

MidtPUNKT

3
08

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

TEMA:
Høyt Teknologi



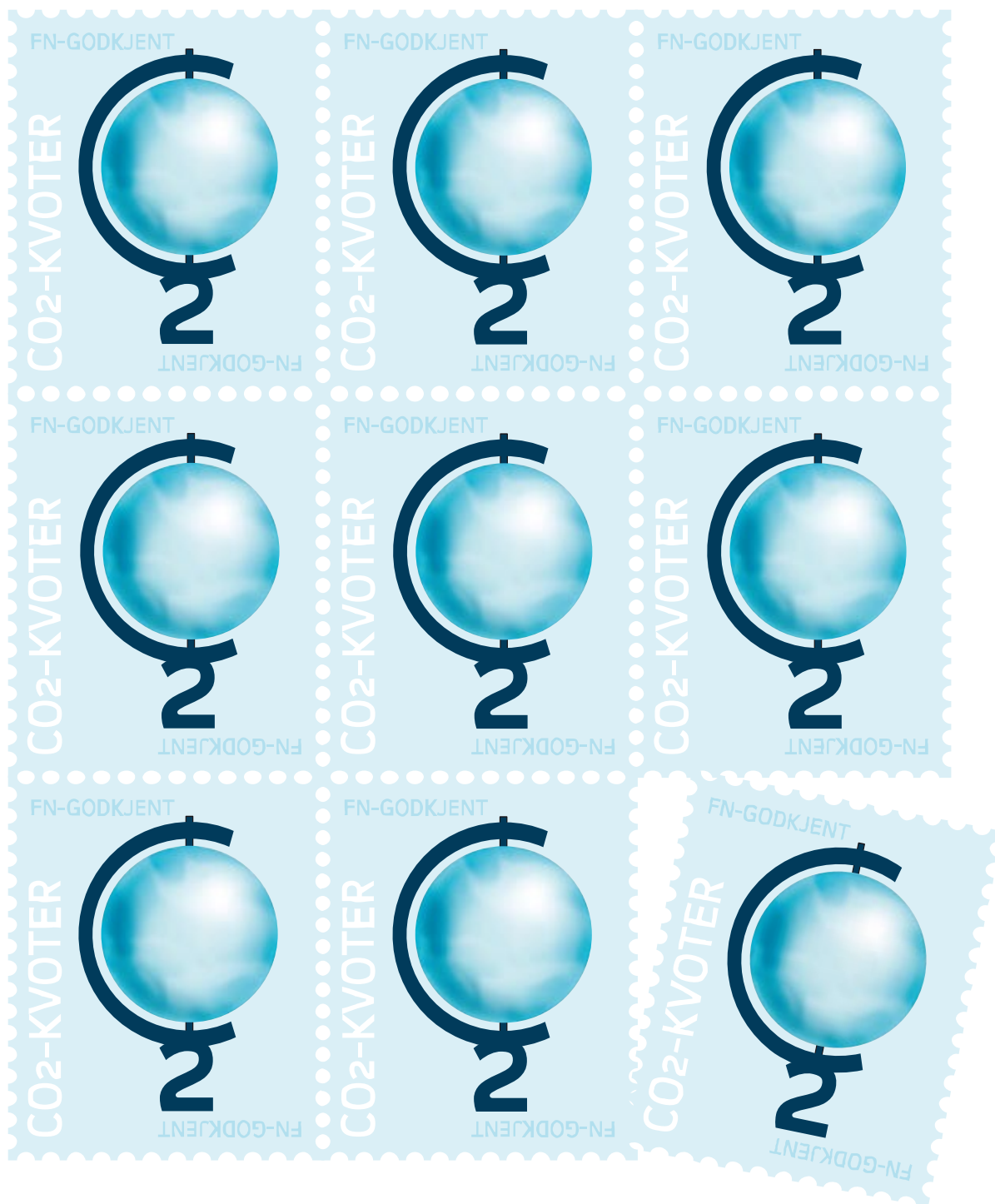
Jørn Arve Flått
om PR



Nina Kielland
om arkitektur



Hans Olav Torsen
om teknologi



HVOR MANGE KVOTER TRENGER BEDRIFTEN DIN FOR Å BLI CO₂-NØYTRAL?

Stadig flere forbrukere og selskaper stiller miljøkrav, og prioriterer bedrifter med seriøse miljøregnskap. Å kutte egne utslipp er enkelt på noen områder, men vanskeligere på andre. Her kan bedriften din kompensere ved å kjøpe kvoter og bli CO₂-nøytral. Du investerer i konkrete, sporbare miljøprosjekter godkjent av FN. Samtidig gir du et viktig miljøsignal til ansatte, kunder og samarbeidspartnere.

