

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 03 • 2018 • ÅRGANG 24
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Det globale tårnet

Ullandhaugtårnet kan bli et lysende innovasjons- og utstillingssenter, et utkikkspunkt og et signalbygg for hele regionen. Se arkitektkontoret Helen & Hards spektakulære forslag og les reaksjonene.





KINGA
GŁYK



KJØP BILLETTER

TIL VÅRENS MUSIKALSKE HØYDEPUNKTER

STAVANGER 04.-09. MAI 2018

GREGORY PORTER MED STAVANGER SYMFONI ORKESTER : **CHICK COREA** & TRONDHEIM JAZZORKESTER : **RALPH TOWNER** & BJERGSTED JAZZENSEMBLE : FRODE GJERSTAD KVARTETT : GJERMUND LARSEN TRIO & NORDIC : **NILS PETTER MOLVÆR GROUP** : DOMINIC MILLER : **ARILD ANDERSEN MED FRODE ALNÆS** : AUDUN KLEIVE OG TOMMY SMITH : **BUGGE WESSELTOFT** MED DAN BERGLUND OG MAGNUS ÖSTRÖM : HÅKON KORNSTAD «TENOR BATTLE» : **CORY HENRY & THE FUNK APOSTLES** : CLOROFORM : DONNY MCCLASIN : OZONE PROJECT : **MATHIAS EICK GROUP** : PAN-SCAN ENSEMBLE : MOON HOOCH : DAVID HELBOCK TRIO : ARMEL DUPAS TRIO : PIXEL : BAKER HANSEN MED JOHN PÅL INDERBERG : **CECILE MCLORIN SALVANT** : ATHANA MED GARY HUSBAND OG JODY LINSOTT : BEADY BELLE

Se maijazz.no eller last ned ny Mai:Jazz-app for billettbestilling og mer informasjon.

mai : jazz



TOTAL



KULTURRÅDET
Arts Council
Norway

BØTE
boligbyggelag

Dinamo



STAVANGER KOMMUNE

MAGASINET ROSENKILDEN

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

KONTAKTPERSONER

TIPS: Egil Hollund, tlf: 992 93 700,

epost: hollund@naeringsforeningen.no

ANNONSER: Rune Dale, tlf: 920 54 779,

epost: dale@naeringsforeningen.no

MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannsaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

07.03 Entreprenørskapsdagen 2018

08.03 En varehandel i endring

09.03 Working in the Stavanger-region

14.03 Treffpunkt Jæren: Datasikkerhet for alle

15.03 Salg for selgere: Ny i salgsrollen

16.03 Introduksjonskurs i styrearbeid

20.03 FOLK 2018

21.03 Bransjefrokost: FUD Expo

21.03 Treffpunkt Sola: Hva skjer i Tananger?

23.03 Lederskolen II: Helt sjef i sosiale medier



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

06.02 Entrepreneur 2017/2018

09.02 Living and working in the Stavanger-region

20.02 Photography Workshop

27.02 CV Registration

27.02 Visit Lervig Brewery



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: 23.februar 2018



REKORDMANGE
LEDIGE JOBBER
side 18



ULLANDHAUGTÅRNET
side 24



BLIR 50 ÅR OG
STARTER BANK
side 32

Innhold

Biltema-saken	8
Må tenke nytt om bo- og arbeidsplasser	16
Kraftig vekst i arbeidsmarkedet	18
Anne Lindmo leder vårens store konferanse	22
Ullandhaugtårnet	24
Profilen: Bjørn Maaseide	32
Lær av de beste: Budeng KTU AS	36
Spaltisten: Terje Eide	34
Made in Stavanger	40
Bedriften: Plank Arkitekter AS	44
Spaltisten: Arna Smistad	47
Nye medlemmer siden sist	48
Spaltisten: Herbjørn Tjeltveit	49
Styrelederen	50
Energikommentaren	52
Spaltisten: Einar Brandsdal	54
LUNCH	55
Stavanger Chamber International	56
Arbeidsliv	58
Nytt om navn	60

Tårnet

Helen & Hards nye skisser av Ullandhaugtårnet som et signalbygg av internasjonalt storformat tar pusten fra de fleste. I denne utgaven av Rosenkilden har arkitektparet inspirert oss og invitert til en interessant diskusjon.



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

Også i dag er Ullandhaugtårnet et kjent og viktig landemerke med sitt karakteristiske utseende. Plasseringen er unik og tårnet er synlig fra store deler av regionen med sine 202 høydemetre over havet. Bygningens funksjon som telekommunikasjonstårn er imidlertid sterkt redusert. Eierne er Telenor, men mesteparten av aktiviteten er avviklet og mye av arealet i de 11 etasjene står tomt. Den gjenværende driften i tårnet er med dagens teknologi ikke lenger avhengig av akkurat den beliggenheten.

Uforløst

Ullandhaugtårnet tjener også som et viktig utsiktspunkt, men er på ingen måte tilrettelagt for dette. Det hele virker uforløst og på grensen til forfallent. Vi snakker for eksempel ikke om et turistprodukt som er verdt å vise fram. Med dette som bakteppe er tidspunktet ideelt for å se på en transformasjon og en bruksendring som kan få store ringvirkninger for regionen. Det skal vanskelig la seg gjøre å ikke se det enorme potensialet Ullandhaugtårnet har etter å ha blitt inspirert av Siv Helene Stangeland og Reinhard Kropf. I 50 år har vi tatt for gitt at tårnet er bygget for evigheten. Nå presenteres spektakulære skisser av et symbolbygg som vil kunne bli et svært sterkt virkemiddel i den internasjonale markedsføringen, både når det gjelder

turisme og for å synliggjøre vår attraktivitet som nærings- og kompetanseregion.

Det aller viktigste i forslaget fra Helen & Hard er at tårnet åpnes opp, tas i bruk og tilgjengeliggjøres på en helt annet måte enn i dag. Innholdet er det er bare fantasien som setter begrensinger for, og en rekke sentrale personer i regionen fra politikk, næringsliv og universitet har i denne utgaven av magasinet vært tøffe nok til å tenke høyt om mulighetene. Diskusjonen om «umulighetene» og motforestillingerne er ikke mindre viktige, men den skal vi nok tidsnok ta.

Komme videre

Det viktige nå er at det tas et bredt initiativ for å komme videre med planene. Både kommunen, fylket, universitet, forskningsmiljøene og næringslivet bør engasjere seg. Det er ingen tvil om at en slik prosess vil ta tid og ikke minst vil det være krevende å stable på beina et økonomisk bærekraftig konsept. Samtidig er det svært viktig å ha respekt for Telenors interesser og behov, og at tårnet fortsatt rommer viktig infrastruktur. Slik vi forstår selskapet er imidlertid tårnet i seg selv ikke veldig viktig for driften, og at det først og fremst er et økonomisk spørsmål om de skal gi plass til alternativ aktivitet. Det er også viktig å understreke at det er tatt høyde for at Telenors aktiviteter

fint kan videreføres i tårnet selv med det nye konseptet. Dette er spørsmål som forhåpentligvis kan løses i en dialog mellom kommunen og Telenor. Gevinsten av å få dette til, er nå så til de grader synliggjort at det bør være en sterk nok motivasjon i seg selv. Dessuten er det et realistisk prosjekt hvor det meste av bygningskroppen faktisk består som i dag.

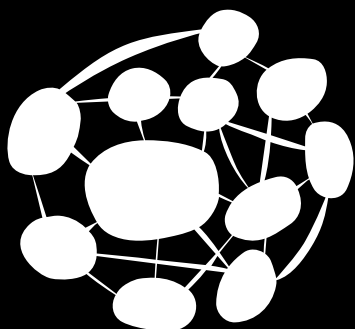
Velegnet tidspunkt

Konseptet til arkitektene tar opp i seg mange muligheter. Kulekonstruksjonen på toppen symboliserer jordkloden. Den kan uttrykke alt fra energi, bærekraft, inn- og utvandring, kultur eller innovasjon i en svært internasjonalt orientert region. I tillegg til å være et utstillingsvindu, vil det være mulig å ha ulike typer aktivitet i arealene i tårnet eller en eventuell utvidet sokkel som for eksempel forskning. Plassert midt mellom UiS, det nye sykehuset, forskningsmiljøene og de historiske områdene som Jernaldergården, ligger det store muligheter. Kan Siri Kalvig få visjonen sin om et energilaboratorium oppfylt her?

I 2025 feirer Stavanger 900 år, samtidig som det er 200 årsjubileum for utvandringen fra Norge til Amerika. Uansett hvilket innhold som prioriteres og hva tårnet skal symbolisere, kan dette være et velegnet tidspunkt for å få nye Ullandhaugtårnet på plass.

«Det viktige nå er at det tas et bredt initiativ for å komme videre med planene. Både kommunen, fylket, universitet, forskningsmiljøene og næringslivet bør engasjere seg.»

Harald Minge



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.

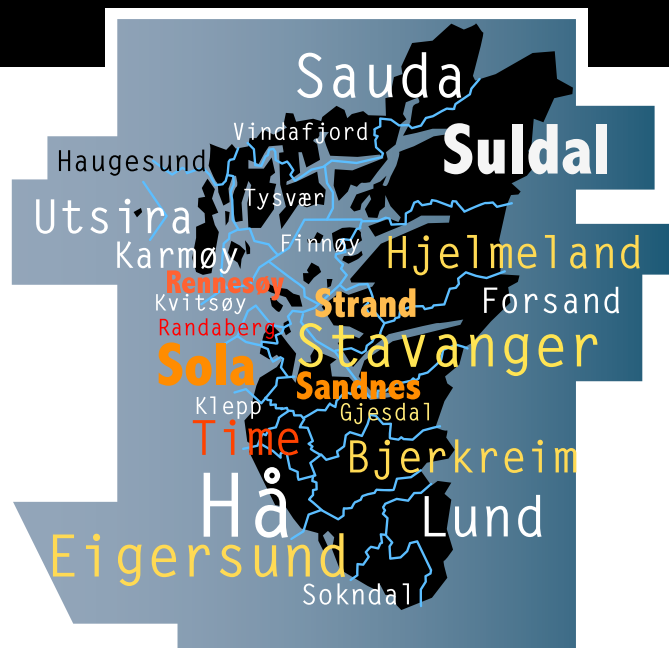
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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». Vertskapsrollen 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 sju strategiske fokusområder for perioden 2016 til 2020. De strategiske fokusområdene er infrastruktur, kompetanse, boattraktivitet, energi, Den grenseløse regionen, Nye muligheter og havnæringene. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



28 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 28 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, teknologi eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert. Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.

RENNESØY

Leder: Cato Østerhus. Tlf: 913 15 547
cato@oster-hus.no

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: Geir Endresen. Tlf: 934 42 960
geir.endresen@kruse-smith.no

MAT

Leder: Olav Sande. Tlf: 900 66 374
olav.sande@bondelaget.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

FINNØY

Leder: Cathrine Selvaag. Tlf: 905 36 673
cathrine@ryfylkekokken.no

FORUS

Leder: Hans Inge Skadberg. Tlf: 959 32 266
hansinge.skadberg@ikea.com

GJESDAL

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

JÆREN

Leder: Gisle Høyland. Tlf: 415 13 585
gislehoey@gmail.com

DALANE

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

RYFYLKE

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

DEN GRØNNE LANDSBYEN

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

TEKNOLOGI

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

INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827
sjk@allservice.no

KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER

Leder: Kristin Koll. Tlf: 930 31 052
kristin@al-dente.no

ENTREPRENØRSKAP

Leder: Terje Roalsvig Fanebust. Tlf: 478 35 773
terje.fanebust@dnb.no

KAPITALFORVALTNING

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

SOLA

Leder: Therese Håland Haver. Tlf: 915 43 133
therese.haver@sr-bank.no

INTERNASJONALE RELASJONER

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

LEAN

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

U37

Leder: Christian Friestad. Tlf: 467 61 166
cfr@adeb.no

HÅNDVERKERE

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

REISELIV

Leder: Gjermund Dahl. Tlf: 909 93 848
gjermund.dahl@scandichotels.com

50/50

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

STUDENTER

Leder: Sander Thomassen. Tlf: 934 81 901
sanderbthomassen@gmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



Kristin Gustavsen
Nestleder



Berta Lende Roed



Marianne Sørskår
Torbjørnsen



Marit Boyesen



Kenneth Gilje



Knut Roar Wiig



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad



TASTA BRYGGE

Midt mellom Konserthuset og Dusavikbasen

FOR
- topp
moderne
lokaler

FOR
- mot køen,
se sjøen

FOR
- Eiganestunnelen
kommer - enklere
tilkomst

MOT
- fare for
å drømme
seg bort

Inntil 7000 m² til leie

Den nye toppetasjen (593 m² + 473 m²) på Tasta Brygge er nå totalrenovert og står i stil med utsikt og beliggenhet kun 3 km nord fra Torget i Stavanger. Lei et helt bygg, en etasje eller en seksjon – vi er svært fleksible på leieavtaler. Tasta Brygge har felles resepsjon, kantine og 200 p-plasser mellom byggene. Les mer på **tastabrygge.no**.



La oss snakke muligheter

Pål Beck | 928 06 292 | [pal.beck@malling.no](mailto:p.al.beck@malling.no)

Eirik Bergjord | 958 02 902 | eb@malling.no



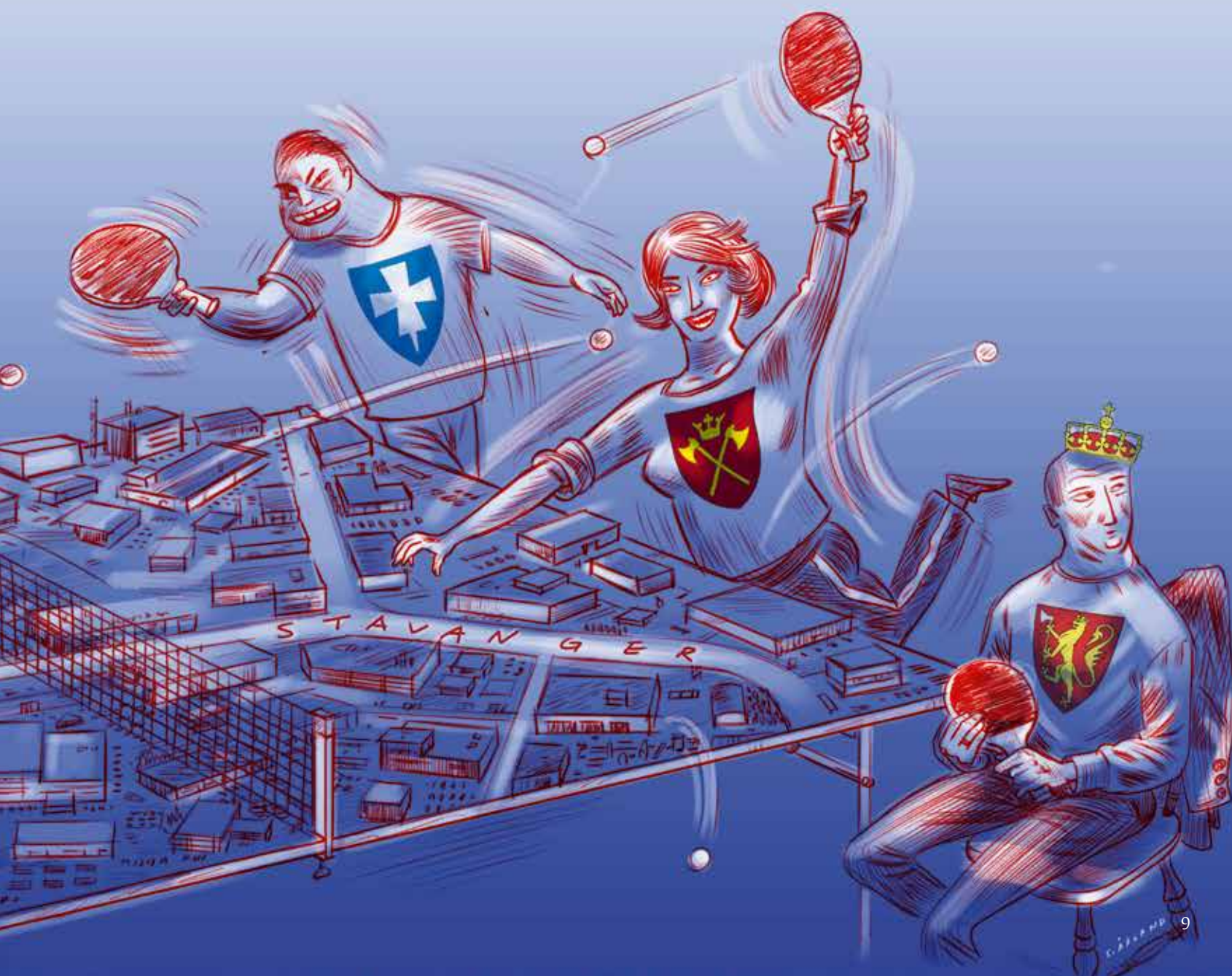
MALLING & CO

Når myndighetene spiller pingpong



I det store bildet handler det om å bruke fornuftig skjønn. Likevel er resultatet endeløse politiske behandlinger, et hav av saksdokumenter, millioner i utgifter og forvaltningsnivå som spiller bordtennis med regionale planer. Men er det konkurransevridende når en møbelbedrift og et varehus ikke får etablere seg i et område der varehusene og møbelutsalg ligger på rekke og rad? Er det et demokratisk problem når statlige tilsynsmyndigheter ikke gir det lokale selvstyre adgang til å dispensere fra planer folkevalgte har vedtatt? Og hva er egentlig detaljhandlet i det herrens år 2018?

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND





– Prosessen har vært langdryg og fryktelig frustrerende, sier Byrge Hodne i Eureka Møbler. Foto: Heidi Rimereit/Bitmap

– Fryktelig frustrerende

I snart halvannet år har Eureka og Biltema forsøkt å etablere seg blant floraen av varehus og møbelutsalg på Forus. Det har vært et næringspolitisk pingpongspill.

Proessen har vært langdryg og fryktelig frustrerende. Jeg hadde ikke trodd det skulle være så komplisert, tids- og ressurskrevende å flytte en butikk fra et sted til et annet i samme kommune, sier Byrge Hodne i Eureka Møbler.

Frustrasjonen er ikke mindre hos Leif Flemming Bakke, styreleder i Bakke Buffin Real Estate – eiendomsselskapet i Biltema-

gruppen. Søknaden fra Biltema er sendt frem og tilbake mellom ulike politiske utvalg, myndigheter og forvaltningsnivå – og fikk et endelig nei hos Fylkesmannen i Hordaland.

– Det er et demokratisk problem når Fylkesmannen omgjør denne type vedtak. I en tilsvarende sak på Bryne valgte Fylkesmannen ikke å endre vedtaket og her

åpner Biltema et helt nytt varehus våren 2018, sier Bakke.

Saksbehandlingen har vært en eneste lang berg- og dalbane, der flertallet av folkevalgte politikere har sagt ja, ja og ja, mens rådmenn, regionale planleggere og fylkesmenn har sagt nei, nei og nei. For politikere har det handlet om å gi dispensasjoner og utvise skjønn i forhold



prosess

til de lokale og regionale planene de selv har vedtatt. For offentlige etater har det handlet om å følge de reglene og planene de viser til at politikerne selv har vedtatt. For bedriftene handler det om store investeringer, arbeidsplasser, forsvarlig drift – og konkurranse på like vilkår.

Liggende

For Eureka ble søknaden lenge liggende i kommunens administrasjon. Deretter ble samtykkebehandlingen utsatt to ganger i fylkesutvalget.

– Etter at både kommune og fylkesutvalg konkluderte positivt før sommeren 2017, har

HISTORIKK BILTEMA-SAKEN

26. juni 2015: Biltema søker Stavanger kommune om tillatelse til å etablere seg i Maskinveien 25 på Forus.

3. september 2015: Fylkesrådmannen mener en dispensasjon er i strid med regionale bestemmelser.

29. november 2017: Søknad om rammetillatelse fra Biltema sendes Stavanger kommune.

13. desember 2016: Fylkesmannen krever å få oversendt vedtaket dersom kommunen gir rammetillatelse.

