

MidtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TEMA: 17. februar 2011 er det ett år til Næringsforeningen i Trondheim feirer 150 år

tronderenergi.no

REN
TRØNDER
ENERGI

HKK Reklamebyrå Foto: Lasse Berre



hovedsponsor for Norges Skiforbund langrenn

Ren TrønderEnergi på vei til VM

Da Marit Bjørgen valgte TrønderEnergi som samarbeidspartner, var det like naturlig for henne som for oss. Hun er energisk, modig og omgjengelig, og står for mye av det samme som oss. Vi er begge opptatt av sunne verdier og gode holdninger - og vi håper at samarbeidet vil bidra til at vi kan gi enda mer tilbake til regionen vår.

TrønderEnergi 
eid av trøndere



Vi setter næringslivet på Trondheims-kartet

I 2012 fyller Næringsforeningen i Trondheim 150 år. Det er et jubileum ikke først og fremst for foreningen, men for hele byens næringsliv. Vi skal bruke jubileet til å feire og synliggjøre Trondheimsregionens bedrifter og sette fokus på betydningen av næringsutvikling både før og nå.

For mange fremstår næringslivets kår og muligheter som et tema for de spesielt interesserte. Det er det ikke. Verdiskapingen som skjer i bedriftene, er selve grunnlaget for byens og innbyggernes velferd. Derfor vil vi aktivt bidra til at politikerne ikke legger næringslivets behov til side i prioriteringer og budsjett-diskusjoner. Ikke minst i tiden frem mot kommunevalget høsten 2011 vil vi utfordre politikerne på flere viktige saker for næringslivet, blant annet ved å sette søkelys på dette i MidtPunkt.

Bedriftene er ikke konkurrenter til skole, helse og kultur. De er tvert imot en helt nødvendig forutsetning for at vi kan opprettholde et godt tilbud innenfor tjenester vi tar for gitt. Men da må vi sammen arbeide for å skape utvikling og vekst innenfor levekraftige næringsområder.

Derfor er vi også glade for at arbeidet med å realisere Strategisk næringsplan for Trondheimregionen nå er i full gang. I disse dager er vi i innspurten med å utarbeide en konkret handlingsplan for 2011. I forbindelse med dette arbeidet understreker Næringsalliansen for Trondheimregionen at regionen nå må velge og stå sammen om viktige felles saker (se artikkel side 10). I hvilken grad vi lykkes med dette, kan komme til å få stor betydning for utviklingen av byen og regionen de neste 150 år.

17. februar 2012 er det altså 150 år siden en gruppe driftige forretningsfolk etablerte Trondhjems Handelsstands Forening, senere Næringsforeningen i Trondheim. Fokusområdene den gang ligner forbausende mye på det foreningen er opptatt av i dag: Samferdsel, næringsareal og rammevilkår for næringslivet. Det viser at det fortsatt er behov for en aktør som har som overordnet mål å bidra til at Trondheimsregionen er det stedet i Norge der det er enklest å utvikle og starte en bedrift.

Du kan lese mer om markeringen av NiTs jubileum på de neste sidene.

Berit Rian

administrerende direktør

Innhold



Lover storslagen feiring av 150-årsjubileet.....	4
Viser fram byens næringshistorie.....	6
Det er i NiT debatten foregår.....	8
Prioriterte satsingsområder 2011.....	10
Connect skaper nytt næringsliv.....	12
Ikke enkelt å få sette opp et firmaskilt.....	14
NiT krever svar fra tause politikere.....	16
Trøndelag er et nasjonalt finanstyngdepunkt.....	18
Årets handelsbedrift.....	19
Nye reguleringer – pest eller kolera?.....	20
Ultimax Maritime utvikler 3D-software.....	21
Større fokus på energigjerrige næringsbygg.....	22
Handelskammeret er 100 år i 2011.....	24
Uklare regler for skattlegging.....	25
MajaTeknobygg ny NiT-samarbeidspartner.....	26
Lederutviklingsprogram i regi av NiT.....	27
Vogt & Wiig ny NiT-samarbeidspartner.....	28
Fagrådene er drivkraften.....	29
Nye medlemmer.....	30


Utgiver:

Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
Telefon: 73 88 31 10 - Telefaks: 73 88 31 11
firmapost@trondheim-chamber.no
www.trondheim-chamber.no

Redaktør:

Berit Rian

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS 

Layout:

Guri Jermstad AS

Trykk:

Trykkpartner Grytting
Opplag: 6 600



Forsidebilde: *Illustrert av Guri Jermstad.*

Hovedsamarbeidspartnere:



Næringsforeningen 150 år i 2012:

Lover storslagen feiring av 150-årsjubileet



– Vi skal bruke jubileumsåret til å feire næringslivet i Trondheim, og til å få enda større gjennomslagskraft, lover Trygve Bragstad og Berit Rian i Næringsforeningen i Trondheim.

Om ganske nøyaktig ett år – 17. februar 2012 – fyller Næringsforeningen i Trondheim 150 år. Det skal feires!

Det startet med 47 handelsmenn som sammen stiftet Trondhjems Handelsstands Forening. Stiftelsesdagen var 17. februar 1862. I dag har etterfølgeren – Næringsforeningen i Trondheim (NiT) – over tusen medlemmer fra trondheimsbedrifter i alle bransjer.

– Vi har skissert hovedaktivitetene for jubileumsåret, sier administrerende direktør Berit Rian og næringspolitisk leder Trygve Bragstad i NiT. De er i ferd med å

opprette en jubileumskomite som skal holde i trådene og sikre planlegging og framdrift.

Synlig jublant

For de nøyer seg ikke med én enkelt jubileumsmarkering. – Hele 2012 vil bære preg av at vi fyller 150 år. Vi har mange planer, og vi kan love at det skal bli vanskelig å overse oss, sier Rian.

– Vi skal bruke året til å bli mer synlig. Ikke bare for nærings-

liv, politikere og andre samfunnsaktører, men også for folk flest med interesse for å skape verdier og næringsvirksomhet, lover Rian.

Næringslivet angår alle

Bragstad nikker. – Det er ikke å legge skjul på at NiT i all hovedsak kommuniserer med næringslivsledere. Men arbeidet for verdiskaping, arbeidsplasser og et levedyktig næringsliv angår i høyeste grad også resten av befolkningen, som

Slik blir Næringsforeningens 150-årsjubileum markert:

Desember 2011: NiT utgir jubileumsbok om byens næringsliv gjennom 150 år.

Februar 2012: Innstikk i Adresseavisen med utdrag fra jubileumsboka og informasjon om jubileumsaktivitetene gjennom året.

17. februar: **Fest-fredagsforum** i lokalene der foreningen ble stiftet i 1862:

Nordre gate 28. I dag leies lokalene av utestedet DownTown. **Kakefest** for byens befolkning. **Gallamiddag** i Erkebispegården med inviterte gjester. Kongen er blant de inviterte.

18. februar: Festmiddag for NiTs medlemmer.

17. mai: NiTs fane blir høyt hevet i borgertoget gjennom byens gater.

Andre planlagte aktiviteter gjennom jubileumsåret:

- 150 minutters jubileumskonsert med musikk fra 1862 og frem til 2012. Musikken fremføres av artister med trondheimstilknytning.
- Utnevning av æresmedlemmer, som er en gammel tradisjon i NiT.
- Medarrangør av et større internasjonalt arrangement med tilknytning til handelskammerfunksjonen. Midt-Norsk Handelskammer er 100 år i 2011.
- Stand på ulike arrangementer for å selge jubileumsboka og markedsføre NiT.
- Gjennomgående fokus på jubileet i medlemsmagasinet MidtPunkt.

ansatte i trondheimsbedriftene og deres familier, sier Bragstad. – Vi vil synliggjøre betydningen av et livskraftig næringsliv. Derfor vil jubileumsmarkeringen også bli svært synlig for folk flest.

Han peker på at Næringsforeningen ikke først og fremst skal bruke året til å feire seg selv som forening. – Vi skal feire næringslivet i Trondheim. Her er det livskraft, nyskaping og vekstpotensial i rikt monn, sier Bragstad.

NiT vil også benytte jubileet til å få innpass på nye arenaer og i nye nettverk som gir foreningen enda større innflytelse på vegne av bedriftene i Trondheimsregionen. Slik skal foreningen kunne gjøre en enda bedre jobb for næringslivet.

Stolte ambassadører

Og selvsagt skal foreningen bruke året til å rekruttere enda flere medlemmer. – Jubileumsaktivitetene skal bygge stolthet og samhold mellom foreningsmedlemmene. Da blir de gode ambassadører som kan rekruttere enda flere medlemmer til NiT, sier Berit Rian.

De mange jubileumsaktivitetene og -arrangementene skal likevel ikke gå ut over den daglige innsatsen for byens næringsliv. – Det er ingen fare for at vi blir så opptatt av jubileet at vi ikke følger med hva politikerne gjør og ikke gjør for næringslivet. For dem blir 2012 slett ikke noe friår, humrer Rian og Bragstad.

Møteplassen

Fredagsforum: Hver fredag i Royal Garden Hotel klokken 11.30 til 12.30.

11. feb.: Fredagsforum: Visjoner for en ny bydel i Holtermannsveien 1

15. feb.: Juslunsj: Ansattes bruk av sosiale medier

16. feb.: Friskere medarbeidere – grep som gir resultater

18. feb.: Fredagsforum: Preseria, veien fra idé til suksess

21. feb.: Hvordan revidere Miljøpakken? Høring om revidering av bomsystemet.

18. mars: Fredagsforum: Norges Banks Pengepolitiske rapport

31. mars: Internasjonaliseringsprogrammet 2011

For informasjon om alle møter som NiT arrangerer, se: trondheim-chamber.no

RTB

Otium Sanserom er et inspirasjonssted for utvikling og økt kompetanse, hvor du kan delta på kurs eller leie møterom som virker.

Du finner oss i Kongensgt. 85. Velkommen!

www.otium-sanserom.no



Historiker Terje Bratberg skriver NiTs jubileumsbok:

Viser fram byens næringshistorie

– Trondheim er og blir en handelsby, fastslår historiker Terje Bratberg. Som forfatter av Næringsforeningens jubileumsbok lover han at boken både synliggjør byens næringsliv og blir noe å lære av.

– Havna var årsaken til at Trondheim ble grunnlagt akkurat her. Fortsatt er Trondheim Havn det nordenfjeldskes viktigste import- og eksporthavn, og fortsatt er havna det viktigste insitamentet til å tjene penger, hevder Bratberg. Han fremhever handelsvirksomheten som den sterkeste bransjen gjennom hele byens næringshistorie.

Historikeren har solid grunnlag for utsagnene. Arbeidet med to utgaver av Trondheim Byleksikon har gitt dyp innsikt i byens eiendommer, kapital og næringsvirksomhet gjennom tidene.

Lite risikovillig kapital

– I store trekk preges Trondheim av at det har blitt investert vesentlig

mer i fast eiendom enn i industri, av at trønderisk kapitalbase gjennom alle år har blitt spinkel i møte med tyngre, utenbys kapitalmiljøer, og av at vi gjennom tidene har mistet mange gode ideer og gründerbedrifter på grunn av manglende lokal kapital, sier Bratberg.

– Industri kan være svært lønnsomt, men er også svært kapitalkrevende og risikofylt. Derfor har trygghetssøkende trønderne foretrukket å investere i eiendom fordi det gir sikker avkastning, mener Bratberg.

Historien gjentar seg

Manglende kapital til næringsutvikling (se sak om Fagråd Finans' finansanalyse s 18) er med andre ord

intet nytt fenomen i trønderhovedstaden. Det er heller ikke debatten om infrastruktur. – På 1880-tallet hadde byen visjoner om å etablere jernbaneforbindelse til Sverige, Finland og Russland for å utnytte potensialet til havna. Historien gjentar seg med andre ord, kommenterer Bratberg tørt. – Forhåpentlig kan vi også lære noe av den.

Bratberg startet arbeidet med jubileumsboka sommeren 2010, men hadde allerede et omfattende grunnlag og kunnskap om byens utvikling. – Næringshistorie er svært spennende. Ingen av byens bedrifter har levd uforandret gjennom 150 år, men flere har røtter tilbake til 1800-tallet, sier Bratberg.

Aksjeloven viktig


– Før i tiden var eierne selv til stede i bedriften og passet virksomheten. Et godt eksempel er hotellfruene som vaktet over både kjøkkenet, stuepikene og resepsjonen. Det var også langt mer stigmatiserende å gå konkurs, ikke minst før aksjeloven kom i 1910, og reduserte den personlige risikoen.