Vil du vite mer? Ring Berit Gran Johansen på 92 28 02 25 eller send en e-post til bedriftskunde@trondheimenergi.no





FOTO: GRY KABIN, STUDIO I STUDIO, STIMO

Høyteknologibyen: Stinn brakke

De fleste nye bedrifter er ikke klassifisert som høyteknologibedrifter. Likevel har vi et sterkt fokus på nettopp denne typen bedrifter. Hvorfor? Fordi de har en enorm markedsoppside dersom de treffer bølgen. Det ser vi utallige eksempler på, blant annet fra USA, men også fra hjemlige trakter. For eksempel NOKIA, som har bygd sin mobiltelefonsuksess på en norsk oppfinnelse, og som nå er verdensdominerende – langt foran mange av konkurrentene.

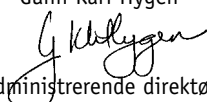
Det er ingen ting å si på tilgangen til nye bedriftsideer fra teknologimiljøet i Trondheim. Venture- og sårkornselskapene rapporterer om fortsatt god tilgang til gode gründerideer. Etter at vi i lengre tid har hatt stort påtrykk og stor tilgang, skulle vi kunne frykte en tørkeperiode. Den har ikke kommet. Etter å ha overvært INNOVtro 2008 5. mai på Realfagsbygget på NTNU, var inntrykket nok en gang: Stinn Brakke!

Å se båtflyktningen Vo, som 8 år gammel kom til Norge med mor og far, og som med sin doktorgrad fra NTNU nå har etablert VINanao, var faktisk rørende. Siliciummolekylene kan strykes så tynt på vinduer og vegger at de absorberer energien rett til veggen og rett inn i nettet. At han lykkes, var ingen tvil om.

Det neste gledelige trekket er at vi ser ut til å løse, eller rettere sagt; gjennom flere år har erfart og tatt innover oss, kommersialiseringskompetansen. En rekke av våre høyteknologibedrifter har nå et tresifret antall ansatte. Vi fyller utvalgte deler av byen med dem, og når de går fra laben til produksjon ser det dessuten ut til at det er meget store dimensjoner over det de lager.

Trondheim er i front med hensyn til å skape de nye bedriftene. Organer som Leiv Eiriksson Nyskaping (LEN), TTO og Sinvent gjør jobben sin, og gründertankegangen er gjennomført. I Unge Entreprenører gjennomgår en rask opplæring i alle skoleslag og næringslivet er meget takknemlig for den jobben fylket og andre aktører gjør i så måte.

Dette er et område vi skal være stolte av. For øvrig er det ikke til å stikke under en stol at det er visse markeder og bransjer der vi lykkes lettere enn andre, men unntakene er der.

Gunn Kari Hygen

Administrerende direktør



Innhold

Trondheims nye industri.....	4
God på bunnen.....	6
Holder oppdrettsfisken i ørene.....	8
Holder tett.....	10
Revolusjonerer aluminiumsindustrien.....	12
Døren til morgendagens kunder.....	14
Lokker med næringsareal.....	16
Økende behov for styrt kommunikasjon.....	17
Skaper muligheter.....	18
Hvordan styre en bedrift mot lønnsomhet og vekst.....	19
Kongen feiret handelskammerets første 100 år.....	20
Fra ytelse til innskudd.....	21
Enkelt og rimelig med ATA carnet.....	22
NYE medlemmer.....	23

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:

Gunn Kari K. Hygen

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS RTB

Teknisk produksjon og design:

GRØSET™   Guri Jermstad AS

Produksjonen er klimanøytral, CO₂-utslippet er kompensert

Opplag: 6 200

Forsidebilde: Trondheimsbedriften Optoplan er én av teknologibedriftene vi presenterer i denne utgaven av MidtPunkt. Bildet viser et trinn i produksjonsprosessen av fiberoptiske sensorer. FOTO: JØRN ADDE

Hovedsamarbeidspartnere:



Trondheims nye industri

Nye, suksessrike trondheimsbedrifter dukker stadig opp. Felles for dem er bakgrunnen fra Gløshaugen-miljøene og evnen til å lykkes på et krevende, internasjonalt marked.



Trondheim har sterke bedriftsmiljøer innen avansert kretsteknologi, havbruk, og marin og offshorebasert virksomhet. Det bør byen bygge videre på, mener Hans Olav Torsen.