30. mars 2017: Kommunalstyret for byutvikling i Stavanger vedtar å gi Biltema dispensasjon. AP, V og MDG anker vedtaket inn for formannskapet.

6. april 2017: Formannskapet i Stavanger utsetter saken og ber om at en liste over aktuelle lokaliseringer vedlegges saken.

18. mai 2017: Formannskapet sender saken tilbake til kommunalstyret for byutvikling.

22. mai 2017: Rådmannen i Stavanger tilrår å avslå dispensasjonssøknaden fra Biltema.

1. juni 2017: Kommunalstyret i Stavanger gir dispensasjon fra reguleringsplan og kommuneplan.

18. juli 2017: Fylkesmannen i Rogaland klager på vedtaket.

29. august 2017: Fylkesutvalget frafaller klagen, og gir samtykke til opprettelse av varehus for Biltema.

28. september 2017: Kommunalstyret i Stavanger opprettholder sitt vedtak.

1. november 2017: Departementet oppnevner fylkesmannen i Hordaland som settefylkesmann for å behandle klagen.

19. januar 2018: Fylkesmannen i Hordaland omgjør kommunens beslutning. Dispensasjonssøknaden avslås.

det gått ni nye måneder med behandling, klaging og avslag, sier Hodne.

Han stiller seg helt uforstående til at Fylkesmannen både i Rogaland og Hordaland fullstendig avviser enhver form for skjønnsmessig vurdering, og oppfatter behandlingen som arrogant prinsippryteri. Eureka har ved flere anledninger bedt Fylkesmannen om dialog og anmodet dem om å komme på befaring, men har fått beskjed om at saken er tilstrekkelig belyst i saks materialet.

– Vi har videre påpekt at majoriteten av arealet skal brukes til formål som er innenfor gjeldende regulering - det vil si lager og kontor. Dette har ikke blitt besvart, sier Hodne.

Han reagerer også på argumentet om dårlig tilgjengelighet for gående og syklende. Hodne viser til at det er fortau langs eiendommen, sykkelstamvei er planlagt over eiendommen og at

kollektivdekningen er meget god med ny Bussvei langs Forussletta, til Kvadrat og Ikea noen hundre meter unna.

Kollektiv

Fylkesmannen mener også at etableringen vil svekke sentrumshandelen i Sandnes, Sola og Stavanger om Eureka flytter fra Ganddal til Lura.

– Konseptet vårt trenger minimum 3500 kvadratmeter gulvareal. Slike arealer er det knapt å oppdrive i sentrumsområdene. Spørsmålet er videre om det er ønskelig med såpass logistikk tung handelsvirksomhet i sentrumsgatene? Vi får 60 til 80 trailerlass med sofa, madrass, hvilestoler og andre møbler levert årlig, 25 til 30 containere med hagemøbler levert i perioden mars til mai. Varene skal transporteres ut igjen også – en og en. I prinsippet sier egentlig Fylkesmannen: Bli på Kvål, eller finn på noe annet. Dagens Eureka-konsept er det ikke rom for andre steder og jeg lurer på hva Konkurransetilsynet hadde ment om dette? sier Hodne.

«Her utviser politikerne i Stavanger kommune og Rogaland fylkeskommune et politisk skjønn som jeg ikke kan forså at det er Fylkesmannens oppgave å overprøve.»

Leif Flemming Bakke

Tid og penger

Huseier på Lura har tatt det meste av selve søknadsprosessen, og brukt mange timer og mye penger på å få grønt lys. For Eureka har det vært nærmest umulig å planlegge for innkjøp, personal og markedsføring.

– På slutten av 2016, og i starten av 2017 rigget vi oss for drift i nye lokaler, og vesentlig høyere omsetning. Vi tok sats, og kjøpte blant annet inn hagemøbler for å tredoble omsetningen av denne varegruppen. Uten flytting uteble salgstallene. Overvintring med såpass store mengder hagemøbler gjorde at vi fikk behov for ytterligere lagerplass – det er ikke gratis. Heldigvis har vi en medgjørlig huseier der vi er på Kvål og har fått mulighet til å forlenge avtalen der. Mange planer og prosesser har likevel kostet penger, men blitt satt på vent. 2017 ble et kostbart år.

Saken ligger nå til behandling i Kommunal- og moderniseringsdepartementet.

– Vi har tiltro til at sentrale politikere ser det samme som lokale politikere i flere

omganger har sett, og at saken etter hvert får det ønskede utfallet.

Lang prosess

– Det har vært en svært lang periode hvor vi har lett etter nye lokaler i området i lengre tid, men prosessen med Stavanger kommune og Rogaland fylkeskommune har vært ryddig og grei, sier Leif Flemming Bakke på vegne av Bilema.

– Har du noen forståelse for argumentene som blir brukt mot etableringen fra eksempelvis Fylkesmannen?

– Jeg kan i noen grad forstå Fylkesmannens argumenter, men her utviser politikerne i Stavanger kommune og Rogaland fylkeskommune et politisk skjønn som jeg ikke kan forstå at det er Fylkesmannens oppgave å overprøve. Vi har brukt store interne og eksterne ressurser på denne saken, og det har jo gått på bekostning av andre etableringer for Bilema i Norge.

Også Bilema har vært i kontakt med sentrale politiske myndigheter for en avklaring.

– Vi har bedt om at politisk ledelse i Næringsdepartementet gjøre en befaring på Forus og omgjør Fylkesmannens vedtak. Vi har stor tro på at demokratiet og fornuften til slutt vil seire i denne saken, sier Bakke.

HISTORIKK EUREKA-SAKEN

9. desember 2016: Eier av bygget, Pareto, søker Sandnes kommune om dispensasjon for tillatelse til bruksendring.

6. februar 2017: Sandnes kommune søker fylkeskommunen om tillatelse til bruksendring fra bilbutikk/verksted til møbelforretning, og er positiv til søknaden.

3. mars 2017: Samtykkesak fra fylkeskommunen oversendes Fylkesmannen.

7. mars 2017: Fylkesmannen tilrår ikke søknaden om dispensasjon fra Sandnes kommune om bruksendring.

26. april: Fylkesrådmannen tilrår at Bilema ikke gis dispensasjon.

16. mai 2017: Fylkesutvalget gir dispensasjon til bruksendringen.

6. juni 2017: Fylkesmannen klager på vedtaket i fylkesutvalget.

22. juni 2017: Byggesakssjefen i Sandnes kommune gir dispensasjon.

14. juli 2017: Fylkesmannen klager på vedtaket i Sandnes kommune.

29. august 2017: Fylkesutvalget opphever sitt eget vedtak fra mai som var knyttet til Eureka som leietaker, men samtykker til dispensasjon for å etablere møbelforretning.

31. august 2017: Rådmannen i Sandnes fastholder kommunens vedtak.

27. september 2017: Utvalg for byutvikling i Sandnes aviser klagen og vedtar rådmannens innstilling om å gi dispensasjon.

4. oktober 2017: Sandnes kommune sender saken over til Fylkesmannen.

27. oktober 2017: Rogaland fylkeskommune oversender saken til Kommunal- og moderniseringsdepartementet.

1. november 2017: Departementet oppnevner fylkesmannen i Hordaland som settefylkesmann for å behandle klagen fra Fylkesmannen.

19. januar 2018: Fylkesmannen i Hordaland omgjør kommunens beslutning. Dispensasjonssøknaden avslås.

NORWAY
in a box.

SURPRISE SOMEONE

handpicked souvenirs for you!

The perfect gift for your
oversea connections.

Buy our box or
custom make your own.

Contact us for more information

post@inabox.no

www.inabox.no



NORWAY
in a box.

SURPRISE SOMEONE
WITH A HANDPICKED SELECTION OF SOUVENIRS
- PACKED IN A MODERN BOX
TOGETHER WITH STORY CARDS

- egg cozy in wool
- jew's harp
- flag
- snowflake paperweight in acryl (oil product)
- brown cheese confectionery
- stock fish snack
- candles

THE BOX CONTAINS A VARIETY OF
THESE PRODUCTS - ALWAYS 6 ITEMS





Professor og leder for Senter for Innovasjonsforskning ved UiS, Ragnar Tveterås.

– Konkurransesvridning

Professor og leder for Senter for Innovasjonsforskning ved UiS, Ragnar Tveterås, er opptatt av konkurransesvridning og attraktivitet for bedrifter som vurderer etablering og ekspansjon i regionen.

Derfor har jeg også problemer med at disse to bedriftene ikke skal få etablere seg på de premissene som de mener er nødvendige for å være konkurransedyktige og drive effektivt. Når politikerne regulerer den interne konkurransen i Stavanger-regionens varehandel på sine måter, risikerer de å svekke regionens totale konkurransekraft og vekstmuligheter innen varehandel.

Tveterås ser på varehandel som den nye konkurranseutsatte næringen, og da må den reguleres deretter.

– Premissene for dagens politikk for varehandel ble lagt for 20–30 år siden, lenge før internett og andre teknologier endret fundamentale betingelser. Det er nødvendig med en debatt om de reelle betingelsene for lokalisering og vekst i Stavanger-regionens varehandel, og hvilke effekter offentlige planer og reguleringer har for sektoren, sier Tveterås.

God samfunnsøkonomi

Han viser til at når varehandelsbedrifter

beregner hvilket sted som minimerer reisekostnadene for potensielle kunder, så havner de gjerne på Forus.

– Når varehandelsbedrifter regner på hva som gir den mest effektive butikk- og logistikk-løsningen ender de ofte opp med Forus. Også når bedrifter estimerer hvilken lokasjon som gir minst reisetid for de ansatte. Det er altså tunge økonomiske gravitasjonskrefter som trekker en del bedrifter mot Forus. Ofte er dette god samfunnsøkonomi, også når vi inkluderer miljø- og klimaeffekter i det samfunnsøkonomiske regnestykket. Dette samsvarer kanskje ikke alltid med gjeldende politiske mål og reguleringer, men er likefullt harde realiteter, sier Tveterås.

Frihet

Einar Leknes, direktør ved Iris Samfunnsforskning, viser til at Stortinget har delegert myndighet til kommuner og fylkeskommuner. Fylkesmannen er tilsynsmulighet og

driver lovlighetskontroll og skal se til at kommuner og fylkeskommuner med delegert myndighet holder seg innenfor de rammene som overordnet demokratisk myndighet har satt.

– Når det er sagt er det et politisk spørsmål om hvor stor frihet lokale og regionale myndigheter skal ha i forhold til krav om nasjonal likhet og standardisering. Her vil det være ulike oppfatninger, sier Leknes.

– Er det et demokratisk problem i et folkestyre at Fylkesmannen setter til side lokale og regionale folkevalgte vedtak som har vært behandlet både i kommunene og i fylket?

– Nei, det er ikke et demokratisk problem dersom dette er innenfor de lover, retningslinjer og forskrifter som gjelder for behandling av slike saker. I en rekke saker har staten mulighet for å overprøve lokalt fattede vedtak for å sikre at man lokalt ikke gjør vedtak som strider mot nasjonal politikk. Dette kan imidlertid være

Fylkesmannen:

– Økt biltrafikk er verst

Mer biltrafikk er Fylkesmannens fremste argument for å si nei til søknadene fra Biltéma og Eureka om etableringer på Forus. Samtidig mener Magnhild Meltveit Kleppa at politikernes egne ja-vedtak svekker de planene de selv har vedtatt.

Desuten ville slike etableringer være et brudd på føringene som ligger i regionalplanen for Jæren, samt forskrift om rikspolitisk bestemmelse for kjøpesentre. Her blir det slått tydelig fast at det ikke skal etableres ny handel utenfor sentrumsområdene, sier Kleppa

Kleppa har forståelse for argumentene som blir anført både av politikere og søkere for å si ja til dispensasjonssøknadene, men mener likevel det ikke er rett å dispensere.

– Det kan være komplisert å forklare grunnen til at vi har sagt nei til disse etableringene. Men dette handler ikke om det er vrient å frakte en sofa eller et eksosanlegg på bussen eller sykkelen. I regionalplanen er en møbelforretning og et varehus som Biltéma sidestilt med annen detaljhandel, i motsetning til bil, traktor og båt. Regionalplanen, som er vedtatt av Fylkestinget, slår fast at det ikke skal være økning i detaljhandelen på Forus, fordi det skaper mer biltrafikk.

– Hvilke konsekvenser mener Fylkesmannen det hadde fått om man hadde sagt ja til dispensasjonssøknadene for Eureka og Biltéma?

– Økning i privatbilbruken. Klimaforliket i Stortinget slår fast at veksten i persontransporten i storbyområdene skal tas med kollektivtransport, sykkel og gange. Det er vi forpliktet til å forholde oss til. Da må vi overføre dette til de konkrete sakene vi arbeider med. Det er summen av mindre og større saker som skaper en samfunnsutvikling, og da må vi ta disse sakene alvorlig. Når det er sagt: Politiske vedtak gjelder til nye er fattet. Handleplanene våre endrer seg. Økningen i netthandel er et eksempel på dette. Men vi kan ikke se vekk fra alle vedtatte planer av den grunn. Da må vi heller få nye planer på plass. Arbeidet med en revidert regionalplan for Jæren er alt i gang. Kjøpesenterforskriften gjelder fram til sommeren, så får vi se om regjeringen ønsker å fornye og forlenge denne eller ikke.

Problematiske

– Hvor mye tid og krefter har Fylkesmannen brukt på denne prosessen?

– Saker av såpass prinsipiell karakter krever ikke nødvendigvis mer tid til saksbehandling. Oppmerksomheten slike saker får i media gjør nok likevel at tidsbruken er større enn i andre saker.

– Er det problematisk at folkevalgte sier ja til dispensasjon både i kommunene og i fylket, mens administrasjonen i de samme stedene samt Fylkesmannen sier nei?

– Plan- og bygningsloven gir mulighet for dispensasjon fra vedtatt plan dersom det er gode grunner for det. Det hender nok at jeg blir forundret over manglende grunngiving, særlig i saker de samme folkevalgte nylig har behandlet. De svekker jo dermed egne planer.

– Men hvor skal disse bedriftene ligge om hverken Forus eller sentrum er gode alternativer for å unngå økt biltransport?

– Det er jo et eget poeng her at en ikke trenger bil for å handle mange av de varene for eksempel Biltéma tilbyr. I dag ligger det en sortering til grunn i regionalplanen. Hvordan framtidig plassering skal bli, er et spørsmål som må avklares i planarbeidet framover, ikke minst i revideringen av regionalplanen.



Fylkesmannen i Rogaland, Magnhild Meltveit Kleppa.

«Det er summen av mindre og større saker som skaper en samfunnsutvikling, og da må vi ta disse sakene alvorlig.»

Magnhild Meltveit Kleppa

Sentrumsnære næringslokaler med utsikt over Byfjorden

Næringsbyggene i Byfjordparken blir bygd som passivhus og er BREEAM-sertifiserte med karakteren «excellent», noe som innebærer høy miljøstandard og lavt energiforbruk.



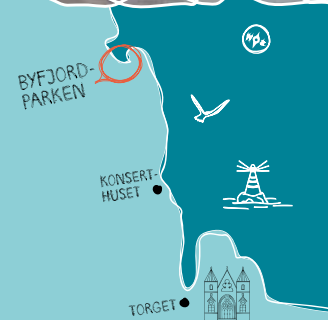
DISSE FLYTTER INN:

- Handelshøyskolen BI
- Stvg. kom. hjemmebaserte tjenester Tasta/Eiganes
- NAV Tasta/Eiganes



Det er fortsatt ledige lokaler klare for innflytting høsten 2018. Vi kan også tilpasse et helt bygg til en leietakers spesielle behov.

Interessert? Kontakt Lars Stangeland,
daglig leder i GMC Eiendom AS.
Mobil 913 40 190 | lars.stangeland@gmc.no



1,7 KM. TIL TORGET



3 minutter



8 minutter



7 minutter



ca. 15 minutter

byfjordparken.no

Må tenke nytt om bo- og

Et næringsbygg er ikke lenger bare et næringsbygg, og et boligprosjekt handler ikke bare om kvadratmeterpris og beliggenhet. Kundens egne preferanser blir et stadig viktigere konkurransefortrinn i et tøft bolig- og leiemarked.

TEKST: STÅLE FRAFJORD

Det å lage livene til folk så rasjonelle som mulig vil bli helt avgjørende fremover, sier Jarl Endre Egeland i Runestad Investering AS.

Han får støtte fra daglig leder og partner Trygve Forgaard i Markedsføringshuset – en av dem som undersøker hva kunden ønsker før arkitekten og utbygger iverksetter planer for nye bo- og arbeidsplasser.

Kartlegging av kunden sine egne preferanser, blir mer og mer vanlig før utviklere i dag igangsetter bygging av leilighetskompleks og næringsbygg. Markedsføringshuset arbeider for tiden med flere prosjekter hvor man foretar en konseptkartlegging av prosjektet på oppdrag fra utvikler. Resultatet danner grunnlag for det videre arkitektarbeidet og det endelige resultatet.

Det man blant annet gjør er å stille aktuelle kjøpere en rekke spørsmål om interessen for prosjektet, hvem hun eller han er, hvilke servicetjenester som er viktige, størrelse på leiligheter og romfordeling, utnyttelse av eventuelle fellesarealer, standard, bilbruk og så videre.

– Det vil bli tøffere for utbyggere som tenker tradisjonelt å konkurrere i markedet i årene fremover. Trivsel er ikke en fysisk ting, men en opplevd tilstand. Da må man foreta noen grep, sier Forgaard.

Et skifte

I forbindelse med planene om nye leiligheter i Ledaal Park, har over 100 interesserte kjøpere respondert på kartleggingen som Markedsføringshuset har

gjort på vegne av Base Property. Blant dem er halvparten svært interessert i å kjøpe. De fleste er over 60 år, ønsker leilighet nær sentrum og er opptatt av omgivelsene rundt leilighetene. Mulige servicetilbud vektlegges av nær halvparten, og vaktmestertjenester, renhold og trening- og rekreasjonstilbud vektlegges høyest. Når de blir spurt om utnyttelse av næringsarealer, skårer tilgang og nærhet til dagligvarebutikk, bakeriutsalg eller serveringsteder høyest.

– Vi har lenge jobbet med utvikling og forvaltning av eiendom, men ser nå mer enn før svært interessante utviklingstrekk, sier Forgaard.

Han mener det har skjedd et paradigmeskifte, fra å tenke bare kvadratmeterpris – til i større grad tenke kundeorienterte løsninger.

Jarl Endre Egeland i Runestad Investering AS og daglig leder og partner Trygve Forgaard i Markedsføringshuset.



arbeidsplasser

Fellesfaktorer

Den samme utviklingen skjer i forbindelse med planlegging og bygging av nye næringsbygg. 2020park kan vise til en kundetilfredshet på 93 poeng av 100 mulige, og skårer svært høyt på tilfredse leietakere. Forgaard mener det er langt fra tilfeldig.

2020park eies av Runestad Investering AS, og for Jarl Endre Egeland i Runestad Investering handler det om hva de ansatte oppfatter som viktig for sin egen arbeidsplass. En av hovedstrategiene er å ha inhouse forvaltning som er tett på og kan drifte ut i fra et forebyggende perspektiv med høy servicegrad.

– I kompetansebedrifter er det en del fellesfaktorer som går igjen: De fleste er opptatt av miljø og folkehelse. Man må tilrettelegge for alternativ til bil, og for oss er ikke parkeringsplasser viktig. Gode garderobeforhold er viktigere. Kantine er en trivselsfaktor, med god logistikk. Et godt inneklima og høy miljøbevissthet betyr også mye, sier Egeland.

Uten bil

En av årsakene til at selskapet har og vil satse videre i området rundt 2020park, er at kollektivdekning blir viktigere. Det er også

de ansattes forhold til tid. Muligheten for å kunne handle nær arbeidsplassen før man drar hjem, betyr mer enn før. Det gjør også andre kvaliteter.

For Egeland handler fremtidsbildet om flere parameter som må sorteres ned slik at det blir gangbart både for dem som skal finansiere prosjekter og dem som skal ha sine arbeidsplasser her. Måter å organisere arbeidsplassene på er også i endring i form av økt fleksibilitet, flere oppdragsgivere, huber og tenketanker.