Historikeren bruker i stor grad trondheimsbedriftenes egne jubileumsskrifter som kilde til boken. I tillegg er Næringsforeningens arkiv og Adresseavisen gode kilder.

– Det mest utfordrende er å finne nye, gamle illustrasjoner. Men også her har byen gode kilder, sier Bratberg, som fremhever samarbeidet med bokens bilderedaktør Monica Aase.

Jubileumsboken er klar for salg i desember 2011.

RTB

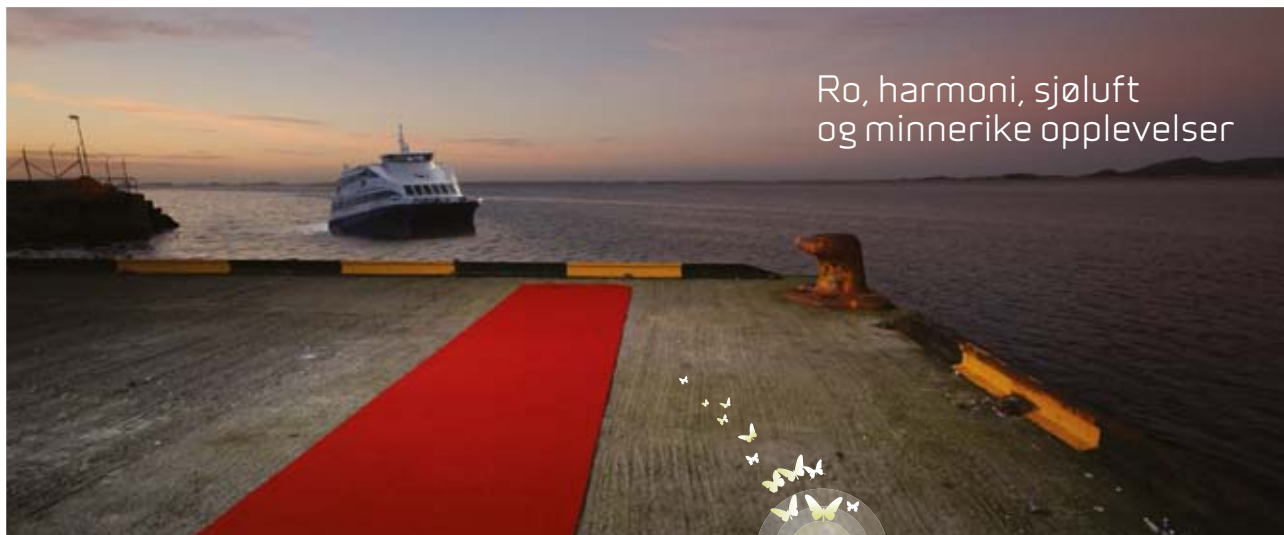


Historiker Terje Bratberg skriver Næringsforeningens jubileumsbok. – I fremtiden kan den største veksten komme innenfor kulturnæringene, spør Bratberg. Her foran Trøndelag Teater, som ble påbegynt i 1816.

2 timer og 30 minutter til Amsterdam

Direkte fra Værnes 3 ganger daglig
- fra ultimo mars

trondheimlufthavn.no



Ro, harmoni, sjøluft
og minnerike opplevelser

www.kystekspresen.no

Unikt og ekte ved sjøen

www.kysthotell.no



Vi gir deg starten på opplevelsen!
Kystekspresen bringer deg raskt,
komfortabelt og effektivt til Ørland
Kysthotell. Grupper avtaler rabatt på
reisen med kysthotellet!


KYSTEKSPRESSEN


**ØRLAND
KYSTHOTELL**

Telefon 72 51 33 00
Telefax 72 51 33 01
E-post post@kysthotell.no
www.kysthotell.no

Fra særinteresser til bred forankring:

– Det er i NiT debatten foregår

– Det var fremsynt og dristig av Trondhjems Handelsstands Forening å utvide foreningen til en generell næringsforening i 1999. I dag er få i tvil om at omleggingen var vellykket.

Det sa NiTs styreleder Morten Midjo da Næringsforeningen samlet foreningens tidligere styreledere til mimremøte for å oppsummere omleggingen og de ti årene som siden har gått. På møtet ga han styrelederne honnør for å ha lagt grunnlaget for dagens brede næringsforening.

Viktigste arena

Trond Reinertsen kvitterte rosen. – Siden overgangen har Næringsforeningen etablert seg som byens viktigste arena for næringspolitikk. Det er her debatten foregår. Da blir foreningen interessant for både næringslivsfolk og politikere, og det fortjener den kraftig honnør for, fastslo Reinertsen.

Ingen av møtedeltakerne la imidlertid skjul på at omleggingen vakte debatt. Ikke minst fordi det tidligere Rådet, som bestod av alle foreningens tidligere styreledere, ved omleggingen ble oppløst og erstattet med fagråd fra ulike bransjer. Det skjedde så godt som uten at rådets medlemmer ble informert.

– Ble litt sure

– Navlestrengen til oss som satt i Rådet, ble kuttet tvert av. Det resulterte i at ett av rådets medlemmer meldte seg ut av foreningen da han opplevde at verdien vi hadde opparbeidet, ikke ble verdsatt. Vi fikk kort sagt ikke nok kredit for det arbeidet vi hadde lagt ned gjennom mange år. Det førte til at vi gamlekara ble litt sure, men det har gått over nå, forsikrer Gunnar Kjeldsberg.

Stein Ole Eide sier seg enig. – Det var helt riktig å legge ned rådet. Ved å erstatte en gruppe detaljhandelsmenn med et nytt styre, fikk foreningen en kraft og tyngde som vi ellers aldri ville oppnådd.

Fellesskap og konflikter

Det var i 1999 Trondhjems Handelsstands Forening ble omdannet til Næringsforeningen i Trondheim. Da hadde foreningen fungert som interesseforening for byens handelsbedrifter siden 1862. Men på mimremøtet med NiT fortalte de tidligere rådsmedlemmene at samarbeidet i handelsstandsforeningen slett ikke var knirkefritt.

– Handelsstandsforeningen hadde problemer med å opptre som en samlet forening. Vi hadde mange konfliktområder, for eksempel omkring hvilken bydel som var den viktigste. Slik var det tendenser til å dele foreningen i Øvre og Nedre Handelsstandsforening, minnes Lars Erik Amdam.

Dag Johansen nikker: – For mange var det uhørt at jeg, som kom fra den sydlige delen av sentrum, kunne sitte i styret.

Med fagrådene som motor

Trond Reinertsen er overbevist om at omleggingen fra handelsstandsforening til næringsforening var helt nødvendig, men langt fra enkelt. – Oppgaven var å samle hele byens næringsliv. En svært viktig faktor for å lykkes, var etableringen av fagrådene. Like viktig var lederen Gunn Kari Hygens driv for å

samle og engasjere folk i fagrådene. Det ble en avgjørende motor som ga bedrifter og næringslivsledere mulighet til å engasjere seg for å styrke byens næringsliv, mener Reinertsen.

– Det mest positive med overgangen til Næringsforeningen var den brede forankringen, fremfor et utall egeninteresser og dermed interessekonflikter, mener Bjørn Borten. Han får støtte av Midjo, som understreker betydningen av brede, felles saker.

Samme saker da som nå

En rask gjennomgang av hvilke saker handelsstandsforeningen i sin tid jobbet med, viser at mange av sakene fremdeles står på Næringsforeningens agenda. Parkeringsanlegg under Olav Tryggvasons gate, parkering i Midtbyen og tiltak for å sikre handel i Midtbyen var aktuelle saker da som nå, minnes Kalle Torp og Lars Erik Amdam.

– Godsterminalsaken var kinkig. Det at den involverte så mange ulike næringsinteresser og eiendomsforhold gjorde det vanskelig å behandle saken på en god måte. Vi greide rett og slett ikke å løfte saken opp på et samfunnsøkonomisk nivå, forteller Reinertsen.

Berit Rian, administrerende direktør i NiT, bekrefter at hun gjenkjenner problemstillingene. – Godsterminalsaken er fortsatt vanskelig, og tydeliggjør at ulike medlemmer og fagråd kan ha svært ulike næringspolitiske syn, mener hun.



Dagens og tidligere styreledere samlet på Hasselbakken: Bak fv: Bjørn Borten, Nils Berg, Karl Torp, Nils Kristian Nakstad, Stein Ole Eide, Gunnar Kjeldsberg, Dag Johansen og Lars Næss. Foran fv: Trond Reinertsen, dagens styreleder Morten Midjo og Lars Erik Amdam.

Mer næringspolitikk

Gunnar Kjeldsberg påpeker paradokset ved at næringslivet ikke er til stede der næringspolitiske avgjørelser tas. Det gjelder like mye i dag som det gjorde da handelsstandsforeningen drev lobbyvirksomhet. – Noe av utfordringen med næringspolitikk er at næringslivsfolk ikke engasjerer seg i lokalpolitikken. Vi kritiserer politikerne, men sitter ikke der beslutningene tas. Det er for dårlig. Flere av oss burde sitte i styrende organer, påpeker han.

Rian er enig. – Bystyret har dessverre altfor få medlemmer med næringslivsbakgrunn. Dermed

mangler de politiske organene både interesse for og kunnskap om næringsutvikling.

Samarbeid

Tross interessekonflikter har samarbeid stått på dagsorden før som nå. Reinertsen nevner spesielt den gode dialogen med Håndverkerforeningen i Trondheim, med blikkenslager Martinovitch i spissen. I dag er samarbeidet videreført med malermester Ole Martin Utgaard i NiT-styret.

Også samarbeidet for å styrke handelen i Midtbyen er fortsatt viktig. I dag ivaretas dette arbeidet

av både Næringsforeningen og Samarbeidsgruppen Midtbyen. Også Trondheim Gårdeierforening, som ble etablert i 2010, bidrar til å videreføre arbeidet for en sterkere Midtby. – I dag har Midtbygruppen hele 250 medlemmer – det er et imponerende tall, mener Dag Johansen.

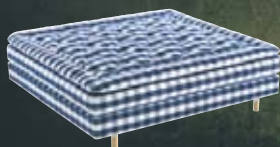
Bjørn Borten understreker samtidig betydningen av at byens handelsbedrifter har forankring i NiT. – I Handelsstandsforeningens tid sa Marvin (Wiseth) at han var lei gretne handelsfolk som jobbet for særinteresser. NiT sikrer et langt bredere grunnlag og færre gretne gubber, mener Borten.

RTB

Naturlige materialer gir sunt velvære.

Unn deg selv ekstraordinær komfort, og sov i et sunt klima.

Hästens 
www.hastens.com



ROM FOR ALLE

Beddingen 3
7014 Trondheim
tel. 73 50 16 00
åpningstider 10-20 (18)
info@romforalle.no
www.hastens.no

Prioriterte satsingsområder 2011

Tiltak av stor regional betydning bør stå høyt på prioriteringslisten i handlingsplanen for 2011, mener Næringsalliansen for Trondheimsregionen.

– Vi har et unikt utgangspunkt med næringsplan, næringsråd og finansiering på plass. Nå må vi prioritere hvilke tiltak vi skal starte med, sier Børge Beisvåg, prosjektdriver for Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen.

Intensivt arbeid for å kartlegge behov, potensial og pågående prosjekter har ført til en liste med forslag til prioriterte tiltak. I midten av januar var Næringsalliansen for Trondheimsregionen (NAT) samlet for å spille ball omkring prioriteringene og legge føringer for en konkret handlingsplan.

Under møtet la NAT vekt på at handlingsplanen må prioritere tiltak av stor regional betydning. Det ble også pekt på betydningen av tiltak for bredden av bedrifter. Da kan det ikke bare jobbes smalt med nye FoU-baserte virksomheter.

Bedre infrastruktur, konkrete arealplaner og raskere saksbehandling i kommunene er tre viktige områder som NAT vil ha fokus på i det videre arbeidet. Det ble også lagt vekt at det haster med å vise konkrete resultater av planen, og at handlingsplanen må reflektere dette.

Her følger utdrag fra diskusjonen rundt de foreslåtte tiltakene.

Større trykk rundt felles saker

– Hvilket budskap har vi til nasjonale politikere når vi møter dem på arenaer som Trøndelagsmøtet? spør Berit Rian. – Hvilke store, betydningsfulle saker skal vi samle oss om? Hun etterlyser vilje til å prioritere saker som alle aktører i regionen kan stå sammen om og fronte



– De store bedriftene har allerede tett samarbeid med NTNU og SINTEF. Hvordan kan vi koble FoU-miljøene og de mindre bedriftene? spør Olav Løvseth fra Malvikrådet.

på slike arenaer. – I dag er vi flinke til å vise hva vi er gode på. Men vi må også bli flinkere til å kjempe for viktige saker på tvers av sektorer og politiske partier, mener hun.

