

Bygget verdens største riggselskap og måtte gå fra jobben:

- Bra at Fredriksen kjøpte Seadrill



Han ledet Seadrill fram til å bli verdens største riggselskap, men måtte gå fra direktørjobben da John Fredriksen bestemte seg for å flytte hovedkontoret fra Stavanger. – Det var bra at Fredriksen kjøpte Seadrill. Alternativet hadde vært verre, sier han. Vi har snakket med Alf C. Thorkildsen.

[Side 23-25](#)

99,8 prosent fra hovedstaden

99,8 prosent av stens formue forvaltes fra hovedstaden og det investeres utelukkende i børsnoterte selskaper. Nå vil næringsforeningene ta i bruk kunnskapen og kompetansen i industri- og finansmiljøene langs kysten og desentralisere investeringene.

[Side 4-8](#)

Hillevåg ut av dvalen



50 mål med 5.000 moderne arbeidsplasser. En by i bydelen skal skapes. For 2,5 milliarder kroner skal den gamle industribydelen Hillevåg bli stedet alle vil jobbe. Velkommen til Stavanger Sør!

[Side 10-14](#)

582 mill. for Ålgårdbanen

For 582 millioner kroner kan Ålgårdbanen gjenoppstå med passasjertrafikk. Et godt togtilbud vil kunne åpne opp storbyen sørover og gjøre attraktivt tomtealand enda mer tilgjengelig, mener næringsliv og politikere i Gjesdal.

[Side 15-17](#)

	<h1>30</h1>	<p>3750 ansatte, 1.217 busser, 93 skip og over fem milliarder kroner i omsetning. Det Stavangerske Dampskibsselskab (DSD) har aldri vært større – og satsingen framover er offensiv både på sjø og land.</p>	<h1>36</h1>	<p>Fart, glamour og de beste av de beste. 21 år gamle Pål Varhaug fra Ålgårds mål er å bli én av de 24 racingsjåførene i ferden som kjører Formel 1. Ingen i Norge har noen gang vært nærmere.</p>
<h1>62</h1>	<p>På halvannet år har Peanuts økt bemanningen fra seks til nesten 50 ansatte uten å bruke en krone på stillingsannonser. Hvordan er det mulig?</p>	<h1>18</h1>	<p>- Stavanger har en utfordring med å finne restauranter med regionalt særpreg. Når du bor i en by er du redd for å mislykkes og du blir mer opptatt av internasjonale trender, sier Det Norske Måltid-dommer Arne Brimi.</p>	

Rosenkilden følger redaktørplakaten. Ansvarlig redaktør: Harald Minge. Redaktør: Egil Hollund. I redaksjonen: John Gunnar Skien, Frode Berge, Trude Refvem Hembre og Elianne Strøm Topstad. Utgivelse/produksjon/layout: Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Telefon: 51 51 08 80. Telefaks: 51 51 08 81. E-post: post@stavanger-chamber.no. www.rosenkilden.no. Opplag: 14.000. Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS. Fotografer: Eirik Anda/BITMAP. Årgang: 19. Redaksjonen avsluttet: 23. november 2012.



INNHold

LEDER	3	DSD - SIKKERHET, KOMFORT OG PUNKTLIGHET	30
SKAPES I VEST – FORVALTES I ØST	4	CONNECT-SPLEISING GIR NYSKAPING OG VEKST	34
- DECENTRALISER INVESTERINGENE!	6	FORMELEN PÅ SUKSESS	36
- GOD IDÉ, MEN STØRRE RISIKO!	8	- VI HAR ALDRI VÆRT STØRRE!	43
HILLEVÅG VÅKNER AV DVALEN	10	KOMMENDE MØTER	44
ÅLGÅRDBANEN KAN FÅ NYTT LIV	15	HVA GJØR VI FOR AT DE SKAL BLI?	53
- I ÅLGÅRD KAN VI BYGGE OG BO	16	OM PRESS, PROSJEKTER OG PERSPEKTIVER	55
- ENKELT, MEN TVILENDE TIL GRUNNLAGET	17	HVORFOR IKKE OSS?	57
BLI MED PÅ FESTEN!	18	BLODIGE BUDSJETTFORHANDLINGER	59
FINALISTER 2012	21	KVINNEPLASSEN	61
OPPSIGELSESTID: 24 TIMER	23	MUNN TIL MUNN-METODEN	62
FÆRRE PÅ BØRS, MEN STOR OPTIMISME!	26		
STUDIEVALG – EN VIKTIG BESLUTNING I UNG ALDER	28		

Definisjonen på et kompromiss

I politikken er kompromisset den vanligste formen for fellesbeslutninger. Gode kompromisser har gjennom tidene ført både Stavanger-regionen og nasjonen mange hakk framover. Politikerne har tatt ansvar til fellesskapets beste.

Vi er alle godt fornøyd med at Viking stadion ligger i Jåttåvågen. Den knallharde politiske kampen om lokaliseringen av byens storstue for fotball har imidlertid de aller fleste av oss glemt. For: I utgangspunktet ønsket Høyre å forbli på Eiganes, mens Arbeiderpartiet ville til Jåttåvågen. Det skar seg imidlertid mellom Høyre og Frp, noe som endte med at Høyre og Arbeiderpartiet fant sammen i det som til slutt ble et strålende kompromiss.

Ikke alltid handler det om politiske prinsipper. Like lite som det er Ap-politikk at vikinglaget aksler trøyene sine akkurat i Jåttåvågen, er det ikke gamle Høyre-prinsipper som gjør seg gjeldende når det (i øyeblikket) relativt kompromissløst tas til orde for at kjøretøyene som skal frakte oss rundt omkring skal gå på skinner og ikke på gummi. Når de største partiene blir enige om å ordne opp, som i spørsmålet om nytt stadion, blir ofte fundamentet for kompromisset sterkt. Og: Spesielt i de tilfellene hvor Finansdepartementet eller Samferdselsdepartementet leter etter grunner til at Stavanger-regionen ikke bør tildeles nasjonale midler, bør signalet og kravet som sendes over fjellene være signert et bredest mulig politisk flertall.

Det finnes flere definisjoner på et kompromiss. Her er ett av dem: "Forlik mellom stridende interesser ved innrømmelser fra begge parter, ofte på bekostning av prinsippene". Ta og gi altså. Forhandlinger, oftest i 12. time. Tidsnød kan være en utfordring i kompliserte saker. Der foreligger det gjerne noen ferdige konsepter som det må tas stilling til, og som har vært utredet i mange år. Foreligger det to alternativer og kompromisset blir en tredje variant, er faren stor for at utrederne må tilbake til tegnebrettet og da går gjerne toget, som i mange sammenhenger heter Nasjonal Transportplan.

I bybane/bussvei-saken vil det trolig bli forhandlet i 12. time. Per i dag er det neppe flertall for noen alternativer i fylkestinget. Etter en svært lang utredningsprosess, ender man altså opp med et latterlig lite tidsvindu for debatt og mulighet for et kompromiss. En av grunnene til tidsnøden er som kjent at utredningsarbeidet var så dårlig at det ble sendt i retur.

Må alle kompromiss skjje i 12. time når vi har hatt mange år på oss til å bli enige? Hadde det i spørsmålet om kollektivløsning for Nord-Jæren vært mulig å bygge noen broer og fått til en felles tverrpolitisk forankring på et langt tidligere tidspunkt med næringslivet på laget? Slik at vi nå slapp å høre den tilfredse latteren fra andre kommuner i landet som har tenkt å ta for seg av NTP-potten, og som nå ser at denne regionens politikere denger løs på hverandre i stedet for å samle seg.

En annen definisjon: "Et kompromiss er et resultat av forhandlinger der ingen parter får det 100 prosent som de vil, men alle får noe". I politikken handler det ofte om grad av mistet fallhøyde. Viser du vilje til en løsning ved å gi mer enn du tenkte og har en politisk motpart som gjør seg så liten at den utnytter din raushet og ansvaret du har tatt for fellesskapets beste til egen politisk vinning, kan det bety politisk død og det som verre er. Dette er et klimaspørsmål. Klarer opposisjonen og posisjonen og kommunisere på en profesjonell og grei måte? Har man, tross de politiske skikkelinjene respekt og tillit til sine politiske motstandere fordi man rett og slett har regionens beste felles – og det står over alt?

Helt overraskende foreslo Sandnes-ordfører Stanley Wirak et kompromiss i bybane/bussvei-saken. Han skrinla ideen om å legge en bybane ved siden av det eksisterende dobbeltsporet og foreslo



Harald Minge
Administrerende direktør i
Næringsforeningen

heller bybaneoppstart fra Gausel, over Forus og etter hvert mot flyplassen.

Riktignok var det ikke overraskende at utspillet kom nettopp fra Sandnes-ordføreren. Han har etter hvert tatt en sterk rolle i det regionale lederskapet sammen med sine ordførerkolleger i de nærmeste kommunene, men også sørover mot Jæren hvor han har engasjert seg i kampen for forlengelse av dobbeltsporet. "Det blir nok bra, enten det blir bussbane eller bussvei", sa han senere på et møte i Næringsforeningen på Sandnes 21. november. Han er en klar tilhenger av bybane, men samtidig en politiker som søker en løsning og som er villig til å ta en belastning og et ansvar i en periode med sterkt press og med krav om orden i rekkene.

Både NHO, LO og Næringsforeningen støtter prinsippene ved Wiraks utspill. Men vi må alle være villige til å gå med på kompromisser.

Skapes i vest — forvaltes i øst

Det er energibransjen på Vestlandet og offshorebransjen langs kysten som skaper verdiene i Oljefondet, eller rettere sagt Pensjonsfond Innland og Pensjonsfond Utland. Likevel forvaltes 99,8 prosent av statens formue fra hovedstaden og det investeres utelukkende i børsnoterte selskaper. Nå vil næringsforeningene ta i bruk kunnskapen og kompetansen i industri- og finansmiljøene langs kysten og desentralisere investeringene.

Den industrielle satsingen på Gullfaks og ellers på sokkelen er det som har skapt den norske stats enorme formue. Disse verdiene forvaltes mer eller mindre utelukkende fra hovedstaden. Foto: Ole Jørgen Bratland, Statoil

- Desentraliser investeringene!

Bare en liten del av aksjeverdiene i verden er børsnotert, likevel har den norske staten valgt å utelukkende investere den finansielle formuen i børsnoterte selskaper. Nå bør det åpnes for å plassere statens finanser i unoterte selskaper – og jobben bør gjøres i Stavanger og de andre store byene utenfor Oslo, mener næringsforeningene.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Over 99 prosent av statens finansielle formue forvaltes i dag fra Oslo. Pensjonsfond Innland og Pensjonsfond Utland (oljefondet) har anledning til å plassere inntil 60 prosent av formuen i aksjer, men bare i børsnoterte selskaper. For å sikre fremtidig avkastning og spre risiko bør det åpnes for investeringer i unoterte selskaper, selskaper som kan skape store verdier, mener Trygve Bragstad i Næringsforeningen i Trondheim.

- Det viktigste akkurat nå er å få dette utredet, men da kreves det stortingsbehandling. Derfor må politikerne ta initiativ til og få det inn i partiprogrammene. Men

det er for tidlig å si noe om hvor store summer som skal investeres og hvilke byer som bør involveres, det må vente til man har et eventuelt investeringsmandat.

POSITIVE POLITIKERE

De største byene har kompetente miljøer innen forvaltning i unoterte aksjer. Stavanger har sterke miljøer innen olje og gass, Bergen har Argentum, Trondheim har flinke folk innen teknologi - og Tromsø bygger seg opp med tanke på nordområdene. Idéen er å ta i bruk kunnskapen og kompetansen i disse miljøene når man skal gjennomføre investeringene.

I november inviterte næringsforeningene i Trondheim og Stavanger sentrale politikere i oljehovedstaden for å luften ideen – og den blir godt mottatt - her som i Trondheim.

- Konsentrasjonen av kapital er nesten

totalt Oslo-dominert. Det er absurd at alle sparepengene våre skal forvaltes av ett og samme miljø i hovedstaden, sier Høyres gruppeleder i bystyret, John Peter Hernes.

Senterpartiets Bjarne Kvadsheim liker ideen om en mer desentralisert forvaltning av statens finanser, og mener det er viktig at dette i så fall bidrar til å styrke lokale bedrifter.

- Dersom poenget ikke er å sørge for tilstrekkelig risikokapital lokalt, men å investere i selskaper både nasjonalt og internasjonalt, er jeg mer skeptisk. Samtidig mener jeg det et dilemma dersom vi får et stort statlig miljø som konkurrerer med lokale banker om å tilby kapital, sier Kvadsheim.

Cecilie Bjelland er gruppeleder i bystyret, men også medlem av programkomiteen i Arbeiderpartiet, og synes det er positivt at de største byene utenfor Oslo



Konsentrasjonen av kapital er nesten totalt Oslo-dominert. Det er absurd at alle sparepengene våre skal forvaltes av ett og samme miljø i hovedstaden.

John Peter Hernes

Norske selskaper må ikke stoppes på grunn av kapitalmangel i Norge, mener Bent Eidem i Danske Bank (t.v.) og Trygve Bragstad i Næringsforeningen i Trondheim.



kan stå sammen og styrke finansmiljøene på en slik måte.

- Det er mye vi må få svar på gjennom en eventuell utredning, men jeg er positiv selv om det nok er en lang vei å gå. Vi må nok vente motstand, men hvilke motforestillinger kan vi bli møtt med? spør Bjelland.

- Manglende kompetanse lokalt og høyere administrative kostnader er innvendinger vi kommer til å møte. Det første poenget stemmer ikke, det andre er selvsagt riktig. Når flere skal gjøre jobben, blir kostnadene høyere, men lønnsomheten blir større. For vi skal ha en langt mer aktiv forvaltning sammenlignet med oljefondet - og dermed sikre bedre avkastning. Se bare på Argentum i Bergen. De har langt større avkastning enn oljefondet, svarer Bragstad.

KAPITALMANGEL

I rike Norge er ofte produksjonen av idéer større enn tilgangen på kapital. Store norske selskaper blir stadig mer globalisert, men mindre selskaper har problemer med å vokse utenlands på grunn av manglende kapitaltilgang.

- Norsk høyteknologi er i ferd med å bli den nye oljen, en viktig og stor eksportartikkel, men selskapene våre må jo ikke stoppes og hindres på grunn av kapital-

Nesten 100 prosent av statens formue forvaltes fra Oslo, og utsiktene tyder på enda sterkere sentralisering dersom noe ikke gjøres.

mangel! sier Bent Eidem, konserndirektør i Danske Bank.

- Vi trenger ikke å lete lenge for å finne en modell som fungerer, mener John Peter Hernes, som selv har lang erfaring fra næringslivet.

- I Canada har de gjort det. Det canadiske pensjonsfondet har eksempelvis gått inn og finansiert store infrastrukturprosjekt.

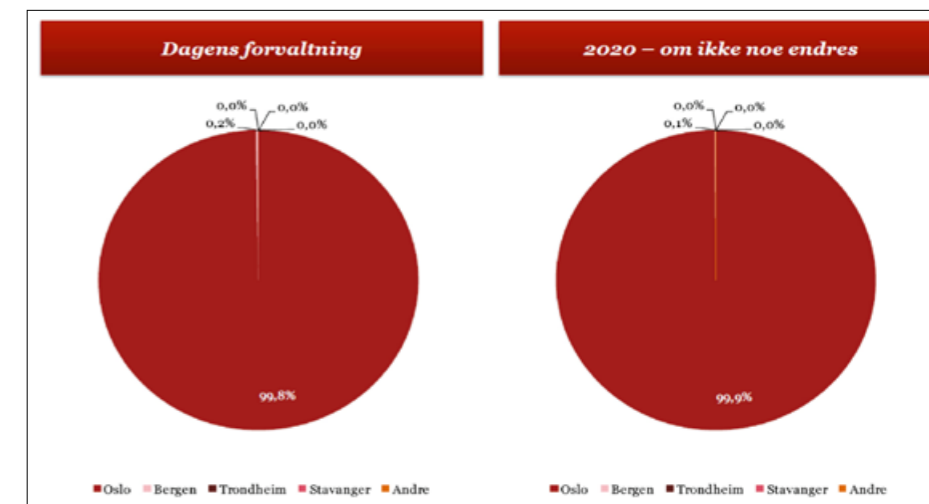
NYTT FOND?

20 prosent av verdien av norske aksjer er børsnotert, 80 prosent er det ikke. Gjennom regional forvaltning vil kapitalen ha kort vei til der verdiskapningen skjer. I tillegg til økt avkastning er håpet

Sentrale stavangerpolitikere er positive til ideen om styrke de lokale finansmiljøene ved å la dem forvalte deler av statens formue. F.v John Peter Hernes (H), Cecilie Bjelland (Ap) og Bjarne Kvadsheim (Sp)

at en regional forvaltning skal bidra til å utvikle den nasjonale kapitalforvaltningsindustrien og styrke norsk finansforvaltningskompetanse i stedet for utenlandske miljøer.

- De aller fleste politikerne vi har møtt er positive. Vi har ikke alle svarene nå, det kan bare en grundig utredning gi oss, sier Bragstad. Hvor store summer bør forvaltes lokalt, skal pengene hentes fra dagens oljefond eller skal det dannes nye fond? Det er slike spørsmål som naturlig melder seg og som vi skal få svar på.



- God idé, men større risiko!

Risikoen er større når man går inn i unoterte selskap fordi man ikke har en børskurs. Men samtidig skal en aktiv forvaltning sørge for større utbytte enn oljefondet kan skilte med. – Det er et interessant supplement, mener Asbjørn Vagle, leder for Næringsforeningens ressursgruppe for kapitalforvaltning



Asbjørn Vagle jobber til daglig i det privateide fondsforvaltningsselskapet SKAGEN AS og leder Næringsforeningens ressursgruppe for kapitalforvaltning. Vi har gode miljøer her lokalt som kan forvalte deler av statens finansielle formue.

- Her i regionen tenker jeg eksempelvis på HitecVision og Energy Ventures. Men man må bestemme seg for i hvilken fase man skal gå inn i selskapene, er det i oppstarten, gründerfasen - eller skal man gå inn når selskapene har utviklet seg og eventuelt skal konsolideres, slås sammen med andre - eller tas på børs?

STØRRE RISIKO

Utsiktene til større avkastning enn oljefondet klarer å skilte med per i dag, skal ikke gjøre oss blinde for risikoen, mener Vagle.

- Solskinshistorier er det nok av, men mange bedrifter ramler av underveis. Derfor er risikoen i slike investeringer større, det må vi være klar over. Du er i et unotert selskap, du har ingen børskurs på det, så du har en likviditetsrisiko med

Solskinshistorier er det nok av, men mange bedrifter ramler av underveis. Derfor er risikoen i slike investeringer større.

en gang. Men så er det samtidig positivt at en slik tung aktør kan tenke mer langsiktig, du kan gjerne være med i 5-10 år før du får ut midlene som følge av et salg, fusjon eller børsnotering, sier Vagle.

- Bedrifter opplever at det kan være vanskelig å finne nok kapital i Norge. Kan dette bidra til å gjøre det lettere?

- Ja, spesielt bedrifter i oppstarten kan kjenne på dette, og forklaringen er ofte at de mangler gode nettverk og dermed nødvendig kapital. Det kan de få

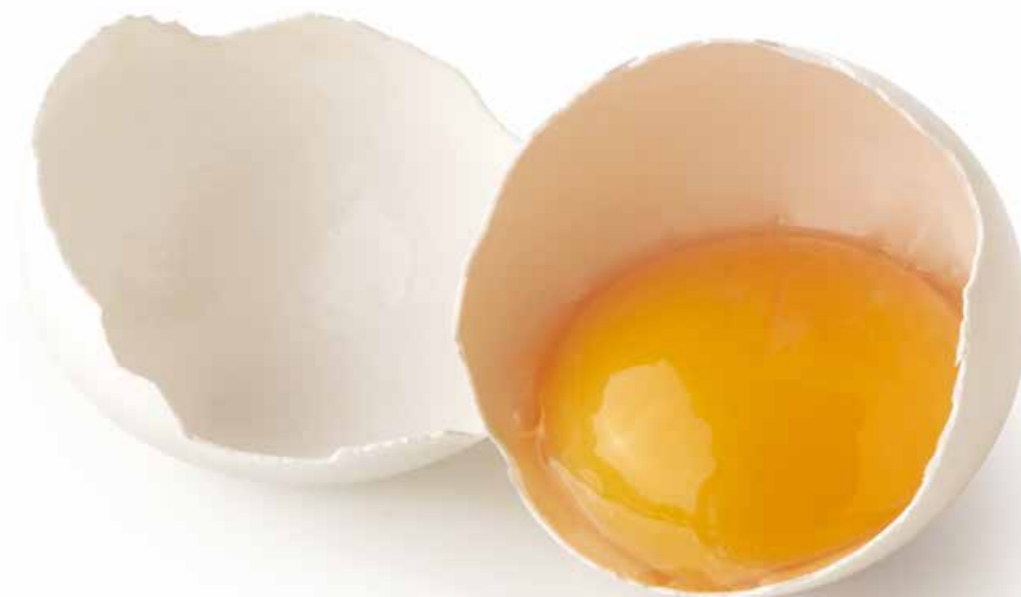
- Vi har sterke miljøer her lokalt som kan bidra til en regional forvaltning av statens formue, mener Asbjørn Vagle.

hjelp til, men det vil uansett stilles krav. Dette er business. Miljøene er gode og en regional forvaltning av deler av den statlige formuen kan helt klart bidra til at de styrkes.

MOTSTAND?

Selv om nesten 100 prosent av statens finanser forvaltes fra Oslo, tror ikke Vagle nødvendigvis at motstanden mot å regionalisere deler av den vil møte så stor motstand.

- Nei, ikke hvis vi sier at vi skal bruke eksisterende aktører og miljøer, da trenger ikke veien være så lang. Jeg tenker på selskaper som allerede jobber godt med det lokale næringslivet og som er flinke til skaffe avkastning på investeringene. Vi har miljøene som kan håndtere dette godt allerede.



HØY PÅ KUNNSKAP? DET LURESTE DU KAN FINNE PÅ ER Å FLYTTE TIL IPARK.

På jakt etter lokaler? Da skal du ta en nærmere titt på Ipark. Vi tilbyr plass til kunnskaps- og kompetansebedrifter. En undersøkelse foretatt i mai 2011 viser at hele 9 av 10 leietakere hos oss anbefaler å leie lokaler her.

På spørsmål om hva som er det aller viktigste med Ipark, er beliggenheten det som nevnes først. Også fellestjenester og parkering trekkes fram som viktige kriterier.

Vi skjønner godt at beliggenheten topper listen. I tillegg til å ha hverandre, har vi naboer som UiS, OD, Ptil og IRIS. Vi ligger i landlige omgivelser og er samtidig bare minutter fra Forus og Stavanger sentrum.

Vi har rundt 140 leietakere i dag, og plass til flere. Du kan godt begynne i det små og velge å utvide lokalene hvis behovet oppstår. Uansett: Kommer du til Ipark, får du det som plommen i egget. Ring oss på 51 87 40 00 i dag. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



Hillevåg våkner av dvalen

50 mål med 5.000 moderne arbeidsplasser. En by i bydelen skal skapes. For 2,5 milliarder kroner skal den gamle industribydelen Hillevåg bli stedet alle vil jobbe. Velkommen til Stavanger Sør!



Tekst og foto: John Gunnar Skien
Skisser: Link Arkitekter

Næringsparken sett fra Sandvikveien.

kvartal neste år og de første bedriftene flytter inn i 2014.

AVLASTNING

Fem prosent av næringsseidommene i Stavanger-området står ledig. Likevel er det etterspørsel etter de planlagte lokalene i Hillevåg, og utbyggeren mener de ikke kommer i konkurranse med verken Forus eller andre næringsområder, tvert i mot.

- Det er snarere snakk om avlastning. Bedriftene trenger alternativer til eksempelvis Forus og Risavika. Alle kan jo ikke etablere seg der, da blir trafikkproblemene uoverstigelige, sier Oliversen.

