

NÆRINGSLIVSMAGASINET

NR. 06 · 2019 · ÅRGANG 25
LØSSALG: 79 KR

Rosenkilden

Lastet med milliarder

Investeringsfond for milliarder av kroner satser i Stavanger-regionen. De skal investere i nye og bærekraftige ideer, nye teknologiske løsninger og selskap som kan bidra positivt i den omstillingsprosessen regionen er inne i.

side 6-13



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 OG MEDLEMSKAP:

Randi Mannsåker, tlf: 464 12 959,

epost: mannaaker@naeringsforeningen.no

MEDLEMSMØTER:

Anne Woie, tlf: 995 12 623,

epost: woie@naeringsforeningen.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

MEDLEMSMØTER

13.08 Fra olje- og gassnasjonen til energilandet

04.09 Anskaffelsesdagen

05.09 Hun spanderer!

06.09 AGENDA: Diskrimineringsreglene



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

STAVANGER CHAMBER INTERNATIONAL

13.06 Spouse network program

30.08 Face2Face job search

03.09 ENTREPRENEUR 2019



For sign up,
go to rosenkilden.com.

Rosenkilden følger redaktørplakaten.

Ansvarlig redaktør: Harald Minge.

Redaktør: Egil Hollund.

I redaksjonen: Ståle Frafjord, Lars Idar Waage
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.

Forsideillustrasjon: Ståle Ådland

Årgang: 23.

Redaksjonen avsluttet: 31. mai 2019



STORT SETT BARE PÅ
NORSK
side 16



KAN GÅ TOM FOR
STEIN
side 22



EFFEKTEN AV
TRIANGULUM
side 24

Innhold

Investorer for framtiden	6
Spaltisten: Ragnar Tveterås	14
Etterlyser informasjon på flere språk	16
Spaltisten: Andreas Melvær	20
I ferd med å gå tom for byggeråstoff	22
Håper på europeisk suksess via Triangulum	24
Profilen: Per A. Thorbjørnsen	26
Made in Stavanger	30
Lær av de beste: Stavangerregionen Havn AS	32
Bedriften: Fjordevents AS	36
Nye medlemmer siden sist	40
Spaltisten: Einar Brandsdal	42
Energikommentaren	44
Styrelederen	46
LUNCH	47
Rosenkilden – English Summary	48
Arbeidsliv	50
Nytt om navn	52

De store i førerretet for omstillingen



HARALD MINGE • Adm. dir. i Næringsforeningen

De store private aktørene tar ansvar for omstillingen i Stavanger-regionen og for framtidens arbeidsplasser. I løpet av kort tid har en rekke investeringsfond blitt etablert og milliarder skal investeres i både oppstartsselskaper og de som er modne for oppskalering. Det som skjer er unikt.

Mens Stavanger-regionen har hatt et velfungerende og oversiktlig økosystem i energisektoren med enkel kapitaltilgang, har vi vært langt svakere på kommersialisering og vekst når det gjelder nye muligheter. Nå er imidlertid risikokapitalen her, og som du kan lese mer om i dette nummeret av Rosenkilden – skyldes dette at noen av våre viktigste hjørnesteinsbedrifter er villige til å sette seg i førerretet. Vi ligger an til å etablere et investeringsmiljø som vil kunne akselerere omstillingsarbeidet i regionen betydelig. Uten denne kapitalen hjelper det lite at vi smykker oss med gründerkultur, nystartede innovasjonsbedrifter, høy teknologisk kompetanse og overføringsmulighetene fra teknologievevret olje og gass inn mot andre muligheter.

I stedet for å vente på neste nedtur, fokuserer vi nå på omstilling i gode tider. Siden oljesmellen som slo inn i 2014 er mye endret, og selv om overskriften er at næringslivet på det nærmeste er friskmeldt, ser vi også varige strukturelle endringer og forutsetninger som er ugjenkallelige. Klimautfordringene setter vår viktigste industri på prøve. Regionen transformeres fra å være oljehovedstad til å bli en bredt anlagt energihovedstad. Aktørbildet på sokkelen er endret med nye eierstrukturer hvor mange av de store trekker seg ut. Det er etablert en rekke nye næringsklynger og i nedgangsperioden fikk dessuten et dusin nye gründerhus se dagens lys. Det begynte i den forbindelse å dukke opp spennende eksempler på nye teknologiselskaper, som for eksempel boost.ai som ble avfødt i SpareBank 1 SR-Banks gründerhus, og som i løpet av kort tid har hatt voldsom vekst – nettopp på grunn av tilgang til tidlig risikokapital.

Veikryss

Regionens næringsliv står igjen ved et veikryss! Næringsforeningens styre har det siste halvåret jobbet med foreningens

strategi for den kommende fireårsperioden. To hovedområder er utpekt: Nye muligheter og Energihovedstaden. Disse skal vi utdype nærmere ved en annen anledning, men valgene betyr at våre aktiviteter skal innrettes mot de endringene som næringslivet vil måtte forholde seg til, både når det gjelder endrede rammebetingelser og mulighetene som ligger i omstilling. Hovedmålet er at bedriftene skal lykkes med å utvikle seg videre, takle endringene og ikke minst utnytte

«Norge har kapital og mulighet til å tenke langsiktig. Skal vi sitte stille og vente, eller skal vi få i gang tiltak?»

Harald Minge

verdiskapingsmulighetene som ligger i de framtidige bærekraftsutfordringene. Energibransjen handler både om transformasjonen og om potensialet i den næringen som fortsatt vil være vår viktigste lenge, nemlig olje og gass.

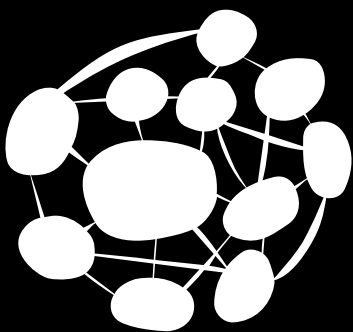
Når SpareBank 1 SR-Bank, Smedvig, Lyse, DSD og TD Veen oppretter et nytt og slagkraftig venturefond, har omstillingsarbeidet i regionen helt andre og mye mer kraftfulle verktøy å spille på. Equinor Technology Venture har siden 2001 investert i hele 60 startup-selskaper innen energiteknologi og det er umulig å komme utenom «bærekraftsfondene» Nysnø, Playbook17, Laerdal Million

Lives Fund og alle de andre på listen. I sum ser vi mer enn konturene av et helt nytt investeringsmiljø som vil ha direkte innvirkning på verdiskaping og framtidige arbeidsplasser. For første gang på mange år har vi virkemidlene som skal til for at vi kan snakke troverdig om å utvikle et næringsliv som har flere bein å stå på.

Staten

Næringslivet stiller altså opp, den private kapitalen faller på plass, men hva med den statlige? Behovet for et solid såkornfond i Stavanger-regionen er åpenbart. I fjor gikk de regionale selskapene SpareBank 1 SR-Bank, Lyse og Smedvig ut og forespeilet 250 millioner private kroner til et såkornfond, dersom også staten bidro tilsvarende. Regjeringen svarer med å bruke totalt 125 millioner kroner gjennom Innovasjon Norge til et nytt såkornfond som skal brukes til utvikling av teknologibedrifter, og der private investorer skal bidra tilsvarende. Det er en berettiget frykt for at disse midlene vil favorisere allerede etablerte fond, og beløpet er uansett altfor lite til at fondet vil få en hensiktsmessig størrelse.

Hvilke grep vil Staten gjøre for omstilling i næringslivet og for å møte klimautfordringene? Alle vet hva som før eller siden kommer til å skje, spesielt når det gjelder behovet for energiomstilling! Norge har kapital og mulighet til å tenke langsiktig. Skal vi sitte stille og vente, eller skal vi få i gang tiltak? Det haster, og vi vet at det tar lang tid før grepene virker. Staten bør derfor innse at når privat næringsliv reiser så mye kapital, så er den enkleste og mest effektive form for statlig næringsutvikling å matche denne. Dette er ikke tilskudd, men lønnsomme investeringer som skal gi gode inntekter, som bidrar til nye arbeidsplasser, et mer differensiert og innovativt næringsliv, større skatteinntekter og større mulighet for å nå klimamålene.



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.

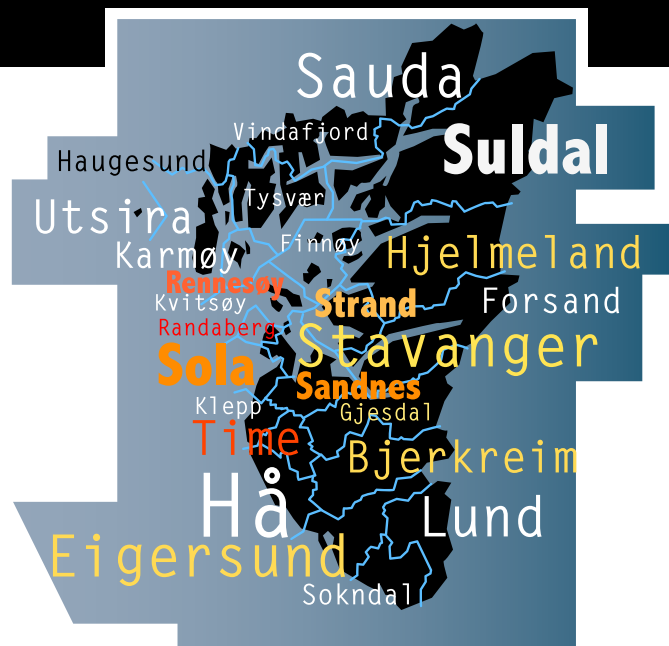
Næringsforeningen har 2.002 medlemsbedrifter, og over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper. Disse fungerer nærmest som lokalkontor og arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres 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, attraktivitet, energi, Den grenseløse smartregionen, Nye muligheter og havnæringene. Innenfor hvert område jobbes det med ulike prosjekter.



26 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 15 ansatte, men ca. 250 medlemmer er organisert i foreningens 26 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: 938 83 518 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: Inger Lise Aarrestad Rettedal Tlf: 970 81 415, lise@klostergarden.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: Geir Øvrebo. Tlf: 900 79 096 geir.ovrebo@norseagroup.com
	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: Geir Solve Hebnes Sleveland. Tlf: 924 10 233, geir@grand-egersund.no
	RYFYLKE Leder: Kjell Apeland. Tlf: 913 42 813 ka@hardangerrock.no
	DEN GRØNNE LANDSBYEN Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789 post@mxsportandaberg.no
	INKLUDERENDE ARBEIDSLIV Leder: Ståle Johan Knutsen. Tlf: 982 38 827 sjk@allservice.no
	KREATIVE KOMMERSIELLE NÆRINGER Leder: Gabriel Schanche Gilje. Tlf: 913 00 924 gabriel@plank-arkitekter.no

	KAPITALFORVALTNING Leder: Ole-Henry Slette. Tlf: 915 87 410 ols01@handelsbanken.no
	SOLA Leder: Yngve Sørland. Tlf: 941 44 yngve.sorland@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@byggmestersoren.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: Martin Sannes. Tlf: 994 87 813 m94sannes@gmail.com

NÆRINGSFORENINGENS STYRE



Ådne Kvernland
Leder



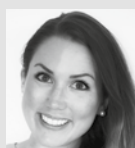
Grethe Skundberg
Nestleder



Anne Merethe
Skogland



Leif A. Lorentzen



Camilla Gjetvik



Ingvald Meland



Ragnar Tveterås



Dag Øyvind Meling



Arna Smistad

POSTEN NORGE

REMA DISTRIBUSJON



Næringsadresse
SANDNES

VAGLE NÆRINGSPARK

VAGLE, HOMMERSÅK OG STANGELAND

Attraktive næringstomter i Sandnes

Sandnes tomteselskap skaffer og tilrettelegger gode tomter på gode plasser.
Å etablere seg i Sandnes skal være et konkurransefortrinn for din bedrift.
Her er tre av kjøpsmulighetene akkurat nå – alle med byggeklare tomter.

Vagle Næringspark på Ganddal er et stort næringsområde nær godsterminalen.
Perfekt for bedrifter som trenger større areal.

HESTHAMMER



5 tomter solgt!

Hesthammer på Hommersåk er svært godt mottatt. På tre måneder har fem bedrifter kjøpt tomt på det nye næringsområdet. Gunstig pris!

STANGELAND NÆRINGSPARK



I godt etablerte Stangeland Næringspark har vi delfelt K1 på 3,8 dekar til salgs. Passer for kontor- /industrivirksomhet. Parkering på egen tomt.

Plass til framtiden

Kontakt oss for mer informasjon

martin.eskeland@sandnes.kommune.no / 993 07 383



Henter milliarder til investeringer

Tunge aktører i regionen er i ferd med å etablere investeringsfond for milliarder av kroner. Felles for de fleste av dem er et ønske om å investere i nye og bærekraftige ideer, nye teknologiske løsninger og selskap som kan bidra positivt i den omstillingsprosessen regionen er inne i. Målet er også å få til et slagkraftig og større finansielt miljø som på sikt kan få store konsekvenser både for etablering av nye arbeidsplasser og for regionens fremtidige tiltreknings- og konkurransekraft.

TEKST: STÅLE FRAFJORD TEGNING: STÅLE ÅDLAND



Vil skape et slagkraftig investeringsmiljø

Går alt etter planen vil et nytt venturefond med en investeringskapital på 400 til 500 millioner være på plass i Stavanger til høsten. Bak står tunge og erfarne aktører i finansmiljøet.

Stavanger-regionen har en økonomi i omstilling, men mangler et kraftfullt kapitalmiljø for investeringer i tidlig fase. Det ønsker blant andre tidligere investeringsdirektør i Oljefondet, Øyvind G. Schanke, å gjøre noe med.

Med lokale bedrifter som Smedvig, SpareBank 1 SR-Bank, Lyse, DSD og TD Veen i ryggen, arbeider Schanke med å skape et slagkraftig miljø for tidligfaseinvesteringer gjennom et nytt venturefond. Målet er også å få på plass et større finansielt miljø i regionen gjennom rekruttering og kompetanse.

Schanke hadde jobbet i Oljefondet i over 15 år da han i februar 2017 overtok som administrerende direktør i Skagenfondene. De siste to årene i Oljefondet arbeidet han som investeringsdirektør med base i London. Da hadde fondet en forvaltningskapital på 7.400 milliarder kroner.

I mai i fjor gikk Schanke av som toppleder i Skagen etter at Storebrand gikk inn på eiersiden. Den opprinnelige planen var å dra tilbake til London eller flytte til Oslo, men flytteplanene er nå lagt vekk. Siden januar har han arbeidet fulltid med et nytt venturefond med base i Stavanger, etter et initiativ fra Lyse, SpareBank 1 SR-Bank og Smedvig.

– Jo mer jeg så på dette, jo mer spennende syntes jeg det var. Det skyldes også at det er mye positivitet i byen og i regionen, sier Schanke.

To fond

Selskapet 4D Venture Capital management ble etablert formelt i vår. På sikt er visjonen å etablere to fond: 4D Venture Edge som et tidligfase og såkornsselskap med mål om 400-500 millioner i forvaltningskapital, og 4D Venture Scale som vil investere i skaleringsfasen og som har et mål om 400 millioner i startkapital og én til 1,5 milliarder kroner i langsiktig kapital.

I første omgang har man søkt Innovasjon Norge om såkornmidler på 150 millioner kroner. Søknaden ble sendt i slutten av mai og konkurransen om kronene er hard. En avgjørelse blir trolig ikke tatt før etter sommeren. I tillegg til

eventuelle midler fra Innovasjon Norge, vil trolig både DSD og TD Veen vil gå inn med penger i tillegg til Lyse, SpareBank 1 SR-Bank og Smedvig – om Schanke lykkes.

Spennende

– Det å få på plass et skaleringsfond vil være minst like viktig. Ser man på det norske totale venturemiljøet har de som var i midten blitt rene oppkjøpsfond, mens man har mange andre miljøer som driver med såkorn- og tidligfasevirksomhet. Det nesten ingen i mellom der. Jeg tenker at de synergiene man kan få ved både å ha tidligfaseinvesteringer og et skaleringsfond kan bli veldig spennende.

Den opprinnelige grunntanken fra Lyse, SpareBank 1 SR-Bank og Smedvig har vært å skape et miljø som gir ringvirkninger i forhold til omstilling i økonomien og sysselsetting

– Derfor er også målsettingen å skape noe større og permanent som i seg selv er bærekraftig.

Schanke har blant annet fått med seg Jørn Bergeland og Frank Blaker fra Procom Venture i etableringen av fondet. Procom Venture i sin nåværende form er inne i en avslutningsfase, og begge har lang erfaring med tidligfaseselskaper. Dersom svaret fra Innovasjon Norge blir positivt, regner Schanke med å ha en fast stab på plass med base i Stavanger i løpet av høsten.

– Får vi til et skaleringsfond til vil det også gi oss litt større muligheter til å ansette unge som kan være med å bygge opp et større miljø i regionen, sier Schanke.

Økosystem

Planen er at venturefondet skal ha base i Stavanger, men at fondet er nasjonalt. Dette er også forutsetningen for å få tildelt såkornmidlene fra Innovasjon Norge.

– Det vil vi prøve å få til er å skape et større økosystem rundt dette. Det er mange gode initiativ for tiden. Det som mangler er en spydspiss når det gjelder kapital. Klarer vi å samlokalisere en god del av disse tingene og bli gode på visse ting, vil det være veldig bra, sier Schanke.

Det initiativtakerne ser for seg er å satse på flere områder. Smart City er

en av dem, mobilitet, fornybar energi, kunnskap og digital infrastruktur, helseteknologi, fintech og livet under vann er andre.

– Smarte samfunn, som er nært knyttet opp mot Smart City og Nordic Edge, er et naturlig satsningsområde. Her er også Stavanger kommune veldig fremoverlent. Digital helse er et annet viktig område, spesielt knyttet til velferdsteknologi. Det er også naturlig å se dette i sammenheng med det man får til på helsecampus på Ullandhaug.

Flere samarbeidsavtaler er allerede skrevet, avtaler som i første rekke innebærer økt kunnskap om selskaper som ulike miljøer og institusjoner over hele landet har i sin portefølje.

Globalt

Stavanger-regionen har over mange år hatt



– Det er mye positivitet i byen og i regionen, sier tidligere investeringsdirektør i Oljefondet og toppsjef i Skagenfondene, Øyvind G. Schanke.

«De synergiene man kan få ved både å ha tidligfaseinvesteringer og et skaleringsfond kan bli veldig spennende.»

Øyvind G. Schanke

mye kapital tilgjengelig, kapital som i høy grad er investert i olje og gass.

– Den store styrken til regionen kulturelt sett er at man ser vest- og sørover. Det er det globale markedet som er mest interessant.

Vi er ikke interessert i selskapet som skal bli størst i Norge, men som vil ta et lite domene og som har globale ambisjoner. Da kreves det både kapital og en helt annen oppfølging av disse selskapene.

Kapital handler også om kompetanse, mener Schanke. Regionen har trukket til seg mye kapital innenfor olje og gass som følge av den kompetansen som er opparbeidet og som foreligger.

– Helsebedrifter har hatt større problemer med å hente kapital. Det skyldes også at kompetansen har vært mindre. Det er noe man må bygge opp. Men samtidig ser man også at det er mye som er overførbart fra olje og gass.

Positivt

– Kan det bli et problem at flere investerings- og venturefond etableres i regionen i samme tidsrom?

– Det kan kanskje føre til økt konkurranse om å hente inn kapitalen. Men når den først er der er dette bare positivt. Et slikt økosystem bare øker den generelle kompetansen. Det at Nysnø er etablert i Stavanger er veldig positivt, også at det blir flere miljøer med overlappende mandater. Da løfter man det totale. Man skaper også økt tiltrekningskraft, som igjen gjør at flere bedrifter kan etablere seg i regionen.

Tidligfaseinvesteringer i Norge har generelt ikke vært veldig lukrativt. Det er det mange årsaker til, men bildet er endret, sier Schanke.

– Nå er det en helt annen positiv oppmerksomhet om gründere og oppstartsselskap, og en større politisk forståelse – ikke minst i Stavanger. Det er blitt viktig å ta vare på, og det er disse vi skal leve av i fremtiden.

Venturefond skal redde flere liv

Helt siden moderne gjenopplivingsmetoder ble oppdaget rundt 1960, har Laerdal-konsernet hatt som mål å redde flere liv. Nå etablerer selskapet et nytt venturefond, og jakter både på norske og internasjonale løsninger.