– Nå man bygger noe i dag må man også tenke på hvordan arbeidslivet vil se

«I dag er spørsmålet
hvordan transporten
skal foregå. Diskusjonen
burde være hvorfor
man skal transporteres.»

Jarl Endre Egeland

ut i fremtiden. Men grunnprinsippet er at mennesker skal trives. Det innebærer blant annet gode tilbud på bakkeplan, eller personalrestauranter som er åpen for det øvrige publikum. De store hovedkontorenes tid er forbi, men bygningsmassen må ha en fleksibilitet på innsiden for å imøtekomme krav og behov for endringer, sier Egeland.

Trivselstiltak

Han mener stort transportbehov er resultat av en dårlig arealpolitikk.

– I dag er spørsmålet hvordan transporten skal foregå. Diskusjonen burde være hvorfor man skal transporteres.

Egeland vil derfor bruke ressurser og penger på trivselstiltak i stedet for å grave og støype for underjordiske parkeringsanlegg – anlegg han mener er meningsløse om ti år.

– Vi må ta hensyn til at det legges opp til en helt annen infrastruktur, da må også utbyggere levere andre typer produkter enn det man har gjort og lage kompakte og gode løsninger langs kollektivaksene spesielt. Jeg ønsker gode energiløsninger, men jeg vil også ha folk ut av kontorene under lunsjen og ned på bakkeplan for å møtes. I det ligger det også store synergieffekter.

ØGREID EIENDOM PRESENTERER

BUSINESS CENTER STAVANGER

ALL INCLUSIVE

Velg mellom enkle cellekontor eller flere kontorplasser sammen i Stvg. sentrum. Bemannet resepsjon. Nevnte vi at det er ca 30 andre spennende bedrifter også på huset? Topp kvaliteter og mange kjekke frynsegoder. **All inclusive** sier vi.

www.business-center.no

INTERESSERT I Å LEIE KONTOR? Kontakt Merethe Svensen/ms@ogreid.no/+47 948 88 908

**BUSINESS
CENTER**
STAVANGER

ØGREID
EIENDOM

Kraftig vekst i arbeidsmarkedet



Arbeidsmarkedet i regionen er i dramatisk endring. Etterspørselen er skyhøy innen enkelte yrkesgrupper. Der ledigheten er høyest, er nå antall nye jobber flest og bedrifter melder om et stort antall søknader fra arbeidstakere som ønsker å flytte tilbake til Stavanger-regionen.

- Vi nærmer oss et punkt hvor vi tror at vi kommer til å mangle arbeidskraft innenfor noen kategorier om kort tid, sier fylkesdirektør i NAV Rogaland, Truls Nordahl.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP





Rekordmange nye jobber der ledigheten er størst

Hele 4000 stillinger ble formidlet ledige i Rogaland i januar. En høy andel av disse jobbene ligger i de kommunene hvor arbeidsledigheten fortsatt er størst.

Dette inkluderer stillinger som er lagt ut finn.no. En rekke jobber utlyses også uten at de blir registrert av NAV. Fylkesdirektør Truls Nordahl hos NAV Rogaland mener at dette kan dreie seg om ytterligere 4000 stillinger i januar som besettes gjennom bruk av blant annet sosiale medier, hjemmesider, personlige kontakter og byråer.

70 prosent av de registrerte ledige stillingene i januar er med arbeidssted i Stavanger, Sandnes og Sola der arbeidsledigheten fortsatt er størst. Derfor regner også NAV med at ledigheten i disse kommunen vil gå raskere ned enn andre steder de nærmeste månedene.

I 2012, da arbeidsledigheten var svært lav, registrerte NAV totalt 25.933 ledige stillinger. I 2017 var antallet 23.091, men da var også stillingene på Finn tatt med i det totale antallet.

– Det som er mer sammenlignbart er å se på den prosentvise andelen av ledige stillinger innenfor de ulike yrkesgruppene. På de aller fleste områder er forskjellene relativt små fra 2012 til 2017, bortsett fra en kraftig økning innenfor bygg og anlegg og en kraftig nedgang innenfor ingeniør- og IKT-fag. Ser man imidlertid bak disse tallene, er det svært mange ledige stillinger innenfor programvare- og applikasjonsutviklere, sier Gustav Svane, rådgiver for statistikk og analyse i NAV.

Markant

Selv om den prosentvise andelen fra 2012 til 2017 innenfor Ingeniør og IKT-fag gikk ned fra 18 prosent til åtte prosent, viser januartallene fra 2018 at ledige jobber i denne yrkesgruppen utgjorde 14 prosent av totalen. Det er en markant økning i forhold til alle andre yrkesgrupper.

– Det betyr at vi nærmer oss et punkt hvor vi tror at vi kommer til å mangle arbeidskraft innenfor noen kategorier om kort tid. 4000 ledige stillinger i januar, som i realiteten innebærer dobbelt så mange, er utrolig mye, sier fylkesdirektør i NAV Rogaland, Truls Nordahl.

Veksten skjer innenfor de aller fleste yrkesgrupper. Det betyr også at arbeidssøkerne finner en annen match i dag enn i de tider hvor ledigheten var lav.

Et skifte

– Det at mange fra olje- og gassnæringen har funnet nye bransjer har kanskje ført til at de som var sulteforet på kompetanse tidligere, nå har fått den kompetansen og at dette generere noe i bunn, sier Truls Nordahl.

– Januar representerte et betydelig

skifte. Så mange ledige stillinger har det ikke vært på sju- åtte år i Rogaland, sier Gustav Svane.

Det betyr at også andelen av langtidsledige går ned for alle grupper – med ett unntak: De som har gått ledig i over to år.

– Den gruppen øker, og spesielt mye for ingeniører og IKT. Det kan ha sammenheng med at her er det mange utenlandske statsborgere. Det er en gruppe vi skal ta tak i, sier Svane.

Vil hjem

Nedgangstider i olje- og gassnæringen spesielt, har de senere årene også gitt utslag på befolkningsstatistikken i Rogaland. Mange valgte å flytte på seg fremfor å gå ledige. Også den utviklingen har snudd.

– Jeg snakket nettopp med et stort selskap lokalt. Det de beskriver er at mange av de søknadene de mottar er fra folk som vil tilbake igjen og som valgte å flytte ut for en periode for å få seg jobb. Dette er mennesker som har vedlikeholdt kompetansen sin fremfor å gå arbeidsledig, og som derfor også er svært attraktive på arbeidsmarkedet, sier Nordahl.

Omstilling

– Vi har vært gjennom noen år hvor veldig mange har snakket om omstilling. Har man lykkes med det, eller der det bare olje- og gassnæringen som rekrutterer stort igjen? – Vi ser på noen områder at antall

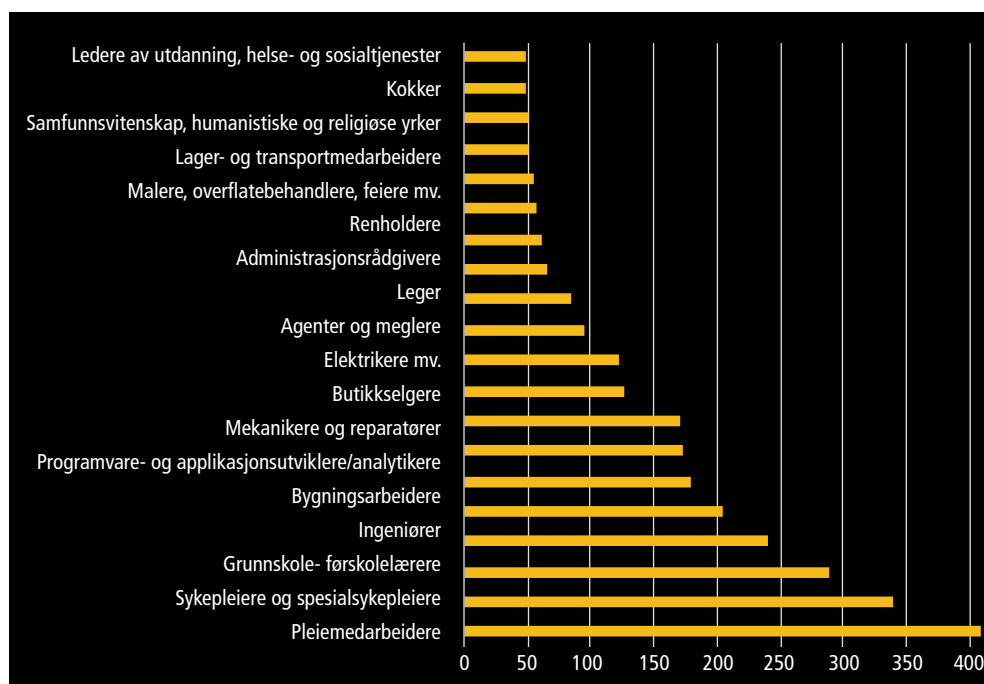
ledige stillinger har økt, eksempelvis for programvare- og applikasjonsutviklere. Det er generelt stor etterspørsel etter folk med digital kompetanse, sier Svane.

– Denne bransjen representerer jo også en del av det verktøyet en trenger for å få til en omstilling, og det faktisk at etterspørselen etter denne kompetansen er stor, indikerer omstilling. Men hvor mye, er vanskelig å si noe om i dag, sier Nordahl.

Svinger kraftigere

– Er dere overrasket over at arbeidsmarkedet har snudd så pass fort?

– Det er nok en internasjonal trend at dette svinger mye fortere enn før. Nedgangen kommer mer brått og kraftig med masse oppsigelser og permitteringer, og oppgangen kommer også sterkere enn det vi har vært vant med tidligere. Samtidig er det også viktig å understreke at det fortsatt er stor forskjell fra kommune til kommune. I oljebastionen Stavanger, Sandnes og Sola er bruttoledigheten fortsatt fem prosent. Men vi tror at i løpet av året vil dette se annerledes ut. Det interessante er at over 70 prosent av ledige stillinger lyses ut der arbeidsledigheten er høyest, og at antall ledige stillinger i disse kommunene er høyere enn befolkningstallet skulle tilsi. Dette gjelder både i Stavanger, Sandnes, Sola og Egersund, og indikerer at mye av den veksten vi ser nå skjer i olje- og gassnæringen, sier Nordahl.



Anne Lindmo leder vårens store konferansenyhet

Norges talkshow-dronning, Anne Lindmo, leder Folk – vårens store konferansenyhet. – Folk er en lederkonferanse som setter medarbeideren i sentrum. Det blir en annerledes konferanse som skal få oss til å tenke nytt, sier Anne Woie i Næringsforeningen.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND



Norges talkshow-dronning Anne Lindmo kommer til Sandnes og konferansen Folk 20. mars.

Noen av foredragsholderne:



Kathrine Aspaas

Kathrine Aspaas er journalist, økonom og en erfaren foredragsholder. Hun er kjent som kommentator i Aftenposten gjennom 15 år og har 27 års erfaring som finansjournalist. I år er hun aktuell med «Den emosjonelle revolusjon» – en bok om følelsenes plass i menneskelivet – og næringslivet. Hennes foredrag skal handle om ledelse og raushet.



Per Ivar Selvaag

Per Ivar Selvaag er designstjerne i bilindustrien. Nå har han ansatt sosiologer og psykologer for å finne ut hvordan vi skal ferdes inn i framtiden. Han kommer fra Selvåg gård på Fogn i Finnøy kommune, og driver Montaag Design med hovedkontor i Berkeley, California. Selvaag mener humanistisk design er X-faktoren i utvikling av produkter og tjenester.

Det er Næringsforeningen og Sandnes Sparebank som inviterer til Folk på Hotell Residence i Sandnes 20. mars. I tillegg til Lindmo, kan konferansen skilte med foredragsholdere som Per Ivar Selvaag, Kathrine Aspaas og Trond Haukedal, og lokale næringslivsprofiler som Tore Christiansen, Sissel Leire og Per Varhaug.

– Det skal handle om dyktige folk, inspirerende folk, annerledestenkende folk og talentfulle folk. Overalt når du spør næringslivsledere og virksomheter som lykkes om forklaringen på deres suksess, svarer de «folkene våre, de dyktige medarbeiderne våre». Det tar vi nå på alvor. Vi spør ganske enkelt hva som skal til for å skape en vinnerkultur og et miljø der ansatte blir i stand til å yte sitt beste, sier Woie.

Sandnes Sparebank er medarrangør for konferansen. Målet for banken har vært å bidra til å skape en ny og annerledes møteplass for næringslivet i hele regionen.

– Vi er en folkelig bank, ująlete og runde i kantene. På samme måte som konferansen, setter vi folk i sentrum. Så både navn og innhold passer oss godt, sier Normann Oftedal, banksjef for næringslivskunder i Sandnes Sparebank.

Fantastisk mottakelse

Både Woie og Oftedal er meget stolte over konferansen som ser dagens lys om noen få uker.

– Mottakelsen har vært helt fantastisk. Selv om vi arrangerer mange konferanser i løpet av året, er det sjelden vi får en såpass tydelig respons om at «dette vil vi være med på». Jeg synes også vi har klart å spisse temaet og programmet på en god måte, mener Woie.

Ledelse, inspirasjon og motivasjon har vært viktige stikkord i planleggingen.

– Kompetanse er den aller viktigste ressursen for næringslivet vårt. Folk vil forsøke å gi svar på hvordan forvalte denne ressursen på en best mulig måte, sier Woie.

– Vi håper de som kommer på konferansen blir inspirerte og engasjert, og tenker, ja – dette skal jeg ta med meg videre når jeg skal rekruttere de beste folkene, når



Normann Oftedal i Sandnes Sparebank og Anne Woie i Næringsforeningen mener lederkonferansen Folk setter et viktig tema på agendaen på en ny måte.

jeg skal beholde de beste folkene og ikke minst skal klare å bli best mulig sammen. I tillegg vil vi vektlegge nettverksbygging og mingling. Verdien av det kan aldri undervurderes, påpeker Oftedal.

Det beste ut av folk

Selv gleder Oftedal seg spesielt til å høre Jan Christian Vestre, som overtok som toppleder for familiebedriften Vestre AS i 2012 i en alder av 25 år. I tillegg er han en av de overlevende etter angrepet på Utøya 22. juli 2011.

– Det er dessuten utrolig kjekt at Anne Lindmo har tatt på seg å lede oss gjennom dagen. Hun er fantastisk god på å få det beste ut av alle på scenen, og har en egen evne til å få alle til å føle seg delaktig, mener Oftedal.

Anne Woie er enig med Oftedal, og trekker også fram Per Ivar Selvaag. Han er finnøybuen som driver Montaag Design med hovedkontor i Berkeley, California.

– Han er en designstjerne i bilindustrien

som mange her i regionen ikke en gang har hørt om. Nå har han ansatt sosiologer og psykologer for å finne fram til det han kaller den menneskelige X-faktoren, forteller Woie.

Så da er det bare å glede seg for alle som har mulighet til å bli med den 20. mars.

«Selv om vi arrangerer mange konferanser i løpet av året, er det sjelden vi får en såpass tydelig respons om at «dette vil vi være med på»

Anne Woie



Jan Christian Vestre

Jan Christian Vestre overtok som toppleder for familiebedriften Vestre AS i 2012 i en alder av 25 år. Under Vestres ledelse har bedriften opplevd kraftig vekst i et internasjonalt marked. Vestre var tidligere politisk rådgiver for Ap og han er utdannet jurist. Vestre er en av dem som overlevde angrepet på Utøya 22. juli 2011.



Trond Haukedal

Trond Haukedal er en psykolog som har gått sine egne veier. Han formidler «menneskekunnskap» til ledere og medarbeidere på alle nivå i næringslivet. Han har fått mange priser for sine foredrag og har skrevet flere bøker. Han er kjent for å levere pang-foredrag på en inspirerende, morsom og faglig presis måte. Han skal snakke om utvikling av folk.



Ullandhaugtårnet kan bli et lysende innovasjonssenter

Se for deg Ullandhaugtårnet som et lysende innovasjons- og utstillingssenter, et utkikkspunkt og et signalbygg for hele regionen der du kan nyte utsikten fra innsiden av en enorm glasskuppel. – Ullandhaugtårnet har stort potensiale som signal- og praktbygg. Det vil kunne sette hele regionen på kartet, mener Siv Helene Stangeland i Helen & Hard, som nå har laget et konsept for framtiden til det gamle telekommunikasjonstårnet.

TEKST OG FOTO: EGIL HOLLUND

Ullandhaugtårnet er synlig fra store deler av byregionen, og utsikten fra toppen innefra globen vil bli kunne bli spektakulær. Illustrasjon: Helen & Hard



«Folk skal kunne ta en skywalk, en klodegang. Det vil bli et utrolig vakkert og unikt rom.»

Siv Helene Stangeland

Få kan være uenige i at Ullandhaugtårnet har en meget unik plassering i Stavanger og regionen. Toppen av tårnet er Stavangers høyeste punkt, 202 meter over havet. Selve tårnet er 64 meter høyt. Allerede i 1896 ble Haraldstårnet bygget til minne om slaget i Hafrsfjord, på samme sted som Ullandhaugtårnet ligger i dag. En del av dette tårnet ble ødelagt under 2. verdenskrig, og resten ble revet i 1963. I 1964 reiste Televerket dagens tårn. Telenor eier og drifter fortsatt tårnet, men mesteparten av selskapets aktivitet der er avvirket og mye av tårnet står tomt, selv om det fortsatt rommer viktig infrastruktur.

Med dette som utgangspunkt, har arkitektfirmaet Helen & Hard og arkitekt Siv Helene Stangeland laget et konsept for Ullandhaugtårnet, der ideen er å gjøre dagens tårn om til et innovasjons- og utstillingssenter.

– Tanken har vært å kunne gjøre tårnet opplevbart for regionen, noe vi



Allerede i 1896 ble Haraldstårnet bygget til minne om slaget i Hafrsfjord, på samme sted som Ullandhaugtårnet ligger i dag.

kan være stolte av, et sted å besøke og et markeringspunkt som er enda mer synlig enn i dag, sier Stangeland.

For selv om tårnet er lett å få øye på fra store deler av byregionen og det er ett av de få byggverkene som absolutt alle i og rundt Stavanger kjenner, inviterer det ikke akkurat til besøk.

– Tårnet er en markør, men jeg tror mange blir skuffet når de kommer opp, siden det nesten ikke er noe å oppleve der, sier Stangeland.

Jubileumsåret 2025

Utgangspunktet for ideen var 200-årsmarkeringen for utvandringen fra Norge til USA i 2025, som også sammenfaller med Stavanger bys 900-årsjubileum. Men med det potensialet som ligger i tårnets unike plassering – utviklet ideen seg raskt til å kunne romme mye mer – selv om jubileumsåret 2025 er en glimrende anledning.



– Vi vil gi Ullandhaugtårnet en fornyet fjernvirkning, samtidig som det er viktig med et godt innhold, sier Siv Helene Stangeland.



Slik ser det ut oppe ved Ullandhaugtårnet i dag.

Allerede i 2012 begynte en gruppe i Næringsforeningen, Steinar Olsen, Kjell Ursin Smith og Hans Eyvind Næss å arbeide med ideer til innhold i 200-årsjubileet for utvandringen fra Norge til Amerika. Utvandringen startet med at sluppen «Restauration» forlot Stavanger 4. juli 1825 med 52 emigranter om bord.

– Mens vi hodt på med å lage et oppsett for jubileet kom jeg på den tanke at programinnholdet kunne kronnes med å omskape Ullandhaugtårnet til en spektakulær severdighet med funksjoner knyttet til jubileet. Med effektiv utnyttelse har tårnet et potensiale

i forskningssammenheng på flere hundre kvadratmeter. De tegningene som foreligger, viser tårnet som et globalt fokus, med kloden på toppen, et symbol for Stavanger som landets mest internasjonale by og med klare assosiasjoner til det spektakulære monumentet i New York Harbor, Statue of Liberty, sier Næss, og fortsetter.

– Et slikt «global tower» vil ha betydning for by- og utvandringsjubileet, men først og fremst som et bærekraftig senter for fremtidsrettet forskning kombinert med et stort potensiale for turistnæringen.

