktssjef i GK Inneklima AS. Han skal lede bedriftens satsing på å ligge i fremste rekke av den faglige utviklingen for optimalisering av inneklima med lavest mulig energibruk. Kjell har en allsidig bakgrunn fra næringslivet i Stavanger-regionen med godt dokumenterte resultater. Han kommer fra stillingen som daglig leder i Midtjell Utviklingsselskap og prosjektleder i Gjesdal kommune, og har tidligere fartstid i ledende stillinger fra Jadarhus, Norema og Bryne FK. I tillegg er han aktiv som gründer/styreleder i Norway Chess og har bidratt som medlem i ressursgrupper i Næringsforening i Stavanger-regionen.



GISLE DANIELSSEN

Ny kontorleder/partner i BDO

Kompetansehuset BDO utvider satsingen på Sør-Vestlandet gjennom etableringen av BDO Advokater AS i Stavanger. Stavangeravdelingen er tilknyttet BDO Advokater sitt hovedkontor i Oslo, samt avdelinger også i Trondheim og Tromsø. Totalt har BDO om lag 40 advokater, og er i sterk vekst. BDO Advokater leverer forretningsjuridiske tjenester, og da gjerne i samspill med BDO sine øvrige tjenestesegmenter innen revisjon, regnskap og rådgivning. Advokat/partner Gisle Danielssen er leder for Stavangeravdelingen og leverer tjenester innen de fleste forretningsjuridiske områder. Særlig gjelder dette innen aksjeselskapsrett, omorganiseringer, transaksjoner, IPR, kontraktsrett, arbeidsrett og fast eiendom. Gisle har mer enn 16 års erfaring fra advokatvirksomhet og domstol.

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.

**BJARNE KVIA MÆLAND**

Ny selger i Malthus

Malthus knytter til seg flere spennende profiler for fremtidig vekst. Den første i rekken er Bjarne Kvía Mæland. Han vil være sentral i salgsavdelingen vår på Forus. Han har lang erfaring fra salg og utvikling av selskaper fra bla Naboen og Seabrokers Entreprenør Service AS. Bjarne er allerede i gang hos oss og vi gleder oss over å få han på laget.

**KJETIL ROSVOLD**

Ny selger i Eye-share

Kjetil Rosvold er ansatt som ny selger i software selskapet Eye-share. Rosvold har lang erfaring som selger i ulike selskaper og kommer fra Cisco. Rosvold får ansvar for å skaffe nye kunder og partnere i det norske markedet. Eye-share AS har hovedkontor på Forus (eye-share.no) og er eid av EVRY, et av Nordens ledende IT selskap.

**EIRIK ELNAN GARNVIK**

Ny fysioterapeut, fysisk trener og testleder ved Stavanger Idrettsklinikk

Eirik er utdannet fysioterapeut ved University College Lillebælt, Odense. I tillegg har han en bachelorgrad i Idrettsvitenskap med spesialisering i fysisk aktivitet og helse fra Norges Idrettshøgskole, Oslo. Han er også utdannet personlig trener gjennom Norges Idrettshøgskole. Eirik har bred erfaring innen rehabilitering, skade-forebyggende- og prestasjonsfremmende trening for både idrettsutøvere og mosjonister.

**NADIA LINA BEN SALEM**

Ny fysioterapeut og treningsveileder ved Stavanger Idrettsklinikk

Nadia er utdannet fysioterapeut (UCN, Aalborg, 2016) Hun har studert idrett, arbeidet som personlig trener, fotballtrener og massør. Nadia har særlig interesse for belastningsskader på muskel og skjelett - både akutte, tilbakevendende og kroniske - samt opptrening/gjenopptrening ifb. med operasjon, forebyggende trening og smertebehandling med nåler. Hun har selv mye egenerfaring med fotball, boksing og funksjonell styrketrening.

**ODDNY VASSBØ**

Ny konsulent i Proplan

Oddny Vassbø er ansatt som ny konsulent innenfor lønn i Proplan. Hun har tidligere jobbet i regnskapsavdelingen til HEM Solutions og Hytech AS, og har lang erfaring innen lønn, regnskap og administrasjon. I Proplan vil hun hjelpe våre kunder med lønnsoppdrag og konsulentbistand innenfor Visma Lønn, Hultdt & Lillevik og tilhørende Visma.net skytjenester. Vi ønsker Oddny velkommen til Proplan!

**TONJE PEDERSEN**

Ny tekstforfatter i Apropos

Tonje Pedersen er ansatt som ny tekstforfatter i Apropos. Hun er utdannet journalist og har jobbet i ulike medier i Rogaland og på Østlandet. Hun har også flere år med byråerfaring fra blant andre Impress publisering og tidligere Oktan. De siste årene har hun drevet for seg selv som frilans-journalist- og tekstforfatter og er vant med å drive små og store prosjekter for kunder. Tonje har mer enn 15 års erfaring med tekst og kommunikasjon.

**RUNE BJERKREIM**

Ny marketing&sales manager i iQubeS

Rune Bjerkreim (44) ansatt som Marketing & Sales Manager i iQubeS. Med erfaring fra store konsultantselskap og ERP leverandører som EG Norge, EVRY, Hands (nå Advania) skal Rune bidra til profesjonalisering av markedsføring og salg av iQubeS løsningene iQS Business og iDocS. Rune skal i tillegg bidra til å bygge opp et partner og re-seller apparat lokalt og globalt. Han har over 20 år med salgserfaring og over 10 år med ledererfaring som skal bistå med å bygge en sterk salgsorganisasjon i iQubeS.

**SUZANNE DE KOK SELSTAD**

Ny daglig leder i Skape

Suzanne er ansatt som daglig leder i Skape. Hun kommer fra stillingen som rådgiver i NHO Rogaland. Skape gir veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland som vil starte egen bedrift. Skape har flyttet til Måltidets Hus og sitter samlokalisert med Validé. Suzanne har en bachelor fra Hotel Management School of Maastricht, Nederland. Hun sitter i dag som nestleder i styret til Ungt Entreprenørskap og styremedlem i Stiftelsen Emigrantskipet Restauration og Rogaland Eksportutvikling AS. Ønsker du råd om hvordan du skal starte en bedrift er det bare å ta kontakt med Skape.

Business Visa

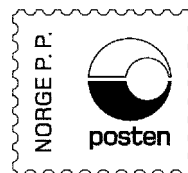
Relocation.no tilbyr visumtjenester til og fra Norge.

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

Du forbereder møtet – vi ordner reisedokumentene



relocation.no



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