Ved hjelp av Laerdal Million Lives Fund, ønsker selskapet å investere i bærekraftige løsninger og finansiere smarte entreprenører. Fondet får en forvaltningskapital på 100 millioner dollar – nær 900 millioner kroner.

– Også vi må tenke omstilling. Skal man få med seg det som skjer på dette området, må vi tenke annerledes og friere, sier Gudleik Njå, administrerende direktør i Laerdal Finans.

Han leder nå også arbeidet med etableringen av Laerdal Million Lives Fund.

Laerdal Medical har over mange år utviklet seg til et internasjonalt konsern med nær 1600 ansatte i 25 land – og utvklingsavdelinger både i Stavanger, København, India og USA. Gjennom donasjoner fra Laerdal Medical, ble

Laerdals medisinske forskningsfond opprettet i 1980. I 2004 donerte Tore Lærdal og hans to søsken Astrid og Åge driftseiendommen til Laerdal til fondet, som derved fikk en kraftig økt kapitalbase. Seks år senere ble det etablert et not-for-profit søsterselskap, Laerdal Global Health – for å bidra til å redusere mødre- og spedbarnsdødelighet i lavressursland.

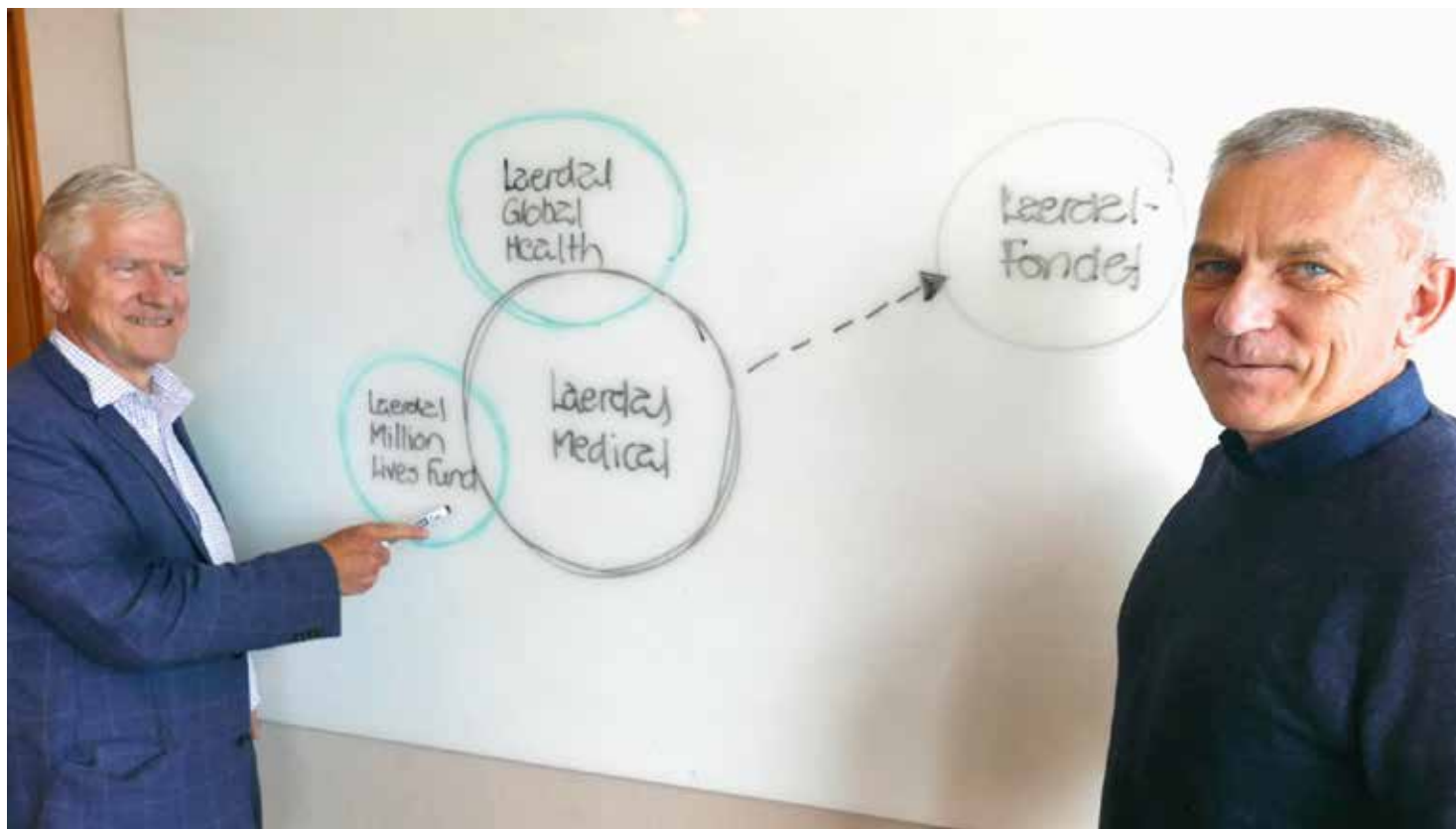
Venture

I løpet av sommeren håper man å ha på plass en organisasjon med fire ansatte som får ansvaret for å investere i bærekraftige og skalerbare løsninger ved hjelp av midler fra Laerdal Million Lives Fund.

– Vi ser at det skjer mye innenfor både ny teknologi og nye forretningsmodeller. Disruptive forretningsmodeller utfordrer etablerte modeller, og vi har mye å lære.

Vår hovedvisjon er å redde flere liv, og vi er opptatt av å omsette medisinsk kunnskap til kliniske resultater. Da ønsker vi også å få mer innsyn i det som skjer innen tidligfaseinvesteringer globalt som både kan gjøre oss og våre partnere enda mer effektive i å redde liv, sier Njå.

Laerdal Million Lives Fund er et SDG3 venture fond som skal bidra til at Laerdal sammen med partnere kan nå målet om å hjelpe til med å redde én million flere liv hvert år innen 2030. Fondet er et såkalt corporate venture initiativ, der selskapet ønsker å investere mer i tidlig fase utenfor eksisterende forretningsmodell. Både for å lære, men også for å få tilgang til kunnskap, teknologi og smarte løsninger som på sikt også kan bli relevant for den operative virksomheten i selskapet.



Tore Lærdal og Lærdal-konsernet har gjennom Laerdal Medical og søsterselskapet Laerdal Global Health satt som mål å redde én million flere liv hvert år frem mot 2030.

Bærekraftsmål

FNs bærekraftsmål om helse for alle, har som delmål blant annet å redusere barnedødeligheten med fire millioner, ved ulike typer ulykker med tre millioner, og som følge av plutselig hjertestans med over én million i tidsperioden 2010 til 2030.

– For å bidra til dette er det også nylig gitt tilsagn om 120 millioner dollar i implementerings- og forskningsstøtte gjennom Laerdal Global Health og Lærdal-Fondet, sier Tore Lærdal.

Oppstarten av Laerdal Million Lives Fund innebærer at selskapet i første omgang øremerker 100 millioner dollar av egne midler til fondet. Andre strategisk relevante investorer kan etter hvert bli invitert med. Teamet som nå rekrutteres til å lede fondet forventes å bli lokalisert dels i Norge, dels i San Fransisco-området og eventuelt i andre innovasjonshuber.

– Mandatet blir globalt, og vi rekrutterer globalt. I tillegg til å investere direkte i tidligfaseselskaper, skal vi også investere i noen akseleratorprogram og noen få venturefond som lyttepost inn mot markedet, sier Njå.

Internasjonalt

– Er det i første rekke snakk om investeringer internasjonalt?

– Det kan også være i Norge, men

98 prosent av vår omsetning er i dag internasjonalt. Finner vi noe lokalt, vil det være strålende, men innenfor vår nisje er markedet globalt. Over 50 prosent av det vi gjør er på området mødre og barn, men vi skal også jobbe med slag, plutselig

«Finner vi noe lokalt, vil det være strålende, men innenfor vår nisje er markedet globalt.»

Gudleik Njå

hjertestans og uhell. Vi vil være veldig fokusert på preventive tiltak.

En av utfordringen innenfor helseområdet i dag er at mye av venturekapitalen investeres innenfor sykdomsområder der betalingsviljen er størst.

– Det som forhindrer at mennesker blir syke, er ikke like attraktivt. Det ser vi

spesielt innenfor området mødre og barn der bare en håndfull investorer har dette på agendaen, sier Njå.

– Ser dere allerede for dere selskaper man ønsker å gå inn i?

– Vi har allerede en bra pipeline med ideer, og etter en artikkel i DN har vi også fått flere henvendelser både fra Norge og utlandet. Innenfor videoteknologi er Norge blant de ledende nasjonene, i tilknytning til sensorteknikk skjer det også mye bra. Det finnes områder med spesialkompetanse her til lands og det er om å gjøre å finne de beste miljøene og se hva man kan ta videre, sier Njå.

Bygge kompetanse

For Laerdal er det viktig å gi ventureselskapene alburom for å utvikle seg innen sine definerte kompetanse og utviklingsområder.

– Samtidig så vil det være et klart mål at selskapene man tilknytter seg har utviklet teknologi og kompetanse som komplementerer den kompetansen Laerdal selv har utviklet. Det vil gi rom for læring og kunne bidra til økt effekt for selskapets totale leveringer. I en tid hvor teknologiendringene skjer raskere og raskere, er det viktig for selskapet å ha partnerskap og innovasjon på utsiden. Ikke for å erstatte egen utvikling, men for å komplementere denne.

På tide å lufte seg litt?



Ta en time-out. Bli med FjordEvents på RIB-tur!

Ypperlig som teambuilding, firmatur eller kunde-event. Vi syr sammen fullt opplegg med aktiviteter og herlig lunsj eller middag etterpå.



Eller bare en kjapp luftetur på en time eller to? Velkommen ombord!

FJORD
events



Mer informasjon og booking: www.fjordevents.no | post@fjordevents.no | +47 97 94 20 00

Forvalter flere titalls milliarder

Bare i løpet av de siste par årene har minst fem store investeringsfond blitt etablert eller er i ferd med å etablere seg i regionen.

Disse fondene alene har som mål å ha på plass mellom sju og åtte milliarder kroner i kapital i nær fremtid. I tillegg finnes det også en rekke andre investeringsselskap med hovedkontor eller avdelingskontor i regionen som også vil investere milliarder i bedrifter. Andre selskap er rene investerings- eller forvaltningsselskap.

Her er en oversikt over noen av selskapene:

Laerdal Million Lives Fund, Stavanger. Etablert i 2019. Et venturefond som har som mål å investere i selskaper som vil bidra til å oppnå FNs bærekraftsmål om

helse for alle. Forvaltningskapital på 900 millioner kroner.

4d Venture Capital Management, Stavanger. Etablert 2019. Bak venturefondet står tidligere Skagen-direktør Øyvind G. Schanke og partnere som Lyse, Smedvig AS, Sparebank 1 SR-Bank, Lyse AS, DSD og TD Veen. Har som mål å reise totalt én til 1,5 milliarder i langsiktig kapital.

Playbook17, Stavanger. Etablert 2019. Nytt bærekraftfond basert på FNs bærekraftsmål. Har som mål å hente inn mellom 1,3 og 1,7 milliarder kroner. Bak fondet står blant annet Tore Gjedebo og

Peter Fusdahl. Tidligere skøyteløper Johan Olav Koss er nylig ansatt i selskapet.

Link Venture Capital, Stavanger. Etablert i 2018. Tidligfase venture fond. Bak selskapet står Stian A. Wathne og Elisabeth Øvstebø, og målet er å skaffe penger til selskaper som etablerer seg her i regionen. Forvaltningskapitalen var i fjor på cirka 200 millioner kroner. Målet er én milliard kroner innen fire år.

Nysnø, Stavanger. Etablert i 2015, operativt fra 2018. Statlig fornybarfond som investerer i selskaper som løser klimautfordringer på en smart og lønnsom måte. Forvaltningskapital per i dag på 500



De fem nye fondene i oversikten har som mål å ha på plass mellom sju og åtte milliarder kroner i kapital i nær fremtid. Illustrasjonsfoto: Adobe

millioner kroner, målet er én milliard i løpet av neste år.

Salt Value, Stavanger. Etablert i 2016. Forvaltes av Harald Espedal. Forvaltningskapital på cirka 400 millioner kroner.

Sprettert, Stavanger. Etablert i 2016. En gruppe investorer (Magnus Jepson, Halvor Øgreid, Erik Ålgård, Christian Rokseth og Jo Håvard Borsheim) som så langt har investert 25 millioner i tidligfase teknologiselskaper, spesielt knyttet til robotikk, automatisering og kunstig intelligens.

Equinor Technology Venture, Stavanger. Investerer i start-ups som jobber med teknologi som kan hjelpe å finne mer olje og gass, øke produksjonsraten, redusere kostander, redusere CO₂-fotavtrykk og øke sikkerheten. Har investert i over 60 selskaper siden 2001. Midler til å investere kommer fra morselskapet og investeringsnivået varierer.

Stavanger Venture, Stavanger. Etablert i 2010. Er ikke et fond, men et privat investeringselskap som er eid av TD Veen, Kjell Skappel og Espen Fjogstad.

Energy Ventures, Stavanger – med kontorer i Houston og Aberdeen. Etablert i

2009. Selskapet er et såkalt private equity-fond som investerer i bedrifter som ikke er notert på børs. Forvalter verdier for cirka sju milliarder kroner.

Progressus, Stavanger. Etablert i 2006. Investerer kapital og kompetanse i vekstselskaper i olje-, gass- og teknologisektoren. Forvalter to private equity-fond med en forpliktet kapitalbase på 550 millioner kroner.

Procom Venture, Stavanger. Etablert i 2002. Overtok i 2009 forvaltningen av Säkorninvest i 2009. Har investert i selskaper knyttet til energi og biotech, men er nå under avvikling i sin nåværende form.

Camar, Stavanger. Etablert i 1994. Investerer i ulike bransjer, og satser på langsiktige investeringer og en aktiv eierrolle. Forvaltningskapital: 1,2 milliarder kroner. Ordfører Christine Sagen Helgø er ansatt som investeringsdirektør i selskapet fra 1. januar 2020.

HitecVision, Stavanger. Etablert i 1994. Et privat equity-ø-investorselskap med fokus på oppstrøms olje- og gassindustri. Selskapet forvalter fem aktive private equity-fond med en samlet engasjert kapitalbase på over 40 milliarder kroner.

Andre investerings- eller forvaltningsselskaper

Skagenfondene, Stavanger. Etablert i 1993. Selskap som driver med fondsforvaltning med globale aksje- og rentefond som spesialfelt. Forvaltningskapital på 58 milliarder kroner.

Pareto Wealth Management, hovedkontor i Oslo – kontor i Stavanger. Etablert 1991. Vil fra juni få selskap av Yngve Torvanger Jordal fra moderselskapet i Oslo. Hans jobb blir å forvalte morselskapets kapital på cirka ti milliarder kroner.

Optimum, hovedkontor i Bergen – kontor i Stavanger. Arbeider innenfor kapitalforvaltning. Etablert i 1996. Total forvaltningskapital på fem milliarder kroner.

Grieg Investor, hovedkontor Oslo – kontor i Stavanger. Forvaltningskapital på om lag 60 milliarder kroner.

Avanto Capital, Stavanger. Etablert i 2015. Fokuserer på annenhåndsmarkedet for private Equity og unoterte investeringer.

Kraft Finans, Sandnes. Etablert i 2001. Driver med investeringsrådgivning og aktiv forvaltning.

BUSINESS CENTER 7.500 M² | SHOPPING 10.000 M² | BYPARK PÅ TAKET

SE OPP

Oktober er starten på en ny tid!

Utbyggingen og den forestående åpningen i oktober vil by på ca 18.000 kvadratmeter splitter nye shopping- og businesslokaler midt i sentrum av Stavanger.

Men – vi er fortsatt på jakt etter spennende store og små butikkonsepter som komplementerer dagens utvalg. Stor fleksibilitet på størrelse av lokaler – snakk med oss!

Kontakt Øgreid Eiendom v/Kjetil Thulin / tlf. 975 24 211 / kt@ogreideiendom.no

HERBARIUM.NO

DESTINO



Lærdommene fra Forus IKDP

RAGNAR TVETERÅS • professor i industriell økonomi og senterleder ved Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Handelshøgskolen ved UiS

Snart skal politikerne i kommunene Sandnes, Sola og Stavanger ta stilling til den nye planen som skal regulere hvordan arealene på Forus skal brukes, den såkalte IKDP Forus. Prosessen har blitt mer kronglete, smertefull og ressurskrevende enn det noen kunne ane på forhånd.

Nå er det viktig å først lande Forus-planen slik at den gir konkurransedyktige rammebetingelser for næringslivet og regionen. Deretter må vi lære mest mulig av planprosesser i regionen, men ikke minst utenfor regionen, slik at vi får bedre prosesser og bedre samfunnsøkonomi i planene.

Den siste versjonen av Forus-planen fra april er betydelig endret fra tidligere utkast, hvor Forus risikerte fullstendig stagnasjon fordi næringslivet ble påført kostnader og rammebetingelser som overhode ikke var konkurransedyktige. Noen av de mest ekstreme elementene har blitt fjernet eller moderert. Men fremdeles er det viktige elementer i siste planutkastet som svekker Forus sin konkurranseevne. Det vil kreves vesentlige endringer for det som både er landets største næringspark og den dominerende motoren i Stavanger-regionens økonomi.

Problemene

En rekke signaler tyder på at vi har politikere som forstår alvoret i situasjonen, og vi krysser fingrene for at de nå tar de nødvendige grep på oppløpssiden. Problemene med siste versjon av Forus-planen er grundig analysert og dokumentert av Næringsforeningen gjennom en dialog med mange aktører. Jeg vil i det følgende peke på noen av problemene som tilsammen gjør at Forus mister attraktivitet og regionen verdiskaping.

Grøntarealer i næringsområder

Planen har bestemmelser om betydelige grøntarealer, også i tilknytning til gang- og sykkelveier. Men de berørte delene av Forus vil også i fremtiden være et næringsområde, ikke et bolig- eller rekreasjonsområde. Det er svært vanskelig å se at nytteverdien

av grøntarealene vil være i nærheten av kostnadene som påføres næringsliv og samfunn. Det er ingen analyse av nytteverdi versus kostnader i IKDP Forus. Og kostnadene er betydelige.

Parkering som i Oslo

Planen har svært restriktive parkeringsbestemmelser, som er like Oslo og strengere enn Bergen og Trondheim sentrum. Forus er ikke et urbant sentrumsområde med funksjonsblanding av boliger, handel/service og annen næringsvirksomhet. For en rekke bedrifter vil de strenge parkeringsbestemmelsene bidra til at det ikke er attraktivt å etablere seg der.

Handelsrestriksjoner

Planen er svært restriktiv når det gjelder detaljhandel både i og utenfor kjerneområder. For de nye kjerneområdene tillates inntil 100 kvadratmeter detaljhandel og nærservice, mens det i de andre delene ikke tillates etablering av ny næringsbebyggelse for detaljhandel. I forhold til lokaliseringen av husstandene i Stavanger-regionen har Forus en meget sentral geografisk beliggenhet for handel. Internettbasert handel har gjort varehandel til en internasjonal konkurranseutsatt sektor. Forus gir rom for innovasjon på ulike handelskonsepter som kan konkurrere med internasjonale og nasjonale internetthandelsforetak. En restriktiv handelsregulering av Forus gjør at arbeidsplasser ikke blir etablert i regionen og at handelskonsepter blir etablert lengre sør i regionen, med dertil høyere CO₂-utslipp når folk skal kjøre lengre enn til det sentrale Forus.

Fremtidens planprosesser

Hva har vi lært av Forus? For det første at vi må forsøke å estimere kronebeløp på både

gevinstene og kostnadene for samfunnet når vi planlegger fysisk infrastruktur som grøntområder, sykkelveier, gangbroer og så videre. De samfunnsøkonomiske kost-nytte beregningene må også omfatte ulike planreguleringer som utnyttelsesgrad på tomter, parkeringsrestriksjoner og utestengning eller inkludering av visse næringer.