Nye horisonter

Visuelt er tanken å bygge en stor kulekonstruksjon på toppen av tårnet i glass og tre, som et symbol på jordkloden, folkevandring og nye horisonter og gi oss kulturhistoriske referanser og et globalt perspektiv. Vi fant et bilde av jordkloden hvor verdens folkevandring var tegnet inn og syntes det var et fascinerende mønster som inviterer til ettertanke, i dag med fornyet aktualitet. Trekonstruksjonen danner et lignende organiske mønster som vil kunne lyssettes på ulikt vis gjennom døgnet, være tilgjengelig fra innsiden og fungere som selve utkikkspunktet, sier Stangeland.

– Vi ønsker at Ullandhaugtårnet skal få et nytt liv og gjøre det enda mer synlig langt borte fra. Vi vil gi det en fornyet fjernvirkning, samtidig som det er viktig med et godt innhold. Globen symboliserer

Ullandhaugtårnet vil bli enda mer markant og synlig på avstand, dersom forslaget til Helen & Hard realiseres. Illustrasjon: Helen & Hard

helheten vi er en del av, den får oss inn på tema om verdens utfordringer og inspirer til tanker om bærekraftig energi, miljø, fellesskap og mye mer. Kloden som symbol er kort og godt ekstremt spennende, ytterst moderne – men med historisk perspektiv. Organisk, vakkert og modig på samme tid, mener Stangeland.

Tanken har også vært å kombinere den bastante betongkonstruksjonen med de myke, organiske linjene til kloden, varme som møter det kjølige.

Stort potensiale

– Vi foreslår gangveier inne i kuppelen, som folk kan bevege seg rundt i, nyte utsikt og kontemplere. Det vil være mulig å vise informasjon på innsiden av kuppelen i form av utstillinger, men den kan også romme spektakulære events, forteller Stangeland.

Resten av tårnet, som totalt rommer 11. etasjer, er det tanken vil kunne brukes som et utstillingsvindu og senter for forskning, fornybar energi, innovasjon og kunst.

– Ullandhaugtårnet har stort potensiale dersom vi spiller kortene våre riktig og ikke skusler det bort på små ideer. Vi bør benytte anledningen til å lage et markant signalbygg og gjøre noe som ikke bare handler om vår region, men som inviterer til dialog med verden rundt oss. Plasseringen er genial, med tett tilknytning til UiS og forskningsmiljøene på Ullandhaug, det nye sykehuset og Ullandhaug Gård – og bli et utstillingsvindu for regionen, sier Stangeland.

Hun ser for seg en rekke ulike alternativer, selv om hver etasje ikke er mer enn rundt 50 kvadratmeter.

– Det er store muligheter for innhold i selve tårnet. I tillegg er det en sokkel som kan bygges ut. Det bør også være plass til en kafé eller restaurant, påpeker Stangeland.

Telenors aktivitet mener hun vil kunne videreføres i tårnet, dersom det er nødvendig.

Telenor selv har vært åpne for en diskusjon om fremtiden til tårnet, og sier det kan være mulig å få til alternativ bruk – men at det da vil være et økonomisk spørsmål.

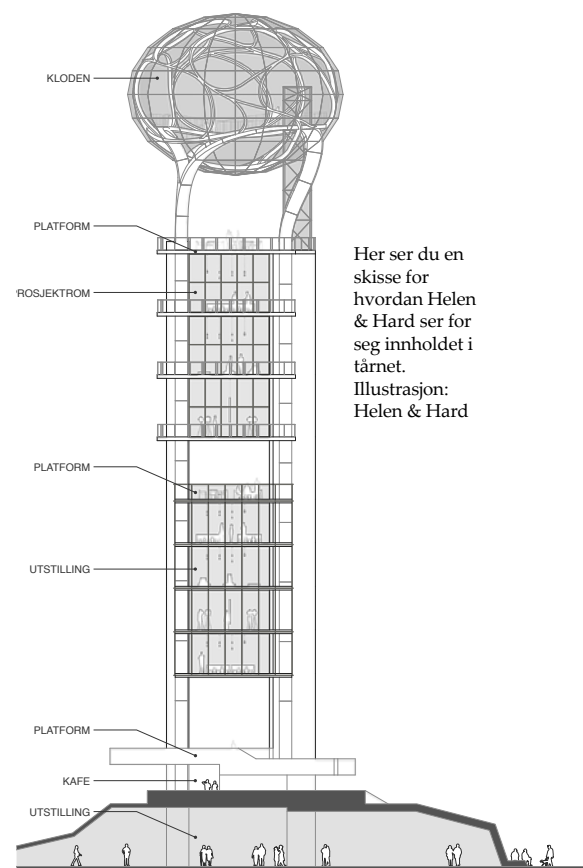
Inspirasjon fra Danmark

Noe av det som har inspirert Siv Helene Stangeland og arkitektkontoret Helen & Hard i arbeidet med Ullandhaugtårnet er kunstverket og konstruksjonen «Himmelrummet», på toppen av Aarhus Kunstmuseum i Danmark.

– «Himmelrummet» er en stor ring på toppen av den 40 meter høye museumsbygningen. Inne i denne ringen kan folk gå rundt og nyte utsikten over hele byen. Mange tar turen til kunstmuseet kun for å se og oppleve «Himmelrummet» og utsikten. Det er noe av det samme vi håper å få til med Ullandhaugtårnet, forteller Stavangeland.

– Folk skal kunne ta en skywalk, en klodegang. Det vil bli et utrolig vakkert og unikt rom.

Nå håper hun at diskusjonen kan tas videre, og at regionen ser potensialet i tårnet.



Her ser du en skisse for hvordan Helen & Hard ser for seg innholdet i tårnet. Illustrasjon: Helen & Hard

– Så er jo jubileumsåret 2025 en fantastisk anledning til gjøre noe. Vi bør for øvrig bli flinkere til bruke symboler for å markere samfunnsmessige skifter, sier Stangeland.

Et symbol for vår region

«Ullandhaugtårnet er et symbol for vår region», «Forslaget til Helen & Hard er veldig spennende». «Tårnet vil kunne gi oss masse oppmerksomhet og bli en stor turistattraksjon». Vi har spurt flere sentrale personer om deres umiddelbare og uforpliktende tanker og ideer om mulighetene for Ullandhaugtårnet. Alle er enige om at tårnet kan utvikles til noe langt mer enn det er i dag.



Ullandhaugtårnet vil bli enda mer markant og synlig på avstand, dersom forslaget til Helen & Hard realiseres. Illustrasjon: Helen & Hard

«Viser potensialet som tårnet har.»

Kari Nessa Nordtun, gruppeleder i Stavanger Ap

– Rent umiddelbart synes jeg at prosjektet til Helen & Hard ser svært spennende ut. Det viser potensialet som tårnet har i dag. Personlig brenner jeg for å vise frem vårt lokale matfat – vår sjømat og lokale råvarer, som jo er i verdensklasse – til et bredere publikum. Kanskje kunne vi frembudt tårnet som et mat-expo for norsk mat? For Arbeiderpartiet er både turisme og mat viktige næringer å satse enda mer på fremover, og her får vi kombinert begge.

– For fremtiden er det viktig at tårnet

fortsatt er tilgjengelig for allmennheten, men at det er langt mer funksjonelt enn i dag med lettere adkomst for alle grupper. Jeg vil berømme Helen & Hard for å se mulighetene i å utnytte dette flotte landemerket.

– Ideen må konkretiseres enda mer. Så må det avklares hva eier ønsker videre for bygget. Deretter bør det settes i gang en dugnad for å skaffe de økonomiske midlene for å få realisert prosjektet. Her bør kanskje både det private og det offentlige kunne bidra i et spleiselag.



ULLANDHAUGTÅRNET



«Vil betale for å komme opp i tårnet.»

Elisabeth Saupstad, reiselivsdirektør i Region Stavanger

– Det er synd at Ullandhaugtårnet, på den fineste haugen med den beste utsikten, ikke utnyttes bedre enn i dag. Ullandhaug er et fantastisk område med en unik plassering i byregionen. Vi bør klare å gjøre det tilgjengelig for turister og besøkende. Mange vil være interessert i å betale for å komme opp i tårnet, kun for å nyte utsikten.

– Forslaget til Helen & Hard er spektakulært og spennende. Det vil kunne

bli et landemerke for regionen og gi oss masse oppmerksomhet. Koplingen mot universitetsmiljøet og forskningsmiljøene er også spennende. Nærheten til Jernaldergården og Hafrsfjord gjør også at potensialet for turisme er stort.

– Jeg håper nå at innovasjonsmiljøene som synes dette er interessant, går sammen med potensielle investorer for å se på hva som er mulig å få til. Dette er en mulighet vi ikke kan la gå fra oss.

«Vil sette regionen på kartet.»

Ådne Kverneland, administrerende direktør i Brødrene Kverneland og styreleder i Næringsforeningen

– Jeg synes at tankene om å gjøre Ullandhaugtårnet til et signalbygg og utkikkspunkt er veldig spennende. Jeg tror det vil sette regionen på kartet og skape oppmerksomhet og mediedekning helt på egne premisser, med stor betydning som identitetsskaper for lokalbefolkningen og som turistmagnet.

– Jeg mener at prosjektet kunne vært et samarbeid mellom universitetet, Museum Stavanger, kommunen og næringslivet. Det er mange ulike bruksområder man kan tenke seg. Vi kan for eksempel

ha en interaktiv utstilling som viser Stavanger-regionens utvikling og vekst fra Jernaldergården, via Slaget ved Hafrsfjord og Utstein Kloster til i dag, alt sammen steder man kan se fra tårnet. Videre kan vi fokusere på næringslivet i regionens utvikling og vekst, som shipping, fiskeri, oljeindustrien og så videre. Det kan også romme samlingen av Norge til ett rike og et Viking-senter. I tillegg må det jo være rom for et spisested. Et seremonirom for giftemål, i samarbeid med spisestedet, ville også vært stilig!





«Et spennig symbol for byen og kunnskaps- og innovasjonsmiljøene.»

Marit Boyesen, rektor, Universitetet i Stavanger

- Ullandhaugstårnet er nærmeste nabo til Universitetsområdet. Det troner høyt og kunne følgelig bli et spennig symbol for byen og kunnskaps- og innovasjonsmiljøene på Ullandhaug. Den symbolikken passer godt med profilen til UiS som et innovativt og åpent universitet. Tårnet kan være et utstillingsvindu for innovasjon tilgjengelig for byens innbyggere og andre samt et arnested for nyskaping mellom akademien, studenter og omgivelsene. Toppen av Ullandhaug er det vakreste stedet i Stavanger med 360 graders skue over store deler av regionen.

- Jeg synes det er stor grad av samsvar mellom ideen til Helen & Hard og samtaler vi tidligere har hatt med andre eksterne initiativtakere. For det er ikke første gang at slike tanker lanseres.

- Det mest åpenbare er kanskje at initiativtakerne tar kontakt med eier av tårnet og Stavanger kommune for å se om dette er en realiserbar idé. Er den det, er det naturlig å involvere andre interessenter i den videre prosessen. Finansiering av et slikt prosjekt vil ha avgjørende betydning for realiseringen.

«Viktig å ta grep.»

Solveig Ege Tengesdal, fylkesordfører i Rogaland

- Jeg synes det viktigste er å ta grep for å gjøre Ullandhaugtårnet til et samlingspunkt for både nærmiljøet, men også regionen. Lokaliseringen ved Universitetet og det fremtidige sykehuset gir tårnet ytterligere muligheter for også å utvikle seg videre fra å være en møteplass, til å bli en eksponeringsarena.

- Helen & Hard har mange spennende ideer i sine skisser. Lokaliseringen på en høyde gir tårnet selvsagt muligheter som utkikkspunkt der man ville kunne nyte utsikten til store deler av vår region. Det vil i enda større grad enn nå, bli en attraksjon for både lokalbefolkningen og tilreisende. Å utnytte potensialet videre utover det til et innovasjons- og utstillingssenter bærer også mange muligheter i seg.

- Dette er en prosess som vil måtte trenge både tid samt flere aktører for å bli realisert. Fylkeskommunen ser positivt på de initiativ som blir tatt for å videreutvikle dette området og samlingspunktet.



Foto:
Jan Soppeland

Richard Johnsens Minnefond

Richard Johnsens Minnefond har som formål blant annet å støtte allmenntilgitt formål for unge i Stavanger. Legatstyret tar stilling til dagsaktuelle utfordringer knyttet til unge i Stavanger. I søknaden må det oppgis hvordan midlene er tenkt disponert, budsjett og rapportering.

Søknaden sendes til styret i fondet: - Richard Johnsens Minnefond, c/o Næringsforeningen i Stavanger-regionen, postboks 182, 4001 Stavanger. Eventuelt på epost: post@naeringsforeningen.no.

Styret for Richard Johnsens Minnefond



«Dette bør vi få til.»

Christine Sagen Helgø, ordfører i Stavanger

– Ullandhaugtårnet er et signalbygg som er synlig i store deler av byen og som alle i Stavanger har et forhold til. Det er et symbol for vår region. I dag fungerer det i all hovedsak som utkikkspunkt, men tårnet har absolutt potensial for mer aktivitet, både inne og ute. Jeg synes det er flott hvis bygget i større grad kan brukes til for eksempel utstillinger og arrangementer og som en møteplass for byens innbyggere og besøkende. I 2025 har Stavanger 900-årsjubileum. Både i den anledning og i anledning utvandrerjubileet passer det at Ullandhaugtårnet er et av stedene for markering av dette.

– I 1896 ble Haraldstårnet bygget på samme sted til minne om slaget i Hafrsfjord. I 1964 bygde Televerket Ullandhaugtårnet med restene. Tårnet har siden den gang blitt brukt som telekommunikasjonstårn, til kafé, turistattraksjon og til å spre julestemning med julelys. Det er jobbet med utvikling av Ullandhaugtårnet en stund, og jeg synes forslaget fra Helen og Hard høres veldig spennende ut. Det passer også godt med det allerede sterke innovasjonsmiljøet på Ullandhaug med Ipark, Universitetet i Stavanger og Stavanger Universitetssjukehus. En globus på toppen av bygget kan symbolisere den internasjonale byen Stavanger som vi er så stolte av.

– Det er Telenor som eier og drifter bygget i dag. Det er nødvendig at Telenor sammen med blant annet næringslivet, Universitetet og Stavanger kommune samarbeider om dette prosjektet videre. Vi er jo generelt gode på spleiselag og samarbeid i vår region, så dette bør vi få til. Først og fremst må det lages en plan for prosessen videre.



Vi utvikler nye næringslokaler på Holmen i Stavanger sentrum

DSD
FRONT



KONTAKTPERSON

Erlend Aanestad, tlf: 400 77 625

 Herfo Finans AS
www.herfofinans.no



Maaseide i hundre – og femti

De siste månedene har Bjørn Maaseide bidratt til salg av Kvernlands fabrikkeiendommer, til å sikre fremtiden for Forusakutten-Kolibri, kjøpe nye næringseiendommer og hanke inn en halv milliard til egen bank. Han rakk så vidt å finne hvilepulsen før livet passerte 50.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Bjørn Maaseide er av dem som har gått livets skole. Der tilfeldigheter ofte kan være like utslagsgivende som å gripe mulighetene, gjerne kombinert med et sterkt ønske om å lykkes. Det finnes flere eksempler av arten. For Maaseide sin del handlet det i starten om å satse alt på et kort – og et intenst ønske om å bli best.

– Jeg ville egentlig satse på fotball, men plutselig vokste jeg 15-20 cm mens alle andre skulle se ut som Maradonna. Derfor bestemte jeg meg for å satse på volleyball. Jeg hadde fysikken, men var ikke noe unikum. Derimot var jeg ekstremt opptatt av å bli god, og fra jeg var 18 til 28 år hadde jeg et intenst fokus på det. Det var knallhard jobbing, og når jeg ser på denne perioden i ettertid, forstår jeg egentlig ikke hvordan jeg orket.

Metodikken for å bli god i idrett, er også overførbart til næringslivet. I alle fall for Bjørn Maaseide. Det handler ikke bare om viljen til å satse, men også hva man må gjøre når man har bestemt seg. Formelen for å lykkes – både i idretten og i næringslivet – dreier seg i høy grad om å skaffe seg et konkurransefortrinn

Starten

– Når man bestemmer seg for å drive treningssenter, vet man at konkurransen

vil være tøff. Da må man ha de beste treningssentrene og de beste folkene.

– Var det å starte med treningssenter etter idrettskarrieren et veldig bevisst valg?

– Jeg startet Maaseide Promotion i 1996.

I den tiden arrangerte Jan Kvalheim og jeg en landskampturne mot Brasil i Norge før sesongstart, hvor vi spilte åtte kamper på ti dager. Det var både en sportslig og økonomisk suksess. Da Club David i Sandnes fikk Sats rett ved siden av seg, ble jeg forespurgt av eierne om å være med. Jeg kjøpte meg inn, og det startet egentlig der.

I 2000 kjøpte Maaseide seg opp til største aksjonær i treningssenter-kjeden Sports Club. Sju år senere fusjonerte Sports Club med Elixia Nordic, med Maaseide som største aksjonær. I 2014 fusjonerte Elixia og Sats, og året etter overtok Bjørn Maaseide selv som norgessjef i selskapet etter at fusjonen hadde ført til store

BJØRN MAASEIDE

- » Alder: 50 år
- » Sivil status: Ugift, 4 barn
- » Bosted: Stavanger
- » Aktuell: Starter ny bank

Bjørn Maaseide passerer 50 i mars, og feirer jubileet med å lansere egen bank.

innkjøringsproblemer. Han satt i stillingen i to år, og pendlet frem og tilbake til Oslo.

Kraft

Sats Elixia er fortsatt en stor investering for Maaseide, selv om han er ferdig med den daglige driften. Det betyr også at det er slutt på flypendlingen. Flere dager kan tilbringes på kontoret i Trim Towers i Sandnes, og mer tid og krefter kan brukes på Kraft Finans og nysatsningen Kraft Bank.

– Kraft Finans er en stor satsing for oss. Den opprinnelige tanken vi jobbet med i Kraft Finans var å lage en privat banking opp mot medlemskap i Sats Elixia. Men da noen av eierne i Sats Elixia også er eiere i en annen bank, strandet de planene.

Ideen til det bankkonseptet som lanseres i løpet av våren, kommer opprinnelig fra tidligere banksjef i Sandnes Sparebank, Svein Ivar Frøland. Han gikk inn som ny styreleder i Kraft Finans nesten samtidig med at den opprinnelige bankplanen strandet inn mot Sats Elixia.

Det Frøland foreslo var å starte en bank i nisjen inn mot et privatmarked og mennesker med betalingsproblemer.

Kapital

Konsesjonen fra Finanstilsynet kom før jul. I løpet av kort tid ble det reist 500 millioner

kroner i kapital. Maaseide og Frøland la selv ut på et roadshow langs hele norskekysten, og fikk inn mer penger enn både planlagt og forutsatt.

– På to uker møtte vi utrolig mange spennende og artige mennesker – mange av dem én til én. Vi hadde med oss deler av en presentasjon vi hadde laget året før, og målet var å stoppe alle de stedene der Kraft Finans har kontor langs kysten.

– Når man leser om dette bankkonseptet, ser man for seg Luksusfellen?

– Gjeldsveksten i Norge er høy, og det er flere og flere av dem med gjeld som «går av seg skoene». Dette er kunder de tradisjonelle bankene ikke vil ha. Når man jobber med en slik kundegruppe er der også andre prosesser man må legge til grunn.

– Hva er motivene for å starte en slik bank?

– Jeg har sagt før at dette er ikke en Mor Theresa-bank. Men jeg legger de samme prinsippene til grunn som for dem som tar i bruk våre treningssentre for å komme i form. I løpet av ett til fire år skal man være friskmeldt. Finanstilsynet ønsker banken velkommen, og for mange vil dette også være en positiv gjerning. Men man må jo ha en bankmodell som gjør at man tjener penger. Samtidig er jeg opptatt av at vi må tilby løsninger overfor våre lånekunder

som inspirerer til å ha det bra uten å bruke penger man ikke har.

Paradoks

Dem er det mange av der ute, og Maaseide er klar på at det kanskje bare vil være to av ti i dette markedet som banken vil ha råd til å jobbe med.