Men det er ikke hvem som helst som kan etablere seg i den nye næringsparken, det er "smarte vekstbedrifter" som er målgruppen, moderne bedrifter som ikke har behov for stort annet enn kontorfasiliteter.

SYKKELHOTELL

Byggene skal utformes slik at bedriftene kan både vokse og krympe uten å måtte flytte. De ansatte må stort sett klare seg uten bil, de skal komme seg på jobb med buss, bybane/bussvei, tog, sykkel eller rett og slett til fots. For matematikken er enkel. 5.000 arbeidsplasser skal dele på 900 plasser i et felles parkeringsanlegg. Til gjengjeld skal det legges godt til rette for syklistene, forteller prosjektleder Erlend Stangeland.

- Vi skal bygge et eget parkeringsanlegg med plass til 2.000 sykler. I tillegg

Tre kilometer sør for Stavanger sentrum ligger Hillevåg. Fylkesvei 44 deler bydelen i to, toget passerer, men stopper ikke lenger. Det ble det slutt på da dobbeltsporet mellom Stavanger og Sandnes åpnet i 2009. Hillevåg er bydelen som har gitt sitt bidrag til så vel gastronomien som odøren i distriktet, både hillevågs-kjøva og hillevågsluktå har blitt velkjente begreper gjennom generasjoner. Selv om Hillevåg har lange tradisjoner for industri og arbeidsplasser, har bydelen havnet i skyggen av vekstområder som Forus, Risavika og Dusavik. Det skal det bli slutt på, Hillevåg er sentrumsnært, sentralt plassert midt i kollektivsystemene mellom Stavanger og Sandnes. Spenstige utbyggingsplaner skal sørge for at bydelen reiser seg som en fugl føniks.

- Det har skjedd veldig lite i bydelen de siste 20 årene. Det bærer bygningene preg av. Nå skal vi rive utdaterte bygninger, bygge nytt og skape en næringspark med hypermoderne kontorbygg, sier Inge Oliversen, daglig leder for Hillevåg Næringspark som står bak utbyggingen. Selskapet er eid av Felleskjøpet Rogaland Agder (98 prosent) og Step Change (to prosent). Reguleringsplanen er banket gjennom politisk, byggestart blir i siste

Her kommer den nye næringsparken, sentralt plassert mellom Fylkesvei 44 og dobbeltsporet.

Byggestart blir i siste kvartal 2013, forteller Inge Oliveren (f.v.), Jan Arvid Johansen og Erlend Stangeland.

ser vi for oss at vi får både et sykkelhotell og sykkelverksted slik at det blir mulig å få sykkel vedlikeholdt mens du er på jobb.

- Men er det ikke en ulempe for hele prosjektet at togstoppet i Hillevåg ble lagt ned i 2009?

- Jo, men nå har vi en god dialog med Jernbaneverket, så vi håper å få på plass et nytt stopp. Per i dag er ikke passasjergrunnlaget stort nok, men det vil endre seg når de nye byggene fylles med ansatte de neste åtte-ti årene. Dette ser vi lyst på, og tilgjengeligheten er allerede god i området, sier Oliveren.

Transport til og fra jobb er så sin sak, fellestjenester i området skal sikre at transportbehovet til bedriftene reduseres mest mulig i arbeidstiden, det være seg databedrifter, reklamebyrå, tannlege, frisør, treningssenter – og ikke minst barnehage. Du skal finne det meste av det du har behov for like i nærheten. Idéen er ikke unik, dette er gjort flere steder, blant annet i Hamburg.

MILLIARDPROSJEKT

Utbyggingen har en kostnadsramme på 2,5 milliarder kroner. Block Berge Bygg er valgt som totalentreprenør og har satt mye på å utvikle standardiserte bygg som skal bidra til å redusere byggetiden, men samtidig gi en flott og spennende arkitektur. Komplisert blir det uansett.

- Vi sanerer og bygger nytt i et område der mye ligger nedgravd. Vi må for eksempel ta hensyn til gassrøret gjennom området. Men dette er et spennende

Det skal legges godt til rette for sykling med bl.a. 2.000 parkeringsplasser.



og godt prosjekt med store muligheter. For vår del tilegner vi oss ny kunnskap om både energibruk og byggemetoder, sier markedsjef Jan Arvid Johansen i Block Berge Bygg.

Selskapet regner med at byggearbeidet vil sysselsette 100-150 personer i anleggsperioden. Arbeidet starter som nevnt neste år og vil sannsynligvis pågå i åtte-ti år.

- I tillegg til kontorbyggene skal vi bygge et effektivt businesshotell med gode konferansefasiliteter. Dette er praktisk for bedriftene i næringsparken, og ikke minst for innleid personell som kommer hit for å jobbe en kortere periode, sier Johansen.

ENERGIEFFEKTIVT

Bygningene skal bygges etter den strengeste miljøstandarden med tanke på blant annet materialvalg og energibruk, det skal ganske enkelt bli et referanse-

prosjekt både miljø- og energimessig. Slikt bidrar til så vel lavere driftskostnader som rimeligere finansiering av utbyggingen. Likevel ligger den største miljøgevinsten i gjenvinning av spillvarme fra fôrproduktene i nabolaget. Fabrikken til Skretting og Felleskjøpet produserer spillvarme tilsvarende 30 GWh, eller det årlige energibehovet til mellom 1.200 og 1.500 boliger. Dette er energi som ingen utnytter i dag, men i fremtiden skal den varme opp hele næringsparken.

STAVANGER SØR

Men så var det navnevalget da. Prosjektet skal ikke markedsføres under Hillevågnavnet. Nå heter det Stavanger Sør.

- Vi er stolte av Hillevåg, men det er lettere å markedsføre Stavanger Sør enn Hillevåg utenfor distriktet vårt. Alle vet hvor Stavanger er, Hillevåg er ukjent for de fleste utenfor regionen.

- Så grunnen til navneskiftet er ikke at



Hillevåg ikke klinger bra i folks ører?

- Nei, det er det ikke. Hillevåg har ligget i bakevjen lenge, det er rett. Nå skal det snus, vi har allerede stor pågang fra servicebedrifter som vil inn i parken. Men et kjøpesenter blir det jo ikke, dette er et

næringsområde med kunnskapsbedrifter, sier Oliveren.

- Og tenk hvor spesielt dette er! Vi fornyer en bydel, river og bygger nytt – og for en gangs skyld er det ikke privatboliger, men næringsbygg det handler om.

Korte avstander til de fleste servicetilbud skal sikre en mest mulig effektiv arbeidsdag.

Men forhåpentligvis kan alle arbeidsplassene som skapes her bidra til større boligbygging også i bydelen, avslutter Jan Arvid Johansen i Block Berge Bygg.



På jakt etter kontorlokale i hjertet av Stavanger?

Ta kontakt med Øgreid Eiendom!
Telefon 51 85 40 00 / ms@ogreid.no



ØGREID
Øgreid Eiendom AS

www.ogreid.no



Flytt inn!

Flytt inn før sommeren.
Hele første byggetrinn er utleid,
det neste er godt i gang!

Ring 913 09 999

2020park.no

2020parkTM
Environmental Workspirit!

Ålgårdbanen kan få nytt liv



Ålgårdbanen åpnet i 1924 og ble stengt i 1988. Men togsporet ligger der fortsatt, totalt rundt 12 kilometer. Foto: Norsk Jernbaneklubb, avdeling Rogaland.

For 582 millioner kroner kan Ålgårdbanen gjenoppstå med passasjertrafikk. Et godt togtilbud vil kunne åpne opp storbyen sørover og gjøre attraktivt tomteland enda mer tilgjengelig, mener næringsliv og politikere i Gjesdal. Jernbaneverket mener det rent teknisk er enkelt å realisere planene.

- I Ålgård kan vi bygge og bo

En ny rapport fra Jernbaneverket viser at Ålgårdbanen kan gjenåpnes til 582 millioner kroner, en langt lavere pris enn tidligere antatt.

– Jernbane vil være positivt for storbyen og næringslivet, positivt for folk og positivt for miljøet. Prisen er også såpass lav at det bør være realistisk, mener Ole Gilje, som leder Næringsforeningens ressursgruppe for Gjesdal.



Tekst: Egil Hollund

Ålgårdbanen ble åpnet i 1924 og skulle være første etappe på Sørlandsbanen. Slik ble det ikke. Myndighetene bestemte seg heller for å oppruste Jærbanen, og Ålgård ble dermed en endestasjon. Passasjertrafikken ble lagt ned i 1955, til fordel for buss, mens godstrafikken

Ålgård stasjon skulle egentlig være et stoppested på Sørlandsbanen da den sto ferdig i 1924, men planene ble endret og Ålgård ble en endestasjon i stedet. Foto: Jernbanemuseet

fortsatte helt fram til 1988. Da var det definitivt slutt.

En gjenåpning av banen har så langt blitt vurdert som urealistisk og for kostbar. To milliarder kroner, er nevnt i tidligere anslag.

Etter initiativ fra Gjesdal kommune, har likevel Jernbaneverket gjennomført en tilstands- og kostnadsvurdering av Ålgårdbanen. De har sett på hvilken standard linjene er i, vurdert hva som må bygges nytt og hva som skal til for å kunne trafikere strekninger med avganger hver halvtime – potensielt hvert kvarter.

Konklusjonen var at banen kan gjenåpnes til en kostnad på 582 millioner

kroner, eller 757 millioner kroner dersom det legges til en sikkerhetsmargin på 30 prosent.

– Dermed høres det realistisk ut. Regionen er i vekst og sliter med å finne ut hvor vi skal bygge og bo. Hva er da bedre enn å bygge på knaus på Ålgård – uten potensiell konflikt med landbruksinteresser, sier Gilje.

STORT POTENSIALE

Hovedårsaken til at en gjenåpning ikke blir mer kostbart, handler om at det gamle fundamentet til skinnene fortsatt er brukbart. Det er kalkulert med at det skal legges nye skinner, selv om det påpekes i rapporten at disse er like gode

på noe av strekningen som andre linjer som er i bruk i dag andre steder i landet. I tillegg vil signalanlegg og elektrifisering utgjøre en vesentlig kostnad. Det samme vil nye stasjonsbygninger og peronger.

Togene er tenkt å gå sammenhengende Stavanger-Ålgård, uten bytte av tog under veis. Kjøretiden vil lande på et sted mellom 10 og 12 minutter til Sandnes og mellom 26 og 29 minutter til Stavanger, avhengig av stoppmønster.

– Tog er raskt, effektivt og behagelig. I dag bor det 13.000 innbyggere på Ålgård og Figgjo. Jeg tror dette kan økes til 20.000 i 2030, kanskje enda mer dersom vi får et togtilbud på plass, sier Gilje, og fortsetter:

– Vi har også et potensiale for næringslivet. Bedrifter kan etablere seg her langs jernbanesporet til en langt lavere tomtepris enn lenger nord – og folk kan reise til og fra Sandnes på ti minutter. Det er klart det er store muligheter.

Med dagens innbyggertall, vil banen ha et potensiale på 600.000 passasjerer årlig.

TEMA PÅ NESTE MEDLEMSMØTE

Ålgårdbanen er også tema på Næringsforeningens neste medlemsmøte i Gjesdal, 6. februar.

– Ressursgruppen har så langt kon-



Ole Gilje, leder av Næringsforeningens ressursgruppe i Gjesdal, har tro på togplanene, siden prisen som nå opereres med er betydelig lavere enn det tidligere beregningene har vist.

sentrert seg om å sette saken på dagsorden, noe jeg mener vi har klart. I neste omgang må vi sette oss ned og se på hvem som skal ta ballen videre. Det vil være avgjørende for framdriften, sier Gilje.

Han er for øvrig overrasket over responsen så langt.

– Det positive engasjementet har vært mye større enn jeg hadde trodd på forhånd, både fra folk flest, næringslivet og kommunen. Jeg har også inntrykk av at den yngre befolkningen ser mulighetene på en annen måte og virkelig ønsker dette, sier han.

Ålgårdbanen

- Ble bygget på 1920-tallet og sto ferdig i 1924. Skulle være første etappe på den nye Sørlandsbanen, men planene ble endret og Ålgård ble en endestasjon.
- Ble først trafikkert med damplokomotiv. Senere ble damp byttet ut med diesel.
- I 1955 ble rutene for persontrafikk lagt ned, og erstattet med buss. Argumentet var at buss var rimeligere.
- Fram til 1988, da sporet ble avviklet, ble banen brukt til godstransport.
- Jernbaneverket har nå gjennomført en tilstands- og kostnadsvurdering av Ålgårdbanen. Den konkluderer med at det vil koste 582 millioner kroner å gjenåpne jernbanestrekkingen, som totalt er på 12 kilometer.

- Enkelt, men tvilende til grunnlaget

Gjenåpning av Ålgårdbanen er ikke en stor teknisk utfordring for Jernbaneverket, bekrefter utviklingsdirektør, Lars Chr. Stendal. – Men jeg tror passasjergrunnlaget er for lite per i dag, sier han.

Han mener at dagens innbyggertall på Ålgård, rundt 12.000, ikke kan forsvare investeringen, selv om den siste tilstands- og kostnadsvurdering opererer med en langt lavere investering enn tidligere anslag. Potensialet på 600.000 passasjerer årlig, eller mellom fem og ti prosent av de pendlende, mener han er for tynt. Til sammenligning er passasjertallet på Jærbanen rundt fire millioner per år, rundt åtte ganger så mange.

– Men dersom Ålgård og Figgjo prioriteres som vekstområder med betydelig konsentrasjon av boliger, kan det være et grunnlag i framtiden. Men i dag er markedet for lite, sier Stendal.

DOBBELTSPOR FØRST

Uansett, både Stendal og resten av Jernbaneverket er tydelige på at dobbeltspor sørover på Jærbanen, i alle fall til sørover til Nærbø, bør komme først.

– Da vi laget vår utviklingsplan for Rogaland og Jærbanen, var konklusjonen at dobbeltspor videre sørover med høyere frekvens var det med størst potensiale – og som vi ønsker å prioritere, sier Stendal.

Han minner om at heller ikke dobbeltsporet ikke ligger øverst i prioriteringsbunken. Selv med en vekst i investeringene på 45 prosent, ligger ikke dobbeltspor inne i Jernbaneverkets forslag til ny Nasjonal Transportplan (NTP) for perioden 2014 til 2023. Prosjektet er anbefalt som et naturlig trinn i den videre utviklingen, og det er foreslått videre planlegging, men ingenting mer konkret.

– I beste fall vil det settes av midler til dobbeltsporet i siste del av planen. Jeg tror ikke det vil bli aktuelt å gjenåpne Ålgårdbanen før tidligst etter det igjen, det vil si etter 2023, sier Stendal.



– Dersom Ålgård og Figgjo prioriteres som vekstområder med betydelig konsentrasjon av boliger, kan det være et grunnlag for gjenåpning av banen i framtiden, sier Lars Chr. Stendal i Jernbaneverket.





Det Norske Måltid 5. januar i Stavangers nye konserthus:

Bli med på festen!

25. november ble det første programmet av Det Norske Måltid sendt på TV 2, og 5. januar ender Arne Hjeltnes og Heine Totland opp i det nye konserthuset hvor finalen i Det Norske Måltid 2012 og den store TV-sendte matgallaen går av stabelen. Nå er billettsalget i gang!



Svinenakke fra Prima Jæren som delikat forrett.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Parkas Production/Tellus New Production

- Vi skal få fram alle de flotte råvarene og matproduktene som finnes i landet, sier prosjektlederne Harald Osa og Jostein Soland i Det Norske Måltid.

Det Norske Måltid er en nasjonal konkurranse som går ut på å finne fram til de beste norske råvarene og matproduktene. Konkurransen har delt landet i regionene Vestpå, Sørpå, Østpå, Nordpå og Midti. Gjennom regionale nominasjoner skal fagjuryer velge ut de «smakene»

som skal representere hver region, og finalistene i hver kategori går videre til den nasjonale finalen i Stavanger. Dommere under finalen 5. januar er Bent Stiansen, Wenche Andersen, Halvor Heuch og Arne Brimi. Arne Brimi skulle være godt kjent for sin matkunnskap gjennom en rekke tv-programmer. Han har hatt alle matlagene på Vianvang der han med sin kompetanse og erfaring med norske råvarer og smaker har veiledet matlagene fram mot finalen i Stavanger.

- Det Norske Måltid gir et helhetlig bilde av den gastronomiske tilstanden i kongeriket Norge. Dette er viktig, men vi må komme videre, forstå og se mulighetene, sier den profilerte kokken.

REGIONAL IDENTITET VIKTIG

- Hvilke utfordringer mener du Stavanger-regionen har på mat?

- Stavanger har en utfordring med å finne restauranter med regionalt særpreg. Når du bor i en by er du redd for å mislykkes og du blir mer opptatt av internasjonale trender, sier Arne Brimi.

Han er opptatt av å få fram alle de gode råvarene og matproduktene fra Jæren og i Ryfylke på bordene og mener den internasjonale oljenæringen har preget menyvalget i for stor grad. Brimi gleder seg til finalen 5. januar.

- Å jaja, det blir en stor fest!

Arne Hjeltnes og Heine Totland er programledere og reiser fra matregion til matregion for å smake seg gjennom det beste disse kan tilby, og møte ildsjelene som står bak.

Konkurransens kategorier 2012:

- Årets Kjøttprodukt
- Årets Fisk og skaldyrprodukt
- Årets Ost
- Årets Nyskapning
- Årets Øl
- Årets Matlag
- Det Norske Måltids Hederspris

JAKTEN PÅ SMAKEN AV NORGE

Næringsforeningen i Stavanger-regionen tok i 2007 initiativet til prosjektet Det Norske Måltid. Målet var å synliggjøre lokale og regionale råvarer, og dermed styrke primærnæringene og norsk matproduksjon. Harald Osa i Stiftelsen Norsk Matkultur har hele tiden vært matfaglig koordinator for prosjektet som startet opp i 2008. I løpet av disse årene er en rekke norske råvarer og produkter blitt løftet fram, og mange tidligere ukjente produsenter opplevd å få sine matvarer løftet inn i et nasjonalt marked

- Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Stiftelsen Norsk Matkultur (SNM) er stolt over å løfte fram norsk mat i verdensklasse, sier prosjektlederne.

Det Norske Måltid skal vise vei til det norske matfatet!



Arne Hjeltnes og Heine Totland er programledere også i år.



DET NORSKE MÅLTIDS FAGKONFERANSE

På dagtid, kl. 11-16 den 5. januar arrangeres en fagkonferanse hvor hovedtema er skalering fra liten til industriell produksjon.

- Konferansen har fokus på hvilke utfordringer en møter på veien både økonomisk og produksjonsmessig fra utviklingsstadiet til å få produkter ut i markedet. Vi har mange spennende foredragsholdere og gode casepresentasjoner, sier prosjektleder Jørn Snorre Andersen i Måltidets Hus.

MATENS AMANDA I STAVANGERS NYE KONSERTHUS

Bli med på hele Norges TV-sendte matgalla i det nye konserthuset i Stavanger lørdag 5. januar! Arne Hjeltnes og Heine Totland skal lede et storslagent show med flott underholdning, prisutdelinger og matkonkurranse hvor Norges beste råvarer skal løftes fram. Som gjest blir du tatt med på en kulinarisk reise av de sjeldne bestående av landets beste matprodukter! Billetter er nå lagt for salg på billettportalen.no og koster kr. 2 500 pr. kuvert.

Søndag kveld 6. januar kan du se finale-showet på TV2.
Se www.detnorskemaltid.no



Her er finalistene fra region Vestpå:

- Svinenakke fra Prima Jæren, Prima Gruppen, Nærbø i Rogaland (Kjøtt).
- Einerrøkt Svanøylaks fra Svanøy Røykeri, Svanøy i Sogn og Fjordane (Fisk- og skalldyr).
- Kvit Undredal fra Undredal Stølsysteri, Undredal i Sogn og Fjordane (Ost).
- Hardanger eplelikør fra Hardanger saft- og siderfabrikk, Lekve Gård, Ulvik i Hordaland (Nyskaping).

Ut på tur med Heine Totland (f.v.), Arne Brimi og Arne Hjeltnes. Brimi er ny av året i Det Norske Måltid.



Finalister 2012



Årets kjøtt

Varanger ytrefilet av rein fra Varanger Vilt, Bugøynes i Finnmark.
Sadel av villsaus fra Dalpro, Hitra i Sør-Trøndelag.
Svinenakke fra Prima Jæren, Prima Gruppen, Nærbø i Rogaland.
Bekkereinskinke av Svart Dalagris fra Haugland Gård, Kvinesdal i Vest-Agder.
Santa Kristina Spekeskinke fra Gilde, Stange og Nes i Hedmark.

Årets fisk

Kongekrabbe, rå, fra Merkevareforeningen Varanger, Bugøynes i Finnmark.
Blåskjell fra Snadder og Snaskum, Rissa i Sør-Trøndelag.
Einerrøkt Svanøylaks fra Svanøy Røykeri, Svanøy i Sogn og Fjordane.
Lagesildrogn fra Villfisker, Hallingby i Buskerud.
Vellagret rakfisk fra Noraker Rakfisk, Aurdal i Oppland.

Årets ost

Blå vägen blåskimmelost fra Straumbotn Gårdsmeieri, Utskarpen i Nordland.
Balder, hvit geitost, fra Skånaliseter Gårdsysteri, Røyrvik i Nord-Trøndelag.
Kvit Undredal fra Undredal Stølsysteri, Undredal i Sogn og Fjordane.
Solglad fra Himmelspannet, Hemsedal i Buskerud.
TINE Gudbrandsdalost G35, Lom og Sjøk i Oppland.

Årets nyskaping

Gravet hval fra Anitas Sjømat på Sakrisøy, Lofoten i Nordland.
Tind Snacks med akevittkrydder fra Tind Spekevarer, Stranda i Møre og Romsdal.
Hardanger eplelikør fra Hardanger saft- og siderfabrikk, Lekve Gård, Ulvik i Hordaland.
Havrerot fra Grøde, Råde i Østfold.
Andekråsconfit fra Holte Gård, Drangedal i Telemark.



Til deg som trodde at Stavanger var fullpakket:

NÅ VOKSER BYEN IGJEN!

Se annonse på baksiden!

Oppsigelsestid: 24 timer

Stavanger-mannen Alf C. Thorkildsen skapte det fjerde største selskapet på Oslo Børs. 10.000 ansatte, virksomhet i 15 land og en markedsverdi på 110 milliarder kroner. Etter sju år tok Seadrill-eventyret slutt. Thorkildsen kjempet for hovedkontoret i Stavanger, men tapte og mistet jobben. Er han bitter?



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda, Bitmap

Er han lei seg? I det minste bitter? Det ser ikke slik ut, den avgåtte Seadrill-sjefen møter oss blid og fornøyd i Rosenkildehuset. Han har skapt verdens største riggselskap verdt vanvittig mye penger. Han har vært med på et eventyr, et eventyr som har gjort ham til en holden mann. Romslige 52 millioner kroner var inntekten i fjor, i følge likningen. Det skal godt gjøres å finne en arbeidsledig person med like stor inntekt.

- Du renner ikke ned dørene hos NAV, antar jeg?

- Nei, jeg gjør ikke det, men jeg burde gjerne gjort det for å få noe igjen for skattepengene? ler 56-åringen.

Han ler mye - og han tar telefonen selv om nummeret er ukjent, så årene som toppsjef har ikke gjort Thorkildsen "høge på perå". Men man skulle ikke tro at mannen var arbeidsledig, for telefonen ringer til stadighet. Han smiler og sier det er travelt å være uten jobb, og sjelden har en arbeidsledig fått så stor medieoppmærksomhet rundt privatøkonomien som den avgåtte Seadrill-sjefen. Han liker det ikke, men aksepterer det.

- Jeg er en del av et åpent samfunn, men jeg synes ikke min økonomi er relevant. Det som er relevant er at vi har skapt et selskap verdt 110 milliarder kroner på sju år, Norges fjerde største på Oslo Børs. At jeg har fått være med på dette er en parentes. Du må ha flinke folk rundt deg - og ikke minst vanvittig ambisiøse eiere for å klare det vi gjorde, det var helt fantastisk!