Privatøkonomi er samfunnsøkonomi

Vi kan ikke forstå de samfunnsøkonomiske konsekvensene uten å gjøre de privatøkonomiske regnestykkene. Vi må kunne svare på hvordan offentlige planer påvirker lønnsomheten både for utbygger og industribedriften som skal betale leie for næringslokalene. Vi må også kunne svare på hvordan planen påvirker attraktiviteten og det privatøkonomiske regnestykket for individene som skal bo eller reise til og fra et område. Bare med kunnskap om hvordan planer påvirker de økonomiske incentivene til bedrifter og individer kan vi forstå om de oppfyller samfunnets målsettinger og gir god samfunnsøkonomi.

Lære av andre

Regionen vår trenger heldigvis ikke finne opp kruttet på nytt. Stiftelsen Grønn by jobber nå målbevisst med å lære av andre regioner om arealplaner. Det handler om å finne en bedre arbeidsdeling mellom offentlig og privat sektor i planprosessen, estimere økonomiske konsekvenser, og finne en hensiktsmessig fordeling av investeringskostnader og risiko mellom offentlig og privat sektor gjennom kontrakter. I Oslo har man brukt ulike modeller for plan og utbygging avhengig av målsettinger og områdets karakter. Vi har mye å lære av Oslo, København og andre byer slik at vi kan utforme bedre visjoner og få større gjennomføringskraft i arealplaner.

«Vi har mye å lære av Oslo, København og andre byer.»

Ragnar Tveterås

STAVANGER SENTRUM

NÆRINGSLOKALER I ALLE STØRRELSER

SJØUTSIKT



**Sentralt, like ved
Stavanger sentrum.**

Nye næringsbygg med eller uten skreddersøm!

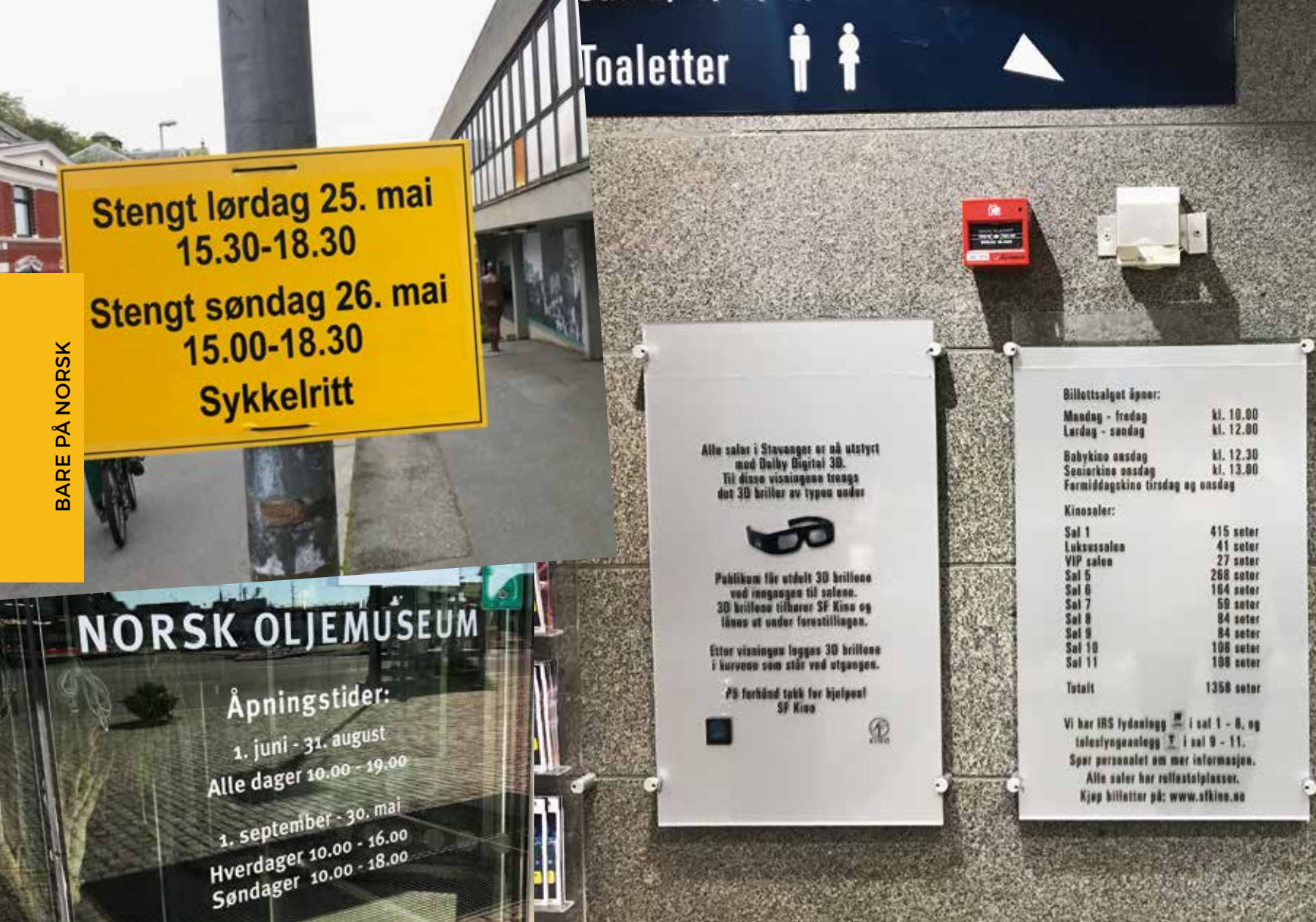
Helt i sjøkanten i Stavanger nord kommer byens største næringsprosjekt. Vil du ha lokaler sammen med blant annet; Handelshøyskolen BI, Noroff, Stavanger kommune, hjemmebaserte tjenester, NAV, GMC, og Miris. Vi har ledige lokaler i sjøkanten, med fleksible løsninger og størrelser, mulighet for kontorfellesskap og varierte innflytningsdatoer. Trenger du et helt bygg, et halvt bygg eller mindre lokaler, ta kontakt med Lars Stangeland i dag og han vil vise deg både utsikten og mulighetene.

Unike størrelser midt i Stavanger • BREEAM-sertifisert og Passivhus • Fleksible innflytningsmuligheter
Barnehage, restaurant og utecafé • Treningssenter • Business center

BYFJORDPARKEN.NO

Kontakt Lars Stangeland på 913 40 190
 lars.stangeland@gmc.no

**BYFJORD
PARKEN**



Mye av informasjonen i det offentlige rom som også berører tilreisende, turister eller fastboende i regionen er i dag kun på norsk.

Etterlyser informasjon på flere språk

– Som region er vi alt for dårlige når det gjelder kommunikasjon i det offentlige rom på andre språk, sier reiselivsdirektør i Region Stavanger, Elisabeth Saupstad. Hun er ikke alene.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Kjører man gjennom Stavanger-regionen og inn til bysentrene, rusler en tur gjennom gågatene eller oppsøker et offentlig bygg, er det lite som tyder på at regionen har forberedt seg på å ta i mot et økende antall turister og arbeidssøkende. I alle fall når det gjelder språk. Åpningstider, parkeringsbestemmelser, transport, butikker eller kulturtilbud – det er svært lite som formidles på annet språk enn norsk.

Det finnes unntak: Blant annet har

havnevesenet satt opp en rekke skilt som formidler informasjon på engelsk, men ellers er det tynt i rekkene.

Stort bedre er det ikke om man kommer til regionen for å jobbe og kanskje har tatt med seg familien i tillegg. Behovet for informasjon er stort, men det finnes lite på andre språk enn norsk om skoler, barnehager, transport og kulturtilbud, viser en gjennomgang Rosenkilden har foretatt.

Det bør regionen gjøre noe med, mener flere aktører.

Vil øke

Elisabeth Saupstad mener regionen må ta et grep for å sørge for at både turister og arbeidssøkende blir gitt informasjon på andre språk enn bare norsk.

– Vi er en internasjonal region med mange internasjonale innbyggere og et stort antall tilreisende fra alle verdenshjørner. Det kommer til å øke enda mer i årene som kommer, og da er dette et høyst relevant og meget viktig tema å få belyst, sier Saupstad.

Hun mener regionen må løfte seg



BARE PÅ NORSK

flere hakk om man ønsker å være et godt vertskap både for dem som bor her og besøkende når det gjelder informasjon på flere språk.

– Som et minimum må i alle fall engelsk være en selvfølgelighet i dag.

Selvfølgelighet

Region Stavanger har både engelsk, tysk og spansk som fast hovedspråk. I løpet av det siste året har man også kunnet presentere mer på kinesisk.

– For reiselivsnæringen er dette en selvfølgelighet. Nå sier jeg ikke at alle må ha alle språk, men en bør tilstrebe så langt det er mulig – og som et minimumskrav – å ha engelsk informasjon tilgjengelig. Det er vanskelig å være både innbygger og turist om en ikke kan infrastrukturen en skal ferdes i, og slik det nå er fremstår det nesten som en skam. Vi lever i en internasjonal verden og jeg mener dette ikke er en «nice to have issue», men en «need to have basis».

Digitalt

Saupstad viser til at vi som smartby og region må vi tilstrebe å få digitale skilt og digitale løsninger som kan bidra til informasjon på flere språk både innenfor transport, parkering, handel, mat og opplevelser og så videre.



Reiselivsdirektør Elisabeth Saupstad etterlyser mer informasjon på andre språk.

Samtidig påpeker hun at det mange er blitt flinkere og at det også finnes flere gode eksempler der regionen er flinke til å formidle informasjon på andre språk.

– Det gjelder spesielt når det er store internasjonale kongresser eller

arrangementer som for eksempel ONS eller Nordic Edge. Jeg blir like stolt og glad hver gang jeg ser slike gode eksempler som dette, og det varmer en reiselivsdirektørs hjerte når det går sømløst og hele regionen står samlet og leverer på høyt nivå, med



– Behovet er stort

Behovet for arbeidskraft gjør at stadig flere utenlandske arbeidere og familier slår seg ned i regionen. Det finnes for lite informasjon på andre språk enn norsk for dem som trenger det, sier Randi Mannsåker, prosjektleder for Stavanger Chamber International.

Mannsåker er en av få som arrangerer kurs i kulturtraining, kulturforståelse og praktisk veiledning for nyansatte utenlandske arbeidere.

– Det dreier seg i hovedsak om dagskurs hvor vi snakker om alt fra kjøring, norskkurs, barneoppdragelse, helsevesenet

og hvordan ting fungerer i det daglige. Vi oppfordrer selvfølgelig alle til å lære seg norsk, men det tar tid å lære seg et nytt språk.

I tillegg til kurs tilbyr Stavanger Chamber International også 70-80 arrangement i året på engelsk

for å introdusere nyansatte fra alle verdenshjørner til regionen.

– Dette er for mennesker som skal jobbe i regionen for en kort eller lang periode. De kommer fra hele verden, og har ofte med seg ektefeller og barn. For dem er det veldig viktig at informasjon er tilgjengelig



Randi Mannsåker er prosjektleder for Stavanger Chamber International og er en av dem som har mest kontakt med utenlandske borgere som kommer for å etablere seg i regionen.

andre, men når man går inn på de engelske sidene forsvinner ofte den vesentlige informasjonen man trenger. I stedet blir det lenket til sider på norsk. De engelske sidene blir knapt nok kortversjoner. Man finner lite om hva helsestasjonene eller barnevernet gjøre, og hvem man skal kontakte.

Overfladisk

Mange familier kommer til regionen for å etablere seg i regionen på permanent basis.

– Da har man behov for å vite mest mulig om hvem som har ansvar for skolene, hvor de finnes og hvordan systemet er organisert. Går man inn på fylkeskommunens sider og ser på de engelske nettsidene, står det hva fylket er ansvarlig for litt om Rogaland generelt. Det som finnes blir veldig overfladisk. Men disse gruppene har behov for akkurat samme informasjon på engelsk som dem som er norske. Vi kan ikke overlate viktig informasjon til Google translate.

– Hva gjør man når denne informasjonen ikke foreligger?

– Nei, hva gjør de? Da blir det ofte at den som kommer sist, lærer opp av de andre. Men mange av disse får heller ikke noe kurs og er overlatt til seg selv.

Store grupper

I dag kan eksempelvis en rekke ingeniører fra utlandet komme til regionen for å jobbe i et norsk selskap. Behovet for utenlandsk kompetanse er stor. Stavanger-regionen har et høyt antall utenlandske arbeidere og innflyttere sammenliknet med andre regionen i Norge. I mange sammenhenger blir det også uttrykt at Stavanger er en internasjonal region.

– Ønsker vi å være det, må vi også fremstå som et godt eksempel for alle andre. Det finnes imidlertid noen lyspunkter. Noen har tatt tak i problematikken. Vegvesenet har gjort en jobb, det samme har DNT og en klubb som Viking, som ønsker et internasjonalt miljø også blant publikum. Sykehuset har en fantastisk side på engelsk. Men jeg får ofte tilbakemeldinger fra dem jeg holder kurs for eller som bruker våre arrangement om at det er vanskelig å finne god informasjon på engelsk. Kommunene og fylkeskommunene er de viktigste institusjonene. Det er her man finner de offentlige tjenestene innenfor barnehage, skole, helse og barnevern – blant annet.

Vil legge ut mer

Elisabeth Huse, kommunikasjonssjef

i Rogaland fylkeskommune, sier at fylkeskommunen er i i gang med et stort prosjekt for å få nye nettsider sammen med fem av de ti nye regionene som slår seg sammen fra 1. januar 2020.

– I den anledning er det naturlig å legge inn mer informasjon på flere språk, først og fremst på engelsk. Vi ønsker at informasjon om oss og våre tjenester skal være tilgjengelig for flere, og bruker nettprosjektet til å gjøre det lettere, også for fremmedspråklige, å få informasjon om oss. Blant våre viktigste målgrupper er de som går på eller skal søke på våre videregående skoler. Vi har selvfølgelig litt informasjon både på skolenes og fylkeskommunens nettsider, men den viktigste informasjonen og søkeportalen for videregående opplæring er nettstedet vilbli.no. Vilbli er landsdekkende og har informasjon på hele 22 språk.

Ressursspørsmål

Fungerende kommunikasjonssjef i Stavanger kommune, Vigdis Bye, sier at kommunen vurderer fortløpende hva man trenger å informere om på flere språk.

– Vi skulle gjerne fått oversatt mer av informasjonen på nettsidene våre. Men det er igjen et spørsmål om man skal oversette alt, eller legge til rette for at innbyggere som ikke har norsk som førstespråk skal forstå et enkelt, klart og godt norsk. Det er også et ressursspørsmål.

– Hvilke tjenester vurderer kommunen som viktig å informere om på andre språk enn norsk?

– Vi har generell kortfattet informasjon på engelsk om tjenestetilbudet, men kunne hatt mer utfyllende informasjon om for eksempel barnehageopptaket og barneverntjenesten på flere språk. Vi jobber blant annet med informasjon på flere språk om valget 2019 på nettsidene.

Næringsavdelingen har også på listen å få oversatt sin tekst på nettsidene til engelsk fordi de ønsker å tiltrekke seg internasjonalt næringsliv. Per i dag lenkes det til Næringsforeningens bok "Welcome to the Stavanger region", men målet er å få lagt inn en engelsk versjon av informasjonen på næringsavdelingen sine nettsider. Det er litt opp til avdelingene selv også i kommunen å ta initiativ til å få oversatt tekst på nettsidene de mener er viktig blir oversatt til andre språk. Smartby har sørget for å få oversatt hele sin tekst, næringsavdelingen skal gjøre det samme, frivillighetssidene ble også oversatt etter et initiativ fra frivillighetskoordinator. Da sørger de for oversettelse selv og så legger vi det ut, sier Bye.

for at oppholdet skal bli så bra som mulig.

Finner lite

Kursene som avholdes finner sted både på Rosenkildehuset og ute hos bedriftene. Det kan dreie seg om 30 personer om gangen, og i løpet av et år vil flere hundre personer omfattes av kursene.

– I utgangspunktet kan de aller fleste engelsk. Men det er mange ting man må forstå og ha kunnskap om når man flytter til Norge. Et område kan være barneoppdragelse, men det er ikke lett på finne lover og regler for dette på offentlige institusjoner sine nettsider. Noen kommuner har bedre engelske sider enn



Kannibalisme gir mersmak

ANDREAS MELVÆR • kreatør og daglig leder i Melvær&Co

Vi bor i en hekkans berg-og-dalbane, og selv om det kan være spennende er det også en påkjenning.

Arne: Hva har du tenkt å skrive om denne gang, Andreas?

Jeg: Eh – kanalbalisme i forretningslivet.

- Jasså! Men hva er kanalbalisme?

- Når en bedrift introduserer et produkt eller tjeneste som reduserer salget av eksisterende produkt eller tjenester.

- Hmm...kanskje du bør google det ordet før du begynner å skrive.

- Kanal-balisme?

- Ja.

Hvis du fremdeles er i tvil; kannibalisme er ikke noe jeg er en ekspert på. Og jeg er smertelig klar over at kronikker gjerne skrives av nettopp eksperter. At jeg har sviktende ordforråd og problemer med rettskriving er nødvendigvis ikke tegn på lav intelligens – men mange vil oppfatte det at jeg aktivt og bevisst har kannibalisert flere millioner kroner av Melvær&Co sin strengt tatt beskjedne omsetning som det endelige bevis på åpenlyst idioti.

Topp til bunn

Min hypotese er imidlertid at design- og kommunikasjonsbransjen er en av de mest konjunkturutsatte bransjene vi har. I tillegg har vi alle erfart at næringslivet i Rogaland går i takt med konjunktorene. Mine bransjekolleger i Bergen og Oslo kan stole på kunder med konstante behov for å markedsføre varer og tjenester direkte

til konsumenter. Slik er det ikke her i energihovedstaden, hvor en større andel av bedriftene hovedsakelig bedriver «business to business» kommunikasjon, og først går ut med kampanjer når de skal rekruttere. Så det svinger litt mer her på revet. Vi ser det også på sysselsettingsstatistikken. I 2008 publiserte SSB følgende melding: «Rogaland har flest sysselsatte i Norge» I 2015 kunne NAV rapportere at «Rogaland har flest ledige i Norge». I år kan vi lese følgende overskrift i Stavanger Aftenblad: «Arbeidslivet i Rogaland: All time high! Aldri har det vært flere sysselsatte i Rogaland enn akkurat nå.»

Fra topp til bunn og opp igjen. Vi bor i en hekkans berg-og-dalbane, og selv om det kan være spennende er det også en påkjenning. I dette smått bipolare forretningsklimaet er nødvendigvis ikke risiko din beste venn – men jeg har altså likevel blitt veldig glad i litt kannibalisme.

Sult

Akkurat nå kunne vi kanskje ha spist oss gode og fete igjen. Men sult er som kjent den beste innovasjonsdriveren, og derfor er dette det perfekte tidspunktet for heller å bedrive litt planlagt kannibalisme. Vi kan velge å tenke nytt rundt egen bedrift. Hvordan ville den sett ut dersom vi startet opp i dagens marked, og ikke for ti - femten eller som i vårt tilfelle 30 år siden? Jeg hadde i alle fall gjort en del ting annerledes, og det hadde kanskje du også? La oss tenke over hva som er viktig for kundene i dag og fremover. Hvilke valg ville vi da tatt, og hvordan ville bedriftens tilbud sett ut? Det er i disse tidene vi kan lansere nye produkter eller helt andre tjenester som konkurrerer med de vi allerede har. Når pilene igjen peker nedover og

organisasjonen kanskje må slankes er det alt for sent å bedrive kannibalisme. Da er marginene allerede spist opp.

Nytt byrå

Vi har startet opp ett nytt byrå. Byrået har riktig nok ingen ansatte, det har heller ingen kaffemaskin, printer eller lokaler. Det består kun av frilansere som har erfaring med å jobbe med oss. Vi kaller det Freelance Project. De jobber sammen og kan levere byråtjenester. Enten sammen oss, andre byråer eller på egenhånd. Melvær&Co sin strategi er å vokse, men ikke i antall fast ansatte, faste utgifter og risiko. Vi er glade i de ansatte vi har, og ønsker ikke en slankeprosess rundt neste konjunktursving. Men vi ønsker samtidig friskt blod og noen ekstra hoder og hender når det trengs. Vi har ikke tenkt å ruge på de flinke ressursene vi finner for oss selv, vi vil gjerne invitere andre byråer til både å bruke, og være medeiere i frilansprosjektet.