– Dette er kunder banken vil jobbe sammen med for å løse deres økonomiske problemer, gjennom refinansieringsavtaler og rådgiving.

De første ansettelsesavtalene er allerede godkjent av styret. De første kundene vil være på plass i andre halvdel av april, og mange av dem vil komme fra gjeldsrådgivere- og byråer, banker og inkassoselskap.

Det at gjeldsmarkedet vokser i Norge – et av verdens rikeste land – kan for mange fremstå som et stort paradoks.

– I et makrobilde er det et paradoks. Men når man ser på lånegrad i forhold til inntekt, har den steget til 240 prosent. Gjeldsgraden er høyere enn noen gang, og forbruksgjelden er galopperende. Det er mange som ønsker å være høye og mørke, kanskje spesielt i og rundt de store byene. Det kan være krevende. Før jobbet man for å fø familien, i dag skal man realisere seg selv.

Kraft Bank skal etablere seg i 4. etasje i Trim Tower på Sandnes. De første sju-

– Jeg har kommet dit at det mer er snakk om hva jeg vil gjøre fremover, fremfor hva jeg må gjøre, sier Bjørn Maaseide.



åtte av i alt 12 ansatte vil være på plass 1. april.

Helse

For kort tid siden ble også det kjent at LHL, Landsforeningen for hjerte- og lungesyke, overtar 51 prosent av eierandelene i Forusakutten Kolobri, og den resterende eierandelen om to til tre år. Familieseiksskapet Maaseide Holding har vært storaksjonær i Forusakutten Kolibri, et selskap som har slitt med å få overskudd på driften.

– Det å få snu driften i Forusakutten Kolibri og få inn en strategisk eier, har vært veldig viktig for meg. Vår familie skal ikke drive et privat sykehus, og vi har lett lenge etter nye eiere. Dette er så bra for Forusakutten Kolibri og de ansatte, og denne lettelsen kjenner jeg virkelig på. Vi kunne ikke funnet en bedre og mer profesjonell eier.

Solnedgang

For de aller fleste er det å passere 50 en slags milepæl, som gir rom for ettertanke. Både om det livet man har levd, og det man skal fortsette å leve. Også Bjørn Maaseide har reflektert rundt det å bli 50 år. Jubileet er nå i mars, men Maaseide feirer med senkede skuldre.

– Min far har ønsket å kjøpe et maleri til meg. Motivet kunne jeg velge selv. Det

har jeg tenkt litt på. På en måte er jeg vokst opp på stranden, jeg er glad i båt og de siste tjue årene har jeg mer eller mindre bodd på flyplassen. Motivet blir fra Solastranden. Spørsmålet var mer om det skulle være soloppgang eller solnedgang. Jeg landet på solnedgang, i og med at jeg passerer femti.

«Finanstilsynet ønsker banken velkommen, og for mange vil dette også være en positiv gjerning.»

Bjørn Maaseide

Men jeg har kommet dit at det mer er snakk om hva jeg vil gjøre fremover, fremfor hva jeg må gjøre. De siste årene har både Sats Elixia og Forusakutten vært mer av den førstnevnte kategorien. Nå er jeg der at jeg kan velge. Det er slutt på pendlingen til Oslo og kontor i Nydalen, og Kraft-systemet er veldig spennende å være med på å utvikle videre med base i Sandnes.

Fritid

Det betyr også litt mer fritid, som blant annet benyttes som volleyballtrener i KFUM Stavanger for den yngste av fire barn.

– Som trener er jeg veldig opptatt av individuell trening kontra lag. Der tror jeg det er mye i norsk idrett som burde vært sett på. Vi er en gruppe på 19 spillere, bare seks kan være på banen samtidig. Men alle blir bedre av å få spilletid. Så hvordan løser man det? Jeg mener vi har klart det, med måten vi har valgt å legge opp treningen på. Jeg tror ikke det er en i den gruppen som opplever at hun har fått for lite spilletid. Alle barn må få dyrke sterke interesser.

– Du har bodd i Los Angeles og i Oslo, og reist mye i mange land som utøver. Hvor passer lynnet ditt best?

– Jeg føler med absolutt mest hjemme her. Og da tenker jeg regionen. Men at denne regionen er fem-seks kommuner ... Da jeg reiste rundt i verden for å spille volleyball, var jeg fra Norge og Stavanger, ikke Hana eller Sandnes. Man flyr til Stavanger lufthavn, Sola. For meg er dette en region – Stavanger-regionen. Jeg er veldig glad i Sandnes, men det er ingen grunn til at denne regionen ikke burde vært en kommune. Når vi fortsatt ikke er det, tror jeg årsaken er at problemene våre egentlig er for små ...

AMFI FOR 400 PERSONER



GRATIS PARKERING



FOAJEE



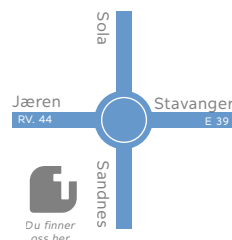
PERFEKT FOR STORE ARRANGEMENT

AMFISAL FOR 400 PERSONER

GRATIS P-PLASS FOR 200 BILER

FULL TEKNISK RIGG

PROFF GJENNOMFØRING



51 60 31 70
FREDHEIMARENA.NO
post@fredheimarena.no

Kompetanse er lønnsomt!

Det er god økonomi i å bli bedre på kompetansesikring. Det vet Lise Budeng i Budeng KTU mye om.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Ledere har ansvar for å sikre at den enkelte har rett kompetanse til rett tid for å utføre arbeidsoppgaver, slik at virksomheten når sine mål. Budeng KTU er en virksomhet som har spesialisert seg på dette området.

Kompetanse, trening og utvikling

Rosenkilden møter Lise Budeng, CEO i Budeng KTU. KTU står for kompetanse, trening og utvikling, som også er deres hovedvirksomhet.

– Hva driver dere med?

– Det er to sider av vår virksomhet, kompetansesikring og opplæring. Det mange ikke er helt klar over, er at det er spesielle krav til bedriftene om å sikre at kompetansen til de ansatte er tilstrekkelig. Det dreier seg om både den teoretiske og den praktiske kompetansen. Det blir som oftest fokusert bare på den bakenforliggende akademiske og teoretiske kompetansen til de ansatte, men like viktig er det å få et innblikk i hvor kompetente er de til å utføre sitt arbeid i praksis.

– Vi ser på yrkeskompetanse ut fra en helt ny vinkel, der kartlegging og sikring

av kompetansen innen de forskjellige yrkesgrupper og arbeidssituasjoner har en helt annen betydning. I tillegg til viktigheten av formell bakgrunn som utdanning, faglig opplæring og kurs, fokuserer vi på den faktiske kompetansen med hensyn til ytelse, kunnskap og forståelse til hver enkel i de forskjellige arbeidssituasjonene. Så sertifiserer vi deretter.

Kandidater som ikke har akademisk eller teknisk bakgrunn kan på dette viset få en sertifisert yrkeskvalifikasjon gjennom en internasjonal sertifisering basert på europeisk og internasjonal akkreditering.

Budeng forteller at svært ofte settes ansatte til jobber de ikke kvalifisert for og definitivt ikke har erfaring i, noe som kan koste mer enn det smaker. I noen tilfeller kan dette føre til alvorlige hendelser og i visse tilfeller tap av liv.

I en rekke land har det i lengre tid vært en praksis med kompetansesertifisering der arbeidstaker skal kunne bevise at den har den rette kompetansen og erfaringen for å utføre sitt arbeid sammenlignet med krav, prosedyrer, retningslinjer for sikkerhet, holdninger og ansvar. Ifølge Budeng, ser hun at det sakte kommer inn i Norge også grunnet forskriftene i den nye versjonen av ISO 9001 standarden.

– Vi er det første firmaet i Skandinavia og så langt det eneste SQA-akkrediterte organet i Norge som er godkjent for sertifisering av kompetanse og yrkeskvalifikasjoner på internasjonalt nivå.

Hun viser til det de tilsvarende Europeiske kvalifikasjonene under EQF (European Qualification Framework) Akkrediteringen har blitt godkjent av Lloyds Register Quality Assurance

BUDENG KTU AS

- » Etablert: 2015
- » Eier: Lise Budeng
- » Administrerende direktør: Lise Budeng
- » Forretningsområde: Kurs, kompetanse og utvikling
- » Lokalisering: Ålgård
- » Antall ansatte: 1-2 (samt innleide konsulenter)
- » Omsetning: 2 millioner kroner (2017)
- » Internett: www.budengtobinktu.com



Budeng KTU er det første firma i Skandinavia som er godkjent for å sertifisere og akkreditere kompetanse og yrkeskvalifikasjoner på internasjonalt nivå.



til ISO 9001: 2015 standarder for kvalitetsstyringssystem.

– Vi vurderer kandidaten på arbeidsplassen og følger han eller henne over en periode for å bedømme kompetansen. Dette kan gjøres med meget enkle midler, også interaktivt - det trenger ikke være underlagt et avansert og langdrygt styringssystem. Vi har i det senere tatt i bruk ny, rimelig og enkelt tilgjengelig teknologi for å gjøre dette arbeidet effektivt og kostnadsbesparende.

Budeng KTU utarbeider på forhånd standarder og kriteriene sammen med bedriften eller følger allerede eksisterende in-house eller internasjonale standarder. Dermed utfører de det de kaller assessment, altså vurderer kandidaten og evaluerer ut fra gjeldende kriterier.

Hun legger smilende til at det ikke er hun som gjør all denne vurderingen, men har derimot en rekke kyndige personer innen diverse yrkesdisipliner.

Interaktiv kursing

– Vi har et «state of art» anlegg og treningssenter med en fullt operativ borerigg her på Ålgård, sier hun og peker ut av vinduet på boreriggen.

Her har vi satt opp flere kurs program spesielt rettet mot olje og gass industrien. Foruten de vanligste kursene i markedet, har vi spesialisert oss på skreddersydd opplæringsprogram der vi også fokuserer mye på det vi kaller for «Human Factors»

Budeng forteller at hun har jobbet mye med e-læring, men at det fort oppleves som tungt og kjedelig.

– Det som øker mest er interaktiv kursvirksomhet. Det er kostbart å sende folk på kurs med reising, hotell, dietter og så videre. Vår løsning er interaktiv kursing på et helt annet nivå, hvor deltakere kan ta kurs når det passer dem og ha mulighet til å stille spørsmål.

Budeng påpeker at utviklingen innen teknologiske løsninger går i en rasende fart og krav til effektivisering gjør at virksomheter må se på nye løsninger. Hun mener de mindre bedriftene er de som leder an i teknologiutviklingen.

Kompetansefylde

– I nabolaget, har vi X-rig som eier boreriggen på Ålgård Teknologipark, Energy X som driver med engineering og maskinering og 2TD og Target som opererer



Administrerende direktør Lise Budeng i Budeng KTU er opptatt av kompetansesikring. Her er de i gang med testboring.

innenfor tooling og systemer, forteller hun. Budeng framhever at dette er en av de raskest voksende teknologiske klyngene i distriktet.

– Som en del av denne parken, kan vi utvikle og skreddersy våre kurs sammen med næringslivet og øvrige kunder. Senteret hennes kan dermed gi teoretisk, simulert og praktisk «hands-on» trening og utvikling.

Hun forteller at deres nye joint venture-prosjekt er å bli en P & A (Plug & Abandon) plattform med fokus på forskning, utvikling, testing, sertifisering og opplæring. De vil også satse stort innen CO2 fangst, transport, injisering, lagring og overvåkning.

Internasjonal erfaring

Lise Budeng er bosatt på Nærbø, og flyttet hit fra Spania som 12-åring. Hun har bodd og jobbet i utlandet i en årrekke, spesielt innen offshore. Hun har erfaring fra Midtøsten, Kazakhstan, samt dansk og britisk sektor. Hennes bakgrunn er innen HMS, kvalitet og kompetansesikring, ISO-standardisering og offentlig styring.

– Risikostyring og bevisstgjøring her en kritisk viktig funksjon for næringen. Derfor

mener vi at det er viktig å kartlegge, og ikke minst å få bekreftelse på, den individuelle kompetansen til medarbeidere. Dette med tanke på bemanning, forventninger til hver enkelt og kravene til effektivisering.

«Ved sikring av kompetanse skaper vi tillit til ansatte.»

Lise Budeng

Budeng understreker at risikovurdering er ikke nok hvis ikke kriteriene og forutsetningene til hver enkel ligger til rette for at arbeidet skal gå riktig og sikkert for seg. Denne typen kompetansesikring vil også kunne avdekke mangel på kunnskap, feiltolking av prosedyrer og krav, kommunikasjonsvikt, feilvurdering av potensielt farlige og kritiske situasjoner.

Dette utgjør ofte de underliggende kriteriene for farlige omstendigheter og ulykker.

Hennes visjon er å sikre kompetansen i bedriftene.

– Trenden viser at flere og flere går over til interaktiv opplæring, noe som er mye mer lønnsomt.

Kompetanse = kunnskap og erfaring

– Hvordan vil du definere kompetanse?

– Kompetanse er den individuelle evne til å vise at man har de praktiske ferdigheter, kunnskap og erfaring til å utføre en oppgave trygt, over tid, konsekvent og innenfor ansvarsnivået som er fastsatt. Man må også kunne vise at man er i stand til effektivt å håndtere uforutsette, farlige eller kritiske situasjoner eller hendelser der det er hensiktsmessig, sier Budeng.

Hun legger til at kompetanse er en kombinasjon av kunnskap, ferdigheter, erfaring og mestring, kombinert med holdning og atferd som igjen gjenspeiler et bevisst forhold til sikkerhet.

– Fokus på kompetansesikring er noe som vil øke i Norge i årene som kommer, avslutter Lise Budeng.



KALLESTEN
Revisjon og Regnskap AS

Regnskap i skyen fra 2018?

På tide å automatisere regnskapsprosessene og få bedre oversikt?

Flytt regnskapet over i våre skyløsninger, så ordner vi konverteringsprosessen kostnadsfritt frem til 1. januar 2018!

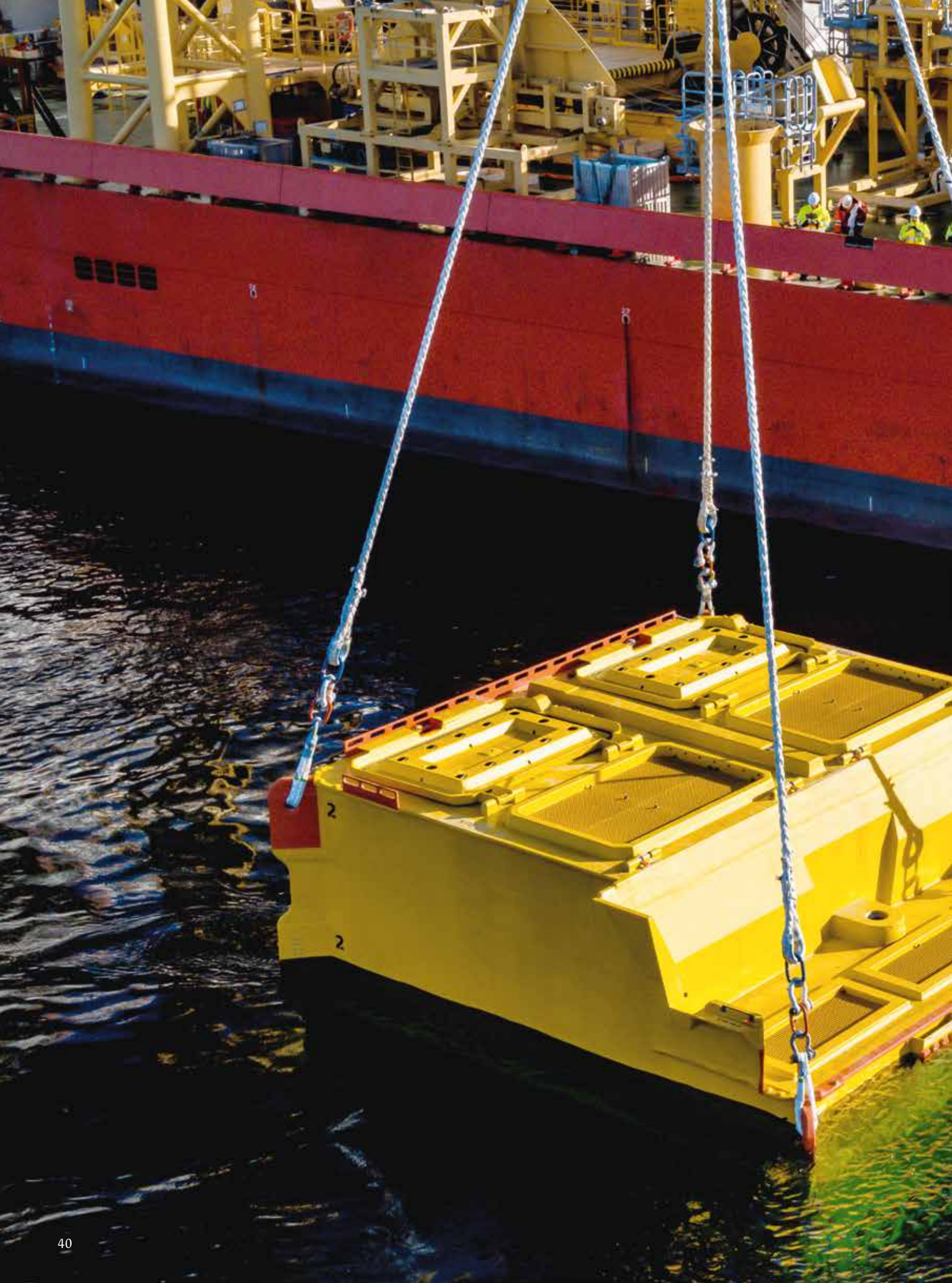
Ta kontakt med en av våre «bjørner» for en prat om hvilke muligheter som finnes:

Bjørn Gausland / 98 22 27 74 / bg@kallest.no

Herbjørn Vestvik / 91 54 78 32 / hv@kallest.no

Les mer på

www.kallest.no/sky



NOVS SEABOX OG SWIFT

NOVs Seabox og SWIT-teknologi settes på havbunnen ned til en dybde på 3000 meter og renser vann. Vannet blir pumpet ned i oljereservoar for å øke utvinningen. Ved å flytte vannrensingen fra plattform til havbunnen, hvor det ikke er vekt- og volumbegrensninger, kan prosessen forenkles, gjøres billigere, mer energieffektiv og miljøvennlig.

Teknologien er utviklet av National Oilwell Varco (NOV) og Stavanger-selskapet Seabox AS, som ble kjøpt opp av NOV i 2015.

Utgangspunktet for teknologien er at vannet som benyttes i reservoarer, må desinfiseres og partikler må fjernes for å beskytte mot forsuring og plugging av

porer. Teknologien kan fjerne sulfat og kan til og med produsere drikkevann på havbunnen om ønskelig.

I februar ble en Seabox installert på 220 meters dybde i Fognafjorden for verifikasjonstesting. Like over sommeren vil et fullt integrert anlegg for sulfatfjerning bli installert i Nord-Norge for verifikasjonstesting, før det installeres på et felt. En kontrakt ble signert i slutten av 2017 for et anlegg som skal leveres til sommeren.

Teknologien er utviklet og kvalifisert i Norge og lanseres nå på det globale markedet. Produsenten mener potensialet i markedet er stort og konsekvensene for regionen kan bli spennende.

Hei! Er du vårt

Som medlem hos oss blir du en del av regionens største næringslivsnettverk med over 120 årlige konferanser og møteplasser.

Vi representerer over 2000 virksomheter med 125.000 ansatte i ulike sektorer. Vi jobber på vegne av våre medlemsbedrifter for å fremme næringslivets interesser fra Dalane i sør til Ryfylke i nord.



RENATE NESE
Lærning, betongfag,
Kruse Smith

CRISTINA HUSEBØ
Arkitekt,
Arkitekt Cristina Husebø

PETTER HARESTAD
Lærning industrirørlegger,
Rosenberg

neste medlem?