Beisvåg har allerede satt temaet på forslagslista. – Det er liten tvil om at vi trenger å bli bedre på tverrpolitisk lobbying for å øke trykket rundt saker av regional betydning, som kraftsituasjonen, høyhastighetsbane og etablering av større virksomheter som Fesil Sunergy og jernverksprosjektet Ironman. Hvordan kan vi jobbe målbevisst for å finne og fronte felles saker for Trondheimsregionen? Dette er en utfordring vi bør prioritere i 2011, sier Beisvåg, og får bifall fra Næringsalliansen.

Kunnskapsnav

Ifølge Næringsplanen skal Trondheimsregionen velge tre konkrete kunnskapsnav. Valget bestemmer tre områder som skal utmerke regionen om 10, 20 eller 50 år.

– Før valget kan tas, må vi avklare hvilke mål vi har og hvilke konsekvenser valget vil få. Det skal for eksempel ikke utelukke at vi utvikler oss på andre områder, sier Rian. Hun peker på at valget krever bred kommunikasjon og oppslutning, samt planer for hvordan det skal jobbes med dette politisk så vel som markedsmessig.

– Vi har mange muligheter. Utfordringen blir å avgrense og samle oss om tre definerte områder eller bransjer, sier Beisvåg.

Studenter ut i næringslivet

Mye tyder på at næringslivet kan utnytte den ressursen utdanningsinstitusjonene utgjør, til å skape vekst i eksisterende bedrifter. HiST (Høgskolen i Sør-Trøndelag) og NTNU har allerede gode tanker om næringsrelatert utdanning og praksis. Men det forutsetter at næringslivet er interessert og motivert for å ta imot den ressursen studentene utgjør, sier Beisvåg.

Arnfinn Aasen i Leksvik og Rissa Industriforum kan bekrefte at industrimiljøet i Leksvik har gode erfaringer fra samarbeid med HiST og NTNU. – For å lykkes må vi vise bedriftene at dette er nyttig. I tillegg må vi tilrettelegge slik at det blir lett for både bedriftene og studentene, sier Aasen.



Bedre infrastruktur, konkrete arealplaner og raskere saksbehandling i kommunene er tre viktige områder som NAT vil ha fokus på. Fra venstre Ola Vang, Arnfinn Aasen, Berit Rian, Børge Beisvåg, Marit Myrstad, Sigve A. Laugsand, Olbert Aasan og Morten Brataas.

Han får støtte fra Olbert Aasan fra Rissa Utvikling, som peker på at bedriftene må oppleve at ordningen gir større gevinst enn prakk.

Kommunalleder Sigve A. Laugsand i Skaun understreker at dette stiller krav ikke bare til bedriftene, men like mye til studentene. – Bedriftene går fort lei hvis studentene kommer uvitende og uforberedt om hvordan bedriften og næringslivet fungerer. Et godt samarbeid forutsetter at studenten har investert i forberedelse. Da har vi noe å bygge videre på, mener Laugsand.

Forskere ut i næringslivet

En annen idé er å flytte forskere ut i næringslivet – også det for å sikre bedriftene ny kompetanse og vekst.

– Dette setter krav til finansiering og til langsiktige relasjoner og prosjekter som passer forskerhverdagen, understreker Beisvåg. – Små bedrifter er lite villige til å gå løs på prosjekter med uviss finansiering og gevinst. Derfor må vi finne løsninger som reduserer risikoen og gir gode utsikter for vekst og lønnsomhet. Vi vet allerede at VRI Trøndelag gjerne blir med på en slik ordning, sier prosjektdriveren. Han understreker at eierskapet til forskningsresultatene må være bedriftens.

Aasen er positiv til forslaget, og etterlyser forskning på konkrete problemstillinger som er viktige for utvikling og økt konkurransekraft for bedriftene i regionen, blant annet sprøytestøping av plast.

Olav Løvseth fra Malvikrådet understreker at mange av de store bedriftene allerede har tett samarbeid med NTNU og SINTEF. – Dermed blir spørsmålet hvordan vi kan koble FoU-miljøene og de mindre bedriftene uten at vi bruker uforholdsmessig mye ressurser på dette, mener han.

Politikerne ut i næringslivet

I møtet understreket Næringsalliansen nødvendigheten av at politikere besøker og blir kjent med bedriftene i sin egen kommune. – Å innlede et politisk møte med en bedriftspresentasjon har liten effekt. Skal politikere få et personlig forhold og ansvar overfor næringslivet, må hver enkelt politiker personlig besøke bedriftene, mener Morten Brataas i Orkladal Næringsforening.

Han får støtte av Aasan. – Bli næringslivet nevnt i kommunenes budsjettdebatter og prioriteringer mellom helse, skole og barnehage? spør han, og får hoderysting til svar. Han etterlyser politikere som tør

å prioritere næringslivet. I tillegg må bedriftene bli mer konkrete og synlige i sine behov.

Laugsand og Løvseth etterlyser også at næringslivsfolk blir mer aktive i lokalpolitikken. Et tiltak kan være at næringslivet legger bedre til rette for at medarbeidere kan påta seg politiske verv. – Vi trenger politikere som ønsker bedriftsutvikling i hverdagen, ikke bare på møter, mener representantene i NAT.

RTB

FAKTA

Næringsalliansen for Trondheimsregionen (NAT)

- ble etablert våren 2009 for å lede arbeidet med Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen
- er det første formelle samarbeidet mellom næringsforeningene i regionen
- består av representanter for næringslivet i de elleve kommunene som har vedtatt næringsplanen
- omfatter
 - Rissa Utvikling KF
 - Leksvik og Rissa Industriforum
 - Orkladal Næringsforening
 - Næringskontoret i Skaun
 - Midtre Gauldal næringsforum SA
 - Klæbu Næringsforening
 - Næringsforeningen i Trondheim (NiT)
 - Malvikrådet (del av NiT)
 - NiT Melhus (del av NiT)
 - Stjørdal Næringsforum
 - Selbu Næringsforum

Connect skaper nytt næringsliv:

Kjerneaktivitet: Kobling

– Vekst betinger nettverk, slår Åslaug Hennissen i Connect Trøndelag fast. Hun kobler bedrifter, kompetansemiljøer og mentorer sammen i kraftfulle nettverk som skaper vekst.

– Trondheim ligger på landstoppen i antall nyetableringer, men altfor ofte flater vekstkurven ut før bedriftene når potensialet sitt. For å sikre fortsatt vekst i næringslivet må vi for det første sørge for at oppstart-bedrifter får et godt nok grunnlag for lønnsom drift og vekst. For det andre må vi gi etablerte bedrifter mulighet til å vokse videre, slår Åslaug Hennissen fast.

Springbrett

Som daglig leder i Connect Trøndelag kan hun tilby et omfattende nettverk av kompetanse og finansieringsmuligheter. Hittil har den medlemsbaserte foreningen hatt tilbud bare til nyetablerere. Gjennom metoden

Springbrett blir gründere koblet opp mot et omhyggelig sammensatt nettverk av personer og virksomheter som gir råd og veiledning. Her blir forretningsplan, teknologi, finansiering og alle andre forhold gått etter i sømmene. – Nettverket blir skreddersydd hver enkelt Springbrett-bedrift. Dermed kan vi trekke inn

akkurat den kompetansen selskapet behøver, forteller Hennissen.

I 2011 utvider Connect tilbudet. Nå skal også godt etablerte bedrifter få hjelp til ny vekst og lønnsomhet. – Vi ser at bedrifter uten gode nettverk ofte får en tidlig utflating i vekstkurven. Nå tilbyr vi bedrifter med ambisjoner og vekstpotensial

FAKTA

Connect Trøndelag

- er en ideell medlemsorganisasjon med regionalt, nasjonalt og internasjonalt nettverk
- kopler entreprenører og etablerte bedrifter med finansielle, teknologiske og rådgivende ressurser, og bidrar slik til vekst og nye, levedyktige teknologi- og kompetansebaserte foretak
- ble stiftet i 2002 av SINVENT, NTNU, NTVA, LEN, Investorforum Trøndelag, NiT, TÆL og CONNECT Norge
- har rundt 50 betalende medlemmer og et nettverk med rundt 200 erfarne personer fra næringslivet
- har loset 75 selskap gjennom metoden CONNECT Springbrett® i Trøndelag



Ved hjelp av nettverk og mentorer bidrar Connect Trøndelag til vekst og nyskaping i midtnorsk næringsliv. Her er Åslaug Hennissen (fra v.) sammen med Springbrett-deltakerne Mari Stølen, Vigdis M.P. Martinsen og Oda Midtlyng Klemppe. Alle har fått hjelp til å starte ny virksomhet via Springbrett-metoden.

mulighet til å bli koblet med aktører som kan bidra med ny kompetanse, lover Hennissen. Nytt av året er også en mentorordning.

Regionalt og internasjonalt

Siden Connect Trøndelag ble etablert i 2002 har 75 bedrifter vært gjennom Springbrett. På landsbasis har hele 500 bedrifter nytt godt av Connects kompetansenettverk.

– Vi har et enormt nettverk. Vi kan koble mennesker i alle slags bedrifter og kompetansemiljøer i hele Norge, sier Hennissen. Men det stopper ikke der. Connect er en internasjonal nettverksorganisasjon som kan koble bedrifter også på tvers av landegrensene.

I fjor inngikk Connect Trøndelag nært samarbeid med svenske Connect Norr. Det gir tilgang til bedrifter i hele Midt- og Nord-Sverige. Disse kan koble videre til selskaper og personer i hele Sverige. – Vi har store forventninger til de nye metodene og kontaktene samarbeidet gir, sier Hennissen.

Gir og får

Nettverksmetoden til Connect er avhengig av bedrifter og mennesker som villig stiller sin kompetanse til rådighet for andre. Hva får de tilbake? – Nettverk. Connect har samarbeidspartnere og medlemmer som betaler medlemsavgift og gir

av sin tid og kompetanse helt gratis. Gevinsten er at de utvider egne nettverk, som i sin tur kommer dem til gode. Vi opererer aldri med én til én-møter, men setter sammen målrettede grupper som utveksler erfaringer. Det er verdiskaping i praksis, mener Hennissen.

RTB

Springbrett ga vogntrekkssuksess

Connect Trøndelag og Springbrettmetoden ble døråpneren for gründer Anne Morkemo og innovasjonen PramPack – en transportbag som beskytter barnevognen under flytransport. Connect etablerte et nettverk med kompetanse fra Høgskolen i Sør-Trøndelag, NTNU, veskeforhandleren Agaard, Røros Flyservice og Gjensidige Forsikring.

Det ga et solid grunnlag for produktet som i dag selges på flyplasser og i barneutstyrbutikker i hele Skandinavia, og som fra i vår selges over hele verden gjennom den anerkjente barneutstyrleverandøren Stokke.



SITUASJON: For få timer i døgnet

ØNSKE: En bank som tilpasser seg min bedrift

Individuelle løsninger krever engasjerte rådgivere med høy kompetanse

Vi har hatt stor fremgang over de siste årene fordi kundene opplever at vi har skapt verdi for dem.

To vesentlige suksessfaktorer er sterk fokusering på individuelle behov og stor vilje til å lete etter optimale løsninger for din bedrift. Vi vet at lokal spisskompetanse er essensielt for å skape gode løsninger. Samtidig er et bredt internasjonalt

kontaktapparat forutsetning for å kunne følge lokale kunder ut i verden.

Ring oss på 06030, så avtaler vi en prat om hvilke behov du har – og hvordan våre løsninger kan skape mest mulig verdi for din bedrift. Det koster ikke mer enn litt av din tid, og kan fort vise seg å bli en lønnsom investering.

Fokus Bank

filial av Danske Bank

Ikke enkelt å få sette opp et firmaskilt

Næringsforeningen vil i hvert MidtPunkt frem til valget presentere et praktisk eksempel hvor en bedrift oppfatter Trondheim kommune som lite næringsvennlig. Så blir partiene i Bystyret bedt om å ta stilling til problemet. Slik vil vi følge opp Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen som sier vi skal ha de mest næringsfremmende politikerne. Dagens eksempel handler om en bedrift som ikke får sette opp skilt på egen tomt.

Heimdal Granitt og Betongvare as har lager og administrasjonsbygg i Industrivegen på Heimdal. De har eksistert i 20 år og har 13 ansatte. Granittstein omfatter halvparten av omsetningen.

Sommeren 2009 besluttet bedriften å forskyvne tomten med ny beplantning, kantstein, asfaltering og oppsetting av et nytt firmaskilt i granitt.