Talenter

I fjor omsatte vi for 30 millioner. Noen av disse delte vi med unge talenter som trenger arbeidserfaring, andre med gamle ringrevere som hadde lyst til å ta i et ekstra tak sammen med oss. For ikke å glemme supre fagfolk innen spesialfelt som illustrasjon, animasjon eller 3D – som alle har funnet en plass i frilansprosjektet vårt.

Vi har lansert ett nytt byrå som spiser av oss – men det føles godt, for da slipper vi å bli overvektige, mette og trette. Og bølgedalen kommer. Jeg er riktignok ingen økonom, men vi designere vet at det ikke finnes en rett linje i hele universet. Rette linjer er en matematisk abstraksjon, og forekommer ikke i den virkelige verden.

«Min er imidlertid at design- og kommunikasjonsbransjen er en av de mest konjunkturutsatte bransjene vi har.»

Andreas Melvær



KOMMER DU PÅ LØRDAG?

HAVNELANGS LØRDAG 15. JUNI 11:00-15:00



*Stavangerregionen Havn inviterer:
Maritim familiemoro langs hele Vågen!*

Se tollhundene i aksjon. Nyt lyden (og lukta) av en gammel motor. Ta en kikk om bord i politibåten. Hils på Elias. Besøk Natvigs Minde eller bli med en dykker på jobb for å se hva som befinner seg på havbunnen.

Lørdag 15. juni har Stavangerregionen Havn invitert kjente og ukjente havneaktører til å vise seg frem for store og små. Det blir aktiviteter og moro for store og små langs hele Vågen i Stavanger.

Sees havnelangs!

Se hele programmet på stavanger.havn.no/havnelangs
eller følg med på facebook-arrangementet vårt: **Havnelangs 2019**



I ferd med å gå tom for byggeråstoff

Sand og pukk er en stor næring i Rogaland, og viktige faktorer i utbygging av veier, broer og tunneler. Næringen selv frykter å gå tom for byggeråstoff innen relativt kort tid, med mindre nye arealer frigis. Rogaland er det største bergverksfylket i Norge.

TEKST: LARS IDAR WAAGE

I en rapport utarbeidet av Epinion på oppdrag fra Næringsforeningen går det frem at Rogaland har naturessurser som varer i ti år i gjennomsnitt. For pukkverk er gjenstående levetid 20 år i gjennomsnitt. Dette bekymrer næringen.

– Dersom ikke nye arealer frigis til denne type industri, så vil vi gå tom for byggeråstoff som vi er helt avhengige av for å bygge veier, broer og tunneler. Bare tenk på hvor mye sand og pukk som gikk med til asfalt og betong for å bygge, og hva som vil være behovet når vi skal bygge Rogfast. I tillegg kommer det nye sykehuset som bygges på Ullandhaug, forklarer Kjell Apeland som er styreformann i Hardanger Rock AS og fortsetter:

– Bransjen føler at samfunnet tar oss for gitt og at det alltid vil komme en lastebil eller båt med sand og pukk.

Konsekvenser

I en tid der bygging av infrastruktur har økt de siste årene, eksporteres også over 20 millioner tonn årlig og eksporten øker. Norsk sand, pukk og mineraler er populære i utlandet på grunn av høy kvalitet og forutsigbarhet. Her hjemme føler derimot industrien seg lite velkommen.

– Ofte blir det fokusert på lastebiler, trafikk, støy, støv og inngrep i naturen. Vi må huske på at industrien også er en bidragsyter i samfunnet med sine produkter i tillegg til mange arbeidsplasser og ikke minst ringvirkninger i distriktene. Bransjen skaper ikke et behov for sand og pukk, men vi dekker et behov som bidrar til en fortsatt industriell utvikling av vårt samfunn, sier Apeland.

Omsetningen fra bergverksindustrien i Rogaland er på 1,6 milliarder kroner per år. Det gjør Rogaland til den viktigste regionen i Norge. På jakt etter nye arealer har de selv utarbeidet planer for både Jæren og Ryfylke, men arbeidet med å få i gang nye bergverk går ikke like raskt som de skulle håpe på.

– Når nye arealer skal frigis er det selvsagt en del hensyn å ta. Kulturminner, økt trafikk og grunnvann kan være eksempler på faktorer som spiller inn. Men beslutningstakerne må i større grad forstå

konsekvensene når vi ikke får tilgang på nye arealer, sier han.

Å synliggjøre verdien av byggeråstoff har vært viktig for industrien og Næringsforeningen. Industrien skaper verdier både i form av arbeidsplasser, skatt, og ringvirkninger i lokalmiljøet.

– Bare i vår region har vi rundt 1000 årsverk, og over 1,6 milliarder kroner i omsetning. Vi kjøper produkter og tjenester fra underleverandører for 270-280 millioner kroner, og lostjenester til flere titalls millioner, forklarer Apeland.

Fylkesgeolog

Et av tiltakene industrien selv har foreslått, er en fylkesgeolog som nå er på plass. Vedkommende kan gå gjennom områder i regionalplaner som er planlagt for utbygging for å se om det er viktige ressurser i disse områdene, som eventuelt burde blitt hentet ut først.

– Vi låner jo bare arealer over noen tiår fra grunneiere, henter ut byggeråstoffet, planerer ut og gir egentlig ferdig opparbeidede tomter tilbake. Vi håper en fylkesgeolog nå kan finne områder som først kan utvinnes, før de bygges ut, sier styrelederen.

Flere utbyggingsområder blir finkjemmet av arkeologer før utbygginger kan starte. Nå kan tilsvarende skje ved hjelp av geolog.

– Da blir det ikke bare undersøkelser på bakken og rett under, men også hva som er under jorden. Her kan det finnes mineraler av stor verdi, påpeker Apeland.

For Apeland og kollegene er det viktig å presisere at rapporten ikke er noe klageskrift, men en beskrivelse av hvordan forholdene er nå og hvordan situasjonen ser ut i fremtiden. Industrien preges av at bedriftene ofte er uønsket, mens produktene er sterkt ønsket.

– For oss er det viktigste å få frem at man ikke kan bygge ned det du skal bygge av, avslutter han.

Hovedfunn:

- Rogaland er det fylket i Norge med mest aktivitet innenfor næringen, en næring som omsetter for mange milliarder årlig.

- Aktørene blir møtt med lange behandlingsprosesser på søknader og høye rekkefølgekostnader ved utvinning.
- Med dagens konsesjoner for utvinning av byggeråstoff i Rogaland og Ryfylke er det i gjennomsnitt 10 år igjen med utvinning av sand og singel, og 20 år igjen med utvinning av pukk.
- Bransjen trenger mer areal for å kunne tilby byggeråstoff som samfunnet etterspør.
- Det er økende etterspørsel av norsk byggeråstoff fra Europa grunnet høy kvalitet.
- Flere av aktørene i fylket jobber aktivt med innovative teknologiske løsninger for resirkulering.
- Det er et stort ønske fra samtlige aktører om en fylkesgeolog som kan sikre at byggeråstoff utvinnes før nye areal utvikles.





Norsk Stein på Jelsa er Europas største pukkverk med en produksjon på elleve millioner tonn per år. Foto: Norsk Stein

Sikkerhetsmakulering av
PAPIR // ARKIV // DATA



FRETEX
sikkerhetsmakulering

ER DIN **SENSITIVE**
INFORMASJON I
TRYGGE HENDER?

Kontakt: hei@fretex.no // Telefon: 23 68 11 70

Håper på europeisk suksess via Triangulum

Gjennom fem år har Stavanger, Eindhoven og Manchester utgjort prosjektet Triangulum. Her handler det om hvordan smarte løsninger kan gjøre vekst mer bærekraftig i byer. Nå går prosjektet inn i en avsluttende fase, der flere av leveransene omtales som suksesser.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Stavanger hadde aldri vært en smartby eller en smart region, uten Triangulum. Vi har vist at vi både kan samarbeide lokalt og regionalt, men også internasjonalt med EU. Å søke om, og få slike prosjekter er et stort løft for oss, sier ordfører Christine Sagen Helgø.

Hun er i ferd med å avslutte en stor presentasjon av noen av prosjektene i Stavangers leveranse til Triangulum på Skur2 ytterst i Vågen av Stavanger. Hver av de fem prosjektdeltakerne har snakket om sin rolle, og sine underprosjekter av Triangulum. De fem er Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune, Lyse, Universitetet i Stavanger og Greater Stavanger.

– Gjennom prosjektet har vi skapt nye arbeidsplasser og nye næringer. Vi har også fått på plass Nordic Edge Expo, som er særdeles viktig for vårt omdømme. Vi har blitt satt på det europeiske kartet, forklarer ordføreren.

Testes ut i Europa

Energi, mobilitet og IKT er tre nøkkelord i prosjektet. Målet er å integrere de tre gjennom innovative og effektive løsninger. Alle prosjektene har blitt gjennomført, men flere har holdt på å strande. Både Stavanger kommunes energisentral, og Lyses prosjekt "Blink" var blant dem. Prosjektet er en sikker videokonferanseløsning, først

og fremst tiltenkt helsesektoren slik at konsultasjoner og tilsyn kan foretas via video. Selve systemet består av en kontrollboks, et kamera og en fjernkontroll, samtidig kan det kobles til flere typer medisinske sensorer.

– Det var rett før vi terminerte hele prosjektet. Vi bygget en egen hardware, og fant ut at dette ikke var veien å gå. Vi kan si det sånn at vi lærte på den harde måten og måtte forlate sporet vi var inne på, forklarer Dagfinn Wåge fra Lyse.

Men prosjektet ble gjennomført og har allerede blitt testet i den spanske byen Sabadell, som er følgeby i dette EU-prosjektet. Lyse skal til Tsjekkia og hovedstaden Praha for å testet ut i samme løsning fra august.

Kloakk gir varme

Bærekraftig byutvikling er nøkkelordene i Triangulum-prosjektet. Fylkeskommunen har testet ut batteridrevne busser, Universitetet har laget et skybasert nettløsning der store data fra de tre byene har blitt samlet og analysert. Stavanger kommune har bygget ny energisentral basert på fornybar energi, i sentrum.

– Jeg har hatt gleden om å presentere dette i Brussel, og det er litt morsomt å fortelle at byens innbyggere går på do og kloakken går forbi rådhuset, så bystyresalen blir varmet opp. Det slår alltid an, sier Leidulv Skjørestad lattermildt.

Stavanger kommunes mål er å spare 1,5 millioner kilowattimer per år og samtidig

reduere CO2-utslippet med over 80 prosent. Alt takket være kloakken som renner forbi 100 meter unna energisentralen. På denne måten vil innbyggerne være med å varme opp rådhuset, svømmehallen og kommunens administrasjonsbygg.

– Dette virker! Prosjektet viser at det gir minimum 75 prosent reduksjon av CO2. Tallene kan være enda høyere. I tillegg har solfangere vært med på å varme opp vann til svømmehallen, sier Skjørestad.

Avsluttes i 2020

Triangulumprosjektet er inne i en avsluttende fase. Etter januar 2020 har byene byene har 60 dager på å evaluere og levere sluttrapport til EU. Først om et år vil man eventuelt se eventuelle resultater ordentlig.

– Jeg tror en del av omstillingen ville skjedd uansett, men kanskje i et lavere tempo. Med Triangulum fikk vi en oppmerksomhet rundt tematikken og mange så nye muligheter. Denne regionen er gode på å se og gripe nye muligheter, sier Randi Seehuus fra Stavanger kommune som koordinerer prosjektet.

Følgende hovedprosjekter har blitt gjennomført i Stavanger:

- Batteridrevne busser i rutetrafikk. Rogaland fylkeskommune i samarbeid med Kolumbus har kjøpt og testet ut tre batteridrevne busser i ordinær rutetrafikk. Lading av elektriske kjøretøyer var også et sentralt moment.
- Nettskyløsning og behandling av alle data fra de tre byene, utført av Universitetet i Stavanger.
- 100 boliger, en gymsal og et sykehjem i Hillevåg ble utstyrt med ny måler og gateway fra Lyse, og nye energibaserte tjenester utprøves.
- Fornybar energisentral i svømmehallbygget i Stavanger som skal kobles til to nærliggende administrasjonsbygg for å redusere CO2-utslippene kraftig.
- Ny og innovativ videokommunikasjonsløsning, spesielt rettet mot helsesektoren.



Presentasjonen på Skur2 er en av de første omtalene i stor skala av prosjektet. I september samles representanter fra alle byene til en konferanse i forkant av Nordic Edge Expo.

– En utfordring har vært å kommentere eller kommunisere rundt løsninger som

ikke er ferdige. Derfor har det vært litt stille, og kanskje litt for stille. Derfor var denne presentasjonen viktig for å gi en slags statusrapport, selv om vi langt fra er ferdige, sier koordinator for det lokale partnerskapet.

Nå håper både Seehuus og de involverte

at Triangulum kan gi et nytt marked for Stavanger-intierte produkter og løsninger.

– Målet er at løsninger og produkter fra vår region skal være så gode og interessante at de får innpass på det europeiske markedet. Det vil gi bedriftene et nytt og stort marked, sier Seehuus.



«Jeg har hatt gleden om å presentere dette i Brussel, og det er litt morsomt å fortelle at byens innbyggere går på do og kloakken går forbi rådhuset, så bystyresalen blir varmet opp.»

Leidulv Skjørestad

Stavanger kommune sin energisentral har fått mye oppmerksomhet og reduserer CO2-reduksjonen er på minst 75 prosent, forklarte Leidulv Skjørestad fra kommunen.



En tid for alt

Det er en tid for alt, selv for Per A. Thorbjørnsen. Og når det sakte stunder mot nok en jul, skal han for første gang overveie om det å ikke måtte gjøre noe, kanskje er selve livet.

TEKST: STÅLE FRAFJORD FOTO: HENRIK MOKSNES/BITMAP

Nok er nok, som man sier – selv for en bergenser og Venstre-politiker som i årtier har latt seg engasjere av det meste. Han forlater det som for mange til tider fortøner seg som et regionalt politisk kaos, der velgere aksjonerer, partiene skifter standpunkt i lokalavisen mellom to bystyremøter, ingen forstår logikken bak fremtidige regionale kommunegrenser eller hva et politisk parti i lengden kan komme til å mene både om bompengefinansiering, rushtidsavgift eller det å bygge høyt og tett, og hvorfor man ikke kan legge solcellepanel på taket i en trehusby som har vedtatt å gå i front for å redde verden.

Alt dette er ikke Per A. Thorbjørnsens feil. For det skal han ha, han har stort sett stått last og brast på egne meninger siden han tok plass i bystyret da jappetiden og inflasjonstiåret på 80-tallet endelig var over. Et lite unntak finnes dog, men det skal vi komme tilbake til.

Bare for å oppklare en liten misforståelse om den kan ha festet seg: Selv om han forlater politikken etter denne perioden, innebærer ikke det at han parkerer engasjementet. Han må bare finne andre måter å kanalisere det på. Det er der tenkepausen på nyåret kommer inn.

– Dette kom veldig over meg for drøyt et år siden. Det gikk plutselig opp for meg at jeg ville være 71 år ved utgangen av neste periode om jeg gikk for fire nye

år. For meg har politikk vært å gi alt, og å være til stede i stort og smått. Det er ikke gitt at jeg kan holde det tempoet og engasjementet. Den andre viktige årsaken er familien. Ungene mine – alle fem – har sett relativt lite til meg på deres fritid.

Samvittighet

– Har du dårlig samvittighet for det i dag?

– Ja, først og fremst fordi jeg ikke har vært mer til stede i mine barns fritidsinteresser og engasjement. Men også i forhold til min kone. Å være heltidspolitiker er ikke en ni-til-firejobb. Fritidsbegrepet for meg har nesten vært vasket ut. Det er alltid et eller annet som skjer, også i ferie og helger. Og det er det først og fremst min kone som har merket. Jeg er henne evig takknemlig for at hun – stort sett – gitt meg mulighet til å være politiker.

– Tenker du i dag at du burde gitt deg før – fordi det er andre ting du har gått glipp av?

– Nei, og det skyldes først og fremst at jeg fikk mine tretten år på Rogaland A-senter og tretten år i Stiftelsen Psykiatrisk Opplysning. Jeg har fått vært med på mye også utenfor politikken. Jeg hadde helt åpenbart vært en dårlig politiker hvis jeg ikke hadde hatt arbeidserfaring.

Utenforstående vil kanskje si at Per A. Thorbjørnsen nå går over i pensjonistenes rekke. Han passerer tross alt 67 år i løpet av 2019. Men foreløpig er ikke ordet

Per A. Thorbjørnsen gir seg etter 28 år som gruppeleder for Venstre i bystyret i Stavanger.

pensjonist en del av Thorbjørnsens rike vokabular.

– Jeg kaller det bare for P-ordet foreløpig. Det eneste jeg gruer meg til med dette er at det blir et brutalt stopp.

Mister helheten

I løpet av Thorbjørnsens periode har både nye koalisjoner blitt etablert og det regionale samarbeidet forandret seg. Selv har han stått på barrikadene både for Stavanger som regionhovedstad, en storkommune på Nord-Jæren, bybane, bymiljøpakke og klima og miljø – i tillegg til mye annet.

Ikke alt har latt seg realisere, og frontene har av og til fortonet seg som uforsonlige på den lokalpolitiske arenaen. Selv avviser han at det har hatt noen innvirkning på egen avgjørelse om å ikke ta gjenvælg.

– Jeg har fått stå i et fantastisk samarbeid med først og fremst Leif Johan Sevland, Christine Sagen Helgø og Bjørg Tysdal Moe, men også andre politikere fra de fleste partier og har en flott og solid gruppe med meg i bystyret. Jeg opplever ingen lettelse i forhold til det å gi meg nå. Samtidig har mye endret seg. Facebook-debattene er aksjonistiske, man er i ferd med å miste helheten – et ord jeg alltid har vært glad i. I dag er mye mer stykkevis og delt, og dermed mer utfordrende. Jeg opplever politikken som mer populistisk, veldig polarisert og at man mangler denne helhetstenkningen. Mange av refleksjonene har gått på hva som skjer mellom Sandnes og Stavanger. Bare kampen og posisjoneringen om regionhovedstad er og har vært med på å utvane vår region. Vi er to tvillingbyer som mer konkurrerer med hverandre, enn å gjøre hverandre virkelig gode. Dette tror jeg blir registrert utenifra.

Bymiljø

En av de største sakene Per A. Thorbjørnsen har gått i bresjen for de senere årene har vært å få vedtatt en ny og ambisiøs klima- og miljøplan for Stavanger der målet er å kutte utslippene med 80 prosent innen 2030. Han har også gått i bresjen for å endre innbyggernes reisevaner, øke kollektivtilgjengeligheten og begrense biltrafikken med pisk – eller det som på godt norsk heter rushtidsavgift, bompenger og parkeringsrestriksjoner.

Selv om han opplevde arbeidet med Klima- og miljøplanen som utmattende til

tider, har det likevel bare vært barnemat i forhold til det som har skjedd og fortsatt skjer rundt bymiljøpakkene.

Men selv Thorbjørnsen innrømmer i dag at politikerne har undervurdert sine velgere på et viktig punkt.

– I selvransakelsen lys går det an å forstå at vi som politikere ble vel overambisiøse med alt det som skal gjøres i forhold til kollektiv, sykkel og bilveier, og dermed overlot en for høy pris til bilistene. Bompenger i seg selv har vi hatt i femten år, reaksjonen har gått på prisnivået og konsekvensene for den enkelte.

«Vi er to tvillingbyer som mer konkurrerer med hverandre, enn å gjøre hverandre virkelig gode.»

Per A. Thorbjørnsen

Overambisiøs

– Og det har mange politikere undervurdert?

– Ja, vi har nok vært for ambisiøse på regionen, næringslivet, fremtidens og klimaets vegne, og ble for enkle når det kom til virkemiddelapparatet. Dette har ikke nødvendigvis vært den mest rettferdige måten å gjøre ting på. Men jeg støtter helt klart rushtidsavgiften, og jeg er sjokkert og overrasket over hvordan partier som har stått støtt gjennom hele prosessen, begynner å vakle. Ikke i det politiske rommet der avgjørelsene tas, men ute i det åpne landskapet, i partirommene og mellom partikolleger. I det ene øyeblikket støtter et Ap i Stavanger bypakken ett hundre prosent, i neste omgang sitter man et annet sted og beslutter noe annet. At ikke politiske prosesser blir ført på politiske arenaer der de hører hjemme, synes jeg er urovekkende. Det undergraver både beslutningsprosessene og vedtak, og det gjør meg urolig. Når dette skjer på et område, kan det også skje på andre. Bybanen er et annet tilsvarende greit eksempel. Det er en løssluppen politisk holdning med høy smittefare, og det er ikke bra for demokratiet.