Vi har plass til flere

post@naeringsforeningen.no // 51 51 08 80



CHRISTIAN FRIESTAD
Senior advokat,
Arntsen Beche



ROSHI FRAFJORD
Spesialist i oral kirurgi
og oral medisin, Oris Dental





Jobber for varig kvalitet

– Vi vil skape verdier for kundene gjennom høy kvalitet, god arkitektur og arealeffektivitet, sier daglig leder og partner Gabriel Schanche Gilje i Plank Arkitekter.

TEKST: TRUDE REFVEM HEMBRE FOTO: HEIDI RIMEREIT/BITMAP

Gabriel Schanche Gilje er daglig leder, sivilarkitekt og partner i Plank arkitekter AS i Sandnes. Her foran kontorets lille nisjebokhandel med bøker innen arkitektur, design og interior.

Sivilarkitekten leder arkitektkontoret han var med å starte for ti år siden. De har kontor midt i Sandnes sentrum, og står bak en rekke spennende prosjekter i regionen.

Vekst

Plank Arkitekter ble etablert i 2008, og opplevde rask vekst. Allerede første året doblet de bemanningen fra seks til tolv medarbeidere, alle sivilarkitekter eller masterarkitekter. I 2012 ble Plank kåret til gassellebedrift av Dagens Næringsliv, en betegnelse som gis til bedrifter som har hatt rask vekst.

– Vi satset på næring i starten, så har det gått mye i bolig mens næringsmarkedet var dårlig. Nå har vi en fin miks, og gjør i tillegg en del planarbeid. Alt fra store reguleringsplaner og områdeplaner til kommunedelplaner.

Plank har også eneboliger og leilighetskomplekser i porteføljen som Møldalhagen i Stavanger, Potteridokken i Sandnes og Serigstadkvartalet på Bryne. De gjør også rene interiørprosjekter som

«Vår visjon er å skape funksjonelle og vakre omgivelser som gir merverdi for kunden, regionen og oss selv»

Gabriel Schanche Gilje

restaurantene Renaa, Mondo og Noi. På listen over offentlige nærings- og kulturbygg finner vi blant annet Havnespeilet, Unik terminal, Bilhuset og Sandnes Ulf sin nye stadion.

– Havnespeilet i Sandnes var spennende og utfordrende fordi det er første bygget som oppføres i den nye områdeplanen for Havneparken. I det prosjektet måtte vi pløye en del ny mark, og det er høye krav for slike passivhus. Målet var å lage et bygg som hadde en sterk egenkarakter og som ga noe tilbake til byen, forteller Gabriel Schanche Gilje.

Bygget ble starten på denne nye bydelen i vågen i Sandnes.

Ansetter flere

I kjølvannet av oljekrisen, måtte Plank ty til nedbemanning. Arkitektkontoret opplever nå bedre tider, og tilgang på nye oppdrag, slik at de er i gang med rekruttering.

– En av dem som måtte gå i nedgangstiden fikk seg jobb i en annen bedrift, men er tilbake hos oss igjen. Det kan være et bevis på at miljøet her er godt.

Nylig ansatte Plank to sivilarkitekter, og en er snart tilbake fra foreldrepermisjon. Arkitektkontoret er imidlertid på jakt etter



flere arkitekter, slik at de kan nå målet om fortsatt vekst.

– Målet er ytterligere å styrke staben og vokse til rundt 15 ansatte innen kort tid. Dette er en magisk grense for å være konkurransedyktig og gir oss passe fleksibilitet. Planen vår er fortsatt vekst, sier Schanche Gilje.

Engasjert

Plank-sjefen er fra Ålgård, gift tobarnsfar, og bosatt i Stavanger. 39-åringen er utdannet ved NTNU og et år i København. Han kaller seg livsnyster, glad i å reise, kokkelere og gå på tur. Han engasjerer seg lett, det være seg som leder i hyttefeltets velforening, i Arkitektforeningen, eller i Næringsforeningen hvor han er med i ressursgruppen for KKN (kreative kommersielle næringer).

– Jeg liker å gjøre en god jobb der jeg engasjerer meg.

– Hva gir medlemskapet i Næringsforeningen deg?

– Jeg deltar på en del medlemsmøter, det gir spennende påfyll både faglig og nettverksmessig. Arbeidet i ressursgruppen er spesielt givende. Det å være sammen med slike kreative mennesker gir en boost og et innblikk i et mangefasettert miljø, fastslår Schanche Gilje.

Løsningsorientert

Arkitekten forteller at visjonen er å skape funksjonelle og vakre omgivelser som gir merverdi for kundene, regionen og dem selv.

– Som arkitekt setter du ganske tydelige spor i det bebygde miljøet, og da skal en være bevisst på hva det medfører. Det som skal kjennetegne oss er at vi skal gi en merverdi for kundene. Vi ønsker å bidra til å bygge gode lokalområder.

– Hvorfor lykkes dere?

– Vi har vært flinke til å ha god kontakt med næringslivet. Vi er aktive med å bygge

nettverk og være synlige. Arkitekter er kanskje en blanding av halvt kunstnere og halvt ingeniører, og da tradisjonelt ikke så opptatt av å bygge nettverk. En av suksessfaktorene er vår evne til å være løsningsorienterte. I tillegg har vi en fin blanding av kolleger med lang erfaring og nyutdannede. Nå er vi flest kvinner, så vi trenger flere menn for å få en god balanse, sier han smilende.

Lysere utsikter

– Hvordan er framtidsutsiktene?

– Det ser bra ut framover, og vi merker at det er mye som har ligget i ro som nå beveger seg. Etterspørselen har tatt seg opp. For halvannet år siden regnet vi på mange tilbud som vi nesten fikk, og det var mye arbeid for lite jobb. Nå opplever vi mange flere direkte henvendelser.

Forøvrig synes han at folk pusser for mye opp, og at vi bør velge mer varige materialer av god kvalitet.

– Jeg er opptatt av at det vi driver med har grunnleggende påvirkning på hvordan folk lever livene sine. Arkitekter sitter på kompetanse som kan bidra til å lage fleksible løsninger av varig kvalitet. Det høres kanskje litt flåsete ut, men vi vil gjøre en forskjell, avslutter Gabriel Schanche Gilje.

PLANK ARKITEKTER AS

- » Etablert: 2008
- » Daglig leder/sivilarkitekt: Gabriel Schanche Gilje
- » Eier: Fire arbeidende partnere
- » Forretningsområde: Arkitektkontor
- » Lokalisering: Sandnes sentrum
- » Antall ansatte: 11
- » Omsetning: 9 mill. kroner (2017)
- » Internett: www.plank-arkitekter.no



Vilje er å kunne velge

ARNA SMISTAD • daglig leder i Kongeparken

18. januar uttalte Kristin Krohn Devold til Dagens Næringsliv at den eneste muligheten Rogaland kan komme seg ut av hotell-elendigheten på er å sikre en massiv vekst i antall turister. La oss si at hun har rett. Hva må vi gjøre da?

Jeg tror sannelig Kristin Krohn Devold, leder for NHO Reiseliv, har rett. Det gjelder ikke bare for hotellene at turismen vil redde Rogaland, mye annet vil også gagne stort av den veksten. Det er derfor gledelig å registrere at Innovasjon Norge Reiseliv nå ønsker en bredere tilslutning til å jobbe med strategiske valg og beslutninger, mer eksperimentering og raskere læring. De velger å opprette et strategisk råd (Advisory Board), som skal gi Innovasjon Norge råd om selskapets reiselivsatsning. Dette rådet skal bestå av personer fra ulike deler av reiselivsnæringens verdikjede, inkludert alle næringer som skaper opplevelser. Det er bra!

Opp og ned

Jeg har vært så heldig å ha fått jobbe i flere år med tverrfaglig og tverrsektoriell satsing, og har på nært hold sett verdien av å jobbe i miljøer som både utfordrer, utfyller og utformer hverandre. Men det vi kan være helt sikre på er at det blir både opp og nedturer, og ikke minst tar det tid å modnes.

Det fine for oss her i Rogaland, er at vi har modnet. Vi har forstått verdien av denne type klynge-samarbeid, og hva samskaping innebærer – både innenfor egne næringer, og på tvers av næringer. Vi har innsett at vi sammen står sterkere rustet til å møte de oppgaver og utfordringer som venter om vi tenker, jobber og utvikler sammen.

At vi nå får hjelp av Tom Cruise til å bli satt på verdenskartet etter at hans location-team oppdaget Prekestolen, er heller ikke tilfeldig. Det skyldes at en rekke aktører over lang, lang tid har jobbet først på hver sin kant, men etterhvert mer og mer sammen om å promotere, utvikle og bearbeide opplevelsen Prekestolen. Det tjener vi alle på.

Et valg

Men vi vil naturligvis ikke bare at de kun flyr inn for å gå i fjellet eller henge på

utsiden av plataet. De skal overnatte her, de skal spise her, de skal komme med sine familier til oss i Kongeparken, de skal handle i våre butikker, de skal – de skal ...

Men hva var spørsmålet igjen, jo hva må vi gjøre da? Jeg tror at vi kollektivt må gjøre et valg – et valg som sier at vi skal bli Norges turistfylke. Vi er og har vært olje- og gassfylket, vi er matfylket. Vi må også ville bli turistfylket!

Vi har et meget dyktig salg- og markedsverktøy i Region Stavanger og gjennom våre to øvrige destinasjonsselskap i fylket, som gjennom sitt nettverk, sitt tverrfaglige arbeid og sin profesjonelle tilnærming i ulike miljøer klarer å få både turister, konferanser, arrangement og mye mer til vår region. Men hva de skal «selge», det må vi som aktører selv bestemme. Det er vi som må utvikle, konseptualisere og fremskaffe. Det offentlige må være med å legge til rette for infrastruktur utvikling som tar høyde for satsingen som gjøres. De må forstå hva som skal til for å satse, de må koble seg på aktørene som vil. Kanskje de bør ta en Arne Rettedal og si: «Si fra hva dere trenger, så ordner vi det.» Det viste seg å være klokke!

Potensiale

For alle som er glad i næringsutvikling er det verdt å minne om hvilke ringer i vannet store arrangement som Landstreiff Stavanger, Norges største treff for russ, gir, hva Gladmat-festivalen betyr, hva markedsverdien av promoteringen som gjøres av regionen under Blink-festivalen og Tour des Fjords utgjør, og ikke minst hva ONS har betydd opp gjennom årene. Ja, i det hele tatt hva det betyr for oss alle at slike store events og attraksjoner fremsnakkes og sikres en framtid i regionen.

Jeg vet at det nå satses godt i mange kommuner på nettopp reiselivsnæringen, en har forstått at det ligger et stort

næringsutviklingspotensiale om en utnytter de muligheter en har i sitt nærområde på en god måte. Det gleder mange av oss. Det som kanskje bekymrer er der hvor en blir mer opptatt av hvor kommunegrensen går enn fokus på å få til noe som faktisk vil hjelpe oss alle. Det må vi få slutt på. Bidra heller aktivt opp mot de som har potensiale til vekst og utvikling. Tilrettelegg slik at en kan spille dyktige og seriøse aktører som vil noe, sterke og robuste nok til å skape god næringsutvikling for langt flere enn seg selv.

Valg

Det blir nesten som den grunnregel jeg som leder har hatt i alle år; min viktigste jobb er ikke å motivere de ansatte. Dyktige ansatte motiverer seg selv. Min viktigste jobb som leder er å sørge for at de ikke blir demotivert. Slik er det i næringslivet også. Samarbeidet mellom det offentlige og det private må fungere på samme måte. Det offentlige må bidra til å tilrettelegge for god næringsutvikling, ikke hindre det.

Vi går et spennende turistår i møte. Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad er helt tydelig på at aldri før har det vært så stor bredde i attraksjoner og aktiviteter, så mange store arrangement, så god aktivitet og så mye stå-på vilje som nå. Dette på tvers av næringer for å gjøre nettopp det Innovasjon Norge ønsker å få til med sitt strategiske råd, nemlig å inkludere alle næringer som ønsker å skape gode opplevelser for våre gjester som kommer til oss i Rogaland.

Jeg var på Island for en tid tilbake. Der kom jeg over en t-skjorte med teksten; Don't fuck with Iceland – We may not have cash, but we've got ash.

De har bestemt seg for å selge de jordbærene de har, for å si det sånn – og har lyktes til de grader.

Vilje - er å kunne velge. Vi har også et valg.

«Det offentlige må bidra til å tilrettelegge for god næringsutvikling, ikke hindre det.»

Arna Smistad

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

VEIDEKKE ENTREPRENØR, DISTRIKT ROGALAND

Beliggenhet: Klepp stasjon
Kontaktperson: Aage Tengs,
rogaland@veidekke.no
Web: veidekke.no

Veidekke er en av Skandinavias største entreprenører og eiendomsutviklere. Selskapet utfører alle typer bygg- og anleggsoppdrag, utvikler boligprosjekter, vedlikeholder veier og produserer asfalt, pukk og grus. Involvering og lokalkunnskap kjennetegner virksomheten. Veidekke består av tre virksomhetsområder: Entreprenør, eiendom og industri.



EUREKA ENGROS AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Byrge Hodne, 51974180,
bh@eurekamobler.no
Web: eurekamobler.no

I et stort lagerlokale i det som en gang var DBS Sykkelfabrikk, driver Eureka Engros AS møbelbutikk! Bedriftens mål er å ha så lave driftskostnader som mulig. Eureka Engros har et knallhardt fokus på å få best mulig varer i hus på billigst mulig måte. Mer enn 75 % av varene er egenimporterte møbler fra kvalitetsleverandører i Øst-Europa og Asia. Resten av sortimentet er restpartier som er kjøpt til gunstige priser hos ledende møbel- og interiørgrossister i inn- og utland. Resultatet av dette lave priser hele året.



MEMIRA AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Henriette Fennelly, 91561759,
Henriette.fennelly@memira.no
Web: memira.no

Memira er Norge og Skandinavias største aktør innenfor synskorrigerende øyeoperasjoner. Som kunde hos Memira kan du velge mellom nærmere 40 klinikker i Sverige, Norge og Danmark. Behandlingsmetodene til Memira omfatter både øyelaserbehandling og intraokulær kirurgi eller linsebytte (RLE). Memira har jobbet med synskorrigerende behandlinger i over 20 år. Grunnlaget for firmaet lå hos erfarne optikere og leger som hadde og fortsatt har en visjon om en verden uten synsfeil.



BUHR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjørg Ueland, 94161582, bjorg.ueland@buhr.no
Web: buhr.no

BUHR ble grunnlagt i 2016, og er et kompetansesenter for HR-tjenester med kontor i Stavanger. BUHR kan levere HR-tjenester til alle bransjer. Selskapet har erfaring og kunnskap til å håndtere de fleste HR-oppgaver og rutiner, enten det skal leveres opp mot bedriftens egne prosedyrer og retningslinjer, eller hjelpe til med å få slike på plass.



FJORDEVENTS

Beliggenhet: Hundvåg
Kontaktperson: Atle Gundersen, 9135 9132,
post@fjordevents.no
Web: fjordevents.no

Fjord Events AS was established in 2006 and offers various boat trips, including teambuilding, events and adventurous experiences in the Stavanger region. Fjord Events specialty is sail cruises and speed boat trips with RIB to Lysefjord and the famous Pulpit Rock. Fjord Event have 3 RIB boats with 12 seats, a total capacity of 36 persons. Fjord Event also have a 45 feet sail yacht with a capacity of 10 persons on day cruises, and 6 persons on multi day cruises. Welcome on board!



SL HÅLAND AS

Beliggenhet: Bryne
Kontaktinformasjon: Cecilie Karlsen, 99098804,
ck@slmekaniske.no
Web: slmekaniske.no

SL Mekaniske AS er leverandør av stål og fasader til bygg- og anleggsvirksomheter og stålkonstruksjoner til on- og offshoreindustrien. SL Mekaniske har 40 kvalitetsbevisste medarbeidere som har bred kompetanse og spesialkunnskap innen sine fag. De ansatte er fordelt på verksted, montasje og kontor. I verkstedet har bedriften kapasitet og kompetanse til å produsere det kunden måtte ønske, det være seg vanlige, spesielle og/eller rustfrie konstruksjoner.



DATAUNITOR AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Ozge Oz, 51874000, ozge@dataunitor.com
Web: dataunitor.com

Dataunitor is in close collaboration with the academic research environment especially in Norway, and develops products mostly based on the proven results of academic research. Dataunitor develops high tech innovative prototypes and products, obtain patents and product rights, and sell the technology as a product with patents and rights. The company also conducts scientific research, prototyping and product development for the other companies and organizations.



IK ARKITEKTUR + URBANISME

Beliggenhet: Oslo
Beliggenhet: Ingunn Kvernstuen, 93034930,
ingunn@ik-au.no
Web: ik-au.no

IK a+u drives av Ingunn Kvernstuen som har spesialkompetanse innen urbanisme og arkitektur og spisskompetanse innen regional handelsutvikling og universell utforming (tilgjengelighet for funksjons- og orienteringshemmede). IK a+u har bred arbeidserfaring fra store komplekse transformasjonsprosjekter i urbane omgivelser og kunnskap om urbane drivkrefter, juridisk bindende planverktøy, rikspolitiske retningslinjer og bestemmelser, strategiske planverktøy og utbyggingsavtaler. Kvernstuen har arbeidserfaring fra offentlig forvaltning, saksbehandling og politikk. Bred erfaring med medvirkningsprosesser.

VECORA

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Hallgeir Gustavsen, 04125, post@vecora.no
Web: vecora.no

Vecora er et moderne markedsføringsbyrå med fokus på kreative, brukervennlige og intelligente løsninger. Vecora er et ungt selskap med unge kreative hoder og bred erfaring. Bedriften tilbyr tjenester primært innen web, annonsering, trykksaker, design, sosiale medier, medierådgiving, skilting og bildekor.



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.



Mission Impossible

HERBJØRN TJELTVEIT • daglig leder av Nordic Edge Expo

Vårt «umulige oppdrag» er å utvikle og avvikle oljeindustrien på en gang. Hvordan kan vi få hjelp av Tom Cruise?

Vår største attraksjon måtte stenges i flere dager da sjette kapittel av storfilmen «Mission Impossible» ble spilt inn. Det er noe med Preikestolen. Denne firkanten av en stein, nesten som guder har hugget den ut. Den står der som en stol for evige krefter. Hundretusener går hvert år de snaue to timene opp for å ta del i denne biten av evigheten. Den nye filmen vil kanskje gjøre at enda flere kommer.

Noen vil komme med båt, men flere og flere langveisfra med fly. Flyrutene knytter oss til verden. Vi trenger flyruter slik at regionen kan pulsere med internasjonale anslag.

Flere flyruter gir oss flere besøkende til kongresser og til attraksjoner. Nordic Edge vil bygge en internasjonal møteplass for framtidens smarte samfunn. Uten flyrutene ville vi bare vært en lokal møteplass.

Mer enn preikestol

Vi har alle vært turister på steder og tenkt her er det for mange turister. Preikestolen står i fare for å bli et sånt sted. – Det er ikke motorvei som går til Preikestolen, men vi må kanskje lage noe som ligner, sa nylig Erik Thoring i Naturvernforbundet. Snart kan det være mer bærekraftig å ta betalt for slike opplevelser, både for naturen og for lokaløkonomien.

Vi har mer enn platået i Lysefjorden. Vår region er et lappeteppes av ulike landskap. Vi har ikke bare fjordene. Vi har fjell, åser, sletter, skog, øyer og hav. En måte å veve disse sammen, kan være å sette menneskelige spor i landskapet. Noen ønsker å bygge gondolbane i Lysefjorden.

**«En fjellkonge kan ruve
et sted langt oppe i
fjellheimen, med utsyn
til øst og vest. Skogtrollet
kan bo langt inne i en
mørk skog.»**

Herbjørn Tjeltveit

Er det en annen fjord vi kan sveve over? Eller hva med et nytt utkikkspunkt inspirert av det de har laget i Grand Canyon?

Vi må ha flere naturopplevelser for begynnere. Opplevelser som kan vises fram og fanges til verdensveven. Selvsagt skal vi ha natur for viderekomne, men vi trenger flere steder for nybegynnere. Vi trenger noen flere opplevelser som gjør at folk blir en natt til.