Alf C. Thorkildsen ville ikke flytte Seadrill-hovedkontoret fra Stavanger. Da måtte han gå som toppsjef. Nå venter ny jobb som seniorpartner i HitecVision.

IKKE OVERRASKENDE

Thorkildsen stilte et ultimatum til eier John Fredriksen og makkeren Tor Olav Trøim. Dersom Seadrills hovedkontor flyttes fra Stavanger, går flyttelasset uten ham. Og slik ble det. Eierne mener det er for dyrt å drive selskapet fra Stavanger. Det ligger i kortene at London tar over etter Stavanger, mener eks-sjefen. Og han skulle vite hva han snakker om.

- Det var et tema i flere år, så det kom ikke overraskende. Du kan alltid spørre om Stavanger er rett sted for en global butikk som Seadrill, men jeg mente det var mulig. Det mener jeg fortsatt - og historien har vist at det lar seg gjøre, selv om byen ikke er verdens navle, sier Thorkildsen.

”Ingen jobber for John Fredriksen til evig tid, det er 100 prosent sikkert. Det er bare å se på statistikken.

- Når skjønnte du at du var ferdig som toppsjef?

- Det er jo en diskusjon som foregår, men jeg har alltid sagt at når du jobber for John Fredriksen så har du 24-timers oppsigelsestid. Det er egentlig en grei forutsetning. De økonomiske betingelsene er gode, og det er viktig av en enkel grunn: Så lenge man i praksis er økonomisk uavhengig kan man også ta bedre valg - og ikke minst våge å si sin mening i vanskelige saker. Og det har jeg gjort.

- Hvorfor var det viktig for deg at Seadrill ble værende i Stavanger?

- Norge har stor kompetanse på boring, den finnes ikke i samme grad i London. Kristiansand er eksempelvis verdensledende på boreutstyr - med tre

selskaper som lager avansert teknologi. Det er jo helt unikt. De har kompetansen og ikke minst Bjarne Skeie som har vært involvert i alle selskapene. Det er slikt som gjør oss som nasjon konkurransedyktig. Seadrill er et effektivt og konkurransedyktig selskap globalt sett. Men eierne sitter i London og betrakter den engelske hovedstaden som sin hjemmebane. Ser vi på det finansielle er det ingen hemmelighet at Seadrill bruker hele kortstokken når det gjelder økonomi, vi tok i bruk alle de mest avanserte måtene å finansiere et selskap på. Den kompetansen finnes ikke i samme grad i Stavanger, men jeg mente vi kunne kompensere for det, noe vi også gjorde. På sett og vis ligger den tekniske siden av selskapet i Norge, den kommersielle i London.

SALGET RIKTIG

56-åringen er født og oppvokst på Stokka i Stavanger, men barndomsvenner vil nok påstå at han bor på feil side av Tjensvollkrysset nå. For Alf C. har bosatt seg på Gausel sammen med samboeren. Han er far til fire i alderen tjuet fem til fem, men privatliv er åpenbart ikke favoritttemaet til den humørfylte økonomen. Da er det enklere å snakke om bakgrunnen. Etter studier på Handelsakademiet i Oslo (nå BI), gikk turen til Arizona State University i USA. I 1980 kunne unge Thorkildsen vende tilbake til Norge med en Master in business and administration (MBA) og diplomoppgave om shippinginvesteringer i bagasjen, noe som sikret ham jobb i et lite Sandnes-rederi. Det ble aldri mer enn en mellomstasjon, for da det ene fartøyet etter det andre ble solgt, innså Alf Christian, ja, det er Christian C-en står for, at han måtte videre. Han ble værende i Shell-konsernet i 20 år, med lange utenlandsopphold, før han meldte overgang til Smedvig i 2002. Tre år senere løsnet John Fredriksen og Tor Olav Trøim fortøyningene og sjøsatte drømmen om å skape et av verdens

- Du kan alltid spørre om Stavanger er rett sted for en global butikk som Seadrill, men jeg mente det var mulig, sier den avgåtte toppsjefen, Alf C. Thorkildsen.

ledende riggselskap. Smedvig ble kjøpt opp sammen med selskaper som Odfjell Invest og Mosvold Drilling. Smedvig var allerede betydningsfulle på riggmarkedet, derfor fikk Fredriksen hard kamp fra amerikanske Noble, men den norske forretningsmannen vant som så ofte før. Og det skal vi alle være glade for, selv etter at flyttemeldingen nå er sendt, mener Thorkildsen. Han var først finans-, deretter operasjonsdirektør, før han overtok som toppsjef i Seadrill etter Kjell E. Jacobsen i 2008.

- Vi var veldig heldige som fikk John Fredriksen til å kjøpe hele selskapet. Det var en boost for denne industrien i Norge.

- Så det som skjedde i høst får deg ikke til å tenke at det var feil at John Fredriksen kjøpte selskapet?

- Nei, nei! Vi må huske hva vi har igjen. Selskapet North Atlantic Drilling er her fortsatt. Og det er Norges aller største riggselskap. Selv om hovedkontoret til Seadrill flytter så har vi mye igjen, langt mer enn vi hadde hatt dersom Fredriksen ikke hadde kjøpt Smedvig og Noble hadde tatt over. Det er jeg overbevist om.

- Hvorfor har Seadrill lyktes så godt?

- Det har vært et godt marked. Det hjelper ikke å være en flink leder dersom markedet ikke er godt. Og vi hadde en vanvittig ambisiøs eier som i 2005 sa at selskapet skulle bli et av de ledende offshore boreselskapene innen fem år. Det var mantraet.

VISSTE DET TOK SLUTT

14. november 2011 forteller Dagens Næringsliv at Transocean er passert og Seadrill troner øverst som verdens mest verdifulle riggselskap, eid av John Fredriksen, en mann som tilsynelatende alle har en mening om.

- Han er en person som virkelig har en god følelse for butikk. Han er i tillegg kunnskapsrik og ikke minst villig til å ta risiko. Han forstår at du får ingenting igjen dersom du ikke tar sjanser, det er han veldig sterk på. Men det er summen av Tor Olav Trøim og John Fredriksen som er suksessen.

- Skiltes dere som venner?

- Ja, det vil jeg si. Det er en tid og sted for alt.

- Men er det en vennskapelig relasjon mellom dere?

- Nei, dette er forretning. Slik har det alltid vært.

- Jeg legger merke til at du sier "vi" når du snakker om Seadrill. Hvorfor gjør du det?

- Hehe, det går nok over!



Det var spennende – og av og til ganske stressende. Så jeg sov ikke alltid like godt om nettene.

- Er ikke jobben en så stor del av identiteten din at du føler deg en smule rotløs når du plutselig står uten?

- Nei, jeg vil ikke si rotløs, men det var en viktig del av livet mitt. Det var en 24-timers jobb, for du må gå en ekstra meter for å lage en slik butikk. Men det blir en livsstil. Likevel visste jeg fra første dag at dette ikke varer inn i evigheten.

- Hvordan kunne du vite det?

- Ingen jobber for John Fredriksen til evig tid, det er 100 prosent sikkert. Det er bare å se på statistikken. Men jeg var usedvanlig komfortabel med et slikt utgangspunkt. Husk at jeg er privilegert! Jeg har fått være med på en fantastisk reise som jeg bare kunne drømme om og har mange muligheter fremover med basis i den erfaringen jeg nå har.

- Så du er ikke bitter?

- Nei, overhodet ikke!

- Må du strengt tatt jobbe mer?

- Nei, det må jeg ikke. Men jeg synes det er fantastisk å jobbe og spennende å drive forretning. Så det skal jeg fortsette med. Min generasjon er kanskje ikke de flinkeste med Excel og regneark, men vi forstår en del om risiko og det å drive butikk, hvordan man skal organisere og få en organisasjon til å fungere. Slikt går ikke ut på dato. Derfor skal jeg fortsatt jobbe. Til våren begynner jeg som seniorpartner i HitecVision, det er en jobb som passer bra med min bakgrunn fra oljeselskap og oljeservice.

SATS PÅ GRÜNDERNE

Stavanger ble for dyrt for John Fredriksen. Noen hevder det er en måte å si takk for sist på til norske myndigheter. Om han ikke føler seg direkte forfulgt, synes han nok at han blir fulgt langt tettere enn andre i tilsvarende situasjon, mener Thorkildsen. Takk for sist eller ikke: Vekstproblematikken og kostnadsnivået i Stavanger-regionen er det flere enn Fredriksen som har registrert. Blinker varsellampene for regionen vår?

- Når Stavanger regnes som den fjerde dyreste byen i verden er det et varsel for alle som jobber globalt. Men da kommer kompetansen inn. Det som har vært så fantastisk i denne regionen er alle gründerne som har kommet opp

med gode løsninger som er tatt i bruk av oljeindustrien – og senere blitt eksportvarer.

- Hva skal vi bli bedre på?

- Vi har vært flinke, det er derfor selskaper som Halliburton, Schlumberger og flere har kjøpt opp lokale gründere. De har sett at teknologien som er utviklet her kan brukes globalt. Det som er viktig er at vi fortsetter det arbeidet. Vi må bygge videre, skape noe nytt. Vi har mange flinke gründere og må beholde initiativet.

- Enkelte mener kompetanseutvikling og innovasjon lett glemmes når ordrebøkene tyter i alle ender. Deler du en slik bekymring?

- Innovasjon har aldri hatt bedre forutsetninger, men det er lett å sove på det man har oppnådd. Derfor er det utrolig viktig å ta vare på gründerånden. Det er noe jærsk over den som er veldig bra. Jeg har jobbet i et internasjonalt miljø, og vi er faktisk mindre redde for å ta sjanser og øke risikoen enn mange andre. På godt og vondt.

- Regionen vokser, vi kan være over 100.000 flere i 2030. Bekymrer det deg?

- Jeg synes det er brukt altfor lite på

infrastrukturen. Vi har forsømt oss. Det ser ut som om infrastruktur alltid kommer i siste rekke, enten vi snakker om Forus eller Tananger.

Samboeren min jobber i Tananger og hadde ikke rukket kveldsmaten engang dersom hun skulle reist kollektivt. En bane i en eller annen trasé fra Stavanger til Sola og Tananger hadde helt klart vært en god løsning. Om det skal være buss eller skinner har jeg ikke grunnlag for å mene noe om, men personlig setter jeg stor pris på toget.

HVA NÅ?

Seadrill flytter, Thorkildsen blir. Han har mange år i utlandet, nå er det Stavanger som gjelder. Han har et godt råd til norske underleverandører: Følg godt med slik at du ikke går glipp av verdifulle oppdrag. Det kan bli merkbart at Seadrill ikke lenger ligger i nabolaget. Men selskapet klarer seg fint uten Stavanger, og Stavanger klarer seg uten Seadrill.

- Ja, det er klart. Byen har mange store bein å stå på, men det som teller er å ha et variert servicegrunnlag, et mangfold som gjør at folk søker til Stavanger. Hadde jeg vært politiker hadde jeg

kjempet hardt for hver eneste bedrift, for det gir ringvirkninger du ikke nødvendigvis ser fra dag én.

- Er du stavangerpatriot?

- Ja, det er jeg! Jeg har bodd utenlands i mange år, dermed forsterkes nok patriotismen. Jeg vil anbefale alle som er glade i byen å flytte bort en periode. Da får du distanse til å reflektere over hva som er bra og ikke så bra.

- Hva får du mer tid til når du ikke skal styre Seadrill?

- Jeg får tid til å ordne huset, tid til venner og familie. Og så skal jeg reise før jeg begynner i den nye jobben på nyåret. Jeg har behov for adrenalin.

- Følte du adrenalinet bruse hver dag i Seadrill?

- Det var konstant nye utfordringer, en evig vurdering av nye muligheter og retninger. Det var spennende – og av og til ganske stressende. Så jeg sov ikke alltid like godt om nettene. Jeg har litt spøkefullt sagt at etter at jeg sluttet sover jeg ikke ti centimeter over madrassen lenger, haha! Det er ikke helt sant, men det du driver med skal påvirke deg. Da skal du ikke alltid sove godt.

Morgendagens kontorlokaler med regionens mest sentrale beliggenhet, på Forus Vest.
Innflytting 1. kvartal 2013

Med åpning av Solasplitten blir det enda lettere å komme seg til og fra flyplassen.

Kontakt for leie av kontorer:
Torill Skrettingland tlf **917 77 814**
Torill Østrem Sevild tlf **916 69 530**
For mer informasjon se kanalsletta.no

K2 STAVANGER ENDRINGSUTVIKLING
Petrolink
KRUSE SMITH

Færre på børs, men stor optimisme!

DNB-sjef Rune Bjerke var klokkeklar i sin tro på næringslivet i Rogaland da han snakket til et rekordstort publikum i DNB Arena 7. november.

– Økt sannsynlighet for at Europa holder seg på skinnene, tror han.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BitMap

Det er tydelig at optimismen fremdeles rår i Rogaland og at troen på norsk næringsliv er stor. Til tross for stor uro internasjonalt, var det få pessimister å spore blant de 481 deltakerne på DNB og Næringsforeningens årlige stormøte. Det er åttende året Rogaland på børs arrangeres for næringslivet i regionen, men aldri før har oppslutningen vært større. Programmet inneholdt ferske analyser av markedet, gode foredragsholdere og spennende presentasjoner. Også i år ble det lagt vekt på førsteklasses lokale råvarer, tilberedt som spennende, globale småretter til lunsj.

TRENDER

– Jeg er glad for å få være med på Rogaland på børs. Det er et fantastisk arrangement i den forstand at man får sett den regionale kraften i selskapene som er børsnotert opp mot økonomiske trender på kort og lang sikt, sa DNB-sjef Rune Bjerke.

Bjerke la i sin presentasjon vekt på bankenes balansekunst mellom å bidra til økonomisk vekst og unngå nye kriser.

– 24 av de 48 største bankene i Europa bygger ned balansene, sa konsernsjefen.

OVERFLØDIGHETSHORN

Arthur Buchardt og hans selskap AB Invest skal bygge et av landets største konferansehotell ved siden av DNB Arena.

– Det var en guds lykke at vi fant olje her og ikke på Hedmarken hvor jeg kommer fra, sa han frimodig.

Det er i Rogaland vi finner de mest driftige menneskene. Samtidig må man passe seg for å ikke bli seg selv nok, mener Buchardt.

– Jeg har flydd til Stavanger sikkert tusen ganger, men det er ingen som snakker med meg. Til Tromsø har jeg vel flydd 40 ganger, og hver gang tar folk kontakt. Jeg sier ikke at folk her er slik, men for en investor utenfra kan det oppleves slik.

TRENGER "FASTLEGER"

Buchardt mener lokale politikere bør legge forholdene til rette slik at det bygges her. Politikken er preget av at vi har det så godt, men vi må passe oss for ikke å bli en filiallandsdel. Hvor fattes beslutninger? spurte han retorisk. Det som trengs er kritiske "fastleger" som tar pulsen på næringen og samfunnet og på bedrifter som flytter ut. Når beslutningene er tatt på styrevernet om at et selskap flytter ut, da er det for sent. Vi må ha en forståelse og respekt for hva som preger samfunnet. Nøkkelen er nærhet

til finansskildene, mener Buchardt. Han mener Stavanger-regionen er et kraftsentrum i Norge og verden.

– Ingen steder finner vi en slik blanding av moral, ressurser, kompetanse, miljø og holdning som i Stavanger-regionen. Energi er fremtiden, men ha respekt for forandringer, er hans råd.

– Fasiten er at ingenting er sikkert, sa Buchardt med et smil.

KOMPETANSE OG BOLIGBYGGING VIKTIG

– Innovativ industri vil tiltrekke seg talenter fra hele verden. I dag er omtrent 170 nasjoner representert i Stavanger-regionen, sa Lorents Nord-Varhaug, regionbanksjef i DNB.

– Dette er forhold som påvirker boligpriser som igjen kan virke hemmende i rekrutteringen. Nord-Varhaug mener likevel at vi har de beste forutsetninger for å lykkes framover. I innledningen la både han og administrerende direktør Harald Minge i Næringsforeningen vekt på behovet for økt boligbygging. De gjorde også forsamlingen oppmerksom på at for åtte år siden, da Rogaland på børs ble arrangert for første gang, var det 19 børsnoterte selskaper i Rogaland. Nå blir tallet 12, med Seadrill-utflyttingen som den siste i rekken.

– Vi står foran en videreutvikling av Stavanger-regionen som har visse lik-



Lorents Nord-Varhaug, regionbanksjef i DNB og Harald Minge, adm. direktør i Næringsforeningen ønsket velkommen til Rogaland på børs 2012 i splitter nye DNB Arena.

hetstrekk med starten av oljeeventyret. Dette skyldes blant annet nye store oljefunn, behovet for investeringer for sunn vekst og en attraktivitet som strekker seg langt ut over Norges grenser, forteller Nord-Varhaug.

Minge mener at med 40 års erfaring som oljehovedstad har vi både kunnskap og teknologi til å eksportere internasjonalt.

– Målsettingen bør være å posisjonere selskaper i regionen som førstevalg for globale selskaper når de trenger avansert vitenskap for vekst og utvikling, sier Minge.

ATTRAKTIV REGION

Skal en region framstå som attraktiv for arbeidsmarkedet trenger vi de store selskapene.

– Ser vi på Rogalandsindeksen, merker vi oss at antall børsnoterte selskaper med hovedkontor i Rogaland viser en nedadgående tendens. I fjor gikk Bjørge av børs, i år er Kverneland tatt av børs. I tillegg har Seadrill og Agasti gjort det klart at de flytter hovedkontor fra Stavanger, sier Helge Hamre, leder for DNB Markets Stavanger. Han legger til at det viktigste er å forbli en dynamisk region med høy verdiskaping – og tilrettelegge for at selskapene får gode rammebetingelser til å utvikle seg.

FORNØYD OG DELS BEKYMRET

Nesten 500 meldte seg altså på årets arrangement. En av dem er Svein Olav Simonsen, Business Group Manager i Weatherford Norge.

– Mer enn noe annet er Rogaland på Børs et strålende møtested. Med så

mange deltakere er kanskje dette den viktigste arenaen for å møte folk, diskutere muligheter og utfordringer – ofte i overraskende og spennende konstellasjoner, siden deltakelsen er så mangslungen i bakgrunn og erfaring.

Men Simonsen er bekymret for utflytting av børsnoterte selskaper.

– Særlig flyttingen av Seadrill aktualiserer en problemstilling som det har vært hvuset om en stund; at vi kanskje ikke har den tilstrekkelig brede ressursbanken til å være vertskap for store selskaper på en bærekraftig måte. Vi har unik kompetanse og egenskaper når det kommer til utvikling, innovasjon og kommersialisering, men når selskapene når en viss størrelse blir de enten kjøpt opp, eller hovedkontorfunksjonen flyttes ut av regionen. At teknologiselskap selges ofte er ikke nødvendigvis negativt. Det viser at vi har truffet med målområdet for vår innovasjonssatsing. Oljeservice er en særdeles god og effektiv markeds-plass for salg av teknologi, men at vi tilsynelatende ikke klarer å holde på og utvikle børselskaper over tid er definitivt en bekymring. Vi må ha selvtillit nok til å våge å si det – til å våge å utfordre oss selv på hva som skal til for å spille i elite-divisjonen også. Denne regionen har gang på gang vist at når utfordringene er våre egne, og det er opp til oss selv å løse dem, da har vi løsningene veldig fort. DNB og Næringsforeningen skal ha stor ære for at de klarer å aktualisere og engasjere så mye rundt børselskapene våre. Og så var det fantastisk å oppleve et slikt arrangement i strålende DNB Arena – tenk at vi har fått et slikt anlegg i vår by!

ROGALAND PÅ BØRS 2013

Morten Lode i DNB Markets har vært prosjektleder for Rogaland på børs de siste tre årene, og deltakerantallet har mer enn doblet seg i denne perioden. Lode er meget godt fornøyd med den store deltakelsen og håper at Næringsforeningen og DNB som vertskap også neste år kan ønske nær 500 gjester velkommen.

– Arrangement som Rogaland på børs må hele tiden fornyes for at det skal være interessant å delta. De siste års erfaringer og tilbakemeldinger fra deltakerne, samt en reduksjon i antall børselskaper i Rogaland, vil nok medføre en endring i arrangementet til neste år, forteller Lode. Kanskje gjør vi også arrangementet noe kortere og avslutter med lunsj?

Dette er de børsnoterte selskapene i Rogaland:

Akva Group
Agasti
Archer
Badger Explorer
Comrod Communication
Solvang
Klepp Sparebank
Noreco
Sandnes Sparebank
Scana Industrier
Seadrill
Solstad Offshore
Sparebank1 SR-bank
Statoil



Rune Bjerke takkes av med Oilers drakt fra konferansier Helge Hamre i DNB Markets og Næringsforeningens jubileumsbok fra Næringsforeningen.



Nærmere 500 deltakere var påmeldt til det åttende Rogaland på børs. Det var første gang DNB Arena ble tatt i bruk med gulvlagt isflate.

Du og din bedrift kan være positive veiledere:

Studievalg – en viktig beslutning i ung alder

16 YOU-rådgivere fra mange av fylkets videregående skoler og flere ungdomsskoler var samlet til Karrieresenterets fagdag 15. november med besøk fra Næringsforeningen. Temaet var fokus på hvordan veilederne kan få nærmere kontakt og inspirasjon direkte med det pulserende næringslivet i regionen. Rådgiverne uttrykte et høylytt og enstemmig ønske om mer kontakt med bedriftene.



Elev Arja Pedersen ved restaurant og matfag på Jåttå videregående skole serverer YOU-rådgiver Kenneth Kastet en flott kake etter lunsj. Øvrige YOU-rådgivere i bakgrunnen

ønsker og forutsetninger, ikke minst basert på hvor hardt de er villig til å arbeide for å nå sine mål. Skolen ønsker et mye tettere samarbeid med arbeidslivet. De ønsker gjesteforelesere som kan holde korte presentasjoner om sin bedrift eller etat. Hvilken utdanning har de ansatte i denne bedriften og hvilke øvrige kvalifikasjoner er viktige for å få jobb i denne bransjen? Rådgiverne har opplevd å få mange avslag på henvendelser til næringslivet for å få tak i gjesteforelesere som kan presentere sin bransje. En del elever ønsker også en tilpasset opplæring – og det er et stort behov for bedrifter som ønsker å ta i mot elever som ønsker praksisplass.



Tekst: Inger Tone Ødegård

Som et godt eksempel på samarbeid mellom skole og næringsliv, hadde Karrieresenter Rogaland lagt samlingen til Jåttå videregående skole og startet møtet med flott lunsj i skolens egenrestaurant; «Jåttå mat & sånt». Denne er drevet av elevene ved linjen for restaurant- og matfag. Målet er at elevene skal få en så praktisk opplæring som mulig og restauranten holder åpent tre dager i uken for publikum.

- Det er ekstra hyggelig når bedriftene i Jåttå-området bruker skolens fasiliteter til lunsj, sier Arja Pedersen.

Hun var en av elevene som serverte yrkes- og utdanningsrådgiverne (YOU-rådgiverne) denne dagen. - Alle er velkomne, sier hun entusiastisk og understreker at det bare er å ringe eller sende dem en e-post. Restaurantdriften er et

godt eksempel på en helt konkret utdanning hvor elevene møter en reell hverdag og de kravene som stilles i arbeidslivet.

- Jåttå har mange bedrifter like ved skolen og mange potensielle gjester i gangavstand. Det er togstopp utenfor døren til skolen vår også, sier elevene.

HVOR ER BEDRIFTENE?

Regionens store behov for fremtidig arbeidskraft er godt kjent, særlig innen tekniske fag, yrkes- og helsefag. Dette nevnes i alle strategiske planer og scenarier. YOU-rådgiverne er kjent med planene, og bekrefter at elevene lar sine studievalg påvirkes av regionens aktive markedsføring knyttet til behov for realfag og ingeniører. Ofte påvirkes disse valgene av at yrket er kjent for å gi god avlønning, og mindre kjent hvilke krav som stilles til for eksempel matematikkunnskaper.