For firmaskiltet sendte bedriften inn en melding om dette til kommunen. Plasseringen var tenkt sju meter fra gangvegen på egen plen. Skiltet var på forhånd avklart med Vegvesenet og naboer. Et gammelt

firmaskilt som står nærmere Industrivegen skal fjernes når det nye er på plass. Meldingen ble levert og man ventet på klarsignal.

Kommuneplanen for området, vedtatt i 2007, angir et 25 m bredt framtidig grøntområde mellom Industrivegen og virksomheter på næringsområdet. Og da mener byggesakskontoret det må søkes om dispensasjon, også for et firmaskilt på egen eiendom. Meldingen ble derfor omgjort til en søknad. Gebyr for saksbehandling betales og en venter nok en gang på klarsignal.

Svaret fra byggesakskontoret i september 2009 er avslag. Det

er ikke tungtveiende grunner for å plassere et firmaskilt av granittstein i et framtidig grøntområde. Byggesakskontoret skriver i sitt avslag at det er mulig "..... å finne en plassering av firmaskilt som ikke kommer i konflikt med framtidig grønnsstruktur". Det vil si over 25 meter fra veggen, langt fra eventuelle kunder som leter etter bedriften.

Med e-post til samme kontor ber søkeren om å få tips om hvor skiltet kan plasseres uten konflikter. Men svaret er negativt: Dette kan kommunen ikke bidra med. Saken ankes til fylkesmannen som ikke finner å kunne gi dispensasjon.

Sommeren 2010 tar bedriften på ny kontakt med byggesakskontoret. Spørsmålet er om de som nødløsning kan plassere skiltet helt i nedre kant av grønnsstrukturen, ca 20 m fra veggen. Det avtales dato og klokkeslett for forhåndskonferanse slik kommunen tilrår i konfliktfylte saker. Daglig leder og en medarbeider drar til avtalt møte, men forgjeves. Saksbehandleren som avtalte møtet hadde blitt syk.

Firmaet ser ingen annen råd enn å søke på nytt selv om løsningen blir dårlig. Nye gebyr betales, og det hele ender med at skiltet kan plasseres ca 20 meter fra den veggen som brukes av kunder som skal oppsøke virksomheten. En løsning bedriften mener er svært dårlig. Så det gamle skiltet står fortsatt lovlig rett ved veien, og det nye står på lager.



Spørsmål til gruppelederne i Bystyret:

Mener du Heimdal Granitt og Betongvare burde fått satt opp sitt nye skilt i grøntområdet oppe ved veien slik de har bedt om? (Det vil si sju meter inn på egen tomt, og ikke 20 m slik byggesakskontoret til slutt aksepterte)

Det bør også i fremtiden være slik at det kreves søknad om dispensasjon for denne typen tiltak (det vil si at melding ikke er nok).

(*) AP: Det må vurderes i hvert enkelt tilfelle.

(#) Sp: Oppsetting av skilt i grøntområder innebærer brudd på planbestemmelsene. Spørsmålet må vurderes i hvert enkelt tilfelle. Spørsmålet kan derfor ikke besvares med "ja" eller "nei".

(α) KrF: Alle skilt og reklameinnretninger er søknadspliktige i utgangspunktet, kun relativt små og enkle skilt på vegg er unntatt dette kravet. Et skilt av denne typen vil uten tvil utløse krav om søknad, ikke bare melding. Slik bør det fortsatt være, fordi vi mener det er viktig at utforming og omfang av skilt og reklame i byen er politisk bestemt.

Følgende partier har ikke svart på Næringsforeningens henvendelse: SV og Venstre.

	Ja	Nei	Kan/ønsker ikke å svare
Ap	V		
Dem	V		
FrP	V		
H	V		
MPDG	V		
PP	V		
SP	V		
KrF	V		
Rødt		X	

	Ja	Nei	Kan/ønsker ikke å svare
Ap			(*)
Dem		V	
FrP		V	
H		V	
MPDG			X
PP	X		
SP			(#)
KrF	X (α)		
Rødt	X		

Kombiner møter og konferanser med teaterforestilling

Vi kan tilby våre bedriftskunder kurs- og konferanserom. Lunsj og middag serveres i Theatercaféen eller på vårt konferanserom. Omvisning er også mulig. Kvelden avsluttes med teaterforestilling på en av våre fem scener.

For bestilling og mer informasjon kontakt Bente Dyrseth på telefon 73 80 51 63 eller e-post bente.dyrseth@trondelag-teater.no

TRONDELAG
TEATER

Billetter: 73 80 50 00 trondelagteater.no



NiT krever svar fra tause politikere

NiTs annonsekampanje i Adresseavisen høsten 2010 satte søkelys på viktige næringspolitiske saker. Den ble godt mottatt av både NiT-medlemmer og den jevne Adressa-leser. Men fikk den politikerne i tale?

– Fra politisk hold fikk vi minimal respons. Høyre og FrP var de eneste partiene som ga kommentarer på kampanjen og de sakene vi tok opp. Vårt inntrykk er at de rød-grønne prøvde å tie kampanjen i hjel, mener styreleder i Næringsforeningen, Morten Midjo.

Arrogant

Han er skuffet over at ordføreren ikke benyttet anledningen til å gi svar på tiltale. – Den siste annonsen ga vi bort til ordføreren for at hun kunne kommentere spørsmålene vi hadde stilt i de øvrige annonsene. Hun unnlot imidlertid å svare på 17 av 20 spørsmål. Var det fordi hun var uenig i vår fremstilling eller fordi hun ikke hadde noe svar? Det vet vi ikke. Men vi synes det er arrogant å benytte en helsides, gratis annonse til å profilere egen politikk heller enn å svare på de utfordringene vi skisserer, mener Midjo.

I forkant av kampanjen hadde Næringsforeningen informert politikere om både kampanjen og budskapet. – Dermed hadde de god anledning til å kommentere, forberede svar eller sågar sende ut en pressemelding. Den muligheten benyttet de ikke, påpeker Midjo.

Kan vente tøffere linje

Totalt sett er han middels fornøyd med kampanjen. – I forkant hadde vi lange diskusjoner internt om hvor snilt eller skarpt vi skulle formulere oss. Vi valgte en snill, etterrettelig og ryddig tilnærming i både budskap og virkemidler. Men politikerne kan vente seg en tøffere tilnærming i valgåret, lover Midjo.



Med høstens annonsekampanje ønsket Næringsforeningen ikke bare å synliggjøre viktige næringspolitiske saker, men også å få politikerne i tale, forteller styreleder i NiT, Morten Midjo.

I månedene fremover vil Næringsforeningen følge opp kampanjen med konkrete spørsmål til hver enkelt listekandidat. Da kommer ikke foreningen til å gi seg før den har mottatt svar fra hver enkelt.

Savner engasjement

Midjo understreker at NiT er partipolitisk nøytral. – Vi skal kjempe for en næringspolitikk som sikrer sunn

vekst og verdiskaping. Næringslivet skaper arbeidsplasser og økonomiske verdier som finansierer samfunnets velferdstilbud, påpeker Midjo. – Av den grunn burde politikere flest være langt mer opptatt av næringspolitikk.

Samtidig understreker styrelederen at NiT har et godt samarbeid med de politiske miljøene, og at politikerne tross alt gjennomfører en del gode tiltak. – Men det gjenstår ennå mye før vi når målet i strategisk næringsplan om at Trondheimsregionen skal ha de mest næringsfremmende politikerne i Norge.

Godt likt

Midjo forteller at annonsekampanjen ble godt mottatt blant næringsforeningens medlemmer. – For oss er det viktig at medlemmene våre vet hva vi gjør og hva vi mener.

En undersøkelse utført av Adresseavisen viser at en drøy tredel av leserne så og leste annonsene. Rundt halvparten av leserne likte annonsen og fant den interessant og lettforståelig.

Mens en overvekt av kvinner kjente igjen avsenderen og oppfattet kampanjen som original og positiv, opplevde en overvekt av menn annonsen som interessant og nyttig.

Undersøkelsen viser også at annonsen ble best mottatt og vakte størst interesse blant godt voksne menn.

– Resultatet viser at vi har kommet et stykke på vei, men at vi fortsatt har en jobb å gjøre for å engasjere flere i næringspolitikk, mener Midjo.



Velg en spesialist på finansiering av nærings- eiendom

Riktig finansieringsløsning er for mange eiendomsselskaper og eiendomsinvestorer vesentlig for god utvikling og lønnsomhet. I snart 50 år har BN Bank vært en betydelig aktør i markedet for finansiering av næringsseiendom. Vi har mange fornøyde kunder med finansieringsløsninger tilpasset deres behov.

Kundefordeler i BN Bank er blant annet rask og målrettet saksbehandling, profesjonell og erfaringsbasert rådgivning, skreddersøm og konkurransedyktige betingelser.

Vi inviterer gjerne til en uforpliktende prat om Deres selskaps eller Deres behov for finansiering av eiendom. Ta kontakt med en av våre kundekonsulenter på **73 89 20 00** eller post@bnbank.no



Trøndelag er et nasjonalt finansstyngdepunkt



Fagrådsleder og konserndirektør i Fokus Bank, Bent R. Eidem.

Undersøkelsen som er utført på oppdrag fra NiTs Fagråd Finans, viser at de trønderske finansaktørene kom godt ut av finanskrisen. Veksten i sysselsetting på 10 prosent står i kontrast til utviklingen i Hordaland og Rogaland, som hadde en reduksjon på henholdsvis 2 og 7 prosent. På landsbasis vokste antallet ansatte i finansnæringen med 7 prosent i perioden.

Bred kompetanse

– Trøndelag er blitt et finansielt tyngdepunkt. Her har vi flere nasjonale aktører i tillegg til en rekke store, regionale aktører med hovedkontor i Trondheim, fastslår Bent R. Eidem, leder i Næringsforeningens Fagråd Finans og konserndirektør i Fokus Bank.

Han er ikke overrasket over at Trøndelag kommer godt ut. – Undersøkelsen viser at næringen totalt besitter svært bred kompetanse, sier Eidem. Han peker på at kompetansen i finansnæringen er et resultat av de bedriftene bransjen betjener. – Sterke finansaktører med kompetanse og kapital forutsetter et solid og krevende næringsliv. Finansnæringen lever med andre ord i tett symbiose med det næringslivet den betjener.

Trenger flere lokomotiver

Eidem advarer imidlertid mot å la resultatet bli en hvilepute. – Regionen

Den trønderske finansnæringen er i vekst. I årene 2006-2009 økte antallet ansatte med hele 10 prosent, og regionen er et nasjonalt finansstyngdepunkt.

må fortsatt arbeide knallhardt for å sikre at vi stadig har høy nok kompetanse og nok kapital. Vi trenger flere tunge, internasjonale bedrifter med hovedkontor i Trondheim. Og vi trenger mer privat kapital og såkornmidler, mener Eidem.

Han peker på at finansnæringen betjener og samarbeider med næringslivet på ulike måter. – Det ene går på å betjene eksisterende næringsliv med tjenester som er nødvendig for daglig drift. Internasjonalt orienterte bedrifter krever mer kompetanse av banken enn lokalt orienterte. Skal vi utvikle finans-

kompetansen, må regionen derfor ha flere bedrifter med et internasjonalt marked, sier Eidem og peker på at Trondheim er godt utstyrt med kompetanse som evner å håndtere denne typen kunder.

Må ut i verden

– Det andre går på kapitalforvaltning, fond og investering for å bidra til nyutvikling og vekst i næringslivet. Også her har vi sterke miljøer. Men vi trenger enda mer kompetent kapital som kan følge teknologi og bedrifter ut på verdensmarkedet, mener Eidem.

RTB

Endring i antall sysselsatte i finansnæringen 2006-2009

	Hele finansnæringen	Bank og bankrelatert virksomhet	Forsikring (liv/person og skade)	Kapitalforvaltning, fond og investorer
Trøndelag	10 %	15 %	-3 %	-7 %
Hordaland	-2 %	-0,1 %	0 %	-14 %
Rogaland	-7 %	-1,9 %	-16 %	-24 %
Oslo og Akershus	1 %	-0,1 %	0 %	-4 %
Hele landet	7 %	3 %	14 %	14 %

Kilde: Kartlegging av finansnæringen i Trøndelag 2010, utført på oppdrag fra NiT

FAKTA

Finansnæringen i Trøndelag

- Trøndelag utgjør et nasjonalt finansstyngdepunkt med store, landsdekkende aktører og en rekke regionale aktører.
- Finansnæringen i Trøndelag består av totalt 130 foretak med 4100 ansatte. Antall ansatte i næringen har økt med 10 % siden 2006.
- Bank og bankrelatert virksomhet er den største finanssektoren med over 2600 ansatte (8,7 % av alle bankansatte i Norge) og 29 foretak, hvorav flere har hovedkontor i Trondheim. Sektoren har bredt sammensatt kompetanse og kan betjene alle finansielle behov.
- Skade- og livsforsikring har 8 foretak og drøyt 700 ansatte (6,8 % av ansatte i sektoren nasjonalt).
- Egenkapitalsektoren i Trøndelag har hatt sterk vekst og preges av høy kompetanse og mye kapital innenfor aktive eierfond. Regionen har tatt posisjonen som Norges venturehovedstad. Regionen har få private investorer og lite privat investeringskapital sammenliknet med andre storbyregioner.