Kraft fra naturen

«Norway. Powered by Nature». Slik lyder slagordet til Visit Norway. Reiselivsnæringen vokser raskt. Folk kommer til Norge for å oppleve naturen. Vår region har forutsetninger for å få vår del av de reisende. Naturen ligger her som en evig ressurs. Vi må finne balansepunktet mellom aktiv bruk og klok forvaltning. I dette balansepunktet må vi som samlet region være litt vågale.

Selv kan jeg se for meg at noen store skulpturer vil knytte sammen naturen med den lengselen som er inni oss. En fjellkonge kan ruve et sted langt oppe i fjellheimen, med utsyn til øst og vest. Skogtrollet kan bo langt inne i en mørk skog. Ved siden av havmannen vil du kjenne vinden blåse i håret og høre bølgene slå mot stranda. Vi kan skape steder hvor du kan kjenne på krefter større enn deg selv. Slike naturskulpturer kan være med å løse vårt umulige oppdrag.



Når du trenger de beste
MOSAIQUE
Headhunting & Consulting Services

Headhunting, seleksjon, rekruttering
www.mosaicque.no



Regulere, konkretisere, klausulere ...

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Jeg tror ikke det var reguleringsproblemer da Stavanger fikk Reperbanen, Hermetikkfabrikken, Spikerfabrikken, Stavanger Støberi og Dok eller Rosenberg. De ble bygget som en konsekvens av endringer og muligheter i næringslivet: Hermetisering ble en ny storindustri, seilskuter ble erstattet av metallskip. Og vi berømmer Rettedals relativt frilynte omgang med bestemmelsene da oljeindustrien kom til byen.

Misforstå meg ikke: Reguleringsplaner og håndheving av reglene er generelt sett et gode. Men bare hvis reglene gir rom for at næringslivet kan følge samfunnsutviklingen. Et regelverk som binder næringslivet til fordums produksjons- og omsetningsformer vil være en brems for utviklingen.

Samfunnet og næringslivet er i dag i en kraftig transformasjonsprosess. Spesifikt regulerte bygg og områder står i dag tomme og døde fordi det er umulig å ta dem i bruk til andre formål, og flere vil det bli. Mye av reguleringsarbeidet handler egentlig om å dirigere biltrafikken, gjennom for eksempel å avsette områder til «plasskrevende virksomhet» eller forby oppblomstring av lokale handelssentre. Historisk sett har dette vært viktig, men nå står hele transportsektoren overfor en heftig endring som vil gjøre mange av disse hensynene overflødige og avdanket. Derfor må reguleringsplanene være romsligere både i innhold og varighet.

Stor kompleksitet

Jeg har stor respekt for oppgaven det er å utarbeide et offentlig planverk. Utfordringene er mange, kompleksiteten er stor og mange pågående prosesser, planer og interesser skal hensynstas. Og vi trenger gode kjøreregler. Vi må ta hensyn til overordnede mål og ønsket utvikling. Forutsigbarhet og likebehandling er også avgjørende.

Samtidig må planene være tilstrekkelig fleksible for hurtig å kunne ta inn over seg de store endringene som hele tiden

skjer. Kun slik vil planen kunne være et styringsverktøy, og ikke en tvangstrøye med en forutsigbar rekke av konflikter.

Et eksempel i så måte er «retningslinjer for varehandel» i Regionalplan Jæren, som på mange måter framstår som et foreldet dokument. Disse tar ikke inn over seg endrede forutsetningen og kjøpemønstre. Heldigvis er planen i ferd med å rulleres, og Næringsforeningen har bedt om at denne delen behandles så raskt som mulig, slik at store planer som IKDP Forus og sentrumsplanene for Stavanger og Sandnes ikke blir utsatt eller får forringet gjennomføringskraft i påvente av overordnede avklaringer. Dette arbeidet må koordineres tett med den prosessen som nå pågår på regjeringens nivå med sikte på å fornye, endre eller fjerne den rikspolitiske forskriften om handelslokalisering. Naboområdet av et «sentrumsområde» i én kommune, kan være definert som «utkant» i nabokommunen, slik at utviklingen stopper på kommunegrensen. Det tjener ingen.

Fem felt

Vi trenger fleksible reguleringsløsninger som støtter opp under samfunnsutviklingen på fem felt: Områdenivå, varighet, behandlingstid, dispensasjonsmuligheter og samfunnsformål.

- Vi behøver områderegulering, ikke tomteregulering. Og områdene må kunne kobles sammen på tvers av kommunegrenser der det er naturlig.
- Kommune- og reguleringsplaner må ha en kort varighet, maksimalt ti år, for deretter å måtte stadfestes eller justeres.

- Behandlingstiden må bli kortere, og det må være mulig å starte byggesaksarbeidet parallelt med reguleringsarbeidet, slik at hele prosessen kan være ferdig på maksimalt to år. I dette ligger også en langt raskere behandling av hvilke rekkefølgekrav som skal legges til et prosjekt.
- Dersom det gis dispensasjoner innenfor et område, må disse deretter gjelde for alle deler av området som er omfattet av samme regulering. Tilsvarende må reguleringsendringer og dispensasjoner som skyldes bransjeendringer kunne brukes som begrunnelse for tilsvarende beslutninger i andre områder. Likebehandling og forutsigbarhet er avgjørende for planlegging og næringsutvikling.
- Overordnede mål for regionen må tillegges vekt når man vurderer begrunnelsen for en søknad om endring eller dispensasjon. Eksempler er industriell utvikling, endrede handelsmønstre, fortetting, redusert transportbehov, miljøhensyn og nyskaping.

Både i forbindelse med Regionalplan Jæren, og andre planer som utarbeides framover, oppfordrer jeg sterkt til å bruke tid på scenarier slik at planen kan bli robuste, lettere å oppdatere og et respektert verktøy for framtidige beslutninger. For skal Stavanger-regionen være landets fremste næringsregion også når oljeprisen er under 50 dollar fatet, må i alle fall ikke planverket motarbeide oss og stikke unødvendige kjepper i hjulene.

«Vi trenger fleksible reguleringsløsninger som støtter opp under samfunnsutviklingen.»

Ådne Kverneland

CLOSE
TO everything

Foto: Maersk

Få alt i havn!

Mekjarvik

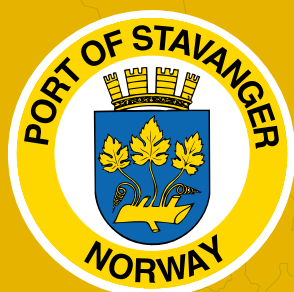
Dypvanns- og offshoreterminalen i Mekjarvik har svært god beliggenhet i forhold til Nordsjøbassenget og hovedleden langs norskekysten.

Området tilbyr:

- Dypvanskai opptil 20 m dybde og nær 400 m lengde (ISPS)
- Roro-rampe
- 200-tonns pullerter
- Havnekran
- Strøm, vann og LNG tilgjengelig
- Meget god infrastruktur
- Verksted/lagringsmuligheter
- Off- og onshore gjenvinning

Kaireservasjoner: +47 51 50 12 01
eller havnevakt@stavanger.havn.no

stavangerhavn.no



RISAVIKA MEKJARVIK STAVANGER





Verden kommer til oss

HÅKON SKRETTING • direktør i Norwegian Energy Partners

For noen år siden var jeg på vei fra Hotell Maritime for å ta buss ut til ONS-området. Jeg gikk rundt Breiavatnet sammen med noen få andre dresskleddede menn. På en benk halvveis lå en av byens løse fugler med en flaske i handa. Han gløttet opp på oss og lurte på om ONS hadde åpnet? I seg selv en ubetydelig kommentar, men det fikk meg til å tenke: Hvor i verden ellers vil enhver person i en by, vite at det er en stor messe og hva den heter?

Jeg har vært i mange såkalte oljehovedsteder i verden på konferanser og utstillinger. Jeg kan ikke engang regne med at hotellpersonalet vet at det er en messe i byen. Eller kanskje er det så mange messer at de ikke skiller den ene fra den andre. Dette forteller også mye om hvor viktig petroleumsvirksomheten er for Norge og ikke minst for vår region. Da oljeprisen falt, gikk Rogaland fra å være det fylket med laveste arbeidsledighet til å ha landets høyeste. Det sier noe om viktigheten og om sårbarheten.

I år er det ONS-år. Fra den spede start i 1974 har ONS utviklet seg til å bli en møteplass for industrien langt ut over det som er naturlig for en by på Stavanger sin størrelse. At en by på vel 130.000 innbyggere skal ha over halvparten så mange besøkende fra 40 forskjellige land til en messe, er helt unikt i verdenssammenheng. Det forteller og om en organisasjon som har gjort noe riktig og om ikke bare en by og et fylke, men om et land som har støttet opp. Konge eller kronprins er alltid tilstede. Statsministeren og andre ministre legger turen til Stavanger. Ledelsen og markedsfolk fra flere av de viktigste energi- og serviceselskaper plottes inn siste uke i august annet hvert år for å sette hverandre stevne. Ingen kan eller bør prøve å få med seg alt. Ingen rekker å besøke over 1200 utstillere og lytte til over 500 foredrag fra sju forskjellige konferanseområder. Som over alt. Det gjelder å vite hva en vil, legge en plan og prøve å følge den selv om det siste ofte er vanskelig. Kort og godt fordi en ikke vet hva en vil oppleve gjennom uka som gjør at planene bør endres. ONS har stadig endret seg i takt med markedet. Fra å være en utstilling og noen få foredrag fokusert mot norsk sokkel, er det nå i tillegg til utstilling og hoved konferanse, og blant annet en «Centre Court» som fokuserer på renere energiproduksjon, – en teknisk

sesjon for de som vil fordype seg i det siste av teknologi på markedet, – ONS Young spesielt rettet mot de studenter og de yngste i bransjen, samt en egen konferanse hvor Norwegian Energy Partners presenterer muligheter fra noen av de mest aktuelle internasjonale markeder. I år vil Renewable Markets være inkludert hvor det i all hovedsak er markedsmuligheter innen offshore vind som gjennomgås.

«Verdens investeringer innen offshore vind og offshore petroleum, skal begge opp med cirka 25 prosent.»

Håkon Skretting

Liten forståelse

Jeg har liten forståelse for bransjefolk som bare sitter i sin egen boble på sitt eget kontor under ONS, hamrer på sin PC, uten å bruke den muligheten ONS gir til å treffe nye potensielle kunder, eksisterende kunder, lære mer, eller bare se hva som rører seg blant forskjellige leverandører eller konkurrenter. Besøktallene tyder da også på at de langt fra er i flertall. ONS er en enorm mulighet for industrien.

ONS vil sammen med Norwegian Energy Partners på vegne av norsk industri invitere internasjonale kunder til et eget program i forbindelse med ONS. I 2016 var oljeprisen halvparten av det den er i dag, og sparekniven var flittig i bruk. Internasjonale reiser satt langt inne for de aller fleste bedrifter fra alle land. Likevel kom det 105 inviterte kunder og nøkkelfolk

fra 13 forskjellige markeder til ONS. De gjennomførte mer en 300 planlagte møter med representanter for norsk industri. Det forventes at alle disse tall vil bli høyere i år. ONS International Markets og ONS Renewable Markets inngår i dette programmet.

Posisjonere seg

Verden trenger mer og renere energi produsert på en mest mulig optimal måte. Så selv om vi er et høykostland, har vi de aller største muligheter til å fortsatt ta en betydelig og uforholdsmessig stor andel av dette markedet. Og verdensmarkedet skal opp. De tall som jeg sitter inne med fra fjoråret, forteller at verdens investeringer innen offshore vind og offshore petroleum, skal begge opp med cirka 25 prosent fra 2018 til 2021. Markedsområdene har med andre ord omtrent samme prosentvise vekst, men offshore olje og gass er cirka ti ganger større skal en tro de rapporter Norwegian Energy Partners har utarbeidet sammen med BVG Associates og Rystad Energy. Det blir spennende å se om tallene som kommer senere i år viser tilsvarende bilde for perioden 2019 til 2022. Vind, sol, olje og gass samt andre energiformer produsert på land kommer i tillegg. Derfor gjelder det for alle bedrifter å orientere seg, samt posisjonere seg i markedet en ønsker å operere innenfor. Samtidig er det viktig å bygge kompetanse og kapasitet.

Stavanger kan nok med rette kalle seg energihovedstaden i Norge. Men det er fullstendig uviktig i seg selv. Det er viktigere at en får hele landet med seg på felles dugnad, enn at en driver en bykamp. Stavanger har ONS, fornybarfondet, universitet og forskning. Regionen har en industri som kan lage det meste bare en har de rette ideer. Bare en skjønner de fremtidige behov. Det kan en få gjennom utstrakt markedskontakt.

MESSELØSNINGER

En vellykket messe handler om relasjonsbygging og salg, men også om forberedelser, idé, logistikk og deadlines. Det er ingen ulempe å skille seg ut med en funksjonell og god stand. Kanskje til gjenbruk? Kompetansen og løsningen finner du hos oss i Stavanger – enten du skal til Bryne eller Brunei.



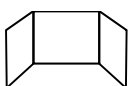
VI DESIGNER



VI PRINTER



VI MONTERER



STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*
MULTIVISUAL

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



Om å medarbeide – og motarbeide

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

Lederfolket samles til konferanse for å snakke om medarbeiderfolket. Jeg savner samlinger der hele folket kan snakke med hverandre.

På pulten ligger en bok med tittelen «Den dyktige medarbeider», redigert av professorene i arbeidspsykologi, Ståle Einarsen og Anders Skogstad. I innboksen ligger det flere invitasjoner til lederkurs og konferanser. Med boka om medarbeidere i hendene, er et spørsmål nærliggende: Hvorfor bruker vi så mye ressurser på å utvikle ledere, mens de som skal ledes, medarbeiderne, knapt blir kurset i det å være gode medarbeidere?

Utvikling av rollepar

Mange samhandlingssituasjoner innebærer avhengighetsforhold mellom ulike roller; rollene er komplementære. Eksempler er lege-pasient, lærer-student, trener-utøver, selger-kunde, og det som er tema her, leder-medarbeider. Uten at det er kvalitet i samspillet mellom slike rollepar vil resultatet bli dårligere enn det kunne vært med godt samspill. Og begge parter taper på det. I rollepar er det vanlig at den ene parten har mer makt enn den andre parten. Professoren står over studenten, og lederen over medarbeideren. Med makt følger også ansvar. Det utdeles rettigheter og plikter i relasjonene. Den som har ansvar og mest makt blir gjerne den som får pliktene, mens den andre parten får rettigheter. Men det er en gjensidig avhengighet, og begge parter kan gjøre hverandre gode – og gjøre hverandre dårlige. Det er tankevekkende at det fokuseres så mye på lederskap og ledelse, mens medarbeiderskap er et lite benyttet begrep i organisasjonslitteraturen. Å medarbeide er et ord som ikke engang en romslig stovekontroll vil godta. Medarbeiderskap og lederskap forutsetter hverandre. Medarbeiderrollen innebærer krav og forventninger til utførelse av arbeidsoppgaver, og ivaretagelse av relasjoner til arbeidsgiver og kolleger. Godt

medarbeiderskap forutsetter ansvarlighet på alle tre områder, samtidig. Som med ledere, finnes det gode og dårlige medarbeidere.

Den gode medarbeider

Godt medarbeiderskap fanges inn av begrepet ekstraordinær medarbeideratferd. Det innebærer at medarbeideren frivillig velger å yte noe ut over det som kan forventes i den aktuelle stillingen. Slike medarbeidere kan følgelig ikke straffes eller sanksjoneres om de ikke oppviser slik organisasjonsatferd. Jeg finner det meningsfullt å dele de gode medarbeiderne inn i tre typer: Hjelperen, sportsånden og den organisasjonslojale. Hjelperen kan leve seg inn i andres arbeidssituasjon, tar et ekstra ansvar for andre på arbeidsplassen og tilrettelegger for at kolleger og samarbeidspartnere skal trives og gjøre en god jobb.

Sportsånden tåler vanskeligheter i jobben uten å klage. Uforutsett hendelser takles på en sporty måte. Ingen sure miner, fart og humør preger typen. Nederlag tas som ledd i treningen på veien mot å yte på toppnivå. Den organisasjonslojale er stolt av bedriften sin, identifiserer seg med dens verdier og forsvarer dens handlinger. Lojaliteten fører til at man tar på seg oppgaver som ikke er direkte knyttet til ens egne oppgaver og ansvarsområder. Det kan handle om å sitte i komiteer på vegne av virksomheten, stille på eksterne møter, være talerør i media eller følge med på forskningsfronten og utviklingen hos konkurrenter. Men dersom lojalitet oversettes med lydighet, kan det få katastrofale følger. Man tør ikke varsle om feil og blir ukritisk til egne ferdigheter. Over tid fører dette til manglende omstillingsevne og sakte kurs mot undergangen. Kritisk

tenkning – og påfølgende handling – vil i de fleste sammenhenger være godt medarbeiderskap fordi det styrker effektivitet og fornyelse.

Den destruktive medarbeider

Begrepet destruktiv medarbeideratferd referer til enhver form for atferd hos ansatte som motarbeider virksomhetens legitime interesser. Begrepet dekker handlinger som undergraver måloppnåelse og ressursutnyttelse, og atferd som reduserer kollegers og kunder/brukeres motivasjon, trivsel og helse. Det er mange merkelapper vi kan sette på typer av destruktive medarbeidere. Fire hovedtyper kan nevnes: Unnasluntreren, sylteagurken, den relasjonelt kriminelle og egget.

Unnasluntreren er latsabben som stjeler tid. Han eller hun kommer gjerne seint, går tidlig og bruker arbeidstiden til å jobbe for seg selv og kamerater. Sylteagurken klager og kverulerer om alt, og overdriver og henger ut både bedrift, ledere og kolleger. Putter man en sylteagurk sammen med ti friske agurker, vinner han. Hele miljøet blir surt. Den relasjonelt kriminelle overtrer atferdsregler og inngåtte avtaler. Han/hun er lite predikabel og vanskelig å stole på. Egget er nærtakende og hårsår. Han/hun tas på med silkehansker for ikke å få bråk, det gråtes til goder, og selv den mest konstruktive kritikk tas ille opp. Joda, det er krevende å være leder når man har destruktive medarbeidere; og det er lett for at man som leder selv vil utøve destruktiv atferd som respons på medarbeidernes atferd.

Lederskap og medarbeiderskap må utvikles i samspill. Vi trenger derfor flere samlinger og arenaer der begge grupper kan utvikles sammen. Dette er en faglig utfordring for lederutviklere.

«Joda, det er krevende å være leder når man har destruktive medarbeidere; og det er lett for at man som leder selv vil utøve destruktiv atferd som respons på medarbeidernes.»

Einar Brandsdal



Diversity as an asset

The International School of Stavanger (ISS) has approximately 500 students representing 50 nationalities and 120 staff from 24 different nations. This diversity represents many opportunities for the Stavanger region.

TEXT AND PHOTO: TRUDE REFVEM HEMBRE

Rosenkilden met with Gareth Jones, the director at ISS in Hafslund. Whilst the school has been located here, outside Stavanger city centre, since 1982 and serves both local and expat families, ISS was founded in 1966 originally for the families of oil pioneers. The number of students fluctuates according to the economic activity of the region's business sector. ISS has a maximum capacity for 850 students aged 3 to 18 years. The predominant nationalities are American, British and Norwegian citizens, with substantial numbers of students from Australia, Canada, France, India, Italy, Germany, Poland and The Netherlands.

– ISS offers students and families not just a school, but also a diverse, active, positive, supportive and engaged learning community where our core values of Learning, Well-being and Community influence every aspect of the ISS experience, says Gareth Jones.

Learning major focus

The vision of ISS is to inspire a community of responsible, globally engaged, empowered learners.

– We try to nurture learning through a holistic and well-rounded education where children have the freedom to grow in new ways and parents can be confident that it is the best fit for their child and the whole family. Our education is inclusive and challenging. Our objective is to educate responsible citizens - we want people to become self-determining and responsible for their contributions. They engage, and are not just tourists in the world. It's important that they build confidence along their way too.

The aims and the goals are noble and lofty, according to Jones.

– Learning is the essence and major focus, supported by Well-being and Community. In fact, from a lot of research we know that if you're involved in service and acts of kindness and gratitude, not only does this benefit the people that you are trying to help or work with, it actually also benefits yourself and personal happiness. Therefore, we take a pro-kindness approach to our school culture to benefit student well-being and create acceptance – especially important in a diverse school or work setting.