Enklere

Thorbjørnsen tror likevel ikke avstanden mellom politikere og sine velgere er større i dag enn før. Han kjøper heller ikke påstanden om at avstanden har økt mellom politikere og folket de skal tjene, og at

politikere i større grad er en del av en elite som har fjernet seg fra sine velgere.

– I dag har vi veldig mange tråder – også bokstavelig talt på sosiale medier – mellom folk og folkevalgte. Det å komme i kontakt med oss og det å møte oss og formidle sine synspunkter, har aldri vært enklere. Jeg har alltid snakket mye med folk og satt stor pris på det. Det har vært en viktig del av min forståelse av politikk. Den store forskjellen slik jeg ser det er at aksjonister har en forståelse av at de ikke bare skal bli hørt, men det de ønsker skal også følges opp. Og når vi ikke gjør det, så får vi beskjed om at vi ikke gjør jobben vår. Forventningene fra mange i dag er at du skal gjøre som jeg sier, og når du ikke gjør det er du en idiot.

Diakon

Thorbjørnsen er født og oppvokst i Bergen, studerte og jobbet i Oslo i ti år før han flyttet til Stavanger for snart førti år siden. Han er utdannet diakon, skulle engang i livet bli prest, men karakteriserer seg i dag som agnostiker.

Engasjementet for politikk og samfunnsliv har han hatt siden ungdommen, men Thorbjørnsen ble først medlem i Venstre i 1982. Året etter ble han valgt inn som vararepresentant i bystyret, og har sittet som gruppeleder for Venstre siden 1991.

– Jeg har alltid stemt Venstre, men ble ikke aktiv før jeg selv var i 30-årene. Miljøengasjementet ble for alvor tent på begynnelsen av 1980-tallet. Jeg gikk i Jotunheimen, over Vetismorki over Årdal og gjennom en skog med tusenvis av furutrær som var døde av forurensning. Det var en sjelsettende opplevelse. Samtidig – da jeg jobbet på A-senteret – opplevde jeg også i hvor stor grad man bygget opp sykehus og innsatsen for somatiske lidelser, mens folk som slet med alkoholproblemer ble neglisjert. Det ble avgjørende for at jeg engasjerte meg i Venstre.

Paradigmeskifte

Thorbjørnsen jobbet ved Rogaland A-Senter fra 1982 til 1995. Deretter var han leder i stiftelsen Psykiatrisk Opplysning, og ble også organisatorisk leder for Schizofrenidagene som har vokst til å bli den største konferanse i Norden innen sitt fagområde.

– Jeg fikk være med i en tid på A-senteret sammen med Sverre Nesvåg, Fanny Duckert og mange andre flotte folk, og hvor vi fikk til store endringer. Der hvor sveiseverkstedet sto ble det barnehage til barn av foreldre som drakk for mye og snekkersenteret ble pårørendesenter og poliklinikk. Det var et paradigmeskifte, og jeg tror de tingene vi gjorde den gang står seg den dag i dag. I tillegg fikk jeg gå over til stiftelsen Psykiatrisk Opplysning, og samarbeide med fantastiske folk som

PER A. THORBJØRNSSEN

- » Alder: 66 år
- » Bosted: Stavanger
- » Sivil status: Gift, fem barn
- » Aktuell: Gir seg etter 28 år som gruppeleder for Venstre



nå avdøde Gerd Ragna Bloch Thoresen, samt Jan Olav Johannessen og Jan Haslerud med flere, og var med å bygge opp en stiftelse av nasjonal betydning i forhold til folkeopplysningsarbeidet innenfor psykisk helse og psykiatri. Det er jeg stolt over.

Lysefjorden

Når dette leses har Per A. Thorbjørnsen etter all sannsynlighet fullført nok et Lysefjorden Inn – et 62 km langt terrengløp over 2500 høydemeter. Det er ikke første gang han tar beina fatt, men fasinasjonen for lange løp ble vekket i relativt godt voksen alder.

– Jeg har alltid forsøkt å trene, men med fem barn og mye tid på politikk, gikk det veldig i rykk og napp. Da jeg ble 60 fant jeg ut at om jeg får oppleve alderdommen og skal gå den i møte, må utgangspunktet være bra. Det var motivasjon nok til å stå i det. Det har blitt en jevn greie i seks år, og da har det også vært viktig å sette seg noen mål. Samtidig elsker jeg Lysefjorden, jeg

sitter i styret for Stiftelsen Preikestolen og Lysefjorden Utvikling og Lysefjorden og har vært engasjert i Flørli-trappene. Det er nesten snakk om en besettelse.

Samos

Egen hytte i Lysefjorden har det aldri blitt, derimot en olivenlund på 20 mål på øya Samos i Hellas. I antikken var øya en mektig bystat og et senter for kultur og arkitektur. Fødestedet for blant andre matematikeren og filosofen Pytagoras, er blitt en viktig del av livet både for Thorbjørnsen og hans familie.

– For Gunn Lisbet og meg betyr dette stedet veldig mye. Der kan vi være sammen og få gjøre noe helt annet. Selv om mobilen er på, kan jeg gå og dulle for meg selv blant 123 oliventrær. Samos har vært en sentral øy i oppbyggingen av det siviliserte Europa, og det har også vært spennende og lærerikt å oppleve hvordan folket der har taklet de utfordringene Hellas har hatt gjennom flere

år. Mange har fått livene sine snudd opp ned og lønninger og pensjoner er sterkt redusert. Vi har fått greske venner og blitt en del av miljøet i vår landsby.

Pensjonist

– Hva skal du så gjøre når det politiske livet er over?

– Det har jeg ikke brukt så mye tid og krefter på. Jeg ønsker å stå på ett hundre prosent frem til 1. januar. Etter det skal jeg gjøre ingenting i tre måneder for å finne ut om det er det som er livet – eller om jeg skal finne på noe annet. I dag er jeg usikker på hvordan jeg skal fylle tiden min fra 8-15, men er helt trygg på at tiden fra tre og utover skal bestå av barnebarn, barn og ektefelle. Jeg har seks barnebarn og noen planer for hvordan de skal ivaretas, men de skal jeg ikke røpe nå. Barna har alltid sagt til meg. «Pappa, ikke lov for mye, det er ikke sikkert du får tid ...». Men nå skal snart det bli tid for alt!



U-Go

Produktet er utviklet av Marianne Hebnes og er verdens første ledsagerbøyle. Ideen kom for under ett år siden. Nå er U-Go tilgjengeliggjort for resten av verden, og på den måten bidra til å sikre tryggere turopplevelser i naturen for synshemmede. Opprinnelig ble U-Go laget for hennes gode venn Bjarte, som er synshemmet. Ved hjelp av den første prototypen kunne han navigere seg gjennom utfordrende stier og bratte områder. Bøylen gir bedre følelse av omgivelsene for de som ikke kan se, samtidig som det gir en trygghetsfølelse å komme så nær ledsageren. Selve bøylen har blitt utviklet via flere prototyper og blir produsert hos Attende på Forus. Med U-Go vil det bli lettere å være fysisk aktiv for blinde og svaksynte.

Havner i sentrum

For Stavangerregionen Havn IKS handler det om å se ting flere tiår frem i tid, samt å være involvert i både by- og næringsutvikling på én gang.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Idet Rosenkilden går i trykken, åpnes landstrømsanlegg for offshoreskip ved både Strandaikaien og i Risavika Havn. Anleggene kan forsyne inntil tre offshoreskip med strøm hver og samtidig, og er viktige milepæler for Stavangerregionen Havn IKS.

– Akkurat nå skjer det mye spennende. Dette er en ny, gledelig og grønn tjeneste som vi kan tilby fra havnen. I tillegg skal vi snart åpne 100 meter ny kai i Mekjarvik, forklarer havnedirektør Merete Eik som bare er den 12. havnedirektøren i rekken siden 1811.

Byutvikling

For en interkommunal havn er det hele tiden mange jern i ilden, og gjerne mange år frem i tid. Havn krever store arealer, og disse må inn i langsiktige planer for å kunne bygges og ikke minst bli realisert innen etterspørselen blir større enn tilbudet.

– Vi må se ting i et 50-års perspektiv, og et prosjekt tar

kanskje åtte til ti år før det kan bli realisert. Akkurat nå jobber vi med en spennende mulighetsstudie i Mekjarvik, et utviklingsprosjekt hvor det i dag er ferjeleie, sier Eik.

Også Stavangers nye sentrumsplan berører Stavangerregionen Havn som eier alle kaiene langs sentrum og dermed er direkte involvert i både by- og havneutvikling. En ny kai kommer også i sentrum, rett ved Stavanger konserthus i Bjergsted.

– Her ligger det inne en ny kai på 370 meter som blir en viktig premissgiver for transformasjonen i havnefronten i sentrumsplanen. Når Holmen, Skansekaaien og Bekhuskaaien skal fylles ut og utvikles, vil denne kaaien erstatte disse i perioden, sier hun.

Bekhuskaaien og Skagenkaaien.

– Vi skal flette by og havn

Merete Eik er bare den 12. havnedirektøren på 218 år, og har ansvaret for de offentlige havnene i Stavanger, Sola, Randaberg og Rennesøy. Foto: Stig Håvard Dirdal





sammen på en god måte og på den måten kan det skje en byutvikling, samtidig som Stavanger fortsetter å være en havneby, mener havnedirektøren.

Bilimport

Utenfor Stavanger er det spesielt Risavika Havn og Mekjarvik som er de store områdene. Førstnevnte ble overtatt ved oppkjøpet av Risavika Havn AS fra nyttår. Allerede er det inngått spennende kontrakter, men rundt 200 mål er fortsatt ikke ferdig utviklet. Det håper direktøren å få gjort noe med.

– Her ønsker vi å få etablert interessante logistikkaktører som skaper aktivitet over kaiene våre. Vi håper disse etableringene rundt Westport, som er vår godshavn, vil generere aktivitet både til havnen og regionen, sier hun.

Stavangerregionen Havn har allerede inngått kontrakter for bilimport til Risavika. Dermed vil nye biler komme direkte fra kontinentet og England til Risavika istedenfor til Drammen. De fleste bilene blir i dag fraktet fra Drammen til Rogaland på trailere. Med en endring i godsstrømmen endres dette drastisk, samtidig som det kan ha flere positive effekter.

– Å endre en godsstrøm er komplisert, men denne løsningen kan ta bort 70 trailere fra veiene hver uke mellom Drammen og Stavanger, påpeker Merete Eik.

Ambisiøse

Øverst på hjemmesiden står det at Stavangerregionen Havn skal være Nord-Europas mest profesjonelle, hyggelige og attraktive havn. En ambisiøs visjon.

– Ja, det er både fint og ambisiøst. Samtidig er det aller viktigste at visjonen både er litt vanskelig oppnåelig, men likevel forståelig, mener havnedirektøren.

– Hvordan måler man hvilken havn som er best?

– Ja, det er vanskelig for ingen havner er like. Vårt viktigste mål er at kundene er fornøyde, at de opplever oss som en god samarbeidspartner, at vi lytter til deres behov og gjør vårt for å tilrettelegge for dem, sier hun.

Inne i Vågen av Stavanger har akkurat cruiseskipet «Artania» forlatt Skagenkaien og er i ferd med å passere Rosenberg på sin vei ut mot Åmøyfjorden og videre til Oslo. Skipet var det 48. anløpet for cruiseskip til nå i 2019. Gjennom året vil det være 240 anløp, noe som er rekord.

– Økningen fra 2018 til i år er 40 prosent målt i antall passasjerer og totalt nærmer vi oss en halv million cruisegjester per år. Sånn sett har cruisetrafikken vært et eventyr for Stavanger og verdiskapingen i regionen, sier Eik.

Landstrøm og LNG

Tallene har økt sakte, men sikkert år for år.

«Vi skal flette by og havn sammen på en god måte og på den måten kan det skje en byutvikling samtidig som Stavanger fortsetter å være en havneby.»

Merete Eik

En bevisst satsning og målrettet jobbing i reiselivsbransjen har gjort Norge til en populær cruisedestinasjon, også Stavanger.

– Norge som destinasjon er usedvanlig attraktiv, men så er også gjestene veldig fornøyde med Stavanger som havn. Vi får gode tilbakemeldinger på opplevelser og service, både i havn og på ekskursjoner, forklarer hun.

Miljøaspektet rundt cruisetrafikken har vært heftig debattert de siste årene, og landstrøm har ofte vært oppe i diskusjonene. Akkurat nå har Stavangerregionen Havn og Rosenberg inne en søknad hos Enova om et landstrømsprosjekt i Vågen.

– Vi ønsker å etablere landstrøm til cruise via en sjøkabel til Rosenberg og håper vi får innvilget søknaden nå i juni. Så må vi se om vi kan ta en fornuftig investeringsbeslutning, men allerede i 2020 vil nærmere 20 prosent av gjestene komme med LNG-drevne cruiseskip. Dette er bra fra cruisenæringens miljøavtrykk, sier Eik.

I Norge er det kun Kristiansand Havn som tilbyr landstrøm til cruiseskip, mens Bergen nylig har fått innvilget sin søknad hos Enova. For fremtiden kan imidlertid andre elektriske løsninger være aktuelt for skipene.

– Rødne ønsker å få en batteridrevet hurtigbåt i drift sommeren 2020, om bare ett år. Vi ser på ulike muligheter for å tilby lademuligheter i havnen for å få det til. Den må lades etter hver tur til Lysebotn. Så gjenstår det for eksempel å se om den strømmen som trengs, kan leveres, påpeker hun.

Rask utvikling

For det er ikke rent lite strøm som vil gå med når båter og skip skal gå over på elektrisitet. Hvordan man skal vurdere og håndtere disse utfordringene må med i alle planer og strategier. Utviklingen skjer så raskt at flere faktorer kan være med på å forsinke viktige endringer i næringen.

– Behovet for strøm, for eksempel, blir kanskje for stort, for kjøpt. Selv om vi ønsker å tilby noe, er det ikke sikkert vi kan tilby dette så miljøvennlig som vi ønsker og så kjøpt vi ønsker, sier havnedirektøren.

Sammen med Avinor Sola, Forus Næringspark og Lyse jobber de med et prosjektet Elnett21, som skal si noe om

hvordan de kan håndtere fremtidens strømbehov. Havnen har også vært med i EU-prosjektet PortCDM, en portal med relevant informasjon om havneanløp i sanntid.

– Vi har samarbeidet med 12 europeiske havner om prosjektet, og prototypen har vært plassert hos oss. Nå skal prosjektet forhåpentligvis kommersialiseres, sier hun.

Havnelangs

For havnedirektøren er det viktig at havnen ikke bare blir en lukket del av byen, men at de kan vise frem alt det spennende og ikke minst viktige som skjer i en havn. For tredje gang arrangerer de derfor Havnelangs nå i juni.

– Allerede før jeg fikk jobben sa jeg at dersom jeg skulle få stillingen, ville jeg arrangere Havnelangs. Jeg vil at vi skal vise frem alt det spennende som skjer i skjæringspunktet mellom sjø og land. Her er det verdiskaping, næringsutvikling og varestrømmer, forteller Eik.

Totalt 50 havneaktører skal delta i arrangementet som er myntet på familier. Havnelangs er gratis og de legger opp til kjekke aktiviteter og konkurranser for barn langs løypa.

– Folk vil få et innblikk i den store variasjonen og alle de ulike aktivitetene i en havn, sier Eik før hun avslutter:

– Havn er generelt sett en viktig bidragsyter til næringsutvikling i den regionen havnen befinner seg i.

STAVANGERREGIONEN HAVN IKS

- » Etablert: 2000, men første havnedirektør i 1811
- » Forretningsområde: Havnedrift
- » Lokalisering: Stavanger, Sola, Randaberg og Rennesøy
- » Omsetning: 200 millioner NOK (budsjett 2019)
- » Antall ansatte: 25

Start-up?

Skalering?

Internasjonalisering?



Uansett hvilken fase bedriften din er i så har vi tilpassede løsninger som gir relevant og god eksponering. Delta med stand på Nordens største smartbyutstilling – med nytenkende deltakere fra over 50 land!

ÅRETS TEMA: LIFE ACTUALLY

For bestilling og mer informasjon nordicedgeexpo.org
STAVANGER FORUM, 24.-26. SEPTEMBER, 2019

NORDIC
EDGE

Et liv i bølgene

Opplevelsesturisme har blitt en stor suksess for FjordEvents. Nå sikter de høyere enn noen gang med opplevelser rundt Stavanger – og øker kapasiteten med 50 prosent.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE



FJORDEVENTS AS

- » Etablert: 2006
- » Forretningsområde: Reiseliv
- » Lokalisering: Engøy
- » Omsetning: 5 millioner NOK (2018)
- » Antall ansatte: 2 heltid, cirka 20 med deltidsansatte

Stille i Vågen av Stavanger denne grå dagen i mai, men vanligvis er det fullt kjø i høysesongen for Simon og Atle Gundersen i FjordEvents.

Langs veggene henger flytedressene og vanlige redningsvester tett. De to brakkene er fulle av utstyr som trengs når turister skal ut på sjøen i Ryfylke-bassenget. I den ene enden sitter far og sønn Gundersen på et bittelite kontor og planlegger aktiviteter for tusenvis av turister hvert år. Senere samme dag ankommer to splitter nye båter Engøy.

– Gjennom vinteren og våren har vi sydd sammen nye produktpakker for bedrifter som er vårt største marked. Nå tilbyr vi totalt åtte ulike produkter mot dette markedet, der opplevelser er stikkordet, forklarer Atle Gundersen.

Med de nye båtene på plass vil de ha total kapasitet på 72 passasjerer på én gang, og vil muligens være den største leverandøren i Norge. Prislappen per båt er på én million kroner. Kapasitetsmessig er dette en økning på 50 prosent.

– Bedriftsmarkedet er endelig i bedring igjen. Nå er det optimisme og oljeprisen er på vei opp. Dermed bruker de mer penger på det vi driver på med, sier Simon Gundersen, som i dag er daglig leder i firmaet.

Nye konsepter

Selv om cruiseturismen har økt betraktelig i Stavanger de siste årene, og FjordEvents har laget produkter tilpasset denne gruppen, er det bedriftene som utgjør den største omsetningen. Dermed har de fått merke både finanskrisen i 2008 og ikke

minst oljenedturen i 2014. I fjor økte de omsetningen med 50 prosent fra 2017 og endte på fem millioner kroner.

– I tillegg jobber vi med å få til helårsdrift. Vår sesong har stort sett vært fra mai til august, men i år hadde vi vår første tur 5. januar og har fortsatt med tre til fire turer per måned midt på vinteren, sier Simon Gundersen.

De nye konseptene handler mye om lokal mat, drikke, kultur og historie. Bedriftene etterspør andre pakker enn bare å riste litt i bølgene.

– Vi ønsker en rød tråd gjennom produktene vi tilbyr. Det handler om Ryfylke, om å komme seg bort fra sentrum, og nærhet til sjøen, lokal mat og friske turer og opplevelser, forklarer den nye daglige lederen.

Grilling i skjærgården, rebusløp og ølsmaking på Tau er dermed blitt en del av porteføljen, der båtturen mer blir transportetappe og ikke bare den eneste opplevelsen.

En skrøne og to

– For øl er veldig i vinden med mikrobryggerier overalt. Derfor måtte vi lage et produkt med øl og ølsmaking, sier Atle Gundersen.

Nå som markedet er i ferd med å falle litt til ro igjen etter noen turbulente år, er både far og sønn innstilt på å fortsette å posisjonere seg i markedet. Men ikke nødvendigvis alene. Samarbeid med andre

aktører blir mer viktig i tiden som kommer

– Strategier for videre vekst og nye konsepter er under stadig utvikling, men en del går på samarbeid med andre aktører. Vi må finne på nye ting for å være attraktive både hos gjester og bedrifter, mener de.

I den forbindelse er også rollen som guide under utvikling. Det holder ikke bare å være skipper på båten, og føre den fra A til B. Her handler det om å være historieforteller og gi passasjerene noe ekstra som de husker. Dermed kan det bli en skrøne og to.

– Viktigst er at det er basert på sannheten, men en skrøne og to er aldri feil, sier far Atle og humrer.

Faktisk har de to gått på kurs for å lære mer om dramaturgi og historiefortelling.