De store virksomhetene innen tradisjonell mekanisk industri og skipsbygging har forlenget forsvunnet fra Trondheim. Til gjengjeld har vi fått en rekke selskaper som utvikler, produserer og leverer unike høyteknologiske løsninger. Slik tar de både egne ideer og Trondheim ut i verden.

Hans Olav Torsen, tidligere konsernsjef i Seatex Garex, i dag partner i ventureselskapet Proventure, mener bedriftenes suksess i hovedsak skyldes to forhold; høyteknologisk kompetanse utviklet ved NTNU og SINTEF, og evnen til å få innpass på krevende internasjonale markeder.

Det siste er ifølge Torsen ingen selvfølge.

Skjevfordeling

– Trondheim har en klar skjevfordeling i kompetansen – vi har svært god teknologisk kompetanse, men savner ofte kompe-

tanse på kommersialisering og internasjonal erfaring.

Det finnes heldigvis en rekke unntak. Siden 80-tallet har solide virksomheter som Q-Free, Seatex, Optoplan, Corrocean (nå en del av Roxar) og Reslab (nå eid av Weatherford) vokst til solide internasjonale aktører med ettertraktet spisskompetanse. På 90-tallet kom virksomheter som Atmel og Nordic Semiconductor. Etter årtusenskiftet har nye aktører som EMGS og Nacre nådd internasjonale markeder. Og dette er bare et lite utvalg av en skog av etablerte og nye raskt voksende teknologiselskaper i byen.

Klynger

– Atmel, Q-Free og Nordic Semiconductor er tre store suksesser innen avansert kretsteknologi. De er gode eksempler på viktigheten av å bygge klynger. Sterke miljøer bestå-

ende av flere beslektede virksomheter gir en solid kompetansebase og mulighet for å utveksle arbeidskraft. Det er viktig for at byen kan forbli attraktiv for nye teknologibedrifter, mener Torsen.

Også virksomheter innen havbruk, marin og offshorebasert virksomhet har fått solid feste og gjort byen verdenskjent. – Det er ikke mange år siden virksomhet innen olje og gass ble kalt sunset-industri. Den betegnelsen er nå definitivt avblåst. Verden kommer til å utvinne stadig mer vanskelig tilgjengelig olje. Trondheim har spisskompetanse innen alle faser av utvinningen, både seismikk, boring, utvinning og under vannsteknologi. Denne kompetansen er bygd opp over flere tiår, og er ettertraktet verden over.

Fra få brede til mange smale

Bølgen av nye suksessrike teknologibedrifter startet på midten av 80-tallet og fortsetter stadig.

– På 60- og 70-tallet var ikke kommersialisering og profitt ansett som stuerent blant studenter og forskere, og det var liten aksept for det i samfunnet. Det førte til at de gode ideene gikk til store, etablerte selskaper som Elkem, Statoil og Hydro. Dette har endret seg, og siden 80-tallet har ideene i stedet blitt til nye virksomheter som satser på smale nisjer på det internasjonale markedet, forteller Hans Olav Torsen.

– Aksepten fra samfunnet er nødvendig for å lykkes som gründer. Det er også drømmen om å skape økonomisk og teknologisk suksess med sin egen arbeidsplass, mener Torsen.

Han peker på at det i dag er nisjebedriftene som dominerer byen. – Det har vist seg vanskelig for norske bedrifter å konkurrere på de brede software-markedene. Men vi ser igjen og igjen at vi er i verdenstoppen innen smale nisjer. Kommersialiseringselskapene NTNU Technology Transfer (TTO) og Sinvent gjør en god jobb for å forvandle høyteknologiske ideer til god forretning.

Hvem lykkes?

For å lykkes på et krevende, internasjonalt marked trengs det mer enn en lys idé. Siden fondet startet i 2006 har Proventure fått inn nærmere 200 forretningsplaner fra gründerne som håper på interesserte investorer. Før sommeren har Torsen og kollegene investert i ti av dem. Foreløpig er åtte på plass og et selskap er allerede solgt.

– Selvsagt er vi på utkikk etter gode ideer, men det er ikke alltid de beste ideene som lykkes. Enda viktigere er det å finne de beste teamene, mener Hans Olav Torsen, som er partner i Proventure.

For at virksomheten skal komme i betraktning hos Proventure, må den blant annet oppfylle følgende kriterier:

- genuin idé og høyt kompetansenivå
- internasjonalt marked
- forretningsorientert gründerteam med sterkt ønske om og vilje til å gjøre suksess

RTB

Møteplassen

Vårens møteprogram er over.
Vel møtt igjen til høsten.

Sett av 29. september allerede i dag

Manifestasjon 2008

Vi gjentar suksessen fra de siste år. I fjor stoppet inntaket på hovedforedraget