YOU-rådgivernes viktige oppgave er å gjøre elevene kjent med bredden av muligheter i arbeidslivet, og at den enkelte tar et valg basert på sine egne

YRKESPOOL

Næringsforeningen tar utfordringen og inviterer herved alle bedriftene til å vurdere om de kan bli med i en yrkespool ved å stille personell til rådighet fra tid til annen for å besøke en skole og presentere seg. Alle bransjer er velkommen – og en tettere samhandling mellom skole og bedrift vil være til stor inspirasjon for både elever og lærere. Næringsforeningen bygger opp en enkel database over bedrifter og kontaktpersoner som har lyst til å jobbe tett opp mot skolens veiledere:

En av Næringsforeningens læringer i Kontorfag, Carina Olderkjær Forgaard, vil være koordinator for dette prosjektet. Kontakt henne på e-post: forgaard@stavanger-chamber.no, eller ring Næringsforeningen på 51 50 08 80.

Her finner du mer informasjon om de ulike rollene knyttet til videregående opplæring; rogfk.no karrieresenter.rogfk.no jaataa.vgs.no (Mat & Sånt)

GISMARVIK

- Lokomotivet for fremtidig vekst og verdiskaping på Vestlandet



Ny offshorebase på Vestlandet



Haugaland Næringspark er det mest sentrale knutepunktet i Haugesund-regionen når T-forbindelsen åpner til våren 2013. Lokalisert på Gismarvik i Tysvær Kommune ligger næringsparken også veldig nær Stavanger-regionen. Realisering av Rogfast vil gi en kjøretid til Stavanger på ca 45 minutter.

Næringsparken er på 5000 dekar og har egen havn med dypvannskai. Det planlegges nå etablering av ny offshorebase på Gismarvik, med sikte på å betjene operatørselskapene på de nye feltene i Nordsjøen. Denne blir en del av den eksisterende olje- og gassregionen.



Tlf. 982 37 052
post@haugaland-park.no
www.haugaland-park.no

- et konkurransekraftig lokaliseringalternativ for morgendagens industri og næringsliv
- unike etableringsbetingelser i miljørobuste omgivelser
- aktiv medvirkning til gode og funksjonelle løsninger

SPA-HOTELL
VELVÆRE

HMS på Ryfylkevis



Vi supplerer ditt HMS-arrangement med en spennende HMS-meny med aktiviteter, foredrag, underholdning og humor.

Ta kontakt med oss for informasjon og tilbud.

- Kurs- og konferanser med energipauser
 - Kun 50 minutt med fra Stavanger
- Vi ordner all transport.*

Velkommen til Hjelmeland!
Tlf: 480 50 600
E-post: post@spahotellvelvaere.no
www.spahotellvelvaere.no

DSD - sikkerhet, komfort og punktlighet

3.750 ansatte, 1.217 busser, 93 skip og over fem milliarder kroner i omsetning. Det Stavangerske Dampskibsselskab (DSD) har aldri vært større – og satsingen framover er offensiv både på sjø og land. – Vår framtid er der kundene reiser og der varer fraktes, sier konsernsjef Steinar Madsen.



Tekst: Egil Hollund

For selv om ikke Norled trafikkerer Boknafjord-sambandet og heller ikke Tide Buss kjører rutebuss i Stavanger-regionen, er det 157 år gamle selskapet større enn noen gang. Fra hovedkontoret i Ankerbygget styrer konsernet landets største privateide busselskap, et av landets største ferjeselskap, landets største rutegående transportsystem på sjø med 11 skip i rute, lastekapasitet på Hurtigruten og landbasert dør til dør-tjeneste – samt en internasjonal flåte bestående av 12 tankskip.

- Vi har vokst de siste årene, først og fremst på grunn av at tilknyttede selskap er tatt inn i konsernet. Det siste var Nor Lines i fjor, som vi nå eier 100 prosent, forteller Madsen.

Totalt består DSD-konsernet anno 2012 av fire selskaper; tre rederier og ett busselskap: Norled (ferje og hurtigbåt), Nor Lines (rutegående transport på sjø og land), DSD Shipping (internasjonalt tankbåtrederi) og Tide (busselskap). De tre første selskapene eies 100 prosent av DSD, mens eierandelen i Tide er 75 prosent. DSD eies igjen av Folke Hermansen AS, der Yuhong Jin Hermansen eier 54 prosent.

- Folk lurar kanskje på hva vi skal gjøre når Ryfast åpner. Det er lett å

glemme at vi opererer både nasjonalt og internasjonalt i tillegg til det lokale markedet, påpeker Madsen.

TEKNOLOGI SOM UTGANGSPUNKT

- Det Stavangerske Dampskibsselskab skal transportere reisende og last med sikkerhet, komfort og punktlighet, til den lavest mulige kostnad og miljøbelastning, heter det i selskapets visjon.

Det betyr blant annet satsing på gassdrift av skip og hybridbusser på veien.

- Vi må utnytte teknologien for å gi kundene våre et konkurransefortrinn, mener Madsen.

Nettopp teknologi var også hele utgangspunktet da DSD ble startet av Næringsforeningen, den gangen Stavanger Handelsforening, i 1855. Det var behov for dampskip i Ryfylke-bassenget og foreningen tok grep. En meget dristig satsing, som etter hvert ble en stor suksess.

- På samme måte er det nye teknologi som skal være med på å utvikle DSD framover, sier Madsen.

VERDENS FØRSTE PÅ BATTERI

Det aller ferskeste eksempelet på dette er at Norled nå har signert en avtale med Fjellstrand om å bygge verdens første batteridrevne bilferje. Den skal ha kapasitet på 120 biler og skal settes inn på sambandet mellom Lavik og Oppedal i 2015. Ferja skal bygges i aluminium og med katamaranskrog.

Samtidig har også selskapet kontrahert to nye gassferjer som skal gå i Tau-sambandet fra neste høst – og de har trafikkert Oslofjorden med gassferjer siden 2009.

Ivan Fossan, administrerende direktør i Norled, tror vi vil se enda sterkere satsing på miljøferjer framover.

- Vi vil få flere hybridløsninger, en kombinasjon av gass og batteri, og flere batteriferjer der dette er formålstjenlig, tror han.

Miljøvennlige løsninger er populært både hos ansatte og brukerne. Nylig kom det fram at unge lærlinger foretrekker å gå i lære på gassfartøy, framfor tradisjonelle dieseldrevne ferjer.

- I Oslofjorden har vi også 100 prosent kundetilfredshet. Det sier litt, sier Fossan.

En viktig faktor her er at Norleds ferjer generelt har en punktlighet på mellom 99,7 og 100 prosent.

- Det blir fort et ramaskrik når ferjene er forsinket. Men faktum er at pålitelig-



Norled er DSDs ferje- og hurtigbåtrederi. Selskapet opererer i dag 80 fartøyer i en rekke samband langs hele kysten.

Fortsettelse fra forrige side ...

heten er mye høyere enn for både tog og fly, sier Madsen.

FRA LAND TIL SJØ

Men det er ikke bare miljøvennlige busser og ferjer DSD satser på. Også innenfor rutegående varetransport er Nor Lines i ferd med å innføre gassdrift. De har to godsskip under bygging hos Tsuji Heavy Industries, som begge skal gå på flytende naturgass. Skipstypen er utviklet i tett samarbeid med Rolls-Royce, og innebærer foruten bruk av naturgass, også nyvinninger relatert til skrogdesign, fremdriftsanlegg og kraftproduksjon om bord. Dette øker energieffektiviteten. Hvert av skipene vil ha en kapasitet tilsvarende minst 200 vogntoglast.

- Disse skipene reduserer utslippene med 50 prosent, sammenlignet med tilsvarende varetransport med vogntog på land. Samtidig får du bort tungtransport fra veiene, noe som øker kapasiteten og bedrer sikkerheten, påpeker Madsen.

Det er også derfor at myndighetene i mange år har hatt som målsetting å flytte mer av godstrafikken fra land til sjø. Velg Sjøveien-kampanjen i sommer avdekket et potensiale på minst 10 millioner tonn gods.

- Skal vi få dette over på sjø vil et bedre tilpasset avgiftsregime hjelpe mye, sier Madsen.

Et av de største paradoksene er at havneavgiftene beregnes ut fra brutotonnasje. Siden gasstankene og økte sikkerhetstiltak øker vekten betraktelig på skipene, uten at lasteevnen økes

Slik kommer de nye miljøvennlige gassdrevne godsskipene til Nor Lines til å se ut. De er under bygging i Kina.



Tide er landets største privateide busselskap. De kjører rutebuss på Haugalandet, i Bergen, i Trondheim og i Danmark.



"Stavanger Bell" er et av DSD Shippings 12 tankskip.



tilsvarende, blir altså miljøvennlige og moderne sikre skip straffet med høyere avgift.

BASE TIL BASE

Madsen og DSD har imidlertid stor tro på gass og en framtid på sjøen. Ikke minst i den rutegående godstrafikken, der det er enkelt å planlegge fylling av LNG.

- En av de mest spennende prosjektene nå er en ny daglig rute fra Risavika og nordover til Mongstad/CCB, forteller Madsen, og fortsetter:
- Hver dag går det mellom 50 og 100 lastebiler og vogntog fra Risavika og Dusavika til Mongstad/CCB. På vei nordover passerer disse bilene ikke mindre enn 210 barnehager og skoler som ligger 200 meter eller mindre fra veien. Normalt utkonkurrerer vi veitransport på pris, utslipp og miljø. Men med en slik rute, som går herfra om ettermiddagen og er framme på basen på Mongstad/CCB i god tid før neste morgen, kan vi også konkurrere på tid.

Ifølge Madsen, er oljeselskapene og speditørene positive til planene og ser det som en god mulighet til å få et positivt bidrag til sine miljøregnskap.

FORDI FOLK VIL

Så selv om Tau-ferja blir historie om noen år, og stadig flere ferjesamband legges ned, har Madsen stor tro på framtiden til DSD. Buss er det mest brukte kollektivtilbudet i hele Europa, og vil også være det i framtiden. Når noen ferjesamband legges ned, trenges det mer kapasitet og flere ferjer i andre. Og det er som sagt et uttalt ønske om mer gods fra vei til sjø.

- Vår framtid skapes når kundene reiser med oss og benytter oss fordi de ønsker det, ikke fordi de blir tvunget til det, fastslår Madsen.

Med 100 prosent kundetilfredshet i Oslofjorden, høres ikke det ut som en dum strategi...



- Teknologi skal også være med å utvikle DSD i framtiden, sier konsernsjef Steinar Madsen i DSD.



Ivan Fossan, administrerende direktør i Norled, tror vi vil se enda sterkere satsing på miljøferjer framover.

Det Stavangerske Dampskibsselskab (DSD)

- 3.750 ansatte, fordelt på tre rederier og ett busselskap.
- Omsetter for over 5 milliarder kroner i året.
- Eies av Folke Hermansen AS, der Yuhong Jin Hermansen eier 54 prosent og Hilde Hermansen, Harald Endre Hermansen, Jørn Folke Hermansen og Cathrine Hermansen eier resten.

DETTE ER SELSKAPENE I KONERNET:

- **Norled** – ferje- og hurtigbåtselskap med 80 fartøy i trafikk, cirka 1.150 ansatte og 1,6 milliarder i omsetning.
- **Tide** – busselskap med rutekjøring på Haugalandet, i Bergen, i Trondheim og på Sør-Jylland i Danmark. Selskapet har rundt 2.300 ansatte og omsetter for over to milliarder.
- **Nor Lines** – et rutegående transportsystem til lands og vanns, som består av 11 godsskip og 250 lastebiler og vogntog, som trafikkerer store deler av Nord-Europa. Har 180 ansatte og sysselsetter 250 sjøfolk. Omsetter for rundt én milliard i året.
- **DSD Shipping** – internasjonalt tankbåtrederi som opererer 12 skip.

Altena Foto: Tom Haga, Kier, CaponeKliken

DE HISTORISKE

Noen arbeidsdager er bedre enn andre.
Bestill på 51 94 30 00 eller kurs@sola-strandhotel.no

Sola Strand HOTEL

Connect-spleising gir nyskaping og vekst

Innovasjonskraften og vekstevnen i det rogalandske næringslivet er høy. Behovet for kapital, kompetanse og annen drahjelp for bedrifter i tidlig fase er imidlertid stort. Nå har CONNECT etablert seg som et nytt, viktig tilbud til gründere og vekstbedrifter i regionen. Alt som gjøres for gründere og vekstbedriftene er vederlagsfritt.



Tekst: Frode Berge

Andreas Lien er mest kjent for mange-årig medeierskap i Melvær & Lien Idé-entreprenør. Her han sluttet, og solgt seg ut. Siden april i år har han imidlertid hatt hovedansvaret for CONNECT Vest sitt arbeid i Rogaland. Nå handler det altså like mye om å gi fødsels- og utviklingsmuligheter til gode forretningsideer, som kommunikasjonsrådgivning og markedsføring.

Han mener tiden var overmoden for å etablere CONNECT i Rogaland.

- Det er svært viktig at gründere og nye bedrifter med vekstpotensial har tilgang til et godt støtteapparat. Innovasjon Norge og Skape.no er godt etablert og gjør en viktig jobb i tidligfasen. CONNECT utfyller imidlertid det etablerte virkemiddelapparatet når bedriften går inn i vekstfasen og vi samarbeider tett med både Innovasjon Norge og Skape.no, sier Lien.

Mentorordningen er et av de sentrale tilbudene CONNECT har ansvaret for å følge opp.

- Innovasjon Norge plukker ut aktuelle gründere som det er vår oppgave å finne mentorer til. Ved hjelp av nettverkene våre plukker vi ut tre kvalifiserte, potensielle mentorer som gründerne møter. De potensielle mentorene er plukket ut etter grundige vurderinger. På bakgrunn av nærmere samtaler basert på gründerens behov og mentorenes kompetanse plukker gründeren selv ut sin egen mentor. CONNECT bistår deretter med å få en formell avtale på plass. Når mentoren har fullført arbeidet sitt får han/hun en godtgjøring på 40 000 kroner eks mva. Svært ofte ser vi at samarbeidet fortsetter etter at den formelle avtalen er fullført, forteller Lien.

STERK DUGNADSÅND

Bedrifter som har kommet lengre i den kommersielle utviklingen kan benytte seg av CONNECT sin springbrettordning.

- Springbrettet er en i realiteten sats-øyeblikk for en forbedringsprosess. Her

setter vi sammen et panel på seks til åtte personer som gir veiledning basert på egen spisskompetanse innen områder som økonomi, juss, eksportmarkeder og patentering. Sammensetningen av panelet varierer ut i fra bedriftens behov. Både mentoravtalene og springbrettene har vist seg å være svært verdifulle for gründerne og vekstbedriftene, framholder Lien.

CONNECT-lederen understreker at virksomheten er helt avhengig av engasjerte og dugnadsvillige medlemsbedrifter.

- Det er medlemsbedriftene våre som er vertskap for springbrettsamlingene, og som bidrar med dyktige folk i panelene. Vi har i dag 40 medlemsbedrifter og 150 ressurspersoner knyttet til oss i Rogaland, og har fått med oss virksomheter som Kverneland Group, Sparebank 1- SR-Bank, Ernst & Young, Ipark, Innovasjon Norge, Energy Venture, Cegal, Sparebanken Vest og Inpro. Disse legger ned en betydelig innsats til nytte for den enkelte vekstbedrift, og til gagn for verdiskapingen i regionen generelt. Vi har en plan på at medlemsbedriftene skal økes til 80 innen utgangen av 2013, så ta gjerne kontakt.



CONNECT er en non-profit stiftelse og medlemsorganisasjon som hjelper til med å koble gründere og vekstselskaper med det etablerte næringslivet. Gjennom tilgang på kompetanse, kapital og nettverk styrkes grunnlaget for å utvikle levedyktige vekstbedrifter.

CONNECT har vært aktive i Norge i mange år, men etablerte først i april 2012 eget kontor her i Rogaland. Kontoradresse er Eidsvollgata 47A i Sandnes.

FORNØYD SPRINGBRETTDELTAER

Den lokale bedriften Marinovate er blant dem som har vært gjenstand for en egen springbrettsamling i regi av CONNECT. Marinovate har utviklet en flytende båtgarasje som bevarer båtens verdi og reduserer behovet for kostbart vedlikehold. «Garasjen» holdes oppe av en luftvifte som sørger for overtrykk og luftgjennomstrømning. Denne fungerer i kombinasjon med en vannrett, lett og sterk duk som er utformet som en pose over hele båten. Selskapet har i dag to ansatte, og har tatt ut tre verdenspatenter på båtgarasjen.

Salgs- og markedsjef Rune Mikalsen

opplever at bedriften har hatt stort utbytte av opplegget.

- Vi ble invitert inn på en springbrettsamling som ble holdt hos Kverneland Group. Her presenterte vi konseptet vårt for et panel med svært høy kompetanse på områder som økonomi, finans, markedsføring og patentering. Vi fikk mange gode råd og ble koblet opp mot potensielle investorer. Det siste har kanskje vært det viktigste, sier Mikalsen.

Salgs- og markedsjefen forteller at hele seansen ble filmet, og at de dermed har fått med seg nyttig dokumentasjon og verdifulle kunnskap om hvordan de selv

Andreas Lien har siden april hatt hovedansvaret for Connect Vest sin virksomhet i Rogaland. Arbeidet går bra, mye takket være innsatsen fra dugnadsvillige medlemsbedrifter. Og det er plass til flere av dem...

opptrer som kommunikatorer i den type setting som et springbrett er.

- I tillegg har møtet vårt med CONNECT gitt oss tilgang til viktig nettverk som vi ellers neppe ville nådd ut til. Connect gjør en kjempejobb, og det er bra at de nå har etablert seg også i Rogaland, avslutter Rune Mikalsen.

CONNECTs nettside: www.connectnorge.org



Rune Mikalsen er salgs- og markedsjef i Marinovate. Han er svært godt fornøyd med hjelpen selskapet av fått av Connect Vest.



Marinovate er en av mange nyskapende bedrifter i regionen. Her er en av selskaps båtgarasjer i full prakt.

returnmetaller.no

til beste for deg og miljøet

Håndtering av returmetaller

- ✓ Enkelt
- ✓ Effektivt
- ✓ Sikkert



Harestadvika // post@returnmetaller.no
51 41 81 00 // 906 51 340

Pål Varhaug kjørte GP2 i 2011 og konkurrerte blant annet i Monaco. Han er den eneste nordmannen som har tillatelse til å kjøre en Formel 1-bil.



Tekst: Egil Hollund

Formel 1. Vi trenger ikke si mer. Alle vet at Formel 1 er toppen. Det ypperste. Eliteklassen. Premier League er kanskje fotballens Formel 1. NHL er definitivt hockeyens Formel 1. Men bare Formel 1 er Formel 1. Det finnes kun 24 sjåførere i verden som kjører i verdens grommeste racingklasse. 12 lag med to sjåførere hver. Omtrent like mange som på ett enkelt fotballag. Disse 24 sjåførene får mer oppmerksomhet enn resten av bilsporten til sammen og er en av verdens desidert mest populære TV-idretter. Sjåførene er også blant verdens best betalte atleter.

- I 2015, om ikke før, skal jeg ha signert for et av lagene i Formel 1. Det mener jeg er realistisk, sier Varhaug – uten å blunke.

Han vil i så fall være den første nordmannen gjennom tidene. Sverige har hatt en rekke Formel-helter, med Ronni Pettersen som den aller mest kjente. Finland enda flere, med Mika Häkkinen, Kimi Räikkönen og Keke Rosberg i spissen. I Norge er det ingen.

- Vi har ingen tradisjon for bilsport, i alle fall ikke Formel-klassene. Hadde Pål Varhaug spilt fotball eller gått på ski, hadde han hatt mektige forbund med trygg finansiering i ryggen. Nå har han ingen ting.

Ordene kommer fra Olav Linna, som jobber for Pål Varhaug Prosjekt. Hans jobb er å bygge opp en økonomisk plattform for Varhaug, slik at han kan målet om Formel 1.

- Det er også en av grunnene til at vi er blitt medlemmer i Næringsforeningen.

I år kjørte Pål Varhaug i Auto GP-serien, og imponerte stort med tre seire og en 2. plass sammenlagt. Nå er interessen for Varhaug stor både i GP2 og Formel Renault 3.5.

Pål Varhaug

Racingsjåfør fra Ålgård

Alder: 21

Formel-debut: 2006

Karriere: Italian Formula Renault 2.0 (2. plass i 2007, 1. plass i 2008), International Formula Master (5. plass 2009), GP3 (13. plass 2010), GP2 (23. plass 2011), Auto GP World Series (2. plass 2012).

Pål Varhaug ønsker å bygge sin karriere lokalt, og derfor er det et naturlig sted for oss å delta for å bygge oss et nettverk, sier Linna, som har jobbet med idrett, kultur og sponing i 30 år.

Han mener Varhaug er en investeringsmulighet av de sjeldne for næringslivet.

- Vi snakker om Norges mest lovende motorsportkarriere noen gang, sier Linna.

KONKURRERTE TIDLIG

Det hele startet med en oppvekst på Ålgård, et steinkast fra den tidligere gokart-banen til Kongeparken. Født inn i en familie der både far og bror var aktive gokart-kjørere, var det den naturligste ting i verden at også Pål ble bitt av basilken.

- Da jeg var fem år fikk jeg sitte i en kart for første gang. Forholdene på Ålgård var veldig gode, med mange svinger på banen. Allerede da jeg 7-8 år begynte jeg å konkurrere, forteller Varhaug.

Det var et par år for tidlig. For mens det nå er seksårsgrense for å kjøre gokart i Norge, var det ti år på 90-tallet.

- Du kan si jeg var ti år ganske lenge, påpeker Varhaug.

- Når begynte du å merke at racing var noe du hadde spesielt talent for?

- I begynnelsen var det mest for gøy.

Formelen på suksess

Fart, glamour og de beste av de beste. Pål Varhaugs mål er å bli én av 24 racingsjåførere som kjører Formel 1. Men for 21-åringen fra Ålgård er det mer enn en drøm. Han har allerede konkurrert i en Formel-bil i gatene i Monaco og har en imponerende internasjonal merittliste bak rattet. Aldri før har en nordmann vært så nær bilsportens elite. Nå skal han ta det siste store steget opp.





I år kjørte Pål Varhaug i Auto GP-serien, og imponerte stort med tre seire og en 2. plass sammenlagt. Nå er interessen for Varhaug stor både i GP2 og Formel Renault 3.5.

Men jeg merket tidlig at jeg skilte meg litt ut. Jeg følte jeg tok det hele mer seriøst enn de andre. Jeg ville vinne og begynte tidlig å drømme om Formel 1. Innerst inne hadde jeg også tro på at det skulle skje, en dag, forteller Varhaug.

TIL UTLANDET

Først i karrieren reiste han mange og lange helger til Østlandet for å konkurrere i gokart. Allerede som 12-åring begynte han å kjøre enkeltløp i utlandet, og i 2005 ble han fabrikkjører for italienske PCR SRL Karting. I 2006 ble han også norsk mester. Samme år begynte han å kjøre Formel-bil. I 2007 kom han på andreplass i den italienske Formel Renault 2.0-serien, før han i 2008 gikk helt til topps.

- Dette er et mesterskap som Formel 1-kjører som Felipe Massa og Kamui Kobayashi har vunnet tidligere. Dermed begynte det å bli sinnsykt spennende, og vi fikk flere tilbud fra ulike lag i serier der nivået er enda høyere, forteller Varhaug.

I 2009 kjørte han Formula Master, og tok 5. plassen sammenlagt etter en sesong med mye tekniske problemer. I 2010 kjørte han historiens første løp i nystartede GP3, og vant første løpet. Til tross for teknisk trøbbel også det året, imponerte han såpass mye at han fikk tilbud fra et GP2 lag – serien som blir regnet som nivået under Formel 1.

- Jeg kjørte for det franske DAMS-laget, sammen med Romain Grosjean. Det ble ikke noen god sesong for meg. Alt handlet om å få Grosjean inn i Formel 1. Jeg ble ikke satsset på og måtte kjøre for å hjelpe Grosjean, forteller Varhaug.

Det endte med null poeng og en 23. plass. Varhaugs svakeste sesong siden han startet Formel-karrieren.