– Båtene er såpass små at vi får god kontakt med passasjerene. De setter pris på at vi formidler historier fra omgivelsene der for eksempel maten er produsert. Tilbakemeldingene på for eksempel Trip Advisor viser også at folk setter pris på engasjementet fra skipperne, forteller Simon litt mer alvorlig i stemmen.

Trygge rammer

Bedriften har brukt mye tid på å tilpasse et konsept som først og fremst er trygt, men også spennende og innholdsrikt innenfor rammene. Med klare interne regler på fart og forhold som vær og vind. De skal skåne både gjestene, besetningen og utstyret.

– Sikkerhet er veldig viktig så vi har helt



Slik er vi vant med å se båtene, i full fart innover Ryfylke-bassenget eller Lysefjorden. Foto: FjordEvents

«Vi ønsker en rød tråd gjennom produktene vi tilbyr. Det handler om Ryfylke, om å komme seg bort fra sentrum, og nærhet til sjøen, lokal mat og friske turer og opplevelser.»

Simon Gundersen

klare rammer alt etter forholdene. Båten er et transportmiddel, ikke hele opplevelsen i seg selv, forklarer Simon.

De to er derfor ofte ute selv, som båtførere eller for å sjekke at passasjerene har det greit.

– Jeg liker å ha litt kontrollen over det som skjer, så på rolige dager kan det være null turer mens det kan være 13-14 timers arbeidsdager på det travleste, forklarer Simon.

Nytt av året er at enkeltpassasjerer kan booke tur til Lysefjorden. Tanken bak er å favne om flere cruiseturister, men også andre turister som ikke er en del av en stor gruppe som var et krav tidligere. Nå kan disse billettene enkelt bookes via nett.

– Vi har hatt en litt treg start på dette konseptet, men det er vel egentlig forventet siden det er første året. Vi regner med det

blir enda mer populært neste år. Men dager med fint vær og flere cruiseskip i Vågen har vært gode, sier Simon og fortsetter:

– Mange planlegger i god tid, så vi har fått inn forespørsler om neste år allerede, sier han.

Framtidsutsikter

Atle Gundersen er den ene halvparten av brødrepåret som i 2006 startet FjordEvents. Nå er broren ute, men sønnen kom inn i fjor, ble gjort til daglig leder fra nyttår, og skal ta mer og mer over familiebedriften fremover. En fremtid de tror blir spennende.

– Reiseliv blir stadig mer populært og opplevelsesturisme er jo kjernen i vår virksomhet. Det blir også viktig fremover å være i front innen opplevelsesturisme i vår region, sier Simon Gundersen.

Inn i tiden er også elektrifisering av

transportsektoren. De tror begge dette vil komme også til deres bransje.

– Miljøaspektet blir viktigere og viktigere, også innen turisme. Elektriske motorer kommer, men teknologien er ikke der helt enda. Men vi er forberedt på å gå over til elektrisk når tiden er inne, sier Atle.

Selv om fjoråret ble et godt år for selskapet, var det ikke omsetningsrekord. Den er nemlig på nærmere ni millioner kroner og fra 2013. Nå er de på vei tilbake og budsjetterer med 6,5 millioner i omsetning inneværende år. Målet er at far Gundersen kan trappe ned med god samvittighet og gi sønnen gode arbeidsforhold videre.

– Jeg kommer til å trappe mer ned og overlate mer og mer til Simon. Derfor handler det om å skape best mulige vilkår før han overtar fullt og helt, sier faren.



KALLESTEN

Revisjon OG Regnskap AS

DAGENS TEKNOLOGI
+ PÅLITELIG, UAVHENGIG PARTNER
+ KUNNSKAP OG ERFARING

= TRYGG ØKONOMISTYRING

www.kallesten.no

Regnskap + Revisjon + Rådgivning

NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

GRIP OFFSHORE AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Bjarte Nedrehagen, 932 09044,
post@griprobotics.com
Web: gripoffshore.com

Grip Offshore AS is a newly founded company that operates in the maritime sector. The company have started their mission on becoming a reputed actor supplying sea space with robotic solutions. Grip Offshores robotic arm will fill today's market gap. Importantly, it is also ready for the future UIs, IoT and advanced motion controlling. Moreover, it has a building block design which makes the design flexible so that the arm can be adapted to specific work task.



BASE BOLIG AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Kristin Ytredal,
post@basebolig.no Web: basebolig.no

Base Bolig ble etablert etter et behov for en annerledes boligutvikler som tør å tenke utradisjonelt i måten å initiere, strukturere og fullføre eiendomsprosjekter. Selskapet bygger boliger med tanke på de som skal bo i dem. Derfor har Base Bolig innrettet organisasjonen, inklusive ledelse, prosesser og kultur, for å effektivt kunne imøtekomme kundenes skiftende behov og preferanser. Denne kundeorienteringen skal resultere i boliger med stor verdi for beboerne og at de får en best mulig opplevelse av sitt nye hjem. Majoriteten av Base Bolig eies av Base Gruppen AS. Teamet består av daglig leder, prosjektleder, prosjektutvikler og finansdirektør med tilleggsressurser fra Base Property og Base Gruppen.



HR PROSJEKT AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Sveinung Lunde, 46805555,
post@hrprosjekt.no
Web: hrprosjekt.no

HR Prosjekt har siden etableringen på Hønefoss i 2005 vokst fra 3 til ca. 270 ansatte og er i dag Norges største norske leverandør av konsulenttjenester innen bygg & anlegg. HR Prosjekt tar oppdrag i alle fag. Bygg, infrastruktur (vei, bane og kommunalteknikk), arkitektur, rådgiving, eiendomsutvikling og utredning/analyse. Eiere i HRP er det norske fondet Longship, gründeren Helge Rustand og nøkkelmedarbeidere i selskapet. Selskapets visjon er å bli Norges viktigste samfunnsbygger. HR Prosjekt er landsdekkende med hovedkontor i Bjørvika i Oslo – og regionkontorer i hele Norge.



PRIMA SEAFOOD

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Einar Johan Berge, 401 49 950,
ejb@prima.as
Web: prima.as

Etableringen av Prima Seafood AS er et naturlig steg i etableringen av et fullsortiments tilbud av pelagisk fangst med basis i satsingen til Prima Protein AS. Prima Seafood tar imot matfisk som sild og makrell for foredling og videre bearbeiding. Aktivitetene vil bestå i filetering av pelagisk fisk, innfrysing og pakking av rund fisk.



PRIMA PROTEIN

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Fredrik Andersen, 909 58 170,
fan@prima.as
Web: prima.as

Prima Protein AS ble etablert i 2017 og bygger nå en ny fabrikk på Eigerøy i Egersund for produksjon av høykvalitets marine proteiner og marine oljer basert på mottak av pelagisk råstoff. Anlegget er lokalisert i Egersund. Prima Foods AS, et joint venture 50% eiet av Anbjørn Øglend, 50% eiet av Jakob Hatteland & Co, Felleskjøpet Agder Rogaland SA og lokale investorer.



U-GO LEDSAGERBØYLE

Beliggenhet:
Kontaktperson: Marianne Hebnes,
post@wegotogether.no Web: u-go.me

U-GO er verdens første ledsagerbøyle for svaksynte. Ledsagerbøylen er utviklet for å kunne sikre tryggere turopplevelser i naturen for synshemmede, og bøylen gir bedre følelse av omgivelsene for de som ikke kan se. Bøylen har blitt utviklet i flere prototyper, og blir produsert hos Attende på Forus. Gründeren bak U-GO er Marianne Hebnes. Ideen kom til henne sommeren 2018 da hun ønsket å hjelpe sin venn Bjarte å realisere drømmen hans om å bestige Preikestolen.



SKANDSEN BYGG

Kontaktperson: Egersund
Kontaktperson: Oddleif Skandsen, 915 25 759,
oddleif@skandsenbygg.no
Web: skandsenbygg.no

Skandsen bygg er et lite og fleksibelt snekkerfirma lokalisert i Egersund. Bedriften tar på seg alle typer oppdrag, både små og store, nybygg, rehabilitering, oppussing, påbygg og vedlikehold som å bytte et vindu, en dør med mer. Ta kontakt for et uforpliktende tilbud.



BOHUS Egersund AS SKANDSEN BYGG

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Jørgen Vinningsland, 913 18 850,
egersund@bohus.no
Web: bohus.no

Bohus er Norges største landsdekkende møbel- og interiørkjede. Bohus har 60 butikker fra Kirkenes i nord til Kristiansand i sør og har en årlig omsetning på nesten 3 milliarder kroner. Bohus Egersund finner du i Sokndalsveien. Bohus tilbyr et meget bredt utvalg av møbler og interiørprodukter til meget gode priser.



LOCAL IT AS

Beliggenhet: Stavanger
Kontaktperson: Evgueny Olsen, info@gotech.no
Web: gotech.no

Local IT kan hjelpe deg å løse alle problemer med din datamaskin, laptop og mobiltelefon. Selskapet ble etablert i 2013. Selskapet tilbyr også bedriftsavtale for reparasjon av ødelagte enheter. Local IT garanterer rask service. Selskapet utfører reparasjon samme dagen som de har mottatt enheten.



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

VMS STAVANGER AS

Beliggenhet: Sandnes
Kontaktperson: Ove Folkvord, 51635070,
ove.folkvord@volvomaskinservice.no
Web: volvomaskin.no

VMS Stavanger AS er et lokalt eiet selskap med 43 ansatte, hovedavdeling i Stokkamyrveien på Lura, og med en lokalavdeling i Aksdal Næringspark i Tysvær. Selskapet ble etablert i 1992 og utfører hovedsakelig oppdrag for kunder i Rogaland og sør i Hordaland, både ved arbeid inne på egne verksteder eller uteoppdrag med servicebiler. VMS Stavanger AS opererer under organisasjonen Volvo Maskin Service, landets største serviceorganisasjon med over 490 ansatte, 180 servicebiler og 250 mekanikere. Selskapet har 21 serviceverksteder fordelt over hele Norge. Dette gjør Volvo Maskin Service til landets største aktør innenfor ettermarkedet av anleggsmaskiner. Selskapet utfører alle typer reparasjoner, service, klargjøring og påbygginger på Volvo anleggsmaskiner i tillegg til salg av reservedeler.



HOLMANE BIL.NO

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Eivind Holmane, 905 55048,
eivind@holmanebil.no
Web: holmanebil.no

Eivind Holmane AS er et begrep i sørfylket, og historien startet i Holmane mellom Hellvik og Sirevåg i Hå kommune. Begeistringen for Ford, Chevy og Cadillac gjorde at Eivind reiste regelmessig til USA for å handle bil. I tillegg kjøpte han et lastebillass med deler til de forskjellige modellene fra et konkursbo i Kristiansand og dermed begynte ballen – eller bilene – å rulle. Eivind Holmane måtte utvide tilbudet hvis han skulle leve av bilsalg og selv syntes han valget var enkelt- nemlig bruktimport av de høyst anerkjente tyske merkene BMW, Mercedes, Audi og Volkswagen. I tillegg til Amcar skulle behovet for høykvalitet da være dekket. Importen fra Tyskland startet i 1994 og allerede etter et par år var Bilforretningen Eivind Holmane et yndet møtested for bilinteresserte i Sør-Rogaland

HOLMANE Bil

T.HOLAND MASKIN AS

Beliggenhet: Egersund
Kontaktperson: Kristen Holand, 951 51 511,
kristen@thmaskin.no
Web: thmaskin.no

T.Holand Maskin er et solid maskinentreprenørfirma med bred erfaring innen det meste av anleggsarbeid, transport, veivedlikehold, pukkverk, med mer. T.Holand Maskin har sin daglige drift på Hovland. Her har selskapet uttak av masser, verksted, kontor, spisebrakke og oppstillingsplass for kjøretøy og maskiner. T.Holand Maskin har også godkjent mottak for asfalt og betong/teglstein, samt en egen tipp-plass og eiendom som utvikles til industriformål. T.Holand Maskin utfører alt av både store og små kunder. Selskapet har 25 ansatte med bred erfaring og høy kompetanse, som etterstreber å gjøre sitt beste for at kunden skal bli fornøyd.



**Det skal godt gjøres å
matche vår unike natur.**
Vi har gjort vårt beste siden 1982.

ubr • frislid • tiger of sweden • alberto • milestone • sand • brax • polo ralph lauren • replay
tramarossa • gant • mac • urban pioneers • stenströms • state of art • matinique • barbour

**top
man**

langgata 12, 4306 sandnes
man - fre: 10.00 - 19.00
lør: 10.00 - 16.00
51 66 18 40
post@top-man.no

HERLIGLONDON // FOTOGRAF TINE SIMI BRUN



Vi får ikke de politikerne vi fortjener

EINAR BRANDSDAL • statsviter, organisasjonsrådgiver og førstelektor endringsledelse

Det heter vi får de politikerne vi fortjener. Det er åpenbart galt, og det er partiapparatet og naboens feil. I tillegg får vi mange som ikke er på valg.

Stortinget har vært et skandalisert hus den siste valgperioden. Et par politikere har gjennom reisefusk spedd på stortingslønna med store beløp. Flere menn har, som visekansleren i Østerrike sa om seg selv da han nylig trakk seg, «vært offer for alkoholrelatert macho-oppførsel». I departementet med ansvar for lov og orden har vi i Erna-perioden hatt fem ministre som har måttet gå på grunn av «uorden». Er det tilfeldig at vi får slike tilstander? Hva ligger bak at noen har sluppet rever inn i de prestisjetunge husene? Allern, Saglie og Østerud har vært redaktører for en rykende fersk bok «Makt og opposisjon – de politiske partiene som demokratisk paradoks». Boka gir partiene et betydelig ansvar.

God kontroll

Første del av det kommende lokalvalget er over. Listene over partienes kandidater er levert. Det er bestemt hvem vi kan velge blant. Nominasjonsprosessen er den prosessen som forskerne sier partiene selv har regi og kontroll med. Selv en tradisjonell sosialdemokratisk støttespiller som fagbevegelsen kan ikke forlange å få inn en spesiell kandidat. Men partiene vil selv leite blant sine støttespillere for å sikre at de blir representert. Nominasjonsprosessen er partienes viktigste medlemsstyrte aktivitet. Mens kandidatene i USA må selge sitt kandidatur offentlig til stor ståhei, må de norske gjøre et salgsarbeid i det stille innad i partiene. Partimedlemmene har stor innflytelse på hvilke kandidater som når fram til finalen. Men kvalitetskontrollen ligger hos nominasjonskomiteene. Selv om de er sterke og overvåkes sentralt fra, er det her det kan glippe. De er åpenbart ikke dyktige nok som «etiske vaktmestre». Når rogalandrepresentanten med kreativ reiseregningføring ble nominert, gikk ryktene om at hun hadde gjort tilsvarende

hos sin forrige arbeidsgiver. Leder av nominasjonskomiteen kjente etter eget utsagn ikke til det. Andre gjorde, men var tause. Metoo-sakene innen politikken viste også at mange visste, men ville ikke rope ut at keiseren var naken. Skal vi unngå å få politikere som ikke holder etisk minstestand, har partiene åpenbart behov for trygge varslingsrutiner, ikke la det bli med hviskingen og leve med Leonard Cohen-syndromet – «alle vet jo det».

Noen følger med på lasset

Partienes organisering og funksjon har endret seg lite siden 60-tallet. Men en ting har endret seg fundamentalt; antall ansatte rundt hver representant. Noen er partibyråkrater som fungerer som teknisk og administrativ støtte, andre er i realiteten ikke-folkevalgte politikere; de har sterk innflytelse på strategivalg og politikkens innhold. På Stortinget har partiene i dag cirka 25 kommunikasjonsrådgivere og nær 50 politiske rådgivere. Rundt statsrådene var det i 1947 ni statssekretærer. I dag er det omlag femti. I tillegg har hver statsråd, og sikkert også noen statssekretærer, personlige rådgivere.

I lokalpolitikken skjer det også en profesjonalisering. Flere folkevalgte er på heltid. Antall ikke-valgte politikere, rådgivere og kommunikasjonsfolk øker også, spesielt på fylkesplan. Om dette rådgiverkorpset er brukerstyrte personlige assistenter (BPA) for de valgte, er de ikke et stort demokratiproblem. Men når de begynner å styre dem de skal hjelpe (ASB – assistentstyrte brukere), blir folkestyret utvannet.

Det er naboens feil

I frie valg er det ingen enkeltpersoner som har kontroll med hvem som blir valgt. Det betyr at hvem som velges blir avgjort når

naboen og naboens nabo sine stemmesedler blandes i hop med min og din. Ingen vet hva som ligger i stemmeurnen før opptellingen er over. Valgforskerne har slått fast at flere og flere skifter parti fra et valg til et annet. Det er en ustabil velgermasse som i uvær oppfører seg som leire. Det kan bli skred – valgskred av det.

Tidligere var det en viss orden over det: «I vår familie stemmer vi Høyre». «Vi på verftet stemmer selvfølgelig Ap». «Valgurnen på Sviland hadde det samme antall Sp-stemmer som ved forrige valg, med unntak for stemmen til han som døde i mars». Det er blitt flere partier å velge mellom, og en-sakslister tar en betydelig andel stemmer fra de tradisjonelle partiene når de har innført noe som folket er uenig i. Dersom man tidligere var en sterk meningsbærer gikk det an å overbevise lunsjbordet om hva som var rett og galt. Naboen kunne snakkes til rette dersom hun/han kom på tvilsomme tanker. Nå får de meningene sine fra et utall kilder; de hører ikke lenger på oss som forstår seg på det!

En-sakslistene og en-sakspartiene samler gjerne kandidater med høyt temperament og stort markeringsbehov. Nominasjonsprosessene forklares i ettertid som «det som skjedde, skjedde, jeg kan ikke si deg mer». Når hverdagspolitikken krever standpunkt til hundrevis av saker, og nesten aldri til den ene, oppstår uenigheter innad, splittelse, konflikter og overganger til etablerte partier. Det var nok ikke det man som velger ønsket seg når protestlisten ble lagt i urnen.

Konklusjon: Lokalvalg er i større grad personvalg enn stortingsvalg. Litt betyr derfor din stemme. Skal du få inn de politikerne du fortjener, må du møte opp og avlevere en stemmeseddel som er rettet med omtanke. Ellers vinner partiet og naboen.



**BUDSKAP
PÅ SKJERM
– SNAKK MED
KAI HANSEN!**

**Men først bør du ta for deg brosjyren vi har vedlagt.
Der ser du hvilke muligheter vi tilbyr med hensyn til
kommunikasjon på små og store skjermer – inne og ute.**

Stavanger
Kontorveien 12,
4033 Stavanger

Kristiansand
Festningsgata 40,
4614 Kristiansand

kai-hansen.no



KAI HANSEN
PROFILERING



Verden trenger gass

HÅKON SKRETTING • direktør, Norwegian Energy Partners med ansvar for Arktis, Canada, USA, Mexico, Russland og Kazakhstan.

Verden trenger gass. Det gir stadig nye muligheter for norsk leverandørindustri.

Europa trenger norsk gass til å fase ut kullkraft. Men folk flest bor ikke i Europa. De bor i Asia. Hver femte verdensborger bor i Kina, som er den største produsenten og forbrukeren av kull i verden. Kina er også den største brukeren av elektrisitet som er produsert i kullkraftverk. Kina har en enorm vekst i energiforbruket år etter år. Selv om landet satser sterkt på fornybar energi og på import av gass, så øker kullforbruket. Miljøorganisasjonen Global Energy Monitor hevder, basert på tolking av satellittfoto tatt i 2018, at kullkraftverk som skal produsere elektrisitet på hele 259 GW er under bygging i Kina. Dette på tross av at Kinas nettoimport av flytende naturgass (LNG) økte med 16 millioner tonn i 2018. Til sammenligning produserer Snøhvit cirka 4,5 million tonn per år. Kinas importøkning utgjorde nær 60 prosent av den globale økningen i LNG-produksjon.