Strong results

The school has successfully prepared students for the British IGCSE (International General Certificate of Secondary Education through the University of Cambridge) examinations for over 30 years, and more than 20 years for the International Baccalaureate (IB) Diploma Programme.

– Both the IB Diploma and the IGCSE are available for High School students, and many years of strong results along with impressive university placements underscore the dedication of our students and teachers working together, says Jones.

Gareth Jones is Welsh, and has been at ISS for ten years; seven years as high school principal and deputy director, and the last



The director Gareth Jones in front of ISS.

three as director. He has strongly engaged himself in the schools' strategic planning, steering its successful re-accreditation process and growing the schools' more inclusive and holistic approach to education.

To help facilitate such learning, the school has a well-equipped campus with a wide range of opportunities; a 380-seat auditorium, two libraries, sports complex with four indoor gyms, a nice cafeteria, an outdoor sport fields and several technology labs. Rosenkilden was taken for a tour at ISS, and was very impressed, especially by the positive atmosphere. Many of the students' school works are exhibited in the hallways. The director emphasized that the other students respect classmates' work.

Top 10 skills in 2020

– In an increasingly globalized and diverse world, focusing on creating an environment that seeks to nurture the «whole child» academically, socially, emotionally and physically is more important than ever. It is necessary for us at the International School of Stavanger to pay attention to new methodologies during this time of rapid change and adapt our practices, Jones shared.

ISS refers to World Economic Forums' Future of Jobs Report that consider top 10 skills in 2020 (see table).

– Whilst the top 10 skills are varied,

SCI EVENTS IN MARCH

01.03 Energy through outdoor living!

08.03 Owning a dog in Norway -
Information, Tips and Tricks

09.03 Working in the Stavanger-
region

10.03 ACTIVE 2018 – Squash

22.03 Taxation Seminar

24.03 ACTIVE 2018 - Walking Tours

More events to be confirmed – remember to
check the event calendar.

www.stavangerchamber.com



Middle school students get ready to take the stage for a weekend of musical productions of «Peter Pan» – one of many inclusive extra-curricular activities offered at ISS.

complex and will change over time, schools need to respond to this complexity with a more focused approach on conceptual learning (approach to understanding) and competency learning (approached to skills). The reality is that you don't teach this discretely – it has to be a conscientious part of the curriculum. The active learning and greater conceptual understandings are important for students to have the right skill-set for the future, says Jones. Gone are the days of read, listen, repeat. Now it's discuss, experience and teach others for the most effective learning.

Ambassadors for the region

– What do you consider are the advantages of having a multicultural environment, and what does this multicultural diversity contribute to the Stavanger region?

– The obvious nature of having diversity in school and people with different opinions and perspectives is that it contributes to more in-depth discussions. It also challenges us to understand what real understanding is about - adding different layers and levels to fundamental ideas. So, we end up transforming notions of education rather than transmitting them.

Another significant advantage of multiculturalism in school is seeing how a global outlook inspires students to pursue careers where they can positively impact their communities. For example, several ISS alumni work for the United Nations - in the Nordic Office and abroad.

Many ISS families and students also take pride in contributing to the multicultural events on offer for all Stavanger residents.

ISS indeed has an ambassador role for our region. The director says that the Stavanger region has been entrepreneurial and outward-looking.

– Greater Stavanger has always looked to positively change and reinvent itself. As a student of economics, I know that this continues to be cyclical. We deal with this reality. Our school provides the ability to support the various educational needs of families involved in these processes.

– Some come for the work and stay for the lifestyle. We have always had fantastic cooperation with the communities and the businesses.

– Possible challenges within such an international workplace?

– I focus on opportunities. If you think

Stavanger Chamber International (SCI)– The Regions largest International Network

- » Regional welcome programme for newcomers
- » Area Orientation courseday
- » Out Country Orientation course
- » Repatriation Course
- » Cultural awareness
- » Networking
- » Introduction to Norwegian activities and sports
- » Job training sessions for spouses

Contacts: Randi Mannsåker and Inger Tone Ødegård

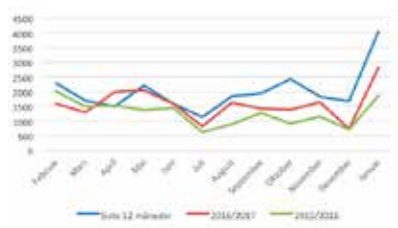
things are going to be successful, your mindset will approach it that way, is Gareth Jones' wise ending remark.

STAVANGER
REKRUTTERINGSINDEKS

Januar 2018

4037

utlyste jobber



Det ble registrert 4037 ledige stillinger i løpet av januar i Rogaland. Det er en økning på 43 prosent sammenlignet med samme måned i 2017, og den beste enkeltmåneden etter 2010 – også høyere enn toppåret 2012. Etter en rekke måneder med mange ledige stillinger, begynner det også å gi seg kraftig utslag i ledighetstallene, som har gått ned med 1,7 prosentpoeng til 3,3 prosent helt ledige på ett år.

	jan.17	jan.18
Ledere	22	55
Ingeniør- og IKT-fag	177	572
Undervisning	231	362
Akademiske yrker	85	112
Helse, pleie og omsorg	853	943
Barne- og ungdomsarbeid	91	126
Meglere og konsulenter	65	160
Kontorarbeid	128	146
Butikk- og salgsarbeid	114	288
Jordbruk, skogbruk og fiske	11	44
Bygg og anlegg	426	501
Industriarbeid	291	390
Reiseliv og transport	130	158
Serviceyrker og annet arbeid	196	170
Uoppgitt	7	10
Totalt	2827	4037

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.

Pløyer
ny mark
for Lean

Universitetet i Stavanger og Lean-nettverket i Næringsforeningen drar nå i gang et nyskapende samarbeid. Målet er å bidra til enda høyere Lean-kompetanse i bedrifter og hos det offentlige.

TEKST OG FOTO: FRODE BERGE

Lean, flyt, kontinuerlig forbedring, TPM... Kjært barn har mange navn. Det er uansett et udiskutabelt faktum at interessen for kontinuerlig forbedringsarbeid, i både private og offentlige virksomheter, har økt markant i regionen de siste årene.

Det kraftige fallet i oljeprisen fra 2014, med tilhørende behov for å bedre effektiviteten og styrke produktiviteten har utvilsomt tjent som en katalysator for engasjementet rundt Lean.

Pløyer ny mark

Næringsforeningen har et svært aktivt Lean-nettverk, og en egen ressursgruppe for temaet. Denne ressursgruppen har i tillegg funksjonen som Lean Forum Stavanger.

Det er stor enighet om behovet for å øke Lean-kompetansen i regionen, både i bredden og dybden. Derfor er det spennende å se hvordan et aktivt Lean-nettverk, kombinert med et lokalt universitet som kommer stadig tettere på næringslivet, nå gir håndfaste resultater. Dette gjennom et nytt studietilbud i «Lean Management» på Universitet i Stavanger.

Det nye tilbudet har som mål å gi deltakerne grunnleggende kunnskap om Lean og om hvordan Lean-metoder kan forbedre en virksomhet. Det handler om bevissthet i forhold til tid, verdi og kvalitet i produksjon av varer og tjenester. Kurset skal sette deltakerne i stand til å bruke teorier og modeller til å gjennomføre forbedringer i egen virksomhet.

Studiet vil ha et omfang på rundt 130 timer, og gi fem studiepoeng. Det vil gjennomføres som en kombinasjon av forelesninger, selvstudium, egne presentasjoner og bedriftsbesøk.

**Pilot**

Det første kullet av Lean Management-studenter skal gjennomføre programmet i vår. Den første gjennomføringen vil ha karakter av et pilotopplegg med 20 deltakere. Her er det allerede bortimot fullbooket, men gitt at interessen er så stor som alt tyder på, vil studiet bli gjennomført jevnlig i tiden framover.

Deltakerne vil være personer med relevant kompetanse og yrkeserfaring, og opptaket vil skje gjennom UiS Etter- og videreutdanning (UiS EVU). Professor Jan Frick vil ha det faglige hovedansvaret.

Begeistring

Næringsforeningens ressursgruppe for Lean har vært initiativtaker til det nye tilbudet. Her er tunge bedrifter som Statoil, Lærdal Medical, Stavanger Universitetssjukehus og Malm Orstad representert.

Lauritz Løvø er administrerende direktør



Næringsliv og akademia i tett samarbeid for å øke Lean-kompetansen i regionen. Ragne Farnen (f.v.), Frode Leidland, Lauritz Løvø, Bente Elin Eliassen, Jan Frick, Rune Løwher.

i Malm Orstad. Han er overbevist om at det nye studietilbudet blir en suksess.

– Behovet for kunnskap er stort på dette området. Universitet i Stavanger er en faglig tung, forskningsbasert og ikke-kommersiell institusjon. Derfor er det veldig bra at de etablerer et tilbud som dette, sier Løvø.

Ragne Farnen er prosjektleder i Næringsforeningen har et faglig og administrativt ansvar for ressursgruppen for Lean. Også hun har klokkeetro på prosjektet:

– Jeg er veldig trygg på at det nye Lean-studiet vil slå godt an. Dette er for øvrig nok et eksempel på at samarbeidet mellom UiS og næringslivet blir stadig tettere, noe som er viktig for hele regionen, avslutter Ragne Farnen.

GRUPPEN BESTÅR AV:

Christine Wathne Seloter,
(SpareBank 1 SR-Bank , leder)

Kenneth Gilje (Gilje Tre)

Torbjørn Gjerdevik
(Lærdal Medical)

Helge Totland, (Sintef)

Marianne Wiig, (Attende)

Tom Helgesen (Lean Freelance Consulting)

Bente Elin Eliassen Lillemo (Statoil)

Håkon Brydøy (Helse Stavanger HF)

Lauritz Løvø (Malm Orstad)

Ragne Kristin Farnen
(Næringsforeningen)

NYTT OM NAVN



ANNE MARIE HAUGE

Ny senior Key Account Manager i Q10 Personell

Anne Marie Hauge har sju års erfaring fra bemanningsbransjen, hvorav de siste fem årene som partner. Hennes styrke er salg, kundeoppfølging og rekruttering til vikariater og faste stillinger. Før det har hun 17 års erfaring som daglig leder i tekstilbransjen. Anne Marie innehar rollen som Key Account Manager i Q 10 Personell.



ANN MARI RISVOLL WINTERHUS-FJELD

Ny senioradvokat i Arntzen de Besche Advokatfirma Stavanger DA

Ann Mari har bred erfaring innen arbeidsrett, og bistår både arbeidsgiver og arbeidstaker med ulike problemstillinger innen individuell og kollektiv arbeidsrett. Hun arbeider også med diverse andre fagområder. Ann Mari kommer fra stilling som senior manager i Deloitte Advokatfirma.



ESPEN TESDAL

Ny interiørdesigner i Kielland

Espen Tesdal er ansatt som interiørdesigner hos Kielland AS. Espen har utdannelse innen interiørdesign fra Norges Kreative Fagskole og lang salgserfaring fra blant annet Session og Nike, og som teknisk tegner hos T. Kaada Arkitekter. Hos Kielland vil Espen ha ansvar for å tegne kjøkkenløsninger og interiørplaner for private og næringskunder.



CHRISTOFFER HOFTUN

Ny Innovation & Digitalization Manager i ASCO

Christopher Hoftun (35) skal ha overordnet ansvar for å digitalisere ASCO Norges forretningsprosesser generelt og integrasjon med kundene spesielt. Hoftun er petroleumsingeniør, har master i industriell økonomi og tilleggstudium i innovasjons- og entreprenørfag. Han har arbeidsbakgrunn blant annet fra NASA i USA, Statoil, Pareto og gründerselskapet Zaptec. Han kommer til stillingen i ASCO fra lederstilling i forskningsinstituttet Mars Institute. ASCO Norge driver forsyningsbaser for olje- og gassindustrien. Hovedkontoret er i Tananger, avdelingskontor i Oslo, Kristiansund, Farsund, Sandnessjøen og Hammerfest. Selskapet har 184 ansatte og en omsetning på 580 millioner. Eies av ASCO Group, UK.



ANNETTE COSTA

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Annette Costa startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS 15. februar.



INGRID EGELAND

Ny regnskapsfører i Dataplan Regnskap

Ingrid Egeland startet som regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS 1. februar 2018.



EINAR IVERSEN

Ny prosjekteringsleder Total Betong

Einar begynte som prosjekteringsleder i Total Betong AS ved årsskiftet og er allerede godt i gang i et totalentrepriseprosjekt for et større settefiskanlegg. Einar kommer fra en tilsvarende stilling i Block Berge Bygg AS. Der var han også engasjert i innføring av BIM og VDC - nye verktøy og prosesser som han brenner for i prosjektgjennomføringen. Fra tidligere har han bred erfaring fra rådgiverbransjen innen prosjektering, tverrfaglig oppdragsledelse og ledelse.

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.

NYTT OM NAVN



ESPEN SØRBØ Ny CEO i Ace Oil Tools

Espen Sørbø startet som konsernsjef i Ace Oil Tools 1. januar 2018. Sørbø har mer enn 20 års erfaring innen oljeserviceindustrien, og er utdannet ved universitetet i Stavanger. Hovedkarriere er innenfor Halliburton-eide selskaper Petroleum Engineering Services (PES) innen prosjekter, WellDynamics som MD og Halliburton HCT som Operations Manager. Han har også ledet TETRA-kontoret i Norge og grunnlagt Oil Tools of Norway. De siste tre årene har han vært med det norske selskapet TCO som VP Completions med globalt fokus på salg og operasjoner.



ESPEN OPSANGER Ny daglig leder i Buøy Invest

Espen Opsanger har tiltrådd som administrerende direktør i Buøy Invest AS. Han kommer fra stillingen som distriktssjef i JM Norge og har bred erfaring med bolig og næringsutvikling i og utenfor Rogaland. Espen vil i tillegg til fremtidsutvikling og forvaltning av Rosenberg eiendommene også bli involvert i eiernes øvrige eiendommer, som representerer en ikke ubetydelig eiendomsmasse i regionen. Han er utdannet statsautorisert eiendomsmegler fra Norges Eiendomsmegler Høyskole og har jobbet i ulike stillinger i bl.a. DnB, Gjensidige og JM Norge.



LINN KARINA BJELLAND Ny senior rådgiver i Sopra Steria

Linn har over femten års erfaring som rådgiver i oljebransjen innen endringsledelse, prosjektledelse og rekrutteringsstrategier. Linn er en del av forretningsrådgivningsmiljøet i Sopra Steria Business Consulting i Stavanger.



MELINDA NASR Ny prosjektleder i Aldente reklamebyrå

Melinda Nasr kommer til Aldente fra Solastranden gård, hvor hun har vært daglig leder i en årrekke. Hun har også vært salgs- og markedsansvarlig på AMFI Madla. Melinda har bachelor i økonomi og administrasjon og master i ledelse fra BI. I Aldente vil Melinda ha hovedansvaret for at store og små prosjekter gjennomføres i tide og på budsjett. Hun vil også ivareta flere interne administrasjonsoppgaver.

Sandnes Havn utvider

I forbindelse med etableringen på Lura ferdigstiller vi to nye nye bygg i 2018. Dette gir mulighet for å kunne tilby ulike typer lokaler fra produksjons-haller med traverskraner til ute- og innelagring av gods og utstyr. Området ligger nært til Forus og E-39 med god adkomst.

Vi ønsker oss primært kontakt med leietakere som ser fordelene med å være på et havneområde og ha tilgang på kai og kraner m.v. Vi har også selskaper på området som kan tilby ulike tjenester som stuffing/ stripping av containere, transportarbeid, mekanisk/hydraulisk arbeid osv.

Ta kontakt med oss for å gå gjennom dine behov. Alle henvendelser behandles fortrolig.



Kontakt Havnesjef Thor Thingbø:
Tlf.: +47 950 234 85,
e-post: thor.thingbo@sandneshavn.no

 **SANDNES** HAVN

NYTT OM NAVN



SISSEL MARIE BØRTHUS

Ny rådgiver i Sopra Steria

Sissel Marie har flere års erfaring med dokumentasjonsforvaltning i oljebransjen. Hun kommer til å styrke Sopra Sterias etablerte fagmiljø innen information management lokalt når hun snart blir en del av Business Consulting i Stavanger.



JOSTEIN GJERDE

Ny eiendomsrådgiver i Colliers International Stavanger

Jostein Gjerde er ansatt som eiendomsrådgiver og kommer fra Proplan AS der han de siste 7 årene har vært regiondirektør for virksomheten på Vestlandet. Før var han banksjef i DNB med ansvar for SMB markedet i Sør-Rogaland. Etter å ha jobbet med næringslivet i Rogaland de siste 20 årene gleder han seg nå til å være med på å utvikle Colliers International sin virksomhet i Stavanger. Colliers International er megler for næringseiendom og tilbyr meglertjenester og rådgivning bla ved kjøp, salg, leie, verddivurderinger og syndikering.



DANIYAL JAVID

Ny rådgiver i Sopra Steria

Daniyal har bred erfaring innen HMSK, risikostyring og innføring av styringssystemer fra flere år som rådgiver i olje- og gassbransjen. Daniyal styrker Governance, Risk & Compliance miljøet i Sopra Steria og skal jobbe som rådgiver og sikkerhetseksperter i Stavanger.



THOMAS HÅLAND

Ny i eSeven

Thomas har sin mastergrad i Innovasjon og kunnskapsutvikling fra UiA og kommer til eSeven fra økonomiarbeid i Nortura.

DÅRLIG VÆR? FLOTT, DA BLIR ØLBERGMØTE ENDA BEDRE!

Velkommen til ØLBERGMØTE. Til vind som blåser inn klare tanker. Til åpent landskap som inviterer til nye ideer. Til sjøluft å bli i godt humør av.

Er dere 4? Så hyggelig! Kommer det 150? Så flott. Inspirerende kurs- og konferansefasiliteter skal bli. Og vi lover å ta godt vare på deg. Strandhuset ligger 6 minutter fra flyplassen, 12 minutter fra Forus, 15 minutter fra Sandnes og 20 minutter fra Stavanger. Parkeringsautomat? Glem det!

Bestill ØLBERGMØTE her: 478 25 000 eller booking@strandhuset.no
strandhuset.no



STRANDHUSET
PÅ ØLBERG



VI ØKER DIN SYNLIGHET!

Kai Hansen er ett av Norges største trykkeri. Vi har over 50 års erfaring innenfor faget. Vi produserer alt av trykksaker. I tillegg produserer og leverer vi alt av storformat, skilt, dekor, tekstiler og profileringsartikler.

Vårt mål er å være en totalleverandør for våre kunder. Vi kan bistå med vår kompetanse og erfaring innenfor faget for å øke din synlighet i markedet.



TRYKK & PRINT

STORFORMAT

DEKOR

MESSE

UTSMYKNING

PROFILERING

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 Stavanger
Tlf: +47 51 90 66 00

Kristiansand

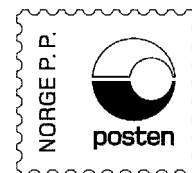
Festningsgata 40 - 4614 Kristiansand
Tlf: +47 38 00 30 50

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



SANDNES

BYGGEKLARE TOMTER FOR LOGISTIKK OG PRODUKSJON



VAGLE NÆRINGSARK

Sentral plassering i Stavanger regionen

Tomter fra ca 5 til 70 mål

Umiddelbar nærhet til regionens store godsterminal

Ny FV 505 til området klar til sommeren 2019

REMA 1000 hovedlager og Posten er allerede på plass

UTLEIE
ELLER
SALG!

Sandnes sentrum: 5 km | Forus: 10 km | Sola flyplass: 18 km | Stavanger sentrum: 20 km

KONTAKT MEGLER

Thomas J. Middelthun (Stavanger)

thomas.middelthun@colliers.com, mob. 901 34 575

Carl Fredrik Marti (Oslo)

carlfredrik.marti@colliers.com, mob. 402 01 200

KONTAKT UTBYGGER

Gjermund Øren

go@k2-stavanger.no, mob. 913 85 876