- Jeg så svart på det meste etter 2011-sesongen og planla å legge opp.

Men så fikk han en henvendelse fra et nystartet lag i Auto GP, tidligere Formel 3000 og på mange måter britenes svar på GP2. Testene gikk såpass bra at laget, Virtuosi UK, ville ha Varhaug. Og det gikk over all forventning. Han vant tre løp, var på pallen samtlige løpshelger og kom på andreplass totalt. Dermed er Varhaug et hett navn igjen i Formel-sirkuset.

- Lagkameraten hans i Virtuosi UK kom på siste plass med null poeng. Han hadde samme bil og samme backing. Det sier litt om prestasjonen, sier Linna.

MER ENN TI MILLIONER

Dermed er Formel 1-drømmen nærmere enn noen gang. Varhaug har tilbud fra både GP2 og Formel Renault 3.5 foran 2013-sesongen. Hvilken serie det til slutt blir, er blant annet avhengig av økonomi.

- Begge seriene er veldig interessante, men GP2 er dyrere og konkurrerer også utenfor Europa, forteller Varhaug.

Derfor er også Linna engasjert. Målet er et budsjett for 2013 på mer enn ti millioner kroner.

- Formel-sirkuset koster. Så langt har Varhaugs far, Jardar Varhaug og hans firma Allfug, finansiert mye av satsingen. Men nå trenger vi flere med på laget for å nå målet om Formel 1 i 2015, sier Olav Linna, som altså er i ferd med å bygge opp inntektssiden.

For skal du nå Formel 1, trenger du kunne vise til både talent, resultater og å ha med deg finansiering i ryggsekken.

- Det er store penger i Formel 1 når du først er inne, men før det trenger du økonomiske samarbeidspartnere. Til og med stjerneførere som Fernando Alonso var avhengig av det, sier Linna.

Nås Formel 1-målet, er muligheten for avkastning store og oppmerksomheten blir enorm.

- Derfor mener vi at Pål Varhaug bør være svært interessant for investorer. Signerer han for et Formel 1-lag, vil trolig interessen i Norge eksplodere. Før Alonso entret sirkuset, hadde sporten mindre enn én prosent seeroppslutning i Spania. Tre måneder etter var den på 40 prosent og har holdt seg på det nivået siden, sier Linna.

Nå håper han næringslivet i Norge og Rogaland ser mulighetene og tar utfordringen...

IKKE MER PLASTLEKER!



- I framtiden trenger jeg penger. Til utdanning. Til tak over hodet. Til drømmene mine. Da trenger jeg hjelp til å spare!

Den beste julegave du kan gi er en langsiktig gave som kan øke i verdi. **Med et gavebrev i SKAGEN Fondene** gir du nettopp det. Ikke bare kan et gavebrev bli mye verdt i framtiden. Det er også en spire til sunne sparevaner videre i livet.

Enkelt å kjøpe

På skagenfondene.no/gavebrev kan du gjøre unna julehandelen på et par minutter. Minstebeløp for aksjefond er kr 250 og for rentefond kr 1000. Gavebrevet leveres i et pent omslag og du kan legge til en personlig tekst til mottaker.

Vi hjelper deg gjerne med å sette opp gavebrevet. Ring oss på 04001, eller kom innom vårt kontor i Torgterrassen i Stavanger.

skagenfondene.no/gavebrev

Hold Dem til Sagen



Nye medlemmer siden sist

Rocon Firmagaver AS

Hillevåg, Stavanger

Kontaktperson: Anne Ekeland Kleming

Webide: www.roconfirmagaver.no

Firmabeskrivelse: Rocon Firmagaver AS leverer det kunden trenger, med eller uten logo; firmagaver, tekstiler, profileringsartikler og jubileumsgaver.

Selskapet eies og drives av tre spreke jenter, med til sammen 35 års erfaring fra bransjen, og holder til i trivelige lokaler i Flintegata 2 i Hillevåg. Samarbeidspartnere er kjente merkevereleverandører i inn- og utland. Rocon leverer i alle prisklasser; godt nok - bra og best. Showrommet er på 300 m2 og er til enhver tid pyntet for anledningen. Det er åpent mandag - fredag fra 8-16. Her finner du mange julegavetips, så vel som flotte tekstiler, gullur og kjekke dippedutter! Kundene er alt fra den minste kjøpmann på hjørnet til de største aktørene i næringslivet, private som kommunale.

Norgestaxi Stavanger as

Stavanger

Kontaktperson: Thor B. Jåsund

Webide: www.norgestaxi.no/stavanger

Firmabeskrivelse: Norgestaxi Stavanger AS har vært representert i Stavanger-regionen siden 1999. Sentralen har i dag

ca. 50 løyver og betjener kommunene Stavanger, Sandnes, Sola og Randaberg - med ca. 210.000 innbyggere. Sentralen holder til i Østre bydel i Stavanger. Norgestaxi Stavanger har en blanding av kjøring for det offentlige, næringslivet og privatmarkedet. Norgestaxi Stavanger satser på punktlighet, service og miljø. Norgestaxi var først med elektrisk drevet drosje, Nissan Leaf. Norgestaxi Stavanger lover svært gode betingelser for bedriftskunder, ta kontakt på telefon 901 15 078.

Right Skills AS

Stavanger

Kontaktperson: Camilla Johannessen Mæland,

Webide: www.rightskills.no

Firmabeskrivelse: Right Skills er et lokal, fleksibelt og energisk bemanningsselskap, med utleie og rekruttering som spesialitet. Mange års bransjeerfaring har gitt bedriften et stort nettverk og inngående kjennskap til det regionale næringslivet. Målet er ikke å være størst, men å levere kvalitet i alle ledd. Right Skills er opptatt av å være tilstede, tilgjengelig, og ikke minst begeistre kunder og konsulenter. Målet er å være den beste samarbeidspartnere, enten du søker nye utfordringer, eller trenger nye medarbeidere. Right Skills tilbyr personell innenfor følgende kategorier: HR, administrasjon, sentralbord/resepsjon, økonomi/regnskap/lønn, bank/finans, kundesenter, lager/logistikk, innkjøp/kontrakt, salg/markedsføring.

Hagrola Consulting AS

Stavanger

Kontaktperson:

Gro Kielland
(Webide: Har ikke)
Tlf.: 954 17 216

Firmabeskrivelse:

Styreledelse og styrearbeid. Lederutvikling og mentoring. Rådgivning innenfor olje- og gassvirksomhet.

Kontorets Varehus as (Litogafen)

Stavanger

Webide: www.kontorets-varehus.no

Firmabeskrivelse:

Kontorets Varehus as har en stor butikk for alle på 700 kvm og ligger i Hillevåg i Stavanger (nedenfor Patrioten). Kundene er privatpersoner, studenter, mindre bedrifter og andre som søker en faghandel lokalt. Mange ønsker en butikk der de kan få alt de trenger til arbeidsplassen, kantinen, renholdet og emballasje. Her finner du kontorrekvisita, datarekvisita, kontor-maskiner, renhold og engangsartikler - i tillegg til mange hobby- og formingsartikler. Kontorets Varehus as har sine røtter fra Litografen as, etablert i 1876. Litografen var en markant leverandør av kontor- og datarekvisita til oljebransjen og andre



firma på Nord-Jæren fra 1990. Da Magnar Eikeland overtok ordreavdelingen i april 2012 ble Kontorets Varehus as etablert for å drive butikken videre. Butikken har en lang historikk fra den ble etablert i Øvre Holmegate i 1876 og flyttet ut i Hillevåg 1976.

Comona

Kontaktperson:

Mona Evjen

Webide:

www.comona.no

Firmabeskrivelse:

Arbeidsglede og livsglede gir uante krefter. Alle kan finne inspirasjon til utvikling. Comona tilbyr kurs, medarbeiderskap og coaching. Kurs innen arbeidsglede, kommunikasjon, ny som leder, bli bevisst din lederstil. Medarbeidere som har arbeidsglede og engasjement skaper bedre resultater. Teknikker for god kommunikasjon kan læres! Som leder må du kunne stille krav, inspirere og støtte. Bli bedre kjent med dine kvaliteter og forstå hvordan du kan bruke dette til å motivere og lede dine medarbeidere. Utvikling av medarbeiderskap handler om hvordan man forholder seg til arbeidsoppgavene, kollegaene og arbeidsgiver - organisasjonsutvikling basert på nordisk ledelse. Tre enkle elektroniske verktøy er hjelpemiddel, effekten er arbeidsglede, yrkesstolthet, færre konflikter og lavt sykefravær. Et samarbeid med Teamwork OU. Coaching kan være til hjelp for den som har et ønske om å oppnå noe, har vilje til å gjennomføre og selv tar ansvar



for endringer, poenget er å inspirere den som coaches til å hente fram løsningene som er rette for denne, basert på egne tanker og følelser. Finn din arbeidsglede! Mona Evjen er forfatter av boka Ny som leder.

Raadhusgruppen AS, Avdeling Vest

Sandnes

Kontaktperson:

Dag Henrik Aas,
Mobil: 970 32 737

Webide:

www.raadhusgruppen.no

Firmabeskrivelse:

Raadhusgruppen har hovedfokus på headhunting og rekruttering av rett kompetanse til det nordiske næringsliv og er etablert i Oslo, Fredrikstad og nå i Stavanger/Sandnes. Selskapet er i sterk vekst og har gjennom sine gründere og ansatte en unik kompetanse og bred erfaring innen rekruttering og hodejakt, nedbemanning og bedriftsrådgivning. Alle ansatte i Raadhusgruppen har lederbakgrunn og har kunnskap fra egen bakgrunn om hvor "skoen trykker" i næringslivet. Raadhusgruppen tilpasser sine prosesser med utgangspunkt i kundens virkelighet. I samarbeidet med kundene etterstribes å maksimere kvaliteten og verdien av rekrutteringsprosessen med bakgrunn i kundens egen rekrutteringsstrategi. Videre skal kandidatens kompetanse "settes i bevegelse" mot et realistisk og ønsket mål. Visjon: Raadhusgruppen skaper fremtid for mennesker med ambisjoner.



Pål Varhaug Prosjekt (PV Prosjekt)

Ålgård

Kontaktperson: Olav Linna

Webide: www.palvarhaug.com

Firmabeskrivelse: Pål Varhaug Prosjekt skal arbeide med kommersielle aktiviteter knyttet til Pål Varhaugs karriere som Formel-kjører.

Begeistringsbedrifter

Forus

Kontaktperson:

Else-Marie Sandvoll

Webide: www.begeistringsbedrifter.no

Firmabeskrivelse:

Analysere og kartlegge begeistring i bedrifter og få det på systemnivå. Også utdannet NLP business coach og tilbyr individuell coaching. Se ellers hjemmesiden www.begeistringsbedrifter.no.





getINLEAD

Microsoft Dynamics CRM Online

Det beste av Microsoft Dynamics CRM på 1-2-3

KUN kr 499,- per bruker per mnd.

Ferdig implementert

INLEAD

Ta kontakt for en presentasjon! ☎ 458 09 000



Endresen Brygfjeld Torall

ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

Verksgata 7 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 51 89 96 00 • post@ebtas.no

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no

- Vi har aldri vært større!

Landets største næringsforening fortsetter å vokse. Nå er 1.600 bedrifter medlem i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Det er rekordmange, og flere skal det bli. Markedssjef Tove Mette Sædberg har grunn til å smile.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har vært størst i landet lenge, men det er mye å gå på fortsatt. 171 bedrifter har kommet til i 2012 slik at medlemstallet nå har passert 1.600.

- Jo flere medlemmer vi har, jo større tyngde får vi i saker som er viktige for medlemmene våre, sier markedssjef Tove Mette Sædberg. Men det er ikke bare gjennomslagskraften som blir større, mener hun.

- Flere medlemmer skaper også grunnlag for å bli enda bedre på det faglige og sosiale. Det er viktig i en medlemsorganisasjon. Derfor arrangerer vi rundt 100 møter årlig med godt faglig innhold, der hvor det sosiale også blir vektlagt. Næringsforeningen er en viktig arena der du kan mingle, treffe kolleger og folk fra andre bransjer.

STORT NETTVERK

Nytt av året er at bedriftene kan velge så mange kontaktpersoner de bare vil, begrenset oppad til antall årsverk. Dermed når Næringsforeningen ut til langt flere innad i bedriftene enn tidligere. Det viser igjen må møteoppslutningen.

- Vi ser tydelig at det ikke bare er toppsjefene som kommer på møtene våre lenger, og det er svært positivt. Vi har opparbeidet oss et stort nettverk gjennom systematisk jobbing over flere år, så nå har vi over 4.300 kontaktpersoner i bedriftene, sier Sædberg.

Næringsforeningen har 20 ressursgrupper som jobber aktivt for medlemmenes interesser innenfor ulike bransjeområder. Det er med andre ord



- Vi har opparbeidet oss et stort nettverk gjennom systematisk jobbing over flere år, så nå har vi over 4.300 kontaktpersoner i bedriftene, sier markedssjef Tove Mette Sædberg i Næringsforeningen.

”Vi ser tydelig at det ikke bare er toppsjefene som kommer på møtene våre lenger, og det er svært positivt.

mange travle mennesker som bidrar til fellesskapet.

- Det er ikke alle som kan eller vil engasjere seg, men at vi har over 300 næringslivsledere i ressursgruppene våre som til en hver tid jobber ulønnet for medlemmenes interesser, er jo helt fantastisk!

FORTSATT VEKST

Rekordmange medlemmer til tross, det nytter ikke å lene seg for mye tilbake. Målet for 2013 er minst like mange nye medlemmer som i år.

- Vi står sterkt i Stavanger-regionen, men vi må styrke oss på Jæren og i Ryfylke. Der er vi ikke sterke nok per i dag, så det blir satsingsområdene våre neste år. Alle som lurer på om de skal bli medlem må gjerne ta kontakt med meg, så skal de fort bli overbevist, smiler markedssjefen.



5. januar
2013

Bli med på finalen i Det Norske Måltid 2012

Bli med på hele Norges TV2-sendte matgalla i Stavangers nye konserthus. I år, som i fjor, skal Arne Hjeltnes og Heine Totland lede et storslagent show med underholdning og prisutdelinger. Som gjest får du oppleve alt dette i tillegg til en smakfull reise gjennom Norge i form av en utsøkt meny. Bli med på den store finalen i Det Norske Måltid 2012!

FINALESHOWET

Sted: Stavanger konserthus
Tid: 5. januar fra kl. 18.00
Kun 350 billetter legges ut for salg, så vær tidlig ute.

FAGKONFERANSEN

I forbindelse med finaleshowet, arrangeres det også en fagkonferanse i Stavanger lørdag 5. januar.

Mer info og påmelding, se

detnorskemåltid.no

Kommende møter



7. desember

Lederskolen IV: Økonomiledelse

På sesongens siste lederskole spør vi: Hvordan benytte tall fra virksomheten til å gi viktig informasjon og se en helhet? Hvordan få tall, budsjett og kostnader til å gi nyttig styringsinformasjon til alle typer virksomheter. Foredragsholder Pål Berthling-Hansen er førsteamanuensis ved Institutt for regnskap, revisjon og jus ved Handelshøyskolen BI.

14. desember

Juleavslutningsmøte

Næringsforeningen ønsker alle medlemmer velkommen til den årlige juleavslutningen på Rogaland Teater. Tradisjonen tro blir det kulturelt innslag fra teateret og servering av julegrøt. Det blir utdeling av Kompetansedelingsprisen og interessante foredrag med blant andre Stein Ørn, sykkeltrener og overlege på Stavanger universitetssjukehus.

20. desember

Treffpunkt Jæren

Næringsforeningen ønsker velkommen til det siste Treffpunkt Jæren for i år. Ta deg litt fri fra julestrida og drøs med kjente og ukjente. Foredragsholder er Pater Pollestad.

21. desember

Ferdig med studiene? På jakt etter jobb?

Møt din fremtidige arbeidsgiver! Studenttreffet samler nærmere 40 bedrifter og 250 studenter. Vi byr på foredrag, utstilling og nettverksbygging.

4. januar

Aksjeåret 2013

Hva tror Kristoffer Stensrud og Peter Hermanrud om aksjeåret 2013, og hvem av de to har fått høyest avkastning på aksjene i det året vi har lagt bak oss?

5. januar

Fagkonferansen - Det Norske Måltid

Det Norske Måltid stimulerer til utvikling av nye spennende råvarer og produkter. Hva skal til for å kunne tilby forbrukeren et rikholdig utvalg av god matprodukter? Spørsmålet er mer aktuelt enn på lenge. Med et sterkt fokus på nærhet, autentisitet og produkter knyttet til gode historier, er forbrukeren på let etter den gode matopplevelsen.

5. januar

Finalen i Det Norske Måltid 2012

I år som i fjor skal Arne Hjeltnes og Heine Totland lede et storslagent show med underholdning og prisutdelinger. Som gjest får du oppleve alt dette, i tillegg til en smakfull reise gjennom Norge i form av en utsøkt meny. Billetter kjøpes hos Stavanger konserthus!



Verdens beste alternativ.no

HELPSJON DAGMØTEPAKKE
20% rabatt
i januar, februar og mars.
Gjelder kun nybestillinger.
Bruk bestillingskode: "Vinter"

N59° HAUGESUND

DAGMØTER OG KONFERANSER

Vågen er fantastisk. Rett over fjorden, i Haugesund, ligger verdens beste alternativ – Rica Maritim Hotel. Stor konferansekapasitet, gode utstillingsfasiliteter, utscene og sosiale aktiviteter gjør hotellet til et utmerket kurs/konferanse- og forretningshotell, idyllisk beliggende ved Smedasundet.

Rica Maritim Hotel

-et Rica Partner Hotel i Caiano-gruppen

Booking: 52 86 32 63 booking@hotelmartim.no www.hotelmartim.no

Grand Hotel Kurs og Konferanse

www.grand-egersund.no



Vi utvider!

18 nye rom, nytt auditorium og ny konferanseavdeling klar februar 2013.

For mer informasjon:
Tlf: 51 49 60 60
booking@grand-egersund.no



God leder på **norsk**?
Ikke like god leder på
engelsk? Ring: 907 97 431

Berlitz Language Services Stavanger-Regionen
Langgt. 19, 4306 Sandnes • Tlf: 907 97 431 • www.berlitz.no



"I MITT BYGG ER DET
INGEN LØSE SKRUER"

Sigmund Osen, vaktmester
Vestre Svanholmen 4, (19.000 kvm kontorbygg)

Seabrokersgruppen ble startet i 1982. Vi jobber aktivt innenfor områdene skipsmegling, utvikling og drift av eiendom, radarbasert havovervåking og entreprenørvirksomhet. Gruppens hovedkontor er plassert i Stavanger, men vi har også kontorer i Bergen, Aberdeen, Rio de Janeiro og Singapore. Se www.seabrokers.no for mer informasjon



Seabrokers
Services AS

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

Seabrokers Services forvalter totalt 160.000 m² næringsbygg i Stavanger-området. Gjennom kvalitetsstyrt drift har vi som mål å oppnå de mest veldrevne og kostnadseffektive byggene i regionen.

Vil du ha et veldrevet næringsbygg?
Kontakt oss for tilbud!

Tlf: 51 80 00 00
e-post: kunde@seabrokers.no

SEABROKERS GROUP
STAVANGER - BERGEN - ABERDEEN - RIO DE JANEIRO - SINGAPORE



Høringsuttalelse fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen til Kulturutredningen 2014

Næringsforeningen i Stavanger-regionen er invitert til å avgi høringsuttalelse vedr. innspill til Kulturutredningen 2014 fra Bjergsted kulturpark.

Strategisk Næringsplan for Stavanger-regionen 2005-2020 og Strategi- og handlingsplan for kultur-næringene i Stavanger-regionen 2010-2013 har begge følgende overordnede mål:

“Stavanger-regionen skal innen 2020 være en internasjonalt attraktiv og pulserende kultur- og opplevelsesregion”.

Kultur og næring må øke sin verdiskaping gjennom samhandling og kompetanse.

Næringsforeningens ressursgruppe for kultur og næring har eksistert siden 2002. Ressursgruppen har en spennende sammensetning og blir opplevd som aktuell, nyttig og kompetansegivende for deltakerne.

Næringslivet i Stavanger-regionen har høy aktivitet men er i stor grad relatert til olje og energi. I de neste årene er det behov for å utvikle nye næringer og kompetansekyngler og i den sammenheng vil kreativitet og innovasjon være viktige innsatsfaktorer. I tillegg viser en analyse utført av IRIS at det er et behov for større åpenhet for impulser og samhandling med det internasjonale markedet. En økt interaksjon mellom kultur og næring vil være en viktig faktor i forhold til disse utfordringene og dette vil være et av ressursgruppens viktigste mål.

Ressursgruppen mener det er viktig å beholde og videreutvikle det “løftet” kulturen fikk etter “Stavanger 2008”. Vi ser det som vesentlig at det er et strategisk langsiktig fokus i forhold til handlingsplanen for kultur-næringene i Stavanger-regionen og at de tiltak og prosjekter som blir gjennomført er i henhold til de strategier som er lagt. Ressursgruppen har mindre tro på en aksjonsrettet strategi som er situasjonsbestemt og kortsiktig. Vi ser det som vesentlig at rammebetingelsene for å drive næring innenfor kultur blir bedret. I dette ligger det viktige elementer som næringsareal, samlokalisering, finansiering, støtteordninger, entreprenørskap etc. Det må fokuseres på at utvikling av næringer innenfor kultur skal sidestilles med annen næringsutvikling.

Kultur er og vil være viktig for å bygge en attraktiv region både for næringsvirksomhet og levekår. Ressursgruppen mener det er viktig å synliggjøre dette perspektivet i de diskusjoner som foregår om bruk av ressurser på kort og lang sikt.

Næringsforeningen er naturlig nok særlig opptatt av samspillet mellom næring og kultur. Gevinstene ved

et godt, systematisk og dynamisk samarbeid mellom kunstnere, kultur-næringene og øvrig næringsliv kan hentes ut langs flere dimensjoner. For det første kan aktører i næringslivet bidra til større forretningsmessig kompetanse blant kunstnere og innen kultur-næringene generelt. Dette vil i sin tid skape flere arbeidsplasser og høyere verdiskaping i kultur-næringene.

Samtidig kan kunstnere og aktører innen kultur-næringene, gjennom uttrykksformer som musikk, drama og bildende kunst, bidra til en sterkere bedriftskultur, kreativitet og nyskapingsevne i bedriftene. Dette er et perspektiv som har blitt stadig mer fremtredende de siste årene. Enhver økning i ressursbruken til kunst og kultur vil derfor ha et iboende potensial til å øke nyskapingsevnen og verdiskapingen både innen kultur-næringene og i næringslivet for øvrig.

Vi gjør i tillegg oppmerksom på at også International Research Institute of Stavanger (IRIS) sin utredning om omfanget og sammensetningen av de kreative næringene i Stavanger-regionen inneholder oppdaterte vurderinger og data som kan være nyttige i utredningsarbeidet.

Næringsforeningen har selv et ansvar for å bidra til at næringslivets rolle som kulturbærer blir synliggjort, og til at verdiskapingspotensialet i samspillet mellom kultur og næring blir utløst. Dette arbeidet blir kanalisert gjennom en egen ressursgruppe for kultur og næring.

I tillegg gjennomfører Næringsforeningen, i samarbeid med LO Rogaland og Kulturhuset på Sølvberget, et Hele regionen leser-prosjekt med gratis utdeling av 50.000 eksemplarer av årets bok.

Vi mener det er viktig at næring og kultur er i stand til å identifisere noen felles langsiktige mål. Det vil medføre en motivasjon og innsikt som vil fremme et verdiskapende samarbeid med fokus på kortsiktige og langsiktige konsekvenser og resultater.

Næringsforeningen i Stavanger-regionen takker for invitasjonen til å avgi innspill til høringsuttalelse knyttet til Bjergsted kulturpark, og ser fram til en spennende Kulturutredning.

Stavanger, 19.10.2012

Med hilsen Næringsforeningen i Stavanger-regionen
www.stavanger-chamber.no

Harald Minge
Administrerende direktør

Torstein Plener
Leder ressursgruppen
for kultur og næring

Næringsbygg i Hinna Park Klar for innflytting oktober 2013!