Øker i Kina

Ifølge Kinas femårsplan (2016-2020) skal Kina øke sin andel av gass i energimiksen fra 6,6 til 10 prosent. De senere års stabile makroøkonomiske utvikling og økende miljøpolitikk, fører til landets kontinuerlige importøkning av LNG. Kina investerer stort i solenergi og vind, men gass er den eneste reelle energikilden som i første omgang kan stanse utbyggingen av kullkraftverk og i neste omgang redusere kullforbruket – gitt at Kinas utvikling fortsetter i samme retning som nå. Eneste reelle alternativ er å bygge ut atomkraftverk. For å forstå hvilke størrelser det dreier seg om, bør det være nok å fortelle at ifølge IEA har kullkraftselskapene i Kina planer for mellom 300 til 500 nye kullkraftverk innen 2030. Det er ikke så lenge til, og endrer kanskje bildet som noen har om at toppen i produksjon av fossilt brennstoff vil nås i løpet av de neste 15-20 år. Ingen investerer i produksjonskapasitet for så å legge det ned fem år etterpå. Anleggene er beregnet å stå fra 20 til 50 år.

Det er stor kamp om det voksende asiatiske marked. Russland bygger ut i nord og vil sende LNG via Nordøstpassasjen i tiden den er åpen. Australia bygger stadig ut nye felt og Browse-feltet til Woodside står nå for tur. Mocambique har to felt, Indonesia og Qatar følger på. Alle har Asia som hovedmarked. Det nye er at også Nord Amerika ser over Stillehavet mot Asia.

Jeg var nettopp på en gass- og LNG-konferanse i Canada. Canada har store gassressurser, og har satt seg som mål å ta

mest mulig av det voksende asiatiske marked. Hovedmarkedet for Canada var USA inntil USA begynte å utvikle gass fra skifer. I dag er USA selvforsynt med gass og for Canada er kunden så godt som borte. Så hva gjør en da?

Verdens laveste utslipp

I British Columbia ser en store muligheter til å bidra med gass til Kina og andre asiatiske land. Mer enn ti forskjellige LNG-anlegg er under utredning hvor markedet er Asia. Det som Bondevik kalte «forurensendegasskraftverk» (i ett ord) kan være med å bidra til å senke miljøutslippene drastisk i Asia. Shell Canada har regnet ut at dersom de kunne erstatte all kullkraft bare i Kina med gasskraftverk basert på LNG, ville det utgjøre den samme miljømessige gevinst som å fjerne 80 prosent av alle biler i Canada. Fabrikasjon og transport av LNG er da inkludert. Canadierne hevder i tillegg at de kan levere LNG med verdens laveste utslipp per produsert tonn da selve produksjonen vil skje med elektrisitet generert av vannkraft som British Columbia har i overflod av.

Det er tre mest aktuelle prosjektene på kort sikt er LNG Canada, Kitimat LNG – samt Woodfibre LNG. LNG Canada har allerede tatt investeringsbeslutning på et anlegg som er cirka tre ganger vårt Snøhvit-felt. Investeringskostnadene er beregnet til 32 milliarder US dollar. Dette anlegget skal i likhet med det fleste andre ta gass fra nordøst British Colombia og Nordvest-Alberta. Ved hjelp av rørledninger og kompressorstasjoner, fraktes så gassen over Rocky Mountain til et område nær en by som heter Kitimat, et godt stykke nord for Vancouver. Anlegget og lastingen vil skje beskyttet, langt inne i en fjord. Shell er operatør for LNG Canada og har fått med seg PetroChina, Petronas, Mitsubishi og det Sør Koreanske selskapet KOGAS på eiersiden. Dermed er markedet langt på vei sikret.

Chevron og Woodside er i ferd med å modne et lignende prosjekt i samme området. Dette prosjektet kalles Kitimat LNG. Her gjenstår noe arbeid før investeringsbeslutning blir tatt.

Woodfibre LNG er et mindre LNG-anlegg, bare cirka halvparten av Snøhvit. Anlegget vil ligge nær Vancouver og en regner med å starte byggingen allerede i siste del av 2019.

Optimismen er stor

Jeg skriver dette på vei hjem fra konferansen i Vancouver. Optimismen lokalt er

stor. Selv «First Nation People» støtter utbyggingene, men vil ha sin del av kaka med tilpassing av aktuelle kontrakter samt kvalifiseringstiltak og jobber for ungdommen. Mye av de lokale kontraktene er ren entreprenørvirksomhet som graving, sprengning, transport og så videre. Selve anleggene vil i stor grad bli bygget i moduler på verft i Asia etter spesifikasjoner av de større engineeringsselskapene som Worley Parson, Fluor, KBR, Wood samt det japanske selskapet JGC – for å nevne noen av de som er involvert i overnevnte felt. Både Aker Solutions og DNVGL hadde sine foredrag på konferansen, i tillegg til Norwegian Energy Partners som presenterte norsk kompetanse basert på databasen www.norwegiansuppliers.no. Ellers var noen norske bedrifter representert gjennom Canadiske samarbeidspartnere.

For norsk leverandørindustri var Snøhvitutbyggingen et stort prosjekt som gav mange bedrifter oppdrag. Når det skal bygges seks-sju «Snøhvit-anlegg» de nærmeste årene sier det seg selv at mulighetene er store. Så selv om en må konkurrere på bortebane, vil den internasjonalt rettede del av norsk leverandørindustri ha store muligheter til å sikre betydelige kontrakter. Norske bedrifter kan levere alt fra kontrollsystemer, gassmåling, brann og gassvarsling, slukking, korrosjonsbeskyttelse til ferdigstillelse og uttesting av selve anlegget – bare for å nevne noen fagområder.

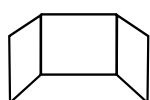
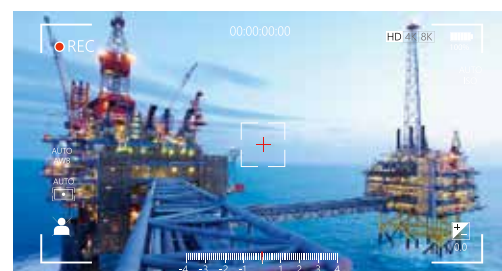
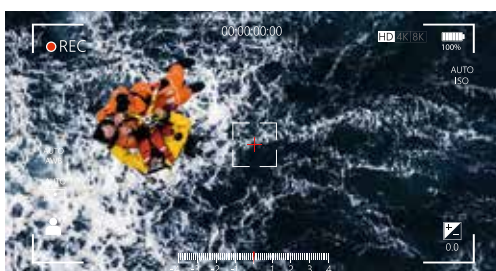
I tillegg til de store LNG-fabrikkene, er det et interessant marked hvor norsk leverandørindustri allerede gjør seg gjeldende. Det er regassifisering ved hjelp av flytende innretninger, det såkalte FSRU (Floating, Storage and Regassification Units). Her har hele den norske maritime leverandørkjede muligheter.

Norwegian Energy Partners har en økt satsing på midstream, gass og LNG. En egen person med spesialkompetanse er ansatt som direktør. Han vil kartlegge norsk leverandørkjeder og utvikle seminarer og workshoper med kunder innen området for å gi norske selskaper anledning til å møte, samt presentere sine løsninger til slutt kunder, engineeringsselskaper og hovedentreprenører.

Investeringene på norsk sokkel vil om noen år bli redusert på grunn av manglende nye funn. Da er det viktig å ikke sove i timen, men være godt posisjonert internasjonalt innen en voksende industri.

Erfarne fotografer for barske forhold

OFFSHORE FOTO & FILMPRODUKSJON



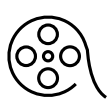
STAND



PRINT



FOTO



FILM

BITMAP*

MULTIVISUAL

51 84 92 30 www.bitmap.no



Realistiske forventninger til fremtidens transport

ÅDNE KVERNELAND • Styreleder i Næringsforeningen

Det er spennende og sexy å lese om selvkjørende biler og bildeling, og blant annet forslaget til ny regionalplan skriver begeistret om mulighetene. Men la oss være realistiske – selv om det er litt kjedeligere. Hva er fakta?

For det første må vi skille mellom bildeling og autonome kjøretøy. Det er to helt ulike ting.

Bilprodusentene bruker ufattelig mange milliarder på teknologiutvikling. Men det er ikke tilstrekkelig at selve bilen er utstyrt for å navigere på veien. Veiene må være «lesbare» for kjøretøyene og det betyr en kraftig oppgradering av veimerking, elektronisk veimerking og mer pålitelig satellittnavigasjon. Snø og vann på veiene gjør merking uforståelige for bilene, og småveier uten striper er foreløpig umulige å navigere. Et internasjonalt regelverk for prioriteringer ved farlige situasjoner må også på plass. Dette er langt unna.

Det kan kanskje tenkes at bilen kan kjøre av seg selv fra Madlaveien til Sandnes allerede i 2025, men sjåføren må håndtere rattet selv i begge ender av kjøreturen. Helautomatiske kjøretøy kan vi trolig forvente på alle veier først rundt 2040.

Et kjøretøy uten sjåfør betyr kostnadsbesparelser og lavere kilometerpris for varetransport og taxikjøring. Med tiden vil selvkjørende taxier utkonkurrere ordinære rutebuss, så kollektivfelt og bussveier blir overflødige. Transportbehovet vil derimot forbli minst like stort, ikke minst fordi de som i dag tar buss eller tog heller vil bli forflyttet dør til dør i en rimelig taxi. Og selvkjørende kjøretøy som kommuniserer med hverandre vil kjøre tettere, men noe langsommere. Trafikkmengden på veiene er i Boston blitt estimert til å bli redusert med bare cirka fire prosent. Derfor kan vi ikke redusere veibygging eller veivedlikehold. Tvert imot er det avgjørende at veiene oppgraderes til en kvalitet som gjør det mulig for autonome kjøretøy å komme

seg fram – hver gang – når tiden kommer. Samtidig vil det sannsynligvis være et stort antall menneskekjørt kjøretøy på veiene i minst tretti år til.

Bildeling blir noe helt annet

En selvkjørende bil har et potensiale for å opptre som en taxi, som frakter nye mennesker stadig vekk – og den kan i prinsippet også hente og sette av flere mennesker på samme turen, selv om de ikke reiser sammen. Men det kan også dagens taxier, uten at taxideling er blitt populært. Det oppstår ikke magisk et ønske om å dele bil med ukjente bare fordi den er sjåførløs; tvert imot, vil svært mange si.

I dag har vi bilutleieselskaper, noen bilkollektiv, og for eksempel Nabobil. Bilutleieselskapene håndterer mottak, reparasjoner og klargjøring mellom kundene. Bilkollektivene er i stor grad organisert av idealistiske mennesker som kjenner hverandre eller bor i nærheten av hverandre, og dermed har rimelig kontroll på kjøretøyene. Nabobil hadde i siste regnskap en omsetning på knapt syv millioner og led et tap på over ti millioner kroner. Noen bilprodusenter tester ut ulike løsninger for en slags bildeling hvor man kan hente bilen der forrige bruker satte den fra seg. Dette er fortsatt alvorlige tapsprosjekter for alle aktørene, og de har store praktiske problemer med håndtering og vedlikehold av bilene.

Hvem driver det videre?

Det blir derfor underlig når offentlige aktører nå vurderer å for eksempel iverksette bildelingsordninger på fellesskapets regning. Det betyr i

realiteten at de oppretter konkurrenter til dagens bilutleiefirma, taxiselskaper og fremvoksende private bildelingsløsninger. Og det blir kostbart, siden de i liten grad vil ha kontroll på hvem som bulker, griser til eller på andre måter skader kjøretøyene. Løsningene må være økonomisk effektive, og det ordner transportbransjen best selv.

Det samme gjelder offentlige parkeringsplasser reservert til «bildelingsbiler». Det er ingen åpenbar rimelighet i at en delingsbil skal ha fordeler foran den leiebilen du har for helgen. Og skal det være tilstrekkelig å registrere bilen din hos Nabobil for å kunne parkere fritt på de reserverte plassene?

De framtidige bildelingsløsningene kommer til å bli administrert av private aktører som for eksempel bilprodusentene, muligens i samarbeid med internasjonale giganter som Apple, Amazon, Google med flere. Da vil private og firma kunne eie sin egen bil og leie den ut å la AirBNB når bilen ikke er i bruk, eller satse på å leie selv når behovet oppstår. Bilen vil bli levert med den nødvendige teknologien og informasjonshåndteringen, men bilens eier må fortsatt ivareta vedlikehold og andre praktiske forhold.

Myndighetene må ikke fortape seg i kostnadskrevende illusjoner om at folk vil slutte å ha egen bil de første tjue årene. Det offentlige bør fokusere på veistandarden, veienes lesbarhet, de kommende endringene på kollektivtransportfeltet og – ikke minst – et internasjonalt regelverk for autonome kjøretøy. Bilbransjen og private aktører innen transportfeltet kommer til å ivareta resten langt mer effektivt og foroverlent enn det som er gjennomførbart for offentlige etater.

«Det blir derfor underlig når offentlige aktører nå vurderer å for eksempel iverksette bildelingsordninger på fellesskapets regning.»

Ådne Kverneland



Billions ready to invest

Big money investors in the region are establishing investment funds to positively contribute to the transition of the region by investing in companies that have new sustainable ideas and new technological solutions. The aim is to create a more substantial financial hub which potentially can have an influence on the establishment of new industry, the regions job market and to secure its reputation as a preferred region for global talents.

Since Laerdal discovered the modern resuscitation methods in 1960, the company's goal has been to save more lives. Currently, Laerdal is establishing a new venture fund and is considering both Norwegian as well as international solutions.

Through the Laerdal Million Lives Fund, the company wants to invest in sustainable solutions and to support talented entrepreneurs financially. The fund will receive assets of \$100 million – close to 900 million kroner.

– We also need to think about the transition. If we are to keep up with everything that happens in this segment,



– It is much positivity in the city and the region, says former investment director of the oil fund and chief executive of Skagentfondene, Øyvind G. Schanke.

we need to think creatively and freely, says Gudleik Njå, CEO of Laerdal Finans. He is

also managing the establishment of Laerdal Million Lives Fund.

Calls for more information in other languages

As a region we are far from perfect when it comes to public communication in different languages, says Elisabeth Saupstad, travel director in Region Stavanger. She's not alone.

When one drives through the region or walks through the town centres, there's little to suggest that the region is prepared to welcome an increasing number of tourists as well as job seekers. At least when it comes to language. Opening hours, parking regulations, transport, shops and cultural opportunities - all in Norwegian and very little else. There are of course exceptions, like the port authority who has put up signs in English, but apart from that very little else.

It's not much better for people coming here to work and live from abroad, often bringing with them a family. The need for important information about the Norwegian school system, kindergartens, child welfare, transport, and other topics is massive. However, there is very little information available in different languages, according to a review of various websites Rosenkilden has visited.

This issue is something the region needs to do something about, mean several parties.



Director of tourism, Elisabeth Saupstad, calls for more information in other languages.

A time for everything



Per A. Thorbjørnsen quits after 28 years as group leader of the Liberal Party in Stavanger City Council.

There is a time for everything, even for our profile this month, Per A. Thorbjørnsen. So as we get closer to yet another Christmas, he will for the first time, contemplate whether not doing anything, perhaps is life itself.

Thorbjørnsen was born and grew up in Bergen, he studied and worked in Oslo for ten years before moving to Stavanger forty years ago. He is an ordained deacon and had planned to become a priest, but currently characterises himself as an agnostic. He's had the passion for politics and community since his youth, however, first joined the Liberal party in 1982. The following year he was voted in as a deputy in the city council and has been the group leader for the party since 1991. This autumn he's retiring.

Enough is enough, as one says – even for a Liberal politician from Bergen who

has been engaged by most things. He is leaving at a time where regional politics appear slightly chaotic. Voters demonstrate, parties change stance in the local media in between council meetings, no one understands the logic behind the future regional municipal borders or what the various parties mean long-term about the toll roads, and rush hours tolls, or whether or not its ok to put solar panels on old wooden houses in a city proclaiming to be all for smarter cities and saving the world.

– It came to me a year ago. I realised I would be 71 at the end of the next period if I go in for another four years. I give all when I am in politics, to be present in smaller or larger matters. It's not a given that I can carry on in the same way. The other important reason is family. My kids – all five of them- have seen little of me when they have time off.



Together, Andreas Melvær, Michele Sværen and Dag Andreas Olsen have created a freelance project, a freelance agency that they believe will provide a more predictable and safer life for the associated freelancers.

Establishing a freelance advertising agency

The project has been kept a secret for two years, but now Melvær&Co has launched an agency consisting of freelance workers. The goal is to give the freelance worker's agency experience and stability while being flexible. The creative industry in our region is substantially dependant on other industry and economic conditions. These conditions affect the creative sector in this region far more than other regions, especially as so many companies in this region are tied to the oil and gas industry. They want to use this to their advantage.

– People like me who want to work freelance are everywhere. Internationally this is a more significant trend than here. We want to build a platform and work as an agency offering agency services to our customers, explains Michele Sværen, who is managing the project.

The agency has had a turnover of two million kroner annually for the past two years and has been a success. Now the initiators think it is time to venture out on their own.

UPCOMING SCI ACTIVITIES

13.06 Spouse network program
30.08 Face2Face job search
03.09 ENTREPRENEUR 2019

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

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 Mannsäker and Inger Tone Ødegård

Oppretter byrå bestående av

I to år har de holdt prosjektet hemmelig, men nå har Melvær&Co lansert et byrå bestående av frilansere. Målet er å gi frilanserne byråerfaring og bedre trygghet, samtidig som de selv blir mer fleksible.

TEKST OG FOTO: LARS IDAR WAAGE

Den kreative bransjen i vår region er sterkt avhengig av hvordan det ellers går i næringslivet. Konjunktursvingninger påvirker den kreative bransjen mer enn i mange andre regioner, spesielt siden Rogalands næringsliv er så knyttet til olje- og gassindustrien. Nå vil de utnytte dette til sin fordel.

– Folk som meg, som ønsker å jobbe frilans, finnes overalt. Spesielt internasjonalt er dette en langt større trend enn her hjemme. Nå vil vi lage en plattform og jobbe som et byrå for å tilby byråtjenester til kundene, forklarer Michele Sværen, som blir daglig leder for denne satsingen.

Til faste jobber

De siste to årene har prosjektet omsatt for et par millioner kroner i året, og har vært en suksess, til tross for at det hovedsakelig har utført oppdrag fra Melvær&Co. Nå mener initiativtakerne det er modent for å stå på egne ben.

– Å frilanse er en megatrend utenfor Norge og det preger hvordan våre kunder tenker. I Norge er ikke veksten så stor, men vår følelse er at det er flere frilansere innen de kreative næringene enn ellers. Samtidig ser vi ikke de samme tallene som for eksempel i USA, der over 30 prosent av arbeiderne er frilansere, forklarer Andreas Melvær, som er daglig leder i Melvær&Co.

Mange vil bruke frilanslivet og dette prosjektet som et springbrett i karrieren og korte inn veien til fast ansettelse. Det har ikke Melvær noen som helst problemer med.

– Til nå har vi hatt ti frilansere inntil, noen er her fremdeles mens flere har fått faste stillinger i andre byråer. Akkurat sånn det skal være, sier han.

I en undersøkelse utført for podcasten «Frilanslivet», svarer mange frilansere at de verdsetter frihet, fleksibilitet og en variert arbeidsdag. Usikkerhet, dårlig betalte oppdrag og følelsen av å stå alene, trekker derimot ned. For Melvær&Co har det vært viktig å tilby noe av det som frilanserne vanligvis savner.

– De fleste frilansere som har vært gjennom prosjektet, har også vært forankret i vårt kreative team. De får være en del av

Melvær&Co og følt seg inkludert, vært med på turer og hatt det som de fast ansatte. Dermed tar vi bort mye av det som folk synes er kjipt, samtidig som man beholder friheten. Livet består jo også av ulike faser, og av og til vil man kun ha en fast jobb, sier Melvær.

Fleksibilitet

Økonomiske spørsmål og tilgangen på oppdrag er kanskje frilansernes største bekymringer. I en fast jobb kommer pengene på konto hver måned, uavhengig av aktiviteten. For frilansere er det ikke like enkelt, her må man ha oppdrag for å kunne ta ut lønn.

– Ved å opptre som et byrå vil vi få større oppdrag på jevnere basis og gi våre frilansere en tryggere og mer forutsigbar oppdragsmengde, mener Sværen.

Etter oljekrisen har Melvær&Co hatt en strategi som ikke innebærer økning i antall ansatte i byrået. Fleksibiliteten må derfor komme fra innleid arbeidskraft for å sikre at de faste jobbene forblir sikre.

– Som byrå har vi vært gjennom mange oppturer og nedturer de siste ti årene med både opp- og nedbemanning. På denne måten kan vi bevare fleksibiliteten, sier Dag Andreas Olsen.