Kilde: Kartlegging av finansnæringen i Trøndelag 2010, utført på oppdrag fra NiT

Eplehuset ble Årets Handelsbedrift 2010

Solid vekst i omsetning, resultat og antall medarbeidere, og en eventyrlig ekspansjon ut fra Trondheim, sa juryen da Eplehuset ble kåret til Årets Handelsbedrift 2010.

Juryen la også vekt på selskapets evne til innovasjon og løpende markedstilpasning. – Vi er meget stolte over prisen, sier Eplehusets administrerende direktør, Jes Duus (bildet).

Eventyrlig utvikling

Eplehuset ble etablert som forhandler av Apple-produkter i Trondheim i 2002. Siden har utviklingen bare gått én vei. I 2010 hadde selskapet rekordomsetning med 640 millioner kroner.

– Vi har svært dyktige ledere og medarbeidere, sier Duus som forklaring på suksessen. Han mener personlighet er det viktigste kriteriet for ansettelse. – Produktene kan læres – det har vi svært gode rutiner for. Men personligheten er selve grunnlaget for om du blir en god selger og kundebehandler, mener Duus.

Vokser på bedriftsmarkedet

Han røper at kjeden har planer om videre vekst i Norge og Danmark. – Særlig bedriftsmarkedet er i positiv



utvikling. Flere bedrifter beveger seg over fra pc til Mac, og vi gir trygghet ved å levere full oppfølging og support i tillegg til å sette sammen gode bedriftsløsninger, forteller Duus.

I dag har Eplehuset 11 butikker over hele Norge og seks butikker i Danmark. Kjeden har helnorsk eierskap, med hovedkontor i Trondheim og totalt 210 ansatte. Med de fire forretningsområdene konsument, nettbutikk, servicetjenester og bedriftssalg er kjeden totalleverandør av Apple-produkter og -tjenester.

FAKTA

RTB

Årets Handelsbedrift

- Prisen Årets Handelsbedrift er et samarbeid mellom Næringsforeningen i Trondheim og Fokus Bank.
- Prisen består av 25 000 kroner som gis videre til en selvvalgt veldedig/humanitær organisasjon, og et kunstverk.
- Prisen deles ut til en detaljhandelsbedrift som har hatt en god økonomisk utvikling de senere år, og som i tillegg har vist evne til innovasjon og markedstilpasning. Bedriften skal ha sitt hovedkontor i Trondheim og ekspandere ut derfra.

Nytt lederutviklingsprogram i Midt-Norge!

Effecto-programmet – lederutviklingsprogram oppstart april 2011 – 4 samlinger over 8 mnd – se www.effecto.no for datoer og sted. **Påmeldingen har nå startet** – ta kontakt på telefon 73 51 82 00 snarest eller send en mail til frede@effecto.no. Andre tjenester:

Teamutvikling – Coaching – Få mer ut av tiden din med PEP® Personlig Effektivitets-Program. "Changing forever the way people work"

EFFECTO
RÅDGIVERE AS

Bedre resultater – sammen
tlf 73 51 82 00

PEP®
WORLDWIDE - NORGE

www.effecto.no www.effecto.no www.effecto.no www.effecto.no

Nye reguleringer – pest eller kolera?

Basel - riktignok en by i Sveits - men mye mer enn bare det: dette er byen hvor Basel-komitéen har sitt hovedsete. En komité som i nærmere 40 år vært en sentral premissgiver for rammebetingelsene til hele den europeiske banknæringen.

Hvis en bank får eksistensielle problemer eller går over ende får dette som regel betydelige samfunnsøkonomiske konsekvenser, og langt større enn hvis en ordinær bedrift går konkurs. Som følge av dette er banknæringen underlagt strengere regulatoriske krav fra tilsynsmyndighetene. Disse kravene blir nå forsterket gjennom det såkalte "Basel III" – det vil si anbefalinger til regulatoriske krav fra Basel-komitéen.

Enkelt sagt vil Basel III bety økte krav til kapital og likviditet til bankene. Finanskrisen for to-tre år siden viste at bankene globalt sett hadde for lite kapital, som også var av for svak kvalitet, samt at banke-

Gjennom Basel III ønsker myndighetene å sikre at bankene globalt sett har tilstrekkelig med både kapital og likviditet for å hindre at bankene kommer i samme situasjon som under finanskrisen. Disse kravene vil også få konsekvenser for norske banker.

Komiteens anbefalinger til krav er ennå ikke fastsatt gjennom nasjonale lover og regler. Dette vil skje de neste par årene, hvor bankene igjen får noen år til å tilpasse seg kravene. Det er derfor fortsatt noe usikkerhet til hvordan de endelige kravene vil bli fastsatt. Som vi har sett i det siste, er det også mulighet for at Norge innfører noen krav tidligere enn

Likevel er det ikke tvil om at de nye rammebetingelsene vil bety økte utfordringer for bankenes inntjening ved at kostnader til egenkapital og annen finansiering øker. Dette er en effekt som kan slå ut på flere måter.

Blant annet må bankene iverksette prosesser for å ytterligere effektivisere virksomheten. Dette vil trolig bety at bankene vil bli mer effektivt bl.a. i sine utlånsprosesser, samtidig som kundebetjeningen i større grad vil segmenteres og tilpasses kundenes behov.

Selv om konkurransesituasjonen mellom bankene er svært sterk, er det sannsynlig at de økte kostnadene som følge av nye regulatoriske krav fra myndighetene også dels må finansieres gjennom økte marginer. Vi forventer også at den relativt gode lønnsomheten bankene har opplevd på 2000-tallet, med unntak av perioden under finanskrisen, vil bli utfordret.

Samtidig er det grunn til å forvente at bankene vil være spesielt opptatt av å beholde en god kundeportefølje for å unngå større tap eller nedskrivninger. Bedrifter vil derfor i større grad oppleve at bankene ønsker tettere oppfølging for å følge bedriftenes virksomhet og utvikling.

Selv om Basel-komitéens anbefalte krav nok vil oppleves som utfordrende for banksektoren som helhet, mener vi at det er fornuftig at det stilles økte krav, gitt at konsekvensen er redusert risiko for en ny finanskrise. En enda tryggere og mer forutsigbar banksektor er til det positive for næringslivet.



Christian Smeby, Direktør Business Banking i Fokus Bank

nes likviditetssituasjon var for dårlig i forhold til den risikoen bankene var eksponert for. Norge var økonomisk i en særstilling gjennom gode offentlige finanser, samtidig som bankene i flere år har vært underlagt et strammere regulatorisk regime enn øvrige land – og spesielt utenfor Norden.

andre land, eller at det vil komme særnorske krav i tillegg. Det er for tidlig å si noe om hvilke konsekvenser dette vil få, men vi tror det vil bli vanskelig for norske myndigheter å ikke følge en europeisk, eller i det minste nordisk standard.

Ultimax Maritime utvikler 3D-software for undervannsoperasjoner: Sikrere, raskere og rimeligere

Ultimax Maritime utvikler nye muligheter for å filme, tolke og handle på grunnlag av synsinntrykk under vann. 2011 skal bli et gjennombruddsår for selskapet og teknologien.

– Trenden i oljebransjen er at stadig flere prosesser langt til havs og på store dyp blir fjernstyrt fra land. Da trengs det pålitelig visuell informasjon, forklarer daglig leder Milan Markovic i teknologisk selskapet Ultimax Maritime. Selskapet utvikler software som etterlikner den menneskelige, tredimensjonale synsopplevelsen.

Skaper handlingsgrunnlag

– Viktige egenskaper ved synet er evnen til å flytte blikket, fokusere, bedømme avstand og størrelser, og å kunne handle på grunnlag av informasjonen synssansen gir. Det er denne opplevelsen vi etterlikner. Vi utvikler software som kombinerer levende bilder fra et 3D-kamera med en robot med avanserte gripeegenskaper. Det gir helt nye muligheter, blant annet i oljebransjen, forklarer Markovic, som er i dialog med også andre bransjer. Blant annet har selskapet fått invitasjon fra NASA.

Gründeren peker på at offshorebransjen utfører stadig mer krevende operasjoner. – Operatørene har behov for å overvåke, montere, renholde, reparere og vedlikeholde utstyr under vann – ofte under risikable forhold eller på vanskelig tilgjengelige steder.



Ultimax Maritime tror på et snarlig gjennombrudd med sin 3D undervannsteknologi. Fra venstre daglig leder Milan Markovic, Tommy Andersen og Brynjar Wiig. Her med testbilder fra Nidarosdomen.

Gjennombrudd

Men det finnes ingen snarveier inn på markedet. – For offshorebransjen må teknologien ha nytteverdi. De må se lønnsomheten i sikrere, rimeligere og raskere løsninger som kan benyttes sammen med eksisterende infrastruktur og utstyr. Nå er vi i stand til å levere nettopp slike løsninger, sier Markovic, som nylig meldte bedriften inn i Næringsforeningen.

– Næringsforeningen gir tilgang til et stort nettverk og har vist at

den kan skape endring. Dessuten har foreningen en tydelig servicefunksjon gjennom Midt-Norsk Handelskammer, og gir nyttig kunnskap om andre bedrifter og bransjer i byen.

I mars skal Ultimax Maritime ha klar en prototyp som tester og dokumenterer en fjernstyrt, undervanns 3D-robot. I løpet av året skal selskapet ha gjennomført sitt første kommersielle salg. Hvis alt går etter planen. Foreløpig ser det bra ut, smiler Markovic.

RTB



SALG OG UMLEIE AV NÆRINGSEIENDOM FOR EN FORVALTNINGSPORTEFØJE PÅ NÆRMERE 2 MILLIONER KVADRATMETER

Basale forvalter nærmere 2 millioner kvadratmeter næringsseiendom i Norge og Sverige. Vi har over 20 års erfaring, og vi leverer både asset management-tjenester, tradisjonell eiendomforvaltning og meglings- og rådgivningstjenester.


- Vi driver virksomhet innen næringsseiendom:
- utleie (reforhandling, nytuleie, utvikling)
 - verdivurdering
 - transaksjon
 - oppgjørsoppdrag

BASALE FORVALTER OG
UTVIKLER EIENDOM

WWW.BASALE.NO

Nye forskrifter gir:

Større fokus på energigjerrige næringsbygg



Nye forskrifter for energimerking setter større krav til materialbruk og løsninger i nye næringsbygg. Byggteknikk's nye bygg på Lerkendal blir Trondheims første kontorbygg som tilfredsstillende NVEs energiklasse A.

I mars starter oppføringen av Trondheims første kontorbygg i energiklasse A på Lerkendal. Her inspiseres tomten av Henning Svendsen fra byggherren Byggteknikk (t.h.) og Torbjørn Aadal hos leietakeren TrønderEnergi.

– Det har vært utfordrende å oppfylle kravene som plasserer bygget i A-klassen, medgir Henning M. Svendsen, salgssjef og partner i Byggteknikk AS. Han refererer til nye forskrifter som krever at alle boliger og yrkesbygg som selges eller leies ut, skal ha energiattest. Attesten opplyser om byggets energikarakter, som er beregnet på grunnlag av hvor mye energi bygningen vil behøve i daglig drift. Energikarakteren går fra A (best) til G (svakest). Kontorbygg i A-klassen skal ha et energibehov på maksimalt 84 kWh per kvadratmeter.

Høye krav

Å oppfylle A-kravene får store følger for materialvalg og isolasjon, samt for løsninger for varmegjenvinning og oppvarmingskilder.

FAKTA

Energihuset Lerkendal

- blir Trondheims første og et av landets første kontorbygg i energiklasse A
- eies av Byggteknikk AS, med Reinertsen er hovedentreprenør
- bygges i perioden mars 2011 til august 2012
- blir på seks etasjer og drøyt 10 000 kvm

– Et A-bygg skal ha bare fornybare energikilder. At Lerkendal-bygget blir tilknyttet fjernvarmeanlegg innebærer at vi må gjennomføre strengere tiltak på andre områder, forklarer Svendsen. – Bygget får blant annet et 200 kvadratmeter stort solcellepanel som gir nok energi til å varme opp fellesarealene.