Byggingen av Troll-bygget er godt i gang. De første bedriftene flytter inn om ett år, men det er fortsatt ledige lokaler igjen fra 300 kvm og oppover. Parkering i bygget, sykkelparkering med garderobeanlegg samt buss og tog i umiddelbar nærhet. Ellers god parkeringsdekning i området. Troll-bygget er totalt 9.200 kvm fordelt på 8 etasjer. Det bygges i energiklasse A (som Passvihuus med støtte fra Enova). Flere spennende bedrifter skal inn her - blir din den neste?



Kontakt **Kjetil Haver** på 99 50 74 75 (kjetil.haver@hinna-park.no)

Tenk bunnlinje

– også når du er 30 000 fot over bakken

Uansett størrelse på bedriften er det penger å spare på å fly med Norwegian, og enda mer om din bedrift inngår en bedriftsavtale.

For spørsmål om hvordan din bedrift kan senke utgiftene; kontakt vår salgsavdeling ved Rune Sand – rune.sand@norwegian.no eller Cecilie Thorsen – cecilie.thorsen@norwegian.no

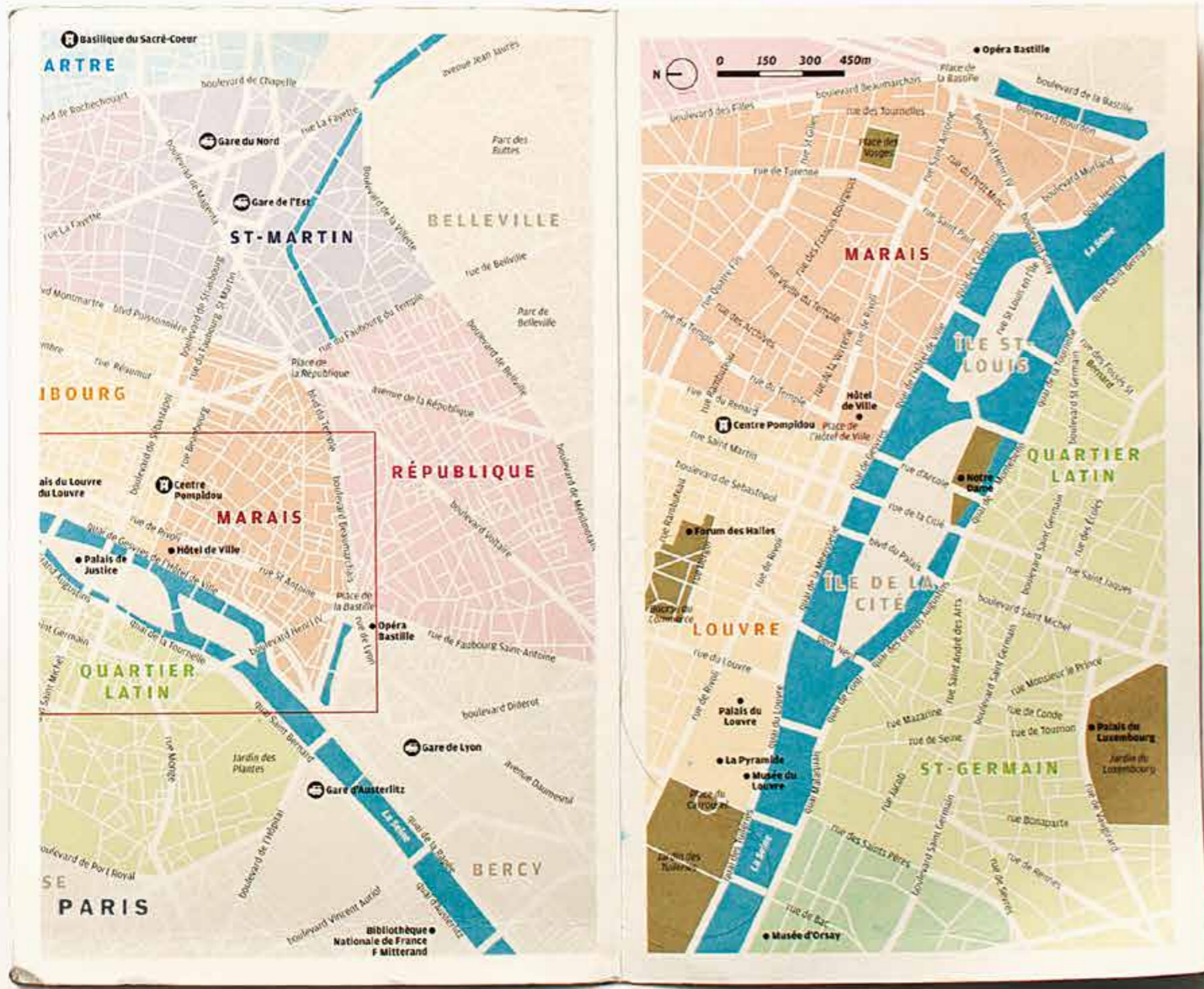
Samme lave pris

fra /
én vei **399,-**

norwegian
10 år

Prisen gjelder utvalgte ruter ved bestilling på norwegian.no og er inkl. skatter og avgifter. På enkelte avganger kan det være få eller ingen ledige plasser til annonsert pris. Spesielle betingelser gjelder. Forbehold om endringer.

norwegian.no



**7000 CAFÉER.
2 PASS.
1 SØNDAG I ADVENT.**



STAVANGER LUFTHAVN SOLA
Vi har gjort reisen litt enklere i 75 år

Regionalplan for Jæren – høringsuttalelse fra Næringsforeningen i Stavanger-regionen

Innledning

Næringsforeningen i Stavanger-regionen (heretter Næringsforeningen) viser til fylkesrådmannens brev av 23.07.12 der det inviteres til innspill ifm utarbeidelsen av ny Regionalplan for Jæren.

Næringsforeningen har ca. 1 600 medlemsbedrifter, og dekker alle bransjer. Hovedtyngden av medlemsmassen vår befinner seg i de ti kommunene som planen dekker. Regionalplanen for Jæren (heretter RPJ) vil dermed få stor betydning for de framtidige rammevilkårene for medlemmene våre. Derfor har Næringsforeningen, bla gjennom våre berørte ressursgrupper, deltatt aktivt i høringsprosessen. Vi har både utviklet egne møter, og deltatt på høringskonferanser arrangert av Rogaland fylkeskommune.

Kort om planforlaget

RPJ er en plan som legger overordnede føringer for byutviklingen på Jæren. Ett av planens viktigste formål er å legge føringer for en samordnet areal- og transportplanlegging. I tillegg skal hensynet til jordvern, kulturminner, naturvern og friluftsliv ivaretas i et langsiktig perspektiv. Planen omfatter kommunene Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Gjesdal, Time, Klepp, Hå, Rennesøy og Strand.

RPJ vil i praksis være en oppdatering og videreutvikling av Fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren. Fylkesdelplanen har i over ti år vært et godt styringsredskap for byutviklingen på Jæren, og sørget for at hensynet til næringsutvikling, boligutbygging og jordvern har vært balansert på en god måte.

I forslaget til RPJ er det i denne omgang rettet et særskilt fokus på følgende områder:

- Godt leve- og oppvekstmiljø og effektiv arealbruk
- Verne av ikke-fornybare naturressurser
- Samordnet areal- og transportplanlegging
- Styrking av byenes og tettstedenes sentra

For Næringsforeningen er det i denne høringsuttalelsen naturlig å fokusere særskilt på:

- 1) Behovet for en offensiv transportpolitikk
- 2) Behovet for, og tilgang til, velegnede næringsområder
- 3) Behovet for en aktiv og framtidsrettet areal- og boligpolitikk
- 4) Styrking av byenes og tettstedenes sentra og vilkår for varehandelen

1) Behovet for en offensiv transportpolitikk

Den sterke befolkningsveksten i regionen skaper behov for betydelige forbedringer av transportsystemet og infrastrukturen. En betydelig utbygging og opprustning er nødvendig for å holde transportkostnadene for næringslivet nede, og for å sikre en effektiv utnyttelse av arealene. Næringsforeningen vil særlig peke på betydningen av god framdrift i prosjekter som E 39 (Rogfast og forlengelse av firefeltsvei sørover), Transportkorridor Vest, Gandsfjord bru og et høyverdig kollektivsystem på Nord-Jæren. Trafikkutfordringene på Jæren er store og akutte, og det haster med å gjennomføre både kortsiktige og langsiktige tiltak for å bedre trafikkflyten i regionen.

For en nærmere omtale av de transportpolitiske utfordringene og løsningene, viser vi til den vedlagte høringsuttalelsen som Næringsforeningen har avgitt til Ny nasjonal Transportplan 2014-2023.

2) Behov for en aktiv og framtidsrettet areal- og boligpolitikk

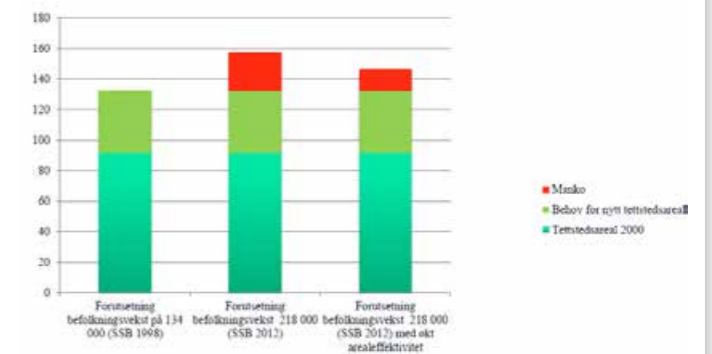
I forslag til revisjon av fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren, ligger det til grunn at hovedforutsetninger for arealbruk som lå til grunn i gjeldende plan frem mot 2040 ligger fast, og at en dermed forutsetter at arealreserver fra godkjente kommuneplaner og i nye byutviklingsretninger er tilstrekkelig i denne perioden.

Revidert plan legger gjennom retningslinjer til rette for en økt fortetting i allerede avsatte områder for utbygging, arealøkonomisering i eksisterende bebyggelse og en effektiv arealbruk med optimal tetthet i nye byggeområder, med vekt på sentrale områder med tanke på kollektivtilgjengelighet, senterstruktur og tjenester.

Næringsforeningen ser som kjent positivt på at fylkesdelplanen blir tatt opp til rullering, men ser et klart behov for et oppfølgende arbeid for vurdering av rullering av arealdelen i planen.

Fylkesdelplan for langsiktig byutvikling på Jæren ble godkjent av regjeringen i mai 2001. Ved vedtak av revidert plan, regionalplan på Jæren, vil det ha gått i overkant av 11 år mellom de to planene. I denne perioden har det vært en befolkningsvekst i planområdet som spesielt fra 2006 har vært stor. Regionen har vokst med ca. 6000 pr. år i gjennomsnitt de siste årene.

Prognoser fra SSB for framtidig vekst er i den senere tid justert, og viser nå en enda større vekst enn tidligere antatt. Forutsatt befolkningsvekst som lå til grunn for gjeldende fylkesdelplan (SSB1998) viste en befolkningsvekst på 134 000, mens denne er justert i tall fra 2012 for samme periode til 218 000. Næringsforeningen er av den oppfatning av fortetting av sentrale områder langs hovedkollektivåre ikke vil være tilstrekkelig for å kunne dekke behovet for areal til boligbygging. Selv med en økt arealeffektivitet, vil det være behov for nytt areal for utbygging.



I perioden 2004 til 2010 har det vært en årlig fortetting på 48,3 % i snitt for hele planområdet. En del av potensiale for fortetting er med andre ord i denne perioden tatt ut.

Gjennom utvikling av utbyggingsområder i Bybåndet sør og Sandnes øst foreligger det nå ingen avklart situasjon med tanke på om disse arealene kan realiseres som antatt i henhold til arealreserve i gjeldende fylkesdelplan. Det foreligger innsigelse mot deler av ønsket utbygging i Bybåndet sør, og Sandnes øst er ikke avklart. Kan dette føre til at forutsatt arealreserve i gjeldende plan ikke kan realiseres?

Planen forutsetter en betydelig boligbygging også i «uprioriterte» soner. Vår erfaring er at dette er krevende, og det vil være vanskelig å forsere delområder som ikke ligger innenfor det tiåret det er planlagt. Dette er uheldig, og gjør det vanskelig å realisere ønsket utbygging. En for rigid plan kan da virke mot sin hensikt. Det må derfor forventes at prioriteringen i tid og andel fortetting/transformasjon tar hensyn til faktiske utfordringer og endrede forutsetninger over tid.

Regionen er inne i en presset situasjon for boligmarkedet. Arealknapphet for utvikling av nye boliger er med å presse opp tomteprisene i området. Dette fører igjen til at boligprisene presses opp. Utviklingen i eneboligpriser i utvalgte byer i Norge, viser at Stavanger de siste 5 årene har passert Trondheim og Bergen og nærmer seg Oslo i pris på eneboliger. Oppsummert vil Næringsforeningen poengtere følgende:

- Befolkningsveksten er høyere enn forutsatt. Dette gir økt behov for nytt tettstedsareal
- Arealreserven i vedtatt plan er lavere enn forutsatt som følge av innsigelse til sentrale utbyggingsområder
- Det synes lite robust å basere dekning av regionens boligbehov på en forutsetning om at de siste års høye fortetningsandel kan videreføres på samme nivå.
- Det stilles spørsmål ved den årlig kapasiteten i Sandnes øst. Er det behov for flere parallelle utbyggingsområder?
- Det er behov for en bedre balanse mellom tilbud og etterspørsel i boligmarkedet.
- Tiden fra frigivelse av områder på overordnet nivå til faktisk utbygging gjør at deler av den arealreserven som er lagt inn i gjeldende plan, ikke kan frigjøres innen 2040.
- Det er behov for å se nærmere på arrondering /detaljer av langsiktig grense

Med bakgrunn i dette vil Næringsforeningen anbefale at arbeidet med vurdering av nye utbyggingsarealer eller justering av langsiktig grense for landbruk, startes opp så snart som mulig. I den forbindelse ønsker vi også å påpeke at vurdering av boligområder i nærhet av /tilknytning til Forus/ Lura er vil være viktige.

3) Behovet for tilgang på velegnede næringsområder

Det er svært viktig at næringslivet sikres forutsigbar tilgang til tilstrekkelige mengder attraktive næringsområder. Vi deler planens forutsetning om at planleggingen og forvaltningen av næringsområdene må legge til rette for redusert vekst i transportarbeidet, effektiv arealbruk og styrking av sentraene. Næringsforeningen mener videre at det er en fornuftig strategi å dele regionens næringsområder inn i kategoriene 1) Høy urbaniseringsgrad, 2) Allsidig virksomhetsgrad og 3) Arealbevarende virksomheter.

Næringsforeningen er imidlertid ikke enig i planutkastets forslag om å plassere Mekjarvik i kategori tre «Arealbevarende virksomhet».

Mekjarvik er et viktig næringsområde i regionen med en sentral beliggenhet i bystrukturen, korte avstander til store befolkningskonsentrasjoner og med viktige kvaliteter på grunn av tilgang på havnefasiliteter med tilgrensende næringsareal.

Området er godt egnet til å være vertskap for den sterkt voksende offshoreindustrien i Stavanger-regionen, og da i første rekke subsea-relaterte virksomheter. Dette er et stort og voksende marked på norsk kontinental-sokkel, og i regionen er det en sterk vekst innen denne delen av offshorevirksomheten. Næringsforeningen er kjent med en kartlegging hos et representativt utvalg av bedrifter i subsea markedet viser betydelig mangel på den typen arealer som bedrifter i dette markedet etterspør. De samme virksomhetene signaliserer tydelig at det er av stor og økende betydning å ha tilgang på egnede næringsarealer (se iPAX-rapporten Mekjarvik- Byfjordens havneportal, av 09.10.12).

Investeringene i utstyr og installasjon innen subsea markedet er i 2012 på om lag 17 milliarder kroner og ventes å øke til 40 milliarder innen 2020. Virksomhetene som er kartlagt peker på at arealbehovet er knyttet til en kombinasjon av kontorer, verksteder, produksjonslokaler og arealer for sammenstillinger eller reparasjoner av moduler. Mange av virksomhetene peker også på behovet for testfasiliteter i sjøen nært til der hvor selskapet har sine ingeniører og planleggere. I tillegg er det stor aktivitet knyttet til mobilisering av fartøyer som skal arbeide med subsea installasjoner i Nordsjøen. Det finnes få gode alternative næringsområder i Stavanger regionen for denne typen virksomheter – lokalisering til Aberdeen er for de fleste den mest nærliggende løsningen dersom det ikke finnes attraktive lokaliteter sentralt i Stavanger-regionen.

Kartleggingen viser videre at det i de senere årene i langt større grad er arealer av kategori to som etterspøres sammenlignet med etterspørselen etter arealer innen kategori tre. Hovedtyngden av veksten i regionen skjer innen oljerelaterte virksomheter. Bedriftene etterspør kombinasjonslokaler med en blanding av kontorer, verksteder og produksjonslokaler. Dette har sammenheng med strukturelle endringer innen olje og gassvirksomheten, hvor det er komplekse og skreddersydde løsninger som bedrifter innen olje- og gassektoren i Stavangerregionen leverer i økende grad. Testfasiliteter for utprøving av utstyr er viktig i denne sammenheng. Arealbevarende industri for store produksjonsvolum eller store konstruksjoner med stålbehandling, mv skjer i lavkostland. Beregninger viser at det kan være mangel på denne typen arealer i regionen i årene fremover. Samtidig er det mange alternative muligheter mht arealer innen kategori tre. Det finnes omlag 9 000 dekar tilgjengelig næringsarealer innen denne kategorien med 60 minutters reisetid fra fylkets største befolkningskonsentrasjon.

Etterspørselen etter arealbevarende virksomhet er i første rekke knyttet til transformasjonsprosesser i de sentrumsnære områder av by-regionen. Dette er i stor grad industrivirksomheter som har press på seg for å finne alternativ lokalisering pga miljøutfordringer (sjenerende støy, lukt, støv, mv) eller de er lokalisert til områder som er omregulert til boliger. I tillegg er det produktionsvirksomheter som ser nye muligheter for å effektivisere virksomheten ved en alternativ plassering hvor de har gode betingelser mht arealer. Mange av kategori tre-virksomhetene er sterkt transportgenererende virksomheter. Næringsforeningen kan ikke se at Mekjarvik vil gi en langsiktig løsning for denne typen virksomheter ettersom området ligger svært sentralt i bystrukturen. Samtidig finnes det en rekke gode alternative områder for denne typen arealbevarende virksomheter.

Rogfast vil i løpet av den nærmeste fremtid bli realisert, og Mekjarvik næringsområdet vil dermed få en svært sentral og strategisk posisjon.

På denne bakgrunn mener Næringsforeningen at Mekjarvik næringsområde bør flyttes fra kategori tre til kategori to.

4) Styrking av byenes og tettstedenes sentra og vilkår for varehandelen

Planens vurderinger og forslag til tiltak for å styrke sentrumsutviklingen i regionen har påkalt særlig mye oppmerksomhet i høringsprosessen. Forslaget til en ny regional planbestemmelse for lokalisering av varehandelen har skapt særlig mye debatt. Vi kommer tilbake til en nærmere omtale av dette forslaget, men vil først av alt gi uttrykk for følgende: Det er et åpenbart behov for å legge bedre til rette for sterkere vekst i sentrum, men vi er sterkt tvilende til om forslaget til ny planbestemmelse, slik det er utformet, er et egnet virkemiddel for nå dette målet.

Alle storbyregionene i Norge opplever sterk og vedvarende vekst i befolkning, kjøpekraft, handel og transportbehov. Av ulike årsaker har imidlertid bysentraene ikke vært i nærheten av å ta del i den kraftige veksten innen for eksempel varehandelen, som næringsområder utenfor sentrum har opplevd.

Av miljøpolitiske grunner, og ut i fra behovet om å gjøre bysentraene mer attraktive for fastboende, handlende og andre besøkende er det derfor tvungende nødvendig å legge til rette for sentrumsvekst på en langt mer aktiv og målrettet måte enn i dag.

En slik tilrettelegging må ha fokus på følgende områder:

- Sentrum i kommuner som Stavanger og Sandnes er viktige næringsområder. De næringspolitiske aspektene må derfor veie langt tyngre enn i dag, når lokale og regionale myndigheter legger rammer for sentrumsutviklingen.
- Et høyt antall fastboende er kritisk forutsetning for en god sentrumsutvikling. Det må derfor legges til rette for flere boliger/leiligheter i sentrum.
- God tilgjengelig er en tilsvarende viktig forutsetning for at sentrum kan vokse som næringsområde. Dette inkluderer gode adkomstforhold, et godt utbygd kollektivtilbud og gode parkeringsforhold med en fornuftig blanding av kortids- og langtidsparkeringsplasser.
- Næringslivet og kommunale myndigheter må sammen utforme og gjennomføre strategier for bedre kommunikasjon og samarbeid med gårdeierne i sentrum.
- Utforming av byrom, renhold, utsmykning og trykghetsfølelsen for handlende/besøkende er blant faktorene som avgjør graden av attraktivitet i sentrum. Her har kommunen et viktig ansvar. Samtidig har handelsstanden sitt selvstendige ansvar. Ulike typer BID-ordninger (Business Improvement District) kan være en effektiv måte å sikre nødvendige ressurser for å gjøre sentrum mer attraktivt.
- Ved omfattende utbygginger som Sandnes Øst bør det ikke tillates etablering av omfattende handelsvirksomhet/større handelsentra som vil bidra til å strupe utviklingen i Sandnes sentrum.

Tiltak og tilrettelegging av den typen som her er skissert vil være helt avgjørende for framtidig attraktivitet og vekst i bysentra som Stavanger og Sandnes. Næringsforeningen mener at denne typen aktiv tilrettelegging er viktigere enn den foreslåtte regionale planbestemmelsen for lokalisering av handel.

Vi har over lengre tid vært vitne til en utvikling der sentrumshandelen har tapt terreng til varehandel lokalisert, ofte i store kjøpesentra, utenfor sentrum. Denne utviklingen, kombinert areal- og miljøpolitiske hensyn, ligger til grunn for at regjeringen i 2008 innførte en ny Rikspolitisk bestemmelse for kjøpesentre (RPB-kjøpesentre). Den nye, sentrale bestemmelsen er svært kraftfull, og skal blant annet forhindre bransjegliedningen som etter hvert har blitt omfattende. Innholdet i bestemmelsen kan i korthet oppsummeres med at «All handel er handel, og skal lokaliseres i sentrum».

Denne juridisk bindende sentrale føringen danner utgangspunktet for en ny regional bestemmelse som fylkeskommunen har anledning til å innføre (hvis ikke fylkeskommunen utformer sin egen variant, blir den sentrale bestemmelsen gjeldende). Utkastet til RPJ inneholder et forslag en ny planbestemmelse for Rogaland. Denne legger opp til at det kan gjøres unntak for biler, båter, landbruksmaskiner, trelast og andre større byggevarer. Dette betyr at omsetning av disse varene kan foregå utenfor sentrum.