Ryktene har gått i den kreative bransjen i regionen om prosjektet, og flere andre byråer har forhørt seg om muligheter for å koble seg på. Inntil nå har ikke dette vært mulig, men de tre tror ikke det vil være vanskelig å få inn oppdrag, fra hele den regionale bransjen.

– Alle har ikke de tjenestene de trenger på huset, og må uansett kjøpe inn disse fra andre. Nå kan de kjøpe hele produktet utenfra, til en pris som gjør at man fortsatt



tjener penger. Det gir oss og de andre mer attraktive fordi vi kan tilby et helt annet spekter av kompetanse, mener Melvær før han fortsetter:

– Prosjektet har vært en suksess frem til nå. Nå som det blir åpent for alle å bruke, regner vi med at omsetningen og oppdragsmengden blir langt høyere.

«Ved å opptre som et byrå vil vi få større oppdrag på jevnere basis og gi våre frilansere en tryggere og mer forutsigbar oppdragsmengde.»

Michele Sværen

frilansere



Sammen har Andreas Melvær, Michele Sværen og Dag Andreas Olsen skapt frilansprosjektet, et frilansbasert byrå som de tror vil gi en mer forutsigbar og tryggere hverdag for de tilknyttede frilanserne.

Interessen er i markedet, spesielt fra andre byråer.

Synlighet

Prosjektet har i dag knyttet til seg seks frilansere innenfor ulike grener. Dersom dyktige frilansere tar kontakt vil de bli vurdert, men plassene er ikke ubegrenset.

– Det må være lønnsomt for de som allerede er her, og vi vil helst ta inn folk vi prøver gjennom byrået vårt først, som vi ser kan levere både på kvalitet og tid, sier Olsen.

For enkeltstående frilansere kan kundekontakt være utfordrende. Spesielt for nyutdannede og folk i startgruppen kan det være vanskelig å skaffe egne kunder og

oppdrag. Michele Sværen tror synligheten vil være en av de største fordelene.

– For de som ønsker å være frilansere, for en kortere eller lengre periode, vil det være mer forutsigbart, gi et nettverk og kolleger i hverdagen og ikke minst bedre synlighet ut mot både eksisterende og potensielle kunder. Sitter vi hver for oss når vi ikke ut på samme måte, forklarer Sværen.

– Spesielt på nett er det mange konkurrenter som formidler frilansere, men det vi tilbyr er en byråtjeneste. Istedenfor én frilanser tilbyr én tjeneste, kan man bestille byråtjenester i et foretak drevet av frilansere. Forretningsmodellen er helt annerledes, og dermed kan de konkurrere på pris, skyter Melvær inn.

STAVANGER REKRUTTERINGSINDEKS

Mai 2019

3469

utlyste jobber



Det ble registrert 3469 ledige stillinger i løpet av mai i Rogaland. Det er 8,6 prosent lavere enn tilsvarende måned i fjor. Færre virkedager i mai i år, i forhold til i fjor, kan spille inn her, men det kan også være en indikasjon på at veksten i nye utlyste stillinger er i ferd med å avta. Andelen helt ledige fortsetter å falle, og ligger nå på 2,2 prosent.

	mai.18	mai.19
Ledere	56	37
Ingeniør- og IKT-fag	574	574
Undervisning	371	299
Akademiske yrker	120	125
Helse, pleie og omsorg	585	447
Barne- og ungdomsarbeid	100	153
Meglere og konsulenter	149	146
Kontorarbeid	186	248
Butikk- og salgsarbeid	352	259
Jordbruk, skogbruk og fiske	23	13
Bygg og anlegg	545	429
Industriarbeid	264	392
Reiseliv og transport	234	160
Serviceyrker og annet arbeid	224	147
Uoppgitt	12	40
Totalt	3795	3469

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.

NYTT OM NAVN



HALVOR SJO

Ny senior engineer i Sopra Steria

Sjø har de siste 14 årene jobbet som konsulent innenfor SharePoint og Office 365.



HÅVARD AASE

Ny technician service support i Sopra Steria

Aase har erfaring fra brukerstøtte og prosjektarbeid i oljesektoren og det offentlige.



ALTON SCOTT

Ny beverage manager i Sola Strand hotel

Alton Scott er ansatt som beverage manager ved Sola Strand Hotel. Alton startet sin karriere som cellarman i berømte The Groucho Club i London og arbeidet i flere år som head barman og beverage manager på et utvalg velrennomerte steder i Storbritannia. Alton kommer fra stillingen som beverage manager & sommelier ved Hall Toll.



TOR OLAV SCHIBEVAAG

Ny CEO i Sar

Schibevaag kommer til SAR med mer enn 17 års erfaring fra ledende stillinger i Efab, Hoover Ferguson, eDrilling, Flux Group, Modex Energy (Euro Offshore) og Microsoft. Han har hatt et bredt spenn i ansvarsområder fra finans, utleie, salg, produksjon, logistikk, software, vedlikehold, start-up, M&A og business consulting med fokus på kontinuerlig forbedring, forretningsutvikling og digitalisering. Schibevaag er utdannet siviløkonom fra Universitet i Nord og Handelshøyskolen BI.



EIRIN NAGELL

Ny salgskonsulent i Upheads

Nagell er utdannet ved Handelshøyskolen BI Bergen og har en bachelor-grad i markedsføringsledelse. Hun har siden 2017 jobbet som senior rådgiver i Call2Action AS, og begynte i Upheads AS i mai som salgskonsulent.



ULRIKA LARSSON

Ny direktør i Scandic Stavanger Forus

Etter flere år ved Scandic Forum så har nå Ulrika Larsson begynt som hotelldirektør på Scandic Stavanger Forus. Larsson er fra Sverige og har vært i Stavanger i ni år. Hun har mange års erfaring fra hotellbransjen og er utdannet ved hotellskolen i Sydney, Australia. Larsson ser fram mot å skape gode gjesteopplevelser i det spennende Forus-området.



EIRIK WATHNE

Ny operation manager service i Sar

Eirik Wathne er forfremmet til nyopprettet stilling som operation manager service i SAR AS. Eirik kommer fra stillingen som avdelingssjef for SAR Tananger Service. Han begynte i bedriften i 2007 som logistikkjef, og har vært drifts- og salgsleder for sjø- og fly avdelingen hos Schenker AS i Stavanger og filialsjef for Majortrans Flytteservice i Oslo. Wathne er utdannet økonom fra Agder distriktshøyskole.



GEIR HILMARSEN

Ny sales specialist i Onix

Geir Hilmarsen er ansatt som sales specialist hos i Onix. Han skal selge Onix Work, som er en bransjeportal for arbeidsutstyr, løfteredskaper og annet utstyr som krever periodisk kontroll. Geir har over seks års salgserfaring fra telecom og har løst oppdrag for blant annet Viken Fiber, BKK, Tafjord og Homenet. Han har også utdannelse økonomi og samfunnsvitenskap. Selskapet er glade for å ha Hilmarsen med i Onix-teamet.

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



CARINA GJØRTZ

Ny rekrutteringsrådgiver i Azets People Management

Carina Gjørtz er ansatt som ny rekrutteringsrådgiver i Azets People. Azets People er spesialister på utleie og rekruttering til stillinger innenfor økonomi, regnskap, lønn, administrasjon, HR, salg og IT. Gjørtz skal jobbe med rekruttering, bemanning og salg mot eksisterende og nye kunder. Hun er utdannet bachelor innen økonomi og administrasjon med fordypning innen markedsføringsledelse, sosiale medier og kommunikasjon, samt pris og prisstrategi. Hun kommer fra stilling som selger av pensjon hos Kronen Forsikring.



ANNE-LISBET HARLEM LINDAL

Ny markedsdirektør i R. Stahl Tranberg

Anne-Lisbet Hatlem Lindal er ansatt som markedsdirektør i R. Stahl Tranberg. Hun er utdannet diplommarkedsfører fra Handelshøyskolen BI og har 16 års ledererfaring fra globale markedsføringsroller i næringsliv og non-profit-sektor. Hun kommer nå fra stillingen som internasjonal markeds- og kommunikasjonsdirektør i Manchester hos Hope for Justice, en organisasjon som jobber globalt med å bekjempe menneskehandel. Tidligere har Harlem Lindal arbeidet åtte år som global markedschef hos Emerson, hvor hun var ansvarlig for å planlegge og iverksette globale markedsstrategier og produktlanseringer for Roxar-produkter.



Noen ser etter drømmekvinnen
Vi ser etter drømmetomten!

I Favoritthus lar vi oss begeistre av de mulighetene en tomt gir, enten den kommer i form av ubebygd mark eller gammel bygningsmasse klar for transformasjon og nytt liv.

VI SØKER TOMTEOMRÅDER

Ingen tomt er for liten eller for stor og målet vårt er alltid det samme - å utvikle leilighetsprosjekter, eneboliger og rekkehus som skaper begeistring hos boligkjøpere i alle aldersgrupper.

Kontakt Fridtjov Middelthun
fm@favoritthus.no / tlf. 959 38 357
www.favoritthus.no/tomtekjop

F FAVORITTHUS

NYTT OM NAVN



JOSTEIN HØLLAND

Ny fagleder prosjektering i Stav Arkitekter

Hølland begynte i Stav Arkitekter i mai. Han er utdannet bygningsingeniør med 29 års erfaring i byggebransjen som ingeniør, arkitekt, kvalitetssikrer og prosjekteringsleder i flere ulike arkitektkontor og konsulentforetak. Hølland blir en god faglig tilvekst for selskapet og skal blant annet følge opp alle prosjekter som fagleder og kvalitetsleder for prosjekteringsgruppen, og samtidig bistå arkitektene i tidligfase.



SVEINUNG DALATUN

Ny seniorkonsulent i Miles

Dalatun har en bachelor i ingeniørfag fra HiB og en master i datateknikk fra NTNU fra 2011. Utenom systemutvikling har han erfaring med teamleading, rådgivning og produktutvikling fra både det private og det offentlige. Utenom arbeidstid har han vært aktiv i javaBin og organisator i DevOps Norway Meetup og DevOpsDays Oslo. Tidligere jobbet han i Bekk Consulting. Dalatun startet i Miles 1. mai.



KIM OFTEDAL

Ny seniorkonsulent i Miles

Kim er en fullstack-utvikler som liker å leke med nye teknologier og rammeverk. Han har bachelorgrad i Computer Science fra London Metropolitan University og har tidligere jobbet som konsulent i Bouvet. Oftedal startet i Miles 1. mars.



STIG RUNE MALTERUD

Ny seniorkonsulent i Miles

Malterud er utdannet ved UiS der han har bachelorgrad i data fra 2011. Hans kjernekompetanse ligger på .NET-plattformen, men benytter gjerne også andre teknologier som kan bidra til å løse kundens behov. Malterud er en erfaren fullstack-utvikler, og har i sine siste prosjekter hatt rollen som teknisk leder. Han startet som seniorkonsulent i Miles 1. februar.



ESPEN BRATTELI

Ny engineer project manager i Sopra Steria

Bratteli har kunnskap innen ledelse, økonomi og IT-konsulentvirksomhet gjennom eget foretak. Han har syv års erfaring med IT-support, drift og prosjektarbeid i oljebransjen, og helserelatert virksomhet.



DIANA PEPA

Ny sales manager i Wings Travel Management

Diana Pepa er ny sales manager hos Wings Travel Management AS. Hun har en master i internasjonal politikk fra City University London. Hun har bakgrunn fra rekruttering bransjen i London og Stavanger, samt bred erfaring fra reiselivsbransjen i Stavanger. Hos Wings skal hun tilføre nye kunder som har behov for reisebyråtenester.



KRISTINE GRUDE NESVIK

Ny markedsansvarlig i Stavanger Symfoniorkester

Kristine Grude Nesvik er ansatt som markedsansvarlig i Stavanger Symfoniorkester. Nesvik kommer fra tilsvarende stilling i Stavanger konserthus. Hun har spesielt stor lidenskap for digital markedsføring, brenner for ny teknologi og er glødende engasjert i lokalt kulturliv, blant annet som presseansvarlig i musikkfestivalen Mablis.



DIMITAR DIMOV

Ny restaurantsjef i Sola Strand hotel

Dimitar Dimov er ansatt som restaurantsjef ved Sola Strand Hotel. Han har lang erfaring fra restaurantbransjen, både fra Princess Cruises og nå nylig som restaurantsjef på Hall Toll. Han skal lede det videre arbeidet med utvikling og kvalitetssikring av mat- og drikketilbudet på Sola Strand Hotel.

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



HÅVARD SMØRDAL
Ny COO i Sar

Håvard kommer fra stillingen som VP Operation i Dolphin Drilling hvor han har arbeidet siden 2005 i ulike posisjoner i Tananger, Aberdeen og Brasil som VP operation Brazil & UK, rig manager og project manager. Smørdal har en master degree i Petroleum Technology fra UIS.



GEIR LILAND
Ny CFO i Sar

Liland kommer fra stillingen som økonomisjef i Obligo-gruppen hvor han begynte i 2014 etter 12 år i Equinor i Stavanger og Stamford, og 8 år som revisor hos Arthur Andersen i Stavanger. Geir er utdannet statsautorisert revisor fra NHH i Bergen og har i tillegg en mastergrad i industriell ledelse fra Purdue University og en bachelorgrad i økonomi og ledelse fra California Lutheran University i USA.



LASSE HULT
Ny chief marketing officer i Zaptec.

Lasse Hult er ansatt som ny chief marketing officer i ZAPTEC. Han kommer fra Skagenfondene og begynner 1. august. Hult kommer til å bidra med merkevarebygging og digital markedsføring som en del av ledergruppen i ZAPTEC.



KJETIL GUSTAVSON
Ny avdelingsleder i Knowit Stavanger

Kjetil Gustavson startet 2. mai som avdelingsleder i Knowit Stavanger, med ansvar for selskapets satsing innen Microsoft Cloud-teknologi. Gustavson har mange års erfaring som leder, både fra rekrutteringsbransjen og innen kommunikasjon. I Knowit skal han rekruttere opp og lede et nytt team som skal levere systemer som kjøres i Microsoft Azure-skyen.



ELENA SKÅRLAND
Ny autorisert regnskapsfører i Dataplan

Elena Skårland er ny autorisert regnskapsfører i Dataplan Regnskap AS på Bryne. Skårland kommer fra JærRevisjon AS hvor hun jobbet som revisor.



MORTEN B. JACOBSEN
Ny rådgiver i Melvær&Co

Jacobsen har over 15 års erfaring innen digital markedsføring og har jobbet i Schibsted. I tillegg til flere roller innen produkt- og forretningsutvikling har han vært med å bygge opp FINN.no og Brand Studio i Rogaland. Han har god kompetanse innen kanalvalgstrategi og innholdsmarkedsføring.



JANNANI JANARTHANAM
Ny konsulent i Delfi Data.

Jannani Janarthanam ble i mai ansatt som utvikler for våre spennende satsinger. Janarthanam har mer enn sju års erfaring som programvareutvikler og innehar en bachelor innen Computer Science & Engineering. Janarthanam vil jobbe med kundeprosjekter og utvikle innsikts og analyseverktøyet Maptrends.



MARIE DJURHUUS
Ny daglig leder i ProSjekt Regnskap

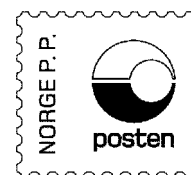
ProSjekt Regnskap styrker laget med ny daglig leder, Marie Djurhuus. Hun har de siste sju årene arbeidet som administrasjonsleder i Filmkraft. Marie har erfaring fra flere regnskapsvirksomheter i Stavanger og Molde-regionen. Hun har en bachelor innen revisjon fra UIS og er autorisert regnskapsfører.

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.

Returadresse:
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen
Postboks 182
4001 Stavanger



BLOCK WATNE®



Næring



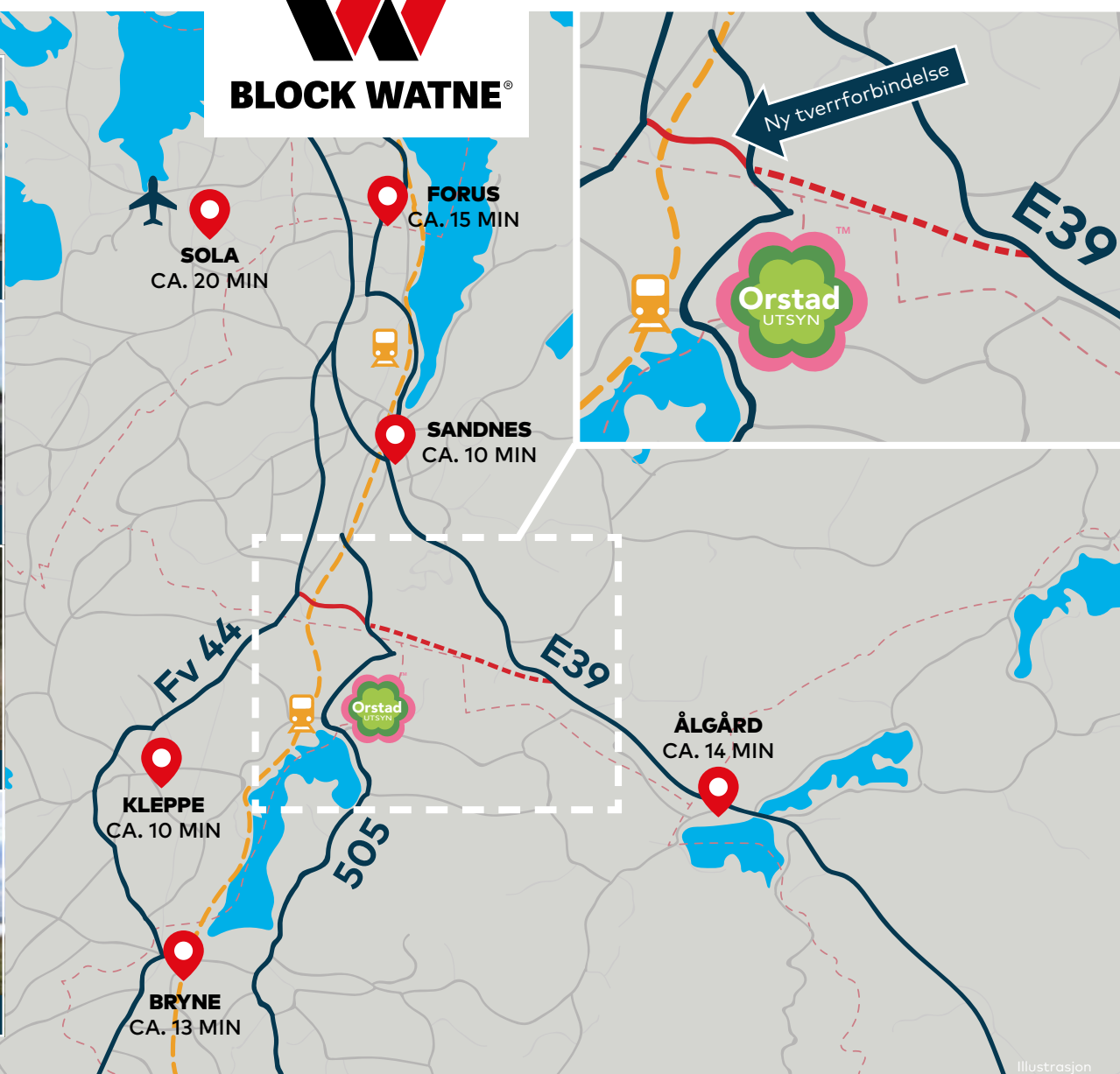
Øksnavadporten



Figgjoelva



Frøylandsvannet



Orstad Utsyn - verdt å utforske

Fredag 12. juli åpner endelig den nye tverrforbindelsen til Fv 44, noe som gjør det enda enklere å komme seg rundt i distriktet vårt.

Et behagelig liv

I hjertet av dette finner du Orstad Utsyn. Her bygger vi leiligheter og eneboliger i naturskjønne omgivelser, med alt du trenger like i nærheten. Dette er et område hvor både store og små trives. Veien er kort til skoler, barnehager, arbeidsplasser og servicetilbud.

Du finner også kultur- og idrettslag i barnevennlig avstand, og nydelige turområder er kun en kort spaser- eller sykkeltur unna. Orstad Utsyn er et sted det definitivt er verdt å utforske.

For mer informasjon

Ta kontakt med Kåre Vigdel på tlf: 916 00 086
E-post: kare.vigdel@blockwatne.no

Les mer på blockwatne.no/orstad



Et selskap i OBOS-konsernet