Han forteller at bygget først var prosjektert som et B-bygg, som tilsvarende et energibehov på maksimalt 126 kWh per kvadratmeter. Samtaler med leietakeren TrønderEnergi førte til at kontorbygget ble omprosjektert til et A-bygg. – For oss er det

viktig å fremstå med en tidsriktig energi- og miljøprofil, sier prosjektleder Torbjørn Aadal i TrønderEnergi. Konsernet skal leie fire femdelere av arealet i det totalt drøyt 10 000 kvadratmeter store bygget.

Beliggenhet foran energibruk

Ifølge Hege Nyhus ved Creto Megling er det ikke enkelt å spore opp sentrale lokaler som tilfredsstillende de høye energikravene. – Vi merker at særlig store leietakere er blitt mer oppmerksomme på energimerking. Det skyldes nok både profileringsverdien og interne og eksterne krav. Trondheim har imidlertid ikke mange sentrale lokaler som skårer høyt på energiskalaen, mener Nyhus.

Etter at kravet til energimerking trådte i kraft, er meglere pålagt å opplyse hvilket energimerke eiendommen har ved salg og utleie. – For de fleste aktører er beliggenheten fortsatt viktigere enn energimerkingen. Slik vil det nok være en god stund fremover, spår Nyhus.

Mange F- og G-bygg

Svendsen bekrefter at Trondheim ennå ikke har mange energigjerrige bygg. – Trondheim har mange kontorbygg fra 1970- og -80-tallet. De ligger stort sett i de svakeste klassene på skalaen med hensyn til energibruk, sier han. Blant dem er Byggteknikkets eget bygg i Fossegrenda, som ble oppført i 1980. I 2007 fikk bygget en grundig overhaling som ga mindre energibruk og bedre innelima. Likevel kan

bygget på langt nær konkurrere med bygg som føres opp i dag.

Selskapet eier og leier ut en rekke eiendommer i Trondheim. – Større krav til energimerking vil føre til at byggekostnadene og leieprisene stiger. Leiekostnader utgjør likevel en relativt liten utgift for en bedrift. Dessuten vil investeringer i lokaler med bedre innelima betale seg i form av mer opplagte og effektive medarbeidere, mener Svendsen.

RTB

FAKTA

Obligatorisk energimerking av bygninger

- Fra 1. juli 2010 må bygninger som selges eller leies ut, ha en energiattest.
- Energiattesten og det tilhørende energimerket viser bygningens energistandard.
- Energimerket består av en energikarakter og en oppvarmingskarakter. Energikarakteren går fra A til G, og er basert på beregnet levert energi. Oppvarmingskarakteren rangerer bygningen etter hvilket oppvarmingssystem som er installert.
- Energikarakterskalaen går fra A til G. Normalt vil nye bygg oppnå karakteren C.
- Karakter A for kontorbygg tilsvarer et energibruk lavere enn 84 kWh per kvm.
- De fleste eksisterende bygninger får karakterer mellom D og G.

Kilde: www.energimerking.no



DET ER ENKELT & SMART Å MØTES PÅ SCANDIC SOLSIDEN

Alt inkludert

Hos oss er møtelokale, internett og projektor inkludert. Sammen med Jamie Oliver gir Scandic Solsiden deg en energiinsprøytning i form av spennende smakskombinasjoner som en del av våre morgen-, lunsj-, og ettermiddagsbuffeter. Alt inkludert i våre dagpakker. Smart ikke sant?

Scandic Solsiden Beddingen 1, tlf.: 21 61 46 00, scandichotels.no/solsiden

Scandic
SOLSIDEN

Handelskammeret er 100 år i 2011



Trondhjems Handelskammer ble opprettet i 1911 som et servicekontor for handelsnæringen. En viktig del av virksomheten er å utstede tollpapirer for varer som skal tas med tilbake til Norge etter utenlandsopphold (ATA-carnet) og å legalisere eksportdokumenter. Andre viktige aktiviteter er å bidra til internasjonale kompetanseheving, nettverk og forretningsmuligheter.

Faksimile av Dagspostens referat fra det første møte i Handelskammeret i 1911.

Av Terje Bratberg. Artikkelen er basert på en artikkel som kommer i Næringsforeningens jubileumsbok.

På begynnelsen av 1900-tallet var det et åpenbart behov for et organ som kunne yte service til byens eksportbedrifter. I andre byer var den funksjonen lagt til et handelskammer etter britisk og tysk mønster. I dag er det ca. 14 000 handelskamre i verden og 17 av dem ligger i Norge. Handelskammerne arbeider primært med å forenkle grensepasseringer både for næringsdrivende og varer.

Trondhjems Handelsforening (nå Næringsforeningen i Trondheim) vedtok 18.11.1909 at det skulle søkes om å få opprette et slikt handelskammer i byen. Departementet gikk inn for dette og i 1911 var Trondhjems Handelskammer en realitet.

Trondhjems Handelskammer, nå Midt-Norsk Handelskammer, fungerer som en kompetanseorganisasjon for eksport- og import, og som et samlende nettverk for sentrale aktører i Midt-Norge. Kammeret har også i mange sammenhenger rollen som sentral koordinator og pådriver for felles internasjonale aktiviteter i den midt-norske regionen.

Handelskammeret tar imot utenlandske delegasjoner og sørger for

dem under deres opphold i regionen. Det tar også ansvar for bedrifter og andre som arbeider med eksport og import og arrangerer kurs og faglige samlinger. En annen viktig rolle er å være medarrangør under Eksportens Dager.

Styret i Handelskammeret bestod opprinnelig av børskomiteen og representanter for 22 bransjeorganisasjoner. Handelskammeret ble på 1990-tallet slått sammen med Næringsforeningen i Trondheim, og er i dag Næringsforeningens internasjonale virksomhet.

Handelskammeret har gjennom tidene også organisert press mot kommunale myndigheter for å få bedre vilkår for handelsnæringen. Det skulle spesielt være et hjelpemiddel for bedrifter som drev eksportvirksomhet. Trondheim har alltid hatt betydelig eksport og varene fra det store omlandet ble samlet her før de ble sendt utenlands.

Et viktig ledd i handelskammerets virksomhet er utstedelse av ATA-carnet og legalisering av eksportdokumenter. Et carnet er et tolldokument som gir brukeren

midlertidig tollfrihet i utlandet og er beregnet på varer som ikke varig skal ut av Norge.

Dokumentet er gyldig i ett år. Dokumentet kan utstedes for varer som skal benyttes under promosjoner på messer og utstillinger og for vareprøver eller yrkesutstyr som medbringes for å løse bestemte oppdrag. Også andre "varer", som dyr, sportsbiler og annet som skal midlertidig ut av landet, kan ledsages av carnet.

En annen av et handelskammers basisoppgaver er å legalisere eksportdokumenter. Dette er et felt som krever store kunnskaper om de kravene mottakerlandet stiller til importdokumenter. Eksempler på slike dokumenter det kan kreves legalisering av, er opprinnelsesbevis og fakturaer.

Midt-Norsk Handelskammer fyller en viktig rolle både som pådriver og koordinator i regionen og som en vesentlig medhjelper for eksportnæringen.



Uklare regler for skattlegging av aktive eiere i forbindelse med salg av virksomhet - "earn out"

Problemstilling

Ved salg av virksomhet herunder salg av aksjer tas det ofte inn i kontrakten klausuler om at selger forplikter seg til å arbeide videre i selskapet etter salget (bindingstid), og/eller at tidligere eier i ett nærmere angitt tidsrom ikke kan drive konkurrerende virksomhet (karens-tid). Slike klausuler er typisk ved salg av kompetansebedrifter og gründer-virksomheter.

Innebærer en klausul om bindingstid eller karenstid at salgs-vederlaget helt eller delvis skal anses som personinntekt (lønn) og ikke kapitalinntekt?

Kapitalinntekt skattlegges som kjent med 28 % og lønn med inntil 47,8 % (marginalsats). Ved skattlegging som lønn må det også svares arbeidsgiveravgift. Når man ser hvilken betydning rubriseringen har for skattesatsen er det ikke vanskelig å forstå at dette er et fokusområde for ligningsmyndighetene.

Lønn eller kapitalinntekt – grensdragning?

Problemstillingen har vært oppe i lignings- og rettspraksis en rekke ganger de senere år. Mye er avklart, men fortsatt gjenstår uklarheter.

Gevinst ved salg av virksomhet skal som hovedregel anses som kapitalinntekt og skattlegges med 28 %. En omklassifisering av vederlag til lønnsinntekt vil derfor være et unntak fra hovedregelen.

I de tilfeller hvor hele eller deler av vederlaget er blitt omklassifisert til forskudd på lønn, karensgodtgjørelse eller "sign on fee" og skattlagt med inntil 47,8 %, har følgende momenter særlig blitt vektlagt:

- Vederlaget fremstår som høyere enn hva virksomhetens verdier og fremtidig inntjeningssevne kan forklare.
- Tidligere eier har forpliktet seg til en bindingstid i virksomheten, og/eller avstå fra å starte opp lignende og konkurrerende virksomhet i et nærmere angitt tidsrom.
- Lønn til tidligere eiere ligger under markedsnivå i bransjen i bindings-tiden.

Momentene er ikke kumulative i den forstand at de alle må være oppfylt for at ligningsmyndighetene skal kunne foreta omklassifisering til lønn. Det er likevel klart at de tilfellene hvor ligningsmyndighetene har foretatt slik omklassifisering har mer enn ett av momentene vært til stede.

Konsekvensen av at ligningsmyndighetene finner vilkårene for omklassifisering oppfylt er høyere beskatning av salgsvederlaget samt risiko for illeggelse av tilleggsskatt.

Er det mulig å oppnå forutberegnelighet?

Det å få klarlagt skattekonskvensene på forhånd fremstår som et rimelig krav. Selv om momentene ovenfor vil kunne gi klare holdepunkter for hvorvidt det foreligger en risiko for omklassifisering eller ikke, gir de få holdepunkter for omfanget. Er det hele, eller kun deler av vederlaget som eventuelt blir omklassifisert til lønn?

Finansdepartementet har uttalt at uklarheten om skattekonskvensene av aksjesalg i kompetansebedrifter kan løses ved å be om en veiledende uttalelse fra ligningsmyndighetene.

Den forutberegneligheten en slik uttalelse gir er imidlertid begrenset. Man vil kunne få en uttalelse på hvorvidt vilkårene for omklassifisering av deler av vederlaget til lønn er oppfylt eller ikke, men neppe om hvor stor del av vederlaget som eventuelt vil kunne bli omklassifisert. Ved likevel å innhente og innrette seg etter en slik uttalelse, vil ligningsmyndighetene ved den etterfølgende ligningen normalt ikke kunne vinne frem med en påstand om tilleggsskatt.

Nåværende regelverk og system for forhåndsuttalelser gir som det fremgår ikke noen god forutberegnelighet med henhold til skattleggingen av earn out. Dette vil kunne innebære at de økonomiske rammebetingelsene for en overdragelse blir vesentlig forrykket. Vår anbefaling er at man for å søke å sikre sine forventinger innhenter bistand, ved utforming av så vel kontrakt som utredning av de skattemessige konsekvenser.



Wogt & Wiig Advokatfirma
Eldar Nesset
Advokat



Vil utvikle fremtidens byggebransje

– NiT er en del av det som gjør Trondheim til en attraktiv næringslivsby, mener Morten Christensen i MajaTeknobygg.

– Kunnskapsmiljøene og Næringsforeningen er blant det som gjør Trondheim til en perfekt base for oss, sier er markedsdirektør Morten Christensen (til høyre) i MajaTeknobygg. Her studerer han situasjonsplanen for Grilstad Park sammen med prosjektleder Anders Skaget.

Med 350 ansatte og 1,4 milliarder i omsetning er konsernet på full fart opp blant de største aktørene i den midtnorske entreprenørbransjen.

– Valget stod mellom å fortsette som et lite selskap eller å vokse så mye at vi kan konkurrere med de store. Å være mellomstor var ikke noe alternativ, mener Morten Christensen, markedsdirektør i konsernet Maja Teknobygg og daglig leder i datterselskapet Teknobygg Byggfornyelse.

Og konsernet vokser. De to siste tilskuddene er Grande Teknobygg og Kjeldstad Holding, der MajaTeknobygg eier 49 prosent.

Velger de beste

– Nå har vi stort sett hele verdikjeden og bedrifter over store deler av Midt-Norge, sier Christensen. Han er svært fornøyd med de nye partnerne. – Gjennom Grande knytter vi til oss den største og flinkeste aktøren på det nordtrønderske markedet. Kjeldstad er et stort midtnorsk industriselskap som utfyller oss godt. Vi trenger slike selskap i Midt-Norge, mener Christensen.