Næringsforeningen er enig i at det er behov for en planbestemmelse som i større grad enn i dag styrer lokaliseringen av varehandel inn til sentrum av

kommuner som Stavanger og Sandnes. Vi mener imidlertid at den sentrale planbestemmelsen er dårlig tilpasset en region som Jæren, og at forslaget om ny regional planbestemmelse dermed blir u hensiktsmessig og urealistisk. Vår skepsis bunnar i følgende forhold:

- I en så folkerik, kjøpekraftig og kompakt vekstregion som Jæren er omfanget av varahandelnæringen svært stort. Denne næringen vil fortsette å vokse betydelig også i årene framover. Det fremstår derfor som lite realistisk å styre blant annet plasskrevende virksomheter som IKEA til Stavanger eller Sandnes sentrum. En slik utvikling vil i så fall fortsette en betydelig utvidelse av dagens sentrumsgrenser.
- Den foreslåtte regionale planbestemmelsen vil ha betydelige negative konsekvenser for utviklingen av Forus, et av landets største og mest vellykkede næringsområder. Dette er i mange henseender også et sentrum, og bør ha rammer for å fortsette veksten. Kjøpesentra som Kvadrat, IKEA og Tvedt-senteret har i dag regionale funksjoner og er av en karakter som fortsatt bør sikres utviklingsmuligheter der de i dag er lokalisert.
- Et kritisk viktig næringsområde som Forus vil snart omfatte 40 000 arbeidsplasser. Et variert service- og varehandeltilbud i nærhet til disse arbeidsplassene vil bidra til å redusere transportbehovet for dem som har sitt daglige virke i området.
- Så langt vi kan se, foreligger det i dag ikke grundige nok handelsanalyser til å anslå effektene og konsekvensene av den foreslåtte planbestemmelsen på tilfredsstillende måte. Slike analyser bør utarbeides.
- Næringsforeningen er kjent med at det skal utarbeides en egen Fylkesdelplan for Forus, alternativt en områderegeringsplan i regi av de tre «vertskommunene».

På det kompakte Nord-Jæren er samvirket og rollefordelingen mellom sentrum i for eksempel Stavanger/Sandnes og Forus av vital næringsmessig betydning. Derfor vil det, etter Næringsforeningens oppfatning, gi lite mening å innføre en ny, sterkt inngripende planbestemmelse om handelslokalisering før de ovenfor nevnte planene er utarbeidet. Det mest naturlige vil derfor være å utsette innføringen av den regionale planbestemmelsen.

Avslutningsvis vil Næringsforeningen understreke at den sterke veksten i befolkning og kjøpekraft i regionen etter alle solemerker vil fortsette. Dette vil bety nyetableringer og ekspansjon innen varehandelen. Mulighetene for en positiv utvikling både i sentrum og i områder som Forus er dermed svært gode. For at sentrum skal hente ut mer av det handelspotensialet som finnes, vil det aller viktigste være at det det føres en mer offensiv og handlingsrettet næringspolitikk i forhold til sentrum. Her er tiltak som de liste opp på side fire helt avgjørende.

Næringsforeningen vil i tillegg påpeke at Ryfast nå er i ferd med å bli igangsatt. Ryfast vil gi viktige regionsforstørrende effekter i forhold til både boligutbygging og næringsutvikling. Disse effektene burde vært analysert og tatt høyde for i en overordnet plan som RPJ.

Næringsforeningen takker for muligheten til å avgi høringsuttalelse i denne viktige saken, og ser fram til et fortsatt godt samarbeid!

Stavanger, 14.11.12

Harald Minge
Administrerende direktør
Næringsforeningen i Stavanger-regionen



ALLE MULIGHETER:

Industri, produksjon, lager og kontor +630 p-plasser!

Er det mulig å jobbe sentralt på Forus uten å stå i bilko til og fra jobb eller bruke lang tid for å finne en ledig parkeringsplass?

Næringsparken tilbyr 31.700 m² lokaler. Hovedvekten er industri og produksjon. I 1. etasje kan takhøyden være seks meter. I tillegg vil det bli plass til gode kontorlokaler i etasjene over. Det er gode muligheter for å spesialtilpasse lokalene etter bedriftens behov.





Ta kontakt på tlf: **51 88 51 88**



Mer informasjon på www.splitten-neringspark.no



Block Berge
VI TAR ANSVAR





Tom E. W. Gundersen

INN Expats-rådgiver,
Næringsforeningen i Stavanger-regionen

KOMMENTAR

Integrering av utenlandsk arbeidskraft:

Hva gjør vi for at de skal bli?

I et globalisert arbeidsmarked har jakten på ekspertise blitt en stadig mer grenseløs affære, og representanter fra enkelte yrkesgrupper opplever et vell av valgmuligheter. Mens verdens travleste regioner konkurrerer om å gjøre seg attraktive, blir arbeidet med å beholde dem som allerede har tatt sitt valg desto viktigere.

Å gjøre Stavanger-regionen til en attraktiv destinasjon er et felles samfunnsansvar. Gjennom politisk styring, et innovativt næringsliv og måten innbyggerne benytter seg av regionen på, kan vi i dag vise til et rikt og internasjonalt miljø. Men er det dermed gitt at nyankomne arbeidstakere vil trives her?

Byråkratiske prosesser, kulturelle forskjeller og mangel på sosiale nettverk er utfordringer som må tas på alvor for å sikre individuell trivsel. Kanskje enda viktigere er derfor fokus på samspillet med familien? En utenlandsk arbeidstaker kan enklere finne seg til rette gjennom faste rutiner og daglig omgang med kolleger. Det er en større utfordring å sørge for at det samme skjer med den øvrige familien. For mindre og mellomstore bedrifter er graden av tilrettelegging både et kapasitets- og ressursproblemmål. Man trenger aktører som er i stand til å se hele bildet. De internasjonale skolene, språkinstitusjonene, relocation-selskapene, universitetet, NAV Eures og de mange internasjonale foreningene er bare noen av aktørene som til sammen sørger for et formidabelt tilbud.

De fleste av Næringsforeningens medlemsbedrifter som ansetter utenlandsk arbeidskraft er samtidig tilknyttet INN Expats. International Network of Norway ble etablert i 2006 og er i dag representert i åtte norske byer. Nettverket dekker et samlet behov som øker i takt med antall medlemmer, og en oppsummering av 2012 forteller om et svært høyt aktivitetsnivå. Alene tilbyr INN Expats mer enn 50 arrangementer årlig til sine medlemmer og deres familier. Den tematiske spennvidden er svært stor og har i løpet av året omhandlet alt fra boligformidling, glattkjøring, skatt, interkulturell kommunikasjon og arbeidsformidling. En rekke utflukter til regionens fantastiske destinasjoner står også på programmet. Arrangementer som samler miljøet fra enkeltnasjoner gir en trygg ramme og er et viktig verktøy for dannelsen av sosiale nettverk. Slik bekjemper man ensomhet. Samtidig opprettholdes fokus på et internasjonalt fellesskap der felles erfaringer overskrider tradisjonelle, nasjonale skillelinjer.

Hvordan nyankomne til regionen møtes fra dag én er særlig viktig. Gjennom det populære INN Area Orientation Programme loses deltakerne gjennom et heldagsprogram som er skreddersydd for å gi et enklere møte med et nytt land. Man får praktisk informasjon rundt det å leve og arbeide i Norge, med særlig fokus på tverrkulturell forståelse. Her gis en innføring i historie, politikk, norske særigheter, kultur, sikkerhet og transport.

En guidet tur i Stavanger står også programmet, slik at man lettere kan ta i bruk byens fasiliteter og føle seg hjemme fra første stund.

For å promotere regionen og de mange aktørene som bidrar til en enklere hverdag for de nyankomne, sender INN Expats ut et månedlig nyhetsbrev til sine medlemmer og HR-kontakter. Foruten praktiske tips, turforslag og aktuell informasjon får man her en oversikt over alt som skjer i regionen. Målet er å kunne tilby en samlet, engelskspråklig informasjonskanal med oversikt over sport- og familiearrangementer, konserter, museer, festivaler og utstillinger. Her profileres alle som arbeider med integrering av utenlandsk arbeidskraft på lik linje. Nyhetsbrevet er samtidig et viktig bidrag til en aktiv hverdag for de nyankomne. Kommer man seg opp av sofaen, ut i naturen og tar for seg av det mangfoldige kulturlivet, har man et solid grunnlag for trivsel.

Å beholde de gode arbeidstakere som allerede er ankommet regionen er ikke bare fornuftig rent bedriftsøkonomisk, det er en berikelse for arbeidsmiljøet og for samfunnet ellers. For å dekke regionens behov for utenlandsk arbeidskraft er vi avhengige av et apparat som gjør at man blir værende. Da må hele familien trives. Her har Stavanger-regionen forstått noe sentralt og kan i dag vise til mange aktører som alle jobber mot ett og samme mål. Her ønsker vi å være!




**FOR DEG SOM DRØMMER
OM Å LEVE LIVET PÅ SOLSIDEN**

Nå bygger vi to flotte eneboliger i Espedalsveien 6A og B, i hjertet av Sandnes. Boligene er på rause 187 m², inneholder alt en moderne familie trenger og ligger vestvendt til i etablerte omgivelser. Herfra er det bare et snaut gaukekast til både skole, barnehage, butikk og idrettsplass. Pris 6 998 000.

Besøk jadarhus.no så vil vi hjelpe deg å få oppfylt boligdrømmen!



JADARHUS
Det lille ekstra



LA SPILLET BEGYNNNE

DNB Arena. En storstue for hockey, musikk og mye mye mer.

4500 publikummere er klare for NM-gull i hockey. Og country-musikk. Og håndball, rock, sjakk, konferanser, kunstløp og julekonsert. Den nye arenaen byr nemlig på mer enn knallharde slagskudd. Den byr på Brad Paisley og Mark Knopfler. Den byr på icing den ene dagen, ståpiruett den andre – og *Brothers in arms* foran mer enn over 5000 siddiser 13. juni.

Vi gleder oss. Lykke til og gratulerer med nytt hjem.

 for DNB Arena

Stolt sponsor fra A til Å.

dnb.no



Bank fra A til Å

Om press, prosjekter og perspektiver

Den 9. november 2012 tok Magnhild Meltveit Kleppa det første spadesticket til Ryfast. Samme dag krever ordførerne i Sandnes, Klepp, Time, Hå og Egersund sammen med Næringsforeningen over en helside i Stavanger Aftenblad: «Dobbeltspor over Jæren for vekst og vern». Det handler om press og perspektiver

REGIONFORSTØRRING

Regionforstørring – ikke bare mot Ryfylke, men også mot Egersund og Dalane må til hvis regionen skal kunne ta den forventete veksten. Kortere reisetider i regionen er avgjørende for å kunne åpne for nye bolig- og næringsarealer. «Dobbeltspor over Jæren for vekst og vern» er en kraftig korreks til fylkeskommunen. Den har ikke nevnt videreføring av dobbeltsporet med et eneste ord i sitt hørings svar til Nasjonal Transportplan (NTP) 2014-2023. Det er flertall på Stortinget for et InterCity(IC)-triangel rundt Oslo til 150 milliarder innen 2025.

Jernbaneløpene kan bygge IC-linjen over Jæren for 8 til 11 milliarder kroner i løpet av fem år. Noen må presse på.

Hvordan kan vi samarbeide i fremtiden? Er tiden moden for en regional tankesmie - for å takle veksten?

RESULTATER

I 1999 tok Næringsforeningen initiativet til Ryfast. 13 år senere er arbeidet med verdens største undersjøiske tunnelanlegg i gang! I dag kan vi glede oss over resultatet av målrettet press mot kommuner og fylket: En firefelts motorvei under Ryfylke-bassenget som åpner for en utrolig spennende regionforstørring. Samtidig setter ordførerne på Jæren og i Egersund sammen med Næringsforeningen seg et helt klart mål: Dobbeltsporet over Jæren må være ferdig til 2020.

Samferdselsdepartementet har på oppdrag av Stortinget fått utredet både et høyhastighetsnett for Sør-Norge – kostnadsberegnet til 600 milliarder

kroner - og det omtalte IC-trianglet rundt Oslo – med utbygging som mål. De strekningene som skal bygges ut de neste ti årene, vil Stortinget vedta i 2013. Rogaland fylkeskommune synes ikke å ha vist interesse for denne kursendringen i norsk transportpolitikk. Dette til tross for at Jernbaneløpene konkluderer med at Oslo-Kristiansand-Stavanger er den første lyntoglinjen som bør bygges ut. I Bergen har en derimot vært opptatt av å få til en IC-linje mot Stavanger, mens Næringsforeningen i Stavanger-regionen har arbeidet med å formidle IC- og lyntogkonseptene til de andre storbyene i Sør-Norge. Alle storbyene vokser! IC-trianglet rundt Oslo skal kunne spre det presset som befolkningsveksten vil gi mot hovedstaden – mot Halden, Lillehammer og Skien. Her er snart firefelts E6 og E18 ferdig i alle retninger. Argumentasjonen for en IC-linje over Jæren for å kunne ta veksten og samtidig ivareta hensynet til jordvernet, burde være av enda større nasjonal interesse.

RESULTATMANGLER

Det gjenstår å se om Rogaland fylkeskommune tar utspillet fra kommunene og Næringsforeningen. Eller om det bare er ferjefri E39 nordover som gjelder? Forsøk på innspill fra Vest-Agder om videreføring av firefelts motorvei fra Kristiansand mot vest, har ikke ført fram. Regionen sliter med manglende åpenhet i saker av stor samfunnsmessig betydning fordi «noen har bestemt seg». Bybanen er et slikt eksempel. Den skulle gå som en kombibane på dobbeltsporet til Gausel. Den løsningen fikk unisont bifall – inntil Jernbaneløpene melder at det ikke er mulig likevel.

Så planlegges bybanen i RV44 parallelt med dobbeltsporet. Stavanger-regionen må få sin bybane fordi bybanen i Bergen har jo vært en suksess. Men Bergen har ikke noe dobbeltspor og et helt annet bosettingsmønster enn på Nord-Jæren.

Når trafikkinfarkt inntreffer, handler det ikke om for eller imot det ene eller det andre. Men om framkommelighet. Det vet fagfolkene på Transportøkonomisk institutt, SINTEF og i Det Norske Veritas noe om. Da får vi lytte til

dem for å unngå at den positive kraften vi ser i vekstmulighetene går tapt. Verken mer eller mindre. Når perspektivene forsvinner, kommer heller ikke resultatene.

Den viktigste erkjennelsen i livet er å vite hva vi kan – og ikke kan noe om...

OG BOMMERTER

For vel ti år siden begikk regionen en av de verste bommertene noensinne: På det årlige Solamøtet mellom folkevalgte og næringsliv ble det kjent at Shell-raffineriet i Risavika skulle utvikles. Samtidig var godsterminalen i Ganddalen under planlegging. Et innspill fra Næringsforeningen om å se på mulighetene for å flytte terminalen til Risavika ble unisont stoppet av ordførerne i Stavanger og Sandnes – med full oppbakking fra fylkesordføreren. I dag er det bred enighet om at godsterminalen skulle ha ligget i Risavika. Et spor dit ville gitt Risavika havn en tyngre konkurransekraft – EU har i årevis arbeidet for transport fra båt til bane, og et slikt spor burde også kunne gitt muligheter for persontransport.

EN TANKESMIE FOR REGIONEN?

Resultater får vi hvis vi deler perspektiver. Politikk er det muliges kunst, blir det sagt. Og som vi har vist: Ofte gir umulige resultater. Da er det bedre med Olof Palmes «politikk er att viljå». Og det er å ville når vi vet hvor vi skal - når fagfolk har vist oss vei med kunnskap satt i perspektiv. Og vi kan velge.

Det er tids å tenke nytt fordi den forventete veksten de neste ti årene kan gi oss 40.000 nye arbeidsplasser og 75.000 nye innbyggere. Framtiden inviterer til et mylder av nye muligheter. Hva med å lage en regional tankesmie – der folkevalgte, næringsliv og folk fra forskjellige organisasjoner kommer sammen – for å finne felles løsninger på framtidens oppgaver? Til beste for dem som skaper verdier, og for dem som forvalter disse på fellesskapets vegne? Slik at vi sammen kan unngå bommertene som rammer hele regionen, og heller høste resultater som sikrer oss deler av den spennende veksten som er varslet...

John Sand





Kunne du tenke deg en bank som faktisk tar seg tid til bedriften din?

Hei! Jeg heter Inger Øverland og er banksjef og bedriftsrådgiver i Sparebanken Vest. Jeg har lang erfaring som rådgiver mot næringslivet i Stavanger-regionen. Med min internasjonale bakgrunn og arbeidserfaring innen finans både i Europa og USA, kjenner jeg også det internasjonale markedet godt.

Jeg håper du vil benytte deg av min kompetanse og erfaring for å finne de optimale løsningene for din bedrift.

Du når meg på 906 44 157
eller inger.overland@spv.no

Vi sees!

Inger Øverland
Banksjef Olje & Energi

For våre kunder er vi mer enn en hverdagsbank. Vi er et finanshus der bedrifter over hele Vestlandet benytter våre tjenester innen forsikringsløsninger, pensjon, finansiering, leasing, verdipapirhandel og næringsmegling. Slik er vi tettere på de viktige beslutningene. Tettere på den løpende forretningsutviklingen. Sammen skal vi finne de beste løsningene for din bedrift.

Sparebanken Vest Region Rogaland

 SparebankenVest
– satser på Vestlandet



Per Møller-Pedersen
seniorrådgiver iPAX

Hvorfor ikke oss?

Utviklingen i vår region går i retning av et høyere aktivitetsnivå. Det er drevet frem primært av olje- og gassnæringen. Det er imidlertid også andre næringer som er i god utvikling. Det kommer store muligheter i årene fremover. En rekke prognoser tilsier et høyere investeringsnivå på norsk sokkel. I tillegg kommer eksportmulighetene som er skapt av økt internasjonal etterspørsel etter norsk teknologi. Utviklingen har imidlertid også noen konsekvenser i form av kapasitetsutfordringene når det gjelder transport, boliger og næringsområder.

I debatten i det offentlige rom er det imidlertid en annen dimensjon som ennå ikke er kommet tydelig frem. Det er hvilke effekter den sterke ekspansjonen i regionens næringsliv kan få for bedriftenes "indre liv". I det stille foregår det en revolusjon i forretningsmodellene til mange virksomheter. Ledelsesutfordringene øker og flytter opp en divisjon. Det er ikke lenger tilstrekkelig å lede eget selskap og egen organisasjon. Mange andre forhold melder seg med krav til effektiv kommuni-

kasjon og samarbeid over store avstander, internasjonale partnere og så videre. Det er etter hvert en rekke andre relasjoner som skal ivaretas:

Mange leverandører blir gode innen sine områder og forflytter seg oppover i sine verdikjeder. Kundene blir færre og kontraktene større. Det jobbes internasjonalt og nøkkelpersonell må forholde seg til avdelinger eller samarbeidspartnere i andre land eller på andre kontinenter.

Mange leverandører blir større og mer spesialiserte innen sitt virksomhetsområde og de beveger seg inn i en situasjon der det ikke lenger er hensiktsmessig å ivareta alle deler av virksomheten. Outsourcing av deler av produksjonen skjer til underleverandører som kan være lokalisert langt vekk.

Oppkjøp og sammenslåinger skjer ofte. Mange veldrevne bedrifter blir en del av et større selskap med avdelinger andre steder i regionen, i landet eller internasjonalt. I noen tilfeller flyttes sentrene for de tunge beslutninger. Det fører til at en går fra å ta disse beslutningene lokalt, til at disse tas et annet sted i Norge eller i utlandet.

Konjunkturrapporten fra Norsk Olje og Gass som nylig ble lagt frem antyder en gradvis forflytning av petroleumsvirksomheten nordover. Mange vil velge å flytte med og det betyr igjen at en skal forholde seg til knoppskyting mot andre regioner.

Det blir et mer internasjonalt arbeidsmiljø i mange bedrifter, noe som setter

ekstra store krav til kommunikasjons- og ledelsesferdigheter. Med økt grad av automatisering og bruk av datateknologi øker også kravene til kompetanse og ferdigheter.

Endringene vil utfordre Stavanger-regionen. Skal vår region holde på posisjonen som hovedsenter for energirelaterte aktiviteter, utnytte de mulighetene som åpner seg i årene fremover og videreutvikle flere næringer, så er det viktig å tilrettelegge for god infrastruktur og tilstrekkelige bolig- og næringsområder. Men det er også viktig å forstå de strukturelle endringene som er i ferd med å skje i næringslivet og ta grep for å styrke posisjonen og attraktiviteten av vår region. La oss bakke opp om bedriftene slik at de kan være best mulig posisjonert i forhold til egen organisasjon, samarbeidspartnere og kunder.

Utviklingssporene som nå tegner seg, vil sette store krav til ledelsesmessige og strategiske ferdigheter til nøkkelpersoner. La oss også sørge for at vi får frem så mange talenter som mulig med gode relasjonsferdigheter som kan operere i den verden som vi beveger oss inn i.

Den sveitsiske professor i konkurransekraft, Stephane Garelli, oppfordret oss nylig i et foredrag i Stavanger til å justere vårt tanke sett med spørsmålene "hvorfor ikke?", "hvorfor ikke nå?" og "hvorfor ikke meg?". La oss stille oss selv spørsmålet "hvorfor ikke oss?" om de muligheter som ligger foran oss.

Peanuts
by brilliant people

Peanuts AS
ønsker alle forretningsforbindelser
og kontakter en riktig

God Jul!

www.peanuts.no

FRAMTIDIG HOREKUNDE

HVEM KJØPER SEX?

Sannsynligvis en du kjenner. Helt vanlige folk kjøper sex. Naboen din. En kollega. En venn eller slektning. Hver dag kjøper 100 menn sex av prostituerte i Stavanger. Stavanger er på god vei til å bli «horebyen». Vil vi ha det slik? Vil vi at barna våre skal vokse opp i en by hvor det er langt mer enn kebab og cola å få kjøpt på kveldstid?

Kjøp av sex handler om hva vanlige folk synes er rett og galt. Snakk om det. Kanskje er det du som er den beste til å endre holdninger.

STAVANGER MOT PROSTITUSJON er et samarbeid mellom Byen og Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



HELVÆR & LIEN Foto: Anne Lise Mohrheim



Heidi Kristina Jakobsen
direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

58—59

NYTT FRA BRUSSEL

Blodige budsjettforhandlinger

Knivene kvesses før EUs toppledere møtes i slutten av måneden for å diskutere EUs langtidsbudsjett 2014-2020. Det har vært mange krisepregede rådsmøter de siste par årene, og lite tyder på at dette møtet vil bryte mønsteret. Snarere tvert imot: Avhengig av hvordan Storbritannia posisjonerer seg, kan forhandlingene bryte sammen allerede den første timen.

Cameron har varslet mulig veto, og etter som budsjettet vedtas ved enstemmighet, kan han spolere forhandlingene før de er i gang. Storbritannia er mest kompromissløs, men også andre land er opptatt av sin «rabatt». Muligheten for at man ikke får vedtatt noe langtidsbudsjett, er absolutt til stede. I så fall får man det neppe på et par år på grunn av forestående valg i Tyskland og i EU. Et slikt utfall vil ikke bety begynnelsen på slutten av et EU, men det vil sende et uheldig politisk signal. Og det vil forsinke og komplisere prosessene med igangsetting av nye initiativ og programmer.

Europakommisjonen har foreslått et budsjett på 1033 milliarder euro. Enkelt sagt støtter parlamentet kommisjonens forslag, som er en videreføring av

tidligere nivå, mens rådet er polarisert mellom de mer og mindre velstående landene. Netto bidragsyttere (Tyskland, Frankrike, Storbritannia, Sverige, Danmark, Finland, Nederland, Østerrike og Italia) ønsker kutt, de øvrige landene er mer positive til kommisjonens budsjettforslag.

På bakgrunn av krisen er kutt forventet, og rådets president Van Rompuy bearbejdet forslag på omkring 960 milliarder euro er utgangspunktet for forhandlingene. Men det er også uenighet om hvor kuttene eventuelt skal komme. Budsjettet er delt mellom de tre store sekkepostene jordbruk, samholdningspolitikk og konkurransekraft, hvor de store EU-programmene innen forskning, innovasjon og utdanning ligger. Kommisjonen

ønsker å øke fokus på Europa 2020; strategien for å fremme vekst. Landene er splittet seg imellom, men også innad avhengig av regioners styrke og jordbruksprofil.

De mest direkte konsekvensene for Norge av budsjettforhandlingene, er mulige økninger i EFTA og EØS-kontingenten for deltakelse i de ulike EU-programmene. Dersom kommisjonens forslag får gjennomslag, vil satsningen på forskning og innovasjon, utdanning og kultur styrkes i neste periode. For Stavanger-regionen sin del, ville dette vært et positivt scenario. Skulle det bli en budsjettavtale denne uken, er det viktig at regionens aktører posisjonerer seg for å delta fullt i de nye programmene som starter i 2014.