Selskapet opererer på fire hovedområder – bolig, nærings- og offentlige bygg, rehabilitering og anlegg. Det sprer risiko ved svingninger i markedene. Nå er selskapet i gang

med å utvide kontorlokalene til Statoil Stjørdal.

Mange vil samarbeide

Da Maja Teknobygg vant Byggeindustriens pris for Årets bygg 2008, ble de raskt omsvermet av aktører som gjerne ville samarbeide. Selskapet vant prisen for rehabiliteringen av 1902-bygget ved St. Olavs Hospital, og danket ut blant annet operahuset i Bjørvika og nye Ahus (Akershus universitetssykehus).

Maja Teknobygg har med andre ord god tradisjon for å samarbeide med dyktige aktører, men foretrekker å velge sine partnere med omhu. Så også når selskapet ved årsskiftet inngikk samarbeid med Næringsforeningen i Trondheim (NiT).

Trenger felles talerør

– NiT setter viktige fellessaker på dagsorden, kommer til orde og blir hørt i politiske miljøer og byråkrati. For oss var gategrunnsaken, der NiT tok til orde for å få kommunen til å senke prisen for leie av gategrunn i Trondheim, av stor betydning. Slike urimelige avgifter virker konkurransevridende for byggevirksomhet og næringsliv, og krever at byens bedrifter står sammen for å påvirke og endre, påpeker Christensen.

Han liker også at samarbeidet med NiT gir selskapet mulighet til å profilere seg. – Vi får vi gode muligheter til å synliggjøre oss gjennom NiTs mange kanaler og arenaer. Det skal vi utnytte, lover markeds sjefen, som sitter som leder i Fagråd Bygg og Anlegg. I Fagråd Eiendom sitter kollega Jan Erik Steen i Maja Eiendom.

Trondheim perfekt

Christensen mener Trondheim er en perfekt base for selskap som vil ligge i forkant og påvirke fremtiden og omgivelsene. – Vi har gangavstand til NTNU, HiST og SINTEF. Det er en ubetinget konkurransefordel. Sammen med SINTEF Byggforsk kjører vi forskningsprosjekter innenfor energieffektivisering, nye byggeteknikker og klima og miljø. NTNU og HiST (Høgskolen i Sør-Trøndelag) er viktige samarbeidspartnere både for utvikling og for rekruttering av landets beste ingeniører og sivilingeniører.

– I Trondheim har vi alle de attraktive miljøene, og Næringsforeningen er del av det som gjør Trondheim til en attraktiv næringslivsby, fastslår Morten Christensen i MajaTeknobygg.



Fire miljøer med høy kompetanse på lederutvikling står for gjennomføringen av utviklingsprogrammet. Fra venstre Milda Lunde Stene fra Faveo, Jan Moum fra TotalConsult, Per Kristian Øvre og Jorun Framnes fra Assessit og Stine Dahlen-Kvalvaag fra SporHR.

Inviterer til lønnsom ledelse

– Det å lykkes som leder avhenger helt av dine egne holdninger og atferd, og av din evne til å bygge relasjoner.

Det mener Stine Dahlen-Kvalvaag, daglig leder i SporHR AS. Nå inviterer Næringsforeningens Fagråd Ressurs til lederutviklingsprogram for etablerte ledere i små og mellomstore bedrifter.

Støtte og utfordre

– En leder skal både utfordre og støtte sine medarbeidere. Dette er to kjerneegenskaper som kan utvikles, trenes på og praktiseres, mener Dahlen-Kvalvaag. Hun er opptatt av det personlige lederskapet – av lederen som menneske i relasjon til medarbeidere og samarbeidspartnere.

Nå inviterer markedssjef Torgeir Søsnes i Næringsforeningen ledere til å melde seg på. Ved å sette et tak på 15 deltakere får kursdeltakerne anledning til å bli godt kjent, bygge relasjoner og bidra med egne erfaringer.

Lønnsomt

– Lederutvikling skal vises på bunnlinja. De åtte dagene du investerer i dette lederkurset, skal gi deg ressurser til å få mer ut av deg selv, medarbeiderne dine og nettverket ditt. Kompetent lederskap er kort sagt en

viktig faktor for å skape lønnsomhet i bedriften, mener Søsnes.

Ifølge Dahlen-Kvalvaag øker sjansen for et vellykket kurs når deltakerne er motiverte for å utvikle seg selv og lederskapet sitt. – Kurset forutsetter deltakere som deltar aktivt og deler sine erfaringer med andre. For å sikre at kurset blir matnyttig, kommer case og diskusjoner til å ta utgangspunkt i deltakernes egen jobbhverdag og utfordringer, sier hun.

– God ledelse forutsetter først og fremst innsikt i din egen rolle som leder. Faktisk kan den gammeldagse kontroll- og ordrestilen fortsatt fungere i noen tilfeller, selv om de fleste betrakter den som avleggs. Som leder vil du nemlig garantert komme opp i situasjoner der du må stå alene og ha mot til å ta avgjørelser på egen hånd. Det viktige er å kunne vurdere og velge lederstil ut fra situasjon, mener Dahlen Kvalvaag.

Individuell oppfølging

Mellom kursbolkene får deltakerne individuell oppfølging i form av møter eller samtaler med kursleder. Oppfølgingen tar utgangspunkt

i utviklingsplanen som hver enkelt deltaker skal utarbeide. – Vi har ulike styrker, erfaringer og behov. Derfor er det viktig å arbeide med det en trenger å utvikle spesielt, understreker Dahlen-Kvalvaag.

Det er Næringsforeningens Fagråd Ressurs som har tatt initiativ til utviklingen av kurset, og som har hyret byens beste miljøer innenfor lederutvikling. Kurset er organisert som fire todagers bolker. Fire erfarne kompetansemiljøer innen ledelse har ansvar for hver sin kursbolk, og SPOR AS deltar i og binder sammen hele kursserien.

RTB

FAKTA

Lederprogram i regi av NiT

- fire kursbolker à to dager
- individuell oppfølging mellom kursbolkene
- opptil 15 deltakere
- oppstart i mars og avslutning i november
- fire tema:
 - Ledelse som suksessfaktor
 - Personlig lederskap – jeg som leder
 - Synlig lederskap – hvordan lede andre
 - Mestring av lederskapets utfordringer
- bidragsyttere i programmet er TotalConsult, Faveo, SPOR HR og Assessit
- lederprogrammet er utviklet av en ressursgruppe etablert av Fagråd Ressurs, Stine Dahlen-Kvalvaag (Spor HR), Thomas Rønsberg (HiST avd. for teknologi), Petter Daniel Jensen (SMB-Tjenester AS), Ketil Olsen (Volo og Fagråd Ressurs) og Torgeir Søsnes (NiT)

Kompetansehus i vekst

– Når næringslivet i Midt-Norge utgjør markedet, er Næringsforeningen en perfekt samarbeidspartner.

Vogt & Wiig Advokatfirma er allerede et betydelig kompetansemiljø med 17 advokater, og har ambisjoner om å vokse. I år skal kontoret rekruttere 2-3 medarbeidere. Innen 2013 skal advokatmiljøet på Brattørkaia runde 25 advokater. – Vi skal ha størrelse og kapasitet til å ta tunge oppdrag på kort tid. Da må vi ha store nok kompetansemiljøer innenfor de ulike juridiske områdene, forklarer advokat og partner Arild Paulsen.

Knutepunkt

Før jul signerte Vogt & Wiig avtalen som sikrer tett samarbeid med NiT i 2011. Men advokatene har et lengre perspektiv. – For oss er dette samarbeidet del av en langsiktig strategi. Næringsforeningen er blitt et ubestridt knutepunkt for næringslivet i

Midt-Norge. Den tilbyr unike arenaer og nettverk. Det skal vi dra nytte av, sier Paulsen. Han får støtte av kollegene Kristian Nordheim og Håkon Knudsen.

Advokatene mener det er på høy tid å synliggjøre at Midt-Norge har et tungt juridisk kompetansemiljø. – Vi har spesialkompetanse på en rekke områder, blant annet transaksjonsoppdrag, det vil si kjøp og salg av virksomheter. På dette feltet er vi godt etablert med mange kunder og krevende oppdrag i Midt-Norge. Likevel er det dessverre ennå mange som tror de må til Oslo for å kjøpe denne kompetansen, sier Paulsen.

Rekruttering

For å nå målet om vekst arbeider advokatfirmaet offensivt med marked, kunder og rekruttering. – Vi

vil styrke kontoret med dyktige og hyggelige advokater, og legger vekt på å ha en god miks av kvinnelige og mannlige ansatte i alle aldre. Det betyr mye både for det interne miljøet og for kundekontakten, mener Kristian Nordheim.

Advokatene har lagt konkrete planer for hvordan de best skal utnytte samarbeidet med Næringsforeningen. Foredrag, jusslunsj og faglige artikler i MidtPunkt er blant aktivitetene Vogt & Wiig vil tilby NiT-medlemmene. I tillegg skal de selv være enda mer aktive ved Næringsforeningens mange arenaer og møter. – Vi ønsker å synliggjøre at bedrifter i Midt-Norge har lokal tilgang til førsteklasses juridisk kompetanse.

Lagspill og folkelighet

NiT er en av flere trønderske næringsaktører som Vogt & Wiig samarbeider med. Blant samarbeidspartnerne er også RBK – en betydelig aktør i det midt-norske næringslivet, og med krevende juridiske problemstillinger i forbindelse med blant annet utbygginger, immaterielle rettigheter og spilloverganger.

– Vi har mye til felles med RBK, og lærer mye av klubben. Folkelighet, lagspill og gode medspillere er viktige stikkord også hos oss. Det skal være en god opp-

levelse å besøke oss på Brattørkaia, uansett hvilke problemstillinger du kommer til oss med, understreker Nordheim.



Vogt & Wiig er ny samarbeidspartner med Næringsforeningen. Advokatkontoret har tung kompetanse på en rekke felt, blant annet innenfor kjøp og salg av virksomheter. Her representert ved deler av "transaksjonsteamet" (fra venstre) Eldar Nasset, Ole Gudmund Meland, Arild Paulsen, Tore Holtan, Kristian Nordheim og Anne Marit Håbjørg (foran).



Hvert år inviterer styret i Næringsforeningen fagrådsmedlemmene til en nyttårsmottakelse som takk for innsatsen de legger ned for foreningen. Foto: Gry Karin Stimo



NiTs 145 frivillige fagrådsmedlemmer får mulighet til å dele erfaring og kunnskap, og til å etablere verdifulle nettverk. På bildet er Therese Bjørstad Karlsen (t.v.) og Line Vaarum. Foto: Gry Karin Stimo

Fagrådene er drivkraften

– I Næringsforeningens 17 fagråd stiller 155 næringslivsledere egen tid og kompetanse til rådighet for fellesskapets beste. Det står det respekt av, sier Knut Efskin.

Han understreker at fagrådene har vært selve drivkraften i Næringsforeningen i Trondheim (NiT) helt siden omleggingen fra Trondhjems Handelsstands Forening i 1999. Så også i dag.

Bærer frukter

– Med fagrådene som fundament har Næringsforeningen opparbeidet seg en solid posisjon. Det gjør at få instanser våger å se bort fra oss i saker som angår næringsliv og verdiskaping, sier Efskin. Som nestleder i Næringsforeningens styre og medlem av Fagråd Eiendom vet han at arbeidet bærer frukter.

– Det er ingen tvil om at Næringsforeningen blir oppfattet som en betydelig og seriøs aktør. Vi benyttes stadig oftere som høringsinstans, og er en attraktiv samarbeidspartner både for næringslivet og for offentlige instanser. At Næringsforeningen fikk oppdraget som prosjektleder for Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen, sier sitt, mener Efskin.

Han peker også på at fagrådene deltar i en rekke utvalg og prosjekter, blant annet innen arealplanarbeid og

en samarbeidsgruppe for å etablere Nordens beste økonomiutdanning i Trondheim.

Bidrar for fellesskapet

I midten av januar var alle fagrådene samlet til felles oppsummering av arbeidsåret 2010, og til kick-off for nye aktiviteter i 2011. Under samlingen takket NiTs administrerende direktør, Berit Rian, for fagrådmedlemmenes innsats, bidrag og engasjement. – Vi setter stor pris på det hver og en av dere bidrar med til det beste for fellesskapet, sa Rian.