Rør, røykelaks eller blomster

Vi vet noe om din bransje.
Bytt til en bank som ser hele bildet.

 **Sandnes Sparebank**
Næringsliv

Telefon 51 57 57 80. www.sandnes-sparebank.no



Nils Lid
senior bedriftsrådgiver
907 95 324

CESE FASETT

BMW 3-serie
Touring

www.bavaria.no



Ren kjøre glede

Sissel Med-
by, styreleder i
Næringsforeningen.



Kvinneplassen

i Næringsforeningen er blant annet til for å synliggjøre dyktige kvinner som ikke alltid deltar i de samme konkurranseløkene – på samme måte som menn.

Kilde: Mari Reges foredrag på Kvinneplassen 9. november 2012.

Kvinneplassen, i regi av Næringsforeningen, ble gjennomført for 4. gang nå i november 2012. Kvinneplassen ble åpnet fredag 13. mai 2011 med 240 kvinner, og nå for 4. gang i 2012 var det nok en gang fulltegnet. Vi har hatt flere gode foredragsholdere; Linn Skåber, de to kvinnelige ordførerkanidatene før forrige kommunevalg; vi har hatt Prinsesse Märtha Louise og Elin Ørjasæter. Vi har også hatt lokale krefter som Brit Kristin Rugland, Karla Smith og Kristin Færøvik.

Innledningsvis spurte jeg deltakerne om vi har behov for Kvinneplassen.

Deltakerne pekte på flere viktige grunner for en fortsatt kvinneplasse; å bli inspirert, å bygge nettverk, få rollemo- deller, kompetansedeling og synliggjø- ring av antallet kvinner som er aktive i næringslivet i regionen.

FØRSTE MANN ut var Mari Rege, professor ved Handelshøyskolen på Universitetet i Stavanger. Hun er tildelt prisen som "Yngre fremragende for- sker" av Norges Forskningsråd. Rege ser på adferdsøkonomi og presente- rer forskning som tyder på at kvinner i gjennomsnitt tar mindre risiko og er mindre villige til å konkurrere enn menn. Hennes foredrag dokumenterer en meget god grunn for at vi har en kvinneplasse i Næringsforeningen. Hun gjennomgikk interessant forskning knyt- tet til spørsmålet «Har kvinnen i mindre grad de egenskapene som skal til for å bli en leder,... selv om hun har de egen- skapene som skal til for å være en god leder?»

Hun viste til forskningsekspertiment som avdekker at kvinner i mindre grad lar seg stimulere eller motivere av de samme konkurransene på samme måte som menn. Dersom rekruttering til lederjobbene utelukkende skjer via kon-

kurranser som i størst grad stimulerer menn, kan virksomhetslivet gå glipp av mange gode ledere.

Dette viser at Kvinneplassen er på sin plass. Vi må synliggjøre de mange kvin- nene som er tilgjengelige og kompetente. Det er i alles interesse, men utfordringen for eiere og ledere er å finne de beste, og ikke bare de som er flinkest til å «slå seg fram» i konkurransene. Vi må ikke eks- kludere gode lederemner bare fordi de ikke ønsker eller gidder å konkurrere på mennenes premisser. I alle fall ikke hvis det er ønskelig å rekruttere fra de beste for å få de beste.

En god rollemodell og inspirasjon var dagens siste foredragsholder, Agnes Berntsen, hotelldirektør ved Strand Hotel Fevik. Hun delte raust og åpen- hjertig fra sitt liv og sine erfaringer som bedriftsleder gjennom mange år med sitt foredrag: «Arbeidsglede er roten til alt godt...». Hennes foredrag bidrog som synliggjøring av en god rollemodell til inspirasjon for noen og enhver. Hun har også inspirert både kvinner og menn på Norrønakonferansen tidligere i år.

Jeg har tidligere skrevet om «jente- effekt» i denne spalten. Jentene er med og gir kraft til samfunn, til økonomi og pro- duksjon og til regionens virksomhetsliv.

Det nettverket og engasjementet som Næringsforeningen representerer blir enda viktigere og bedre når hele næringslivet er med. Et aktivt medlems- grunnlag gir Næringsforeningen kraft. Med enda sterkere engasjement fra kvin- nene får vi mer kraft. Vi kan snakke om en "Jenteeffekt".

Vi ser heldigvis en økende deltakelse fra kvinner og en økende andel kvinner i medlemsmassen.

I et annet perspektiv ser vi også at Kvinneplassen er på sin plass. I en annen del av vår moderne verden har vi det ara-

biske kvinneopprøret midt i den arabiske våren. De gjør opprør blant annet på Facebook med en gruppe "The uprising of women in the Arab World". De kjemper for kvinners rettigheter til blant annet å kjøre bil. Gruppens slagord er «Stå sammen for frie, uavhengige og fryktløse kvinner i den arabiske verden».

Facebookgruppen fikk rundt 20 000 medlemmer det første året, og vokser nå med flere tusen i uken, etter at de 1.oktober på ettårsdagen, startet en ny kampanje hvor kvinner tar bilder av seg selv med et skilt som forteller om sin personlige grunn for å støtte kampen for kvinners rettigheter. Mandag 5. novem- ber hadde gruppen 59.750 følgere. I dag, 20. november er tallet 70.239.

Et par av skiltene som var omtalt i Stavanger Aftenblad 27. oktober:

«Jeg er med på kvinnenes opprør fordi jeg er utdannet, jeg arbeider, jeg er syk, og jeg oppdrar mine barn alene. Men i samfunnets øyne er det eneste jeg er - en fraskilt kvinne».

En av stifterne; Dailar Haidar, en 27 år gammel libanesiske kvinne fra Beirut har uttalt blant annet følgende: «Vi fikk styrtet diktatorene i palassene, men det er fremdeles en diktator i hvert eneste hus. Det kan være en ektemann, en bror, en far eller til og med en sønn. Man ser fremde- les ned på kvinner overalt i Midt-Østen».

Kvinneplassen i Næringsforeningen i Stavanger-regionen kan også være en plass for solidaritet med den arabiske våren i et håp om at kvinnene vinner fram for et bedre arabisk samfunn.

La oss heie på det arabiske frigjø- ringsopprøret med å slutte oss til ønsket formulert av Louda fra Lebanon:

"I am with the uprising of women so that the Arab Spring continues until it does with women what spring does with cherry trees".

DETTE ER IKKE EN GRÅ STASJONSVOGN

Hos BMW heter det touring – fordi det ikke er en ordinær stasjonsvogn. Helt nye 3-serie Touring er større, har klassens romsligste bagasjerom, men er fortsatt alt du kan vente deg av en BMW – kjøreegenskaper i særklasse og en rekke tekniske nyvinninger. Bavaria er leverandør av ekte kjøre glede, og sørger daglig for at stadig flere entusiaster av BMW og MINI blir og forblir fornøyde Bavaria-kunder. Å levere kjøre glede forplikter. Men vi innrømmer det gjerne: Det er en fantastisk forpliktelse!

Velkommen til en uforpliktende prøvekjøring av helt nye BMW 3-serie Touring hos oss!

fra **373.800,-**

*Pris er inkl. frakt og lev.omkost. levert Stavanger / Bryne. Årsavgift kommer i tillegg. Forbruk bl. kjøring inkl. alle modeller: 0,46-0,68 l/mil, CO2-utslipp: 122-159 g/km.

BAVARIA STAVANGER - SALG
Vassbotnen 13
4313 Sandnes
T: 51 96 50 00

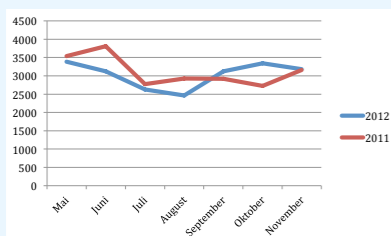
BAVARIA BRYNE
Trallfavegen 7
4340 Bryne
T: 51 77 66 50

www.bavaria.no Norge Sverige Danmark

BAVARIA®

-vi skal lede utviklingen

November 2012
3179
ledige jobber



Det var 3179 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til november. Det er nesten nøyaktig det samme antallet som på samme tid i fjor. Året sett under ett, ser det derfor ut til at 2012 blir liggende enda et hakk over 2011, med litt høyere etterspørsel på våren, litt lavere i sommer, men høyere på høsten igjen.

	nov.11	nov.12
Administrasjon	333	272
Bank, finans og eiendom	28	14
Forskning og utvikling	6	3
Helse og sosial	259	230
Hotell, restaurant, reiseliv	57	57
Bygg og anlegg	260	315
Industri og produksjon	40	57
Ingeniøryrker	233	326
Organisasjoner	7	10
IKT	239	125
Jordbruk og fiske	6	15
Konsulenter og frie yrker	29	10
Personlig tjenesteyting	34	55
Kunst og kultur	5	11
Media og informasjon	15	8
Offentlige forvaltning	43	32
Olje, gass og maritim	807	801
Renhold og renovasjon	6	7
Salg og markedsføring	123	278
Transport og logistikk	111	102
Undervisning	123	110
Varehandel	111	142
Økonomi og regnskap	136	130
Øvrige jobber	146	69
Totalt	3157	3179

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaique i samarbeid med søkemotorselskapet rubrikk.no, og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen utarbeides med bakgrunn i utlyste stillinger i annonser, på jobbportaler, hos arbeidsgivere og rekrutteringsselskaper sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.

Munn til munn- metoden

På halvannet år har Peanuts økt bemanningen fra seks til nesten 50 ansatte uten å bruke en krone på stillingsannonser. Hvordan er det mulig?



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Se på denne gjengen. De holder til i Strandsvingen 14 B på Gausel i Stavanger og de driver med data og sånt. Men det skal ikke handle om data, det skal handle om rekruttering. For hvordan er det mulig for en nykomling å gjøre seg lekker og fange oppmerksomhet nok til å øke bemanningen med nesten 800 prosent på 18 måneder, i et arbeidsmarked som kjemper hardt om den beste kompetansen?

- Da vi startet bedriften for halvannet år siden var utgangspunktet enkelt. Markeds- og rekrutteringsbudsjettet var null, like beskjeden kan vi si erfaringen med å rekruttere var, sier Morten Nessler. Han er salgssjef og ansvarlig for rekruttering i Peanuts.

- Hadde vi hatt fem millioner kroner til å annonsere hadde jeg sikkert gjort det, men de pengene hadde vi ikke. Dermed måtte vi tenke nytt, men noen fiks ferdig oppskrift på hvordan vi skulle gjøre det hadde jeg ikke.

Men oppskriften de tok i bruk, viste seg å være effektiv. Seks ansatte i mars 2011 har blitt til 46 i november 2012 – og snart er de 50.

SOSIALE MEDIER

I Peanuts er naturlig nok IT-kompetansen upåklagelig, det er derfor forståelig at velkjente sosiale medier som Twitter, Facebook og LinkedIn tas i bruk. Og det er nettopp det selskapet har gjort for å rekruttere folk. LinkedIn kalles verdens største CV-database og har vært den definitivt viktigste kanalen i jakten på spisskompetanse.

- Vi har opprettet egne grupper og selskapsprofil på LinkedIn, i tillegg har vi en egen side på Facebook. Det finnes så mange store og flinke it-selskap i regionen vår, så hvem hadde vel sett en stillingsannonse fra lille Peanuts i jungelen av annonser? Derfor må vi velge andre metoder, våge å skille oss ut og være litt galne. Jeg var litt skeptisk til navnet vårt i starten, men Peanuts er et navn mange legger merke til, så det har gitt oss god drahjelp, sier Nessler.

VISER ANSIKT

Tilsvarende bedrifter våger sjelden å legge ut bilder og navn på sine ansatte på nettsidene, ganske enkelt fordi det gjør det lett for konkurrenter å "stjele" gode folk. Slik tenkes det ikke i Peanuts. De bruker ansatte til å profilere bedriften og er ikke så redd for at konkurrentene skal finne ut hvem som jobber der. Markedslønn og trivsel skal sikre at de ansatte blir værende. Når vi skriver dette er det behov for en ny selger, men potensielle kandidater går sannsynligvis glipp av nettopp det dersom de ikke er på LinkedIn eller Facebook.

- Vi vil ha de beste innenfor satsingsområdene våre, og de skal sikres faglige utfordringer. Samtidig skal vi ha det gøy på jobb, det er viktig. Jeg er for eksempel ikke i tvil om at vi har Europas kanskje beste mann på datalagringsløsninger, nemlig Roger Stakkestad.

RASKT I GANG

De folkene Peanuts er interessert i blir invitert til flere møter før bedriften tar en beslutning. De ansatte blir også involvert i hvem som skal velges. Og når en beslutning er tatt, prøver bedriften å involvere den nyansatte gjennom sosiale arrangement og faglige treff allerede i



oppsigelsestiden – så sant det ikke kommer i konflikt med jobben vedkommende er i ferd med å forlate.

- Dermed kjenner vi jo folk før de begynner hos oss. Og ettersom kollegene har vært med og bestemme hvem de skal jobbe med, føler de jo ansvar for at de nye skal lykkes. Da kommer folk raskt i gang hos oss, forteller salgssjefen.

LIDENSKAP

De ser etter spisskompetanse, men motivasjon, sosial kompetanse, entusiasme og åpenhet er også ettertraktede egenskaper når Peanuts logger seg på nettet for å lokke til seg gode folk – folk som har en lidenskap for det de driver med. Og gjengen i Strandsvingen 14 B har ikke Stavanger-regionen som sitt eneste nedslagsfelt, de reiser til kunder både i nordfylket, Trondheim, Bergen og

Det finnes så mange store og flinke it-selskap i regionen vår, så hvem hadde vel sett en stillingsannonse fra lille Peanuts i jungelen av annonser?

Oslo – og har fått internasjonale oppdrag i Portugal, Brasil, New Zealand og Falklandsøyene. Målet er hele 200 ansatte i 2015, fire ganger flere enn i dag, men Peanuts vil ikke vokse fortere enn "kulturen tillater", sier Morten Nessler, som aviser at de taper konkurrenter for folk.

Peanuts har vokst fra seks til nesten 50 ansatte på halvannet år uten å bruke en krone på markedsføring og stillingsannonser.

- Vi er glade for at vi har fått med oss medarbeidere fra andre bransjer, det bidrar til å utvikle it-bransjen og ikke minst Peanuts. Det er klart at mange kommer fra konkurrerende selskaper, men slett ikke alle. Halvparten av de vi ansetter kommer faktisk fra andre bransjer.

- Kan vi si at dere ansetter etter munn-til-munn-metoden?

- Hehe, vi bruker i alle fall nettverkene våre på nettet når vi skal finne folk. Du må gjerne kalle det munn-til-munn-metoden!



Mosaïque ble etablert i 2001 og har vokst til å bli en av de største aktørene innen headhunting. Vi rekrutterer for det meste til olje- og gassbransjen, IT og stillinger relatert til salg og markedsføring.

Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere og mellomledere, til bistand i rekrutteringen av fagspesialister og juniorpersonell.

VI FINNER kandidaten du leter etter



Mosaïque har vokst til å bli den største aktøren innen headhunting i Stavanger-regionen. Med 13 ansatte i Stavanger og nyetablert Oslo-kontor er vi en betydelig aktør innen vårt område.

Det som kjennetegner de ansatte i Mosaïque er at vi har alle lang og god kjennskap til markedene vi jobber mot - HR, IT, O&G, engineering og ledelse.

I dagens marked er det en utfordring å finne nye medarbeidere. Det er ikke bare å finne en person med de rette kvalifikasjonene, vedkommende skal også være riktig motivert og virkelig ha lyst på jobben. Vi har lyktes i et vanskelig marked. Fornøyde kunder og fornøyde kandidater er et bevis på det!

MOSAÏQUE
Headhunting

STAVANGER: Verksgaten 62, 4013 Stavanger. Telefon 5185 4160
OSLO: Drammensveien 82C, 0271 Oslo. Telefon 918 28 307
E-mail: info@mosaique.no • www.mosaique.no



Yngvar Skoland
Forretnings-
utvikler i
Accelerate

Yngvar Skoland er ansatt som forretningsutvikler i det stavangerbaserte konsultentselskapet Accelerate. Selskapet leverer uavhengig rådgivning innenfor prosess- og endringsledelse, IT-rådgivning og prosjektledelse.

Skoland er utdannet cand. mag. med spesialisering innenfor fagene økonomi, markedsføring og informatikk. Han kommer fra stillingen som markeds sjef i Navigea og Finanshuset Acta, blant annet med ansvar for kundebetjeningskonsepter og kommunikasjon.



Benedicte Kolstø Skar
HR-koordinator
i Apply Capnor

Benedicte Kolstø Skar er ansatt som HR-koordinator i Apply Capnor. Hun har bachelor i samfunnsfag med personalledelse. Benedicte har ansvar for blant annet koordinering av personell, rotasjons-

planer og annet administrasjonsarbeid innen HR og HMSK. Hun begynte i jobben i mars 2012.



Simen Norheim
Prosjektleder i
Apply Capnor

Simen Norheim startet i Apply Capnor i juni 2012. Han har tidligere arbeidet i National Oilwell og har god erfaring innen salg og prosjektledelse. Simen er utdannet makedøkonom fra University of California, Berkley.



June Lien
Key Account
Manager i Apply
Capnor

June Lien er ansatt som Key Account Manager i Apply Capnor. June har lang erfaring innen salg og har en bachelorgrad i internasjonal markedsføring ved BI i Stavanger. Hun startet i jobben i salg- og markedsavdelingen i mai 2012.



Kristoffer Østrem
Oppmåler i
Apply Capnor

Kristoffer Østrem er ansatt som oppmåler i Apply Capnor og startet i jobben i juni 2012. Han kommer fra bygg- og anleggsbransjen og har tatt videreutdanning ved Stavanger Offshore Tekniske Fagskole

(SOTS). Hovedoppgavene til Kristoffer er laserscanning offshore.



Anders Salte
Oppmåler i
Apply Capnor

Anders Salte er ansatt som oppmåler i Apply Capnor. Han startet i jobben i juni 2012. Anders kommer fra bygg- og anleggsbransjen og har tatt videreutdanning ved Stavanger Offshore Tekniske Fagskole (SOTS).

Hovedoppgavene hans er laserscanning offshore.



Chafik Egho
Senior solutions
developer i F5
IT Consultants

Chafik Egho tiltrådte 1. november som senior solutions developer i F5 IT Consultants AS. Egho har arbeidet internasjonalt som embedded engineer og systemutvikler i flere år. Han har sin mastergrad fra University of Bradford og en doktorgrad innen electronics engineering fra University of Surrey.



Jo Arild Tønnesen
Partner/
Manager,
Solutions i F5 IT
Consultants

Jo Arild Tønnesen tiltrådte 1. november som partner og leder for Solutions-avdelingen til F5 IT Consultants AS. Tønnesen har lang fartstid som seniorutvikler av programvare blant annet for finans-

bransjen. Han er utdannet ved den polytekniske høyskolen, og kommer fra stillinger som CTO i Goya og development manager for Tradex i Advent Software.



Else-Marie Sandvoll
Daglig leder i
Begeistrings-
bedrifter

Else-Marie Sandvoll har tiltrådt som daglig leder i Begeistringsbedrifter. Hun har førskolelærerutdannelse, sosialpedagogikk, mellomfagstillegg i pedagogikk, master i ledelse på BI og nå NLP business coach. Sandvoll har nettopp

solgt barnehagen Trollberget AS og satser alt på sin nye bedrift. Målet er å hjelpe ledere i små og mellomstore bedrifter med å synliggjøre begeistring i bedriften og få den opp på systemnivå, samt business coaching, hjelp til videre karriereutvikling.



Astrid Kleppe
Fysioterapeut
hos Stavanger
Idrettsklinikk

Astrid Kleppe er ansatt som fysioterapeut hos Stavanger Idrettsklinikk. Astrid er siste tilskudd til det tverrfaglige teamet ved klinikken. Hun har en bachelorgrad innen idrettsbiologi fra Norges idrettshøgskole og har tidligere hatt to års tjeneste i Forsvaret; henholdsvis som idrettskonsulent i Bardufoss og fysioterapeut for de norske styrkene i Afghanistan. Vi gleder oss over å ha Astrid på laget!



Osmund Grov
Seniorkonsulent
i Peanuts

Osmund Grov er ansatt som seniorkonsulent i Peanuts. Han startet opp 1. oktober og skal jobbe med utviklings- og rådgivingsoppgaver i vårt SharePoint Team. Osmund har lang erfaring med SharePoint-utvikling og -arkitektur - og kommer fra Bouvet ASA.



Esben Slettebø
Sales Engineer i
Proserv

Esben Slettebø er nyan-satt i stillingen som Sales Engineer i Proserv. Han skal jobbe for avdelingen Sub Marine Technology.



Håvard Bjørnstad
Organisasjons-
psykolog i
Bjørnson

Håvard Bjørnstad er ansatt som orga-nisasjonspsykolog i Bjørnson. Han arbeider hovedsakelig med leder-utvikling, teamutvikling, psykologsamtaler og foredrag - i særlig grad med virksomheter innen

dagligvare, oljeindustrien og det offentlige. I møte med kunder og klienter er han opptatt av å skape en prestasjonskultur hvor folk trives.

Håvard har en Bachelor innen psykologi fra London South Bank University i 2003, og er utdannet Cand. psychol. ved Universitetet i Århus fra 2009.

Gratis for medlemmer!

Husk at alle medlemmer i Næringsforeningen kan legge inn nyansettelser i Nytt om navn på nett og i papirutgaven. Det er god profilering for deg og godt stoff for oss.

Send oss din melding og et bilde via rosenkilden.no eller på e-post til post@stavanger-chamber.no , så kommer dine nye ansatte med begge steder - helt gratis!



Ronald Mavarez
Konsulent i
Peanuts

Ronald Mavarez er ansatt som konsulent i Peanuts AS. Han startet opp 15. oktober, og skal jobbe med SharePoint-administrasjon og webutvikling. Han har erfaring innenfor utvikling på .Net, PHP, ASP

og SharePoint med noen Windows Servers-kunnskap. Ronald kommer fra iQubeS AS.



Stine Selvikvåg
Marketing
Coordinator i
Proserv

Stine Selvikvåg er ansatt som Marketing Coordinator i Proserv. Hun kommer fra stilling som Marketing & Contract Coordinator i Ocean Rig.

Medarbeidere i ny stilling?



Relocation sørger for at dine utenlandske medarbeidere kommer raskt i gang i ny stilling. Våre erfarne medarbeidere koordinerer immigrasjonsprosessen, bistår med boligsøk og praktiske nødvendigheter samt sørger for en trygg og rask start i et nytt land.

P.O. Box 1547, 4093 Stavanger. Tel: +47 51 51 00 30.
post@relocation.no www.relocation.no



Aktiviteter for 2013:
Følg oss på Facebook og LinkedIn
» www.rosenkilden.no

God jul og godt nytt forretningsår

ønskes alle medlemmer, samarbeidspartnere og sponsorer

NÆRINGSFORENINGEN
I STAVANGER-REGIONEN

Rosenkilden distribueres til private og offentlige virksomheter i Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Jæren, Dalane og Ryfylke.

Priser 2012: (størrelser angitt med BxH)
Helside: (utfallende) 210x297 mm, 186x270 Kr. 18.000.-
Halvside: 186x134 mm (ligg) Kr. 10.600.-
Kvartside: 186x65 mm (ligg) Kr. 5.800.-
Innstikk: pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

For mer informasjon kontakt:
Ketil André Christiansen på telefon: 51 51 08 85
eller e-post: christiansen@stavanger-chamber.no
Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 17. desember.
Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

NOEN TROR FORTSATT AT DET ER DOMKIRKEN SOM LIGGER MIDT I STAVANGER

Stavanger Sør er navnet på den kanskje mest spennende næringsutbyggingen i regionen på mange tiår. Området ligger midt i Stavanger kommune.

Utbyggingen vil skje trinnvis og totalt vil det bygges 11 bygg, som vil gi rom for 5000 moderne arbeidsplasser.

Tenk deg en ny bydel 3 kilometer fra Breiavannet, hvor smarte bedrifter får helt nye muligheter! www.stavangersør.no

**STAVANGER
SØR**

**NY VEKST.
MIDT I STAVANGER!**