Blant dagens 17 fagråd er 14 bransjespesifikke, to er geografiske råd, og to er bransjeuavhengige. Det store spennet i fagrådene gjør at de aller fleste næringslivsfolk finner fagråd som engasjerer og representerer deres interesser. Men vi skal ikke ha ett fagråd for hver lille nisje, understreker Efskin.

Nettverk og møteplasser

Gevinsten for de 145 frivillige fagrådsmedlemmene er muligheten til å dele erfaring og kunnskap, og til å etablere verdifulle nettverk.

– Fagrådene utgjør en svært effektiv

FAKTA

Næringsforeningen har som visjon å bidra til at midtnorsk næringsliv blir landets sterkeste. Arbeidet som gjøres i foreningens fagråd er en viktig ressurs og pådriver for å oppfylle visjonen.

De 17 fagrådene i NiT er

- Bygg og anlegg
- Deep Sea Society
- Eiendom
- Energi
- Finans
- GROnett
- Handel
- Handelskammerråd
- Havbruk og fiskeri
- Helse
- IKT
- Kreative og kulturbaserte næringer
- Logistikk
- Reiseliv
- Ressurs
- NiT Melhus
- Malvikrådet



Knut Efskin

møteplass. Den er de flinke til å utvikle og utnytte, sier Efskin.

Næringsforeningens årlige arrangement Manifestasjon er et godt eksempel på en veletablert nettverksarena. – Her møtes 500 næringslivsfolk for å lytte til og utveksle erfaringer i en rekke fagseminarer. Også her er det fagrådene som er drivkraften, forteller Knut Efskin.

Nye medlemmer

Pilar Eiendom AS

er et eiendomsselskap som har spisskompetanse på eiendomsutvikling. Selskapet er en langsiktig aktør, og går blant annet inn som partner sammen med folk som eier eller har tilgang på eiendom, men som ikke har kapasitet eller kompetanse til å utvikle eiendommen selv. Selskapet bidrar gjennom utviklingsprosessen til å optimalisere verdiene og dermed skape merverdi for eierne og for samfunnet. Pilar Eiendom er en kompetansepartner og skal være på eiersiden i prosjektene.

Trøndelag Forskning og Utvikling

Selskapet Trøndelag Forskning og Utvikling AS er et regionalt forskningsinstitutt som arbeider med forskning og regional utvikling. Virksomhet er i all hovedsak oppdragsvirksomhet og omsetningen er på 15 millioner kroner.

Lund Forvaltning AS

investerer i forskjellige aktivaklasser med sikte på langvarig og stabil avkastning. Selskapet ønsker også å bidra til næringsutvikling i regionen.

JELD-WEN Norge AS

har et av markedets bredeste sortiment av dørløsninger, og tilbyr alle typer tredører i ulike konstruksjoner, klassifiseringer og utforming til de fleste anvendelsesområder.

Mometo AS

er et konsultentselskap som har spesialisert seg på IT som muliggjør i virksomheters endringsprosesser.

Sjøbygda Kunstnarhus AS

er ein arena for møte mellom menneske - kunst - natur. SKH består av to nyrestaurerte hus frå slutten av 1800-talet i fantastisk natur, rett ved Selbusjøen. SKH arrangerer fleirkunstneriske festivalar og work shops - og samarbeider med interesserte om spektakulære pakker for næringslivet og andre grupper.

Tettpå! Bemanning AS

er et bemanningsforetak med en visjon om å være den samarbeidspartner som har den tettteste oppfølging av kunder, kandidater og vikarer.

Grenseloest AS

Wok Away er et annerledes fastfood konsept som er bygd opp på ferske råvarer, full frihet og en god atmosfære. I en travel hverdag er Wok Away et alternativ som gir deg en kjapp og sunn matbit.

HRAFN AS

er Nordens fremst RFID miljø og leverer rådgiving, kunnskapstjenester og løsninger til en rekke bransjer og aktører. Våre løsninger gjør det mulig å ha oversikt over hvor alle ting er til enhver tid. Vårt internasjonale partnernetverk gjør oss i stand til å finne løsninger for de fleste behov. Vi har kunder i dagligvarehandelen, bygg og anlegg, transport og logistikk, produksjon og blant konsulenthus og løsningsleverandører.

Utleiecompagniet AS, avd. Trondheim

Utleiecompagniet har gjennom 15 år bygget opp erfaring, kompetanse og utstyr for å kunne stå rustet til å levere et bredt spekter av varer og tjenester til et hvilket som helst selskap og arrangement.

Formuesforvaltning Norge AS

Formuesforvaltning tilbyr helhetlig finansiell planlegging og formuesforvaltning. Selskapets forretningsidé er basert på det økende behovet for uavhengige finansielle tjenester og formuesforvaltning hos formuende privatpersoner, bedriftseiere og institusjoner.

Signicat AS

leverer online identitetstjenester til kunder innenfor offentlig og privat sektor, med virksomhet i og utenfor Norge.

Kvestor Trondheim AS

Kvestor er ledende i Norge innen effektive og moderne regnskaps- og økonomiløsninger. Vi henvender oss til små og mellomstore bedrifter, og vi har kompetanse og erfaring innen mange ulike bransjer. Om du vurderer å outsource en eller flere av din bedrifts økonomifunksjoner, nøl ikke med å kontakte oss for en uforpliktende samtale.

Rokseth Design AS

er et enmannsforetak etablert i 1996. Eies og drives av Vittorio Rokseth. Erfaring fra reklamebyrå, som gir god ballast når reklamerelaterte oppgaver skal løses. Har et vidt spenn av arbeidsoppgaver, men likevel spesielt fokus på logodesign og generell grafisk profilering, gjerne rettet mot nyetablerere.

Verform AS

produserer beslag samt plater for tak og vegg i stål og aluminium. I tillegg distribuerer Verform AS grossistvarer som festemateriell, tettebånd, glassfiberplater, takrenne- og taksikringsmaterieill.

Aftenskolen Høyres Studieforbund Region 1

Aftenskolens målsetting er å være et allment studieforbund med et bredt tilbud basert på kunnskap og kvalitet, innen rammen av studieforbundets formålsparagraf. Vi ønsker å legge til rette for fleksible, markedstilpassede tilbud som i hovedsak retter seg mot personmarkedet.

Copperhill Mountain Lodge

Dette stilige ski in/ski out-hotellet har en førsteklasses beliggenhet på toppen av fjellet Förberget i det verdensberømte vintersportsstedet Åre, og tilbyr deg 5-stjerners luksus. Anlegget har sin egen skiheis.

Maskinagentur AS

er Trøndelags eldste og Norges nest eldste bilforhandler. Om ikke lenge er vi 100 år. Det begynte med at vi leverte gruvemaskiner. Da bilene begynte å rulle på norske veier, var vi med. Allerede i 1912 leverte vi vår første Opel. Og vi er derfor Europas eldste Opel-forhandler.

Pro To AS

er et eiendomsselskap som driver med tomteerverv, prosjektutvikling, utbygging av boliger og næringsbygg, samt salg av de samme. Pro To Totalentrepriser A/S er etablert for å gjennomføre entreprisedelen for prosjektene til Pro To. Vi satser også på prosjekter i det eksterne markedet.

Hoff Hotels AS

Eier av hotelleiendommer og drift av hotell. De har nylig igangsatt byggingen av ett av skandinavias største konferansehotell på Brattøra i Trondheim. Clarion Hotel Trondheim vil ha 400 rom og Skandinavias største kongresshall i tilknytning til hotell.

People4you Bemanning

startet sin virksomhet våren 2006. Vi er representert i Oslo, Askim, Bergen, Stavanger og Trondheim. I vår virksomhet legger vi vekt på å ha medarbeidere med høy kompetanse som skal være gode rådgivere. Hos oss er medarbeideren i fokus – det er den viktigste ressursen vi har – enten som fast ansatt hos oss eller i oppdrag for en av våre kunder.

Stavne Arbeid og kompetansesenter AS

Stavne Arbeid og Kompetanse KF er en attføringsbedrift som driver arbeidsmarkedstiltak for NAV samt rehabiliteringstiltak for Trondheim kommune og statlige direktorat. Foretaket har egne verksteder i form av grafisk bedrift, snekkerverksted, skomaker, søm og designavdeling, kantine, bilpleie etc. Stavne har utstrakt samarbeid med næringslivet i Trondheim gjennom utprøving og formidling av arbeidstakere.

Malmester Talseth & Husby AS

Talseth & Husby AS er et seriøst Trondheimsbasert malerfirma med egen service og prosjektavdeling. Vi leverer maler og gulvtjenester av høy kvalitet og har godt omdømme,

stabile eiere og god soliditet. Foruten privatmarkedet jobber vi også med prosjektmarkedet. Noen av våre referansebygg er Gastrocenteret/St.Olav og Ranheim skole.

Con-Form Trøndelag AS

har til formål å drive salg, konstruksjon og montasje av Con-Form's produkter til byggeprosjekter i vårt distrikt. Con-Form Trøndelag AS ble etablert 01.07.2007 som en videreføring av salgs- og utførendeavdelingen i "gamle" Con-Form Trøndelag AS (som fra samme dato endret navn til Con-Form Orkanger AS).

Flavo AS

er et house of brands med gode anerkjente internasjonale agenturer. Vi importerer og tilbyr høyprofittvarer innenfor segmentene snacks og godteri for å maksimere fortjenesten i detaljhandelen. Våre kunder opererer i service- og dagligvarehandelen. Flavo er opprinnelig et datterselskap av svenske Sundlings AB og ble etablert under navnet Sundlings Norge i 1998. Selskapet endret navn til FLAVO AS i november 2010, i forbindelse med at Location Norway kjøpte 80 % av aksjene.

Atmel Norway AS

Atmel Corporation is a worldwide leader in the design and manufacture of microcontrollers, capacitive touch solutions, advanced logic, mixed-signal, nonvolatile memory and radio frequency (RF) components. Leveraging one of the industry's broadest intellectual property (IP)

technology portfolios, Atmel is able to provide the electronics industry with complete system solutions focused on industrial, consumer, communications, computing and automotive markets.

Ernestus AS

er et moderne skiltfirma. Selv om vi kaller oss skiltprodusent kan vi like gjerne ta på oss oppdrag som spenner fra silketrykk og digitaltrykk til produksjon av innredningsdetaljer. Allsidighet, kreativitet og kvalitet i alle ledd er stikkord som kjennetegner oss. Vi er 6 dyktige ansatte og holder til på Tiller i Trondheim.

Eager AS

er en nyttig partner i arbeidet med å vinne kunder og skape gode resultater. Vi legger stor vekt på å jobbe tett sammen med våre kunder, hvor vår oppgave er å tilføre utside-perspektiv, innovasjonskraft og egen forretnings-erfaring. Sammen med deg leter vi etter det som virker.

TM-Gruppen AS

Klinikk Stokkan AS

Vare & Transporttjenester AS

Interact AS

TradeWay AS

Sptzbrgn

TC Engineering AS

ULTIMAX MARITIME 3D AS

**Retura
garanterer
miljøriktig
håndtering
av avfallet.**



**Lei en
container**
– ring 72 54 05 10

Retura TRV
Tel: 72 54 05 10
www.retura.no

RETURA
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim



NORGE P.P. PORTO BETALT

Støtter din bedrift...

...de 155 næringslivslederne som jobber gratis for at alle bedrifter i Trondheim skal tjene mer penger?

155 næringslivsledere bidrar med gratis innsats i Næringsforeningens 17 fagråd. Uten denne innsatsen hadde det ikke vært mulig for oss å være byens ledende kraft innen næringsutvikling. Det er fagrådene som forteller Næringsforeningen hva som er status i bransjene, hva som er vekstpotensialet, og hvilke utfordringer vi må løse i fellesskap for å utløse vekstpotensialet.

Fruktene av arbeidet fagrådene gjør tilfaller alle som driver en bedrift i Trondheim. Næringsforeningen i Trondheim jobber ikke for at våre medlemmer skal ha privilegier fremfor andre bedrifter, men for at Trondheim skal være byen hvor det er enklest å starte og utvikle en bedrift. For alle.

Uten kontingenten fra våre over 1000 medlemmer, hadde det vært umulig å drifte fagrådene og gjennomføre tiltakene de foreslår. Vi takker alle bedriftene som gjør dugnaden mulig.

Sørg for at din bedrift er med på fellesinnsatsen.
Du kan sjekke hvem som er medlem og melde deg inn på

www.trondheim-chamber.no



FLY TAXI

fra kr. 300,-
(Gjelder samkjøring og bestilling senest 3 timer før avgang)

AIRPORTTAXI

fra kr. 495,-
(uten samkjøring)

Prøv vår nye iBook: <http://ibook.norgestaxi.no>

Dit du skal – når du vil! Ring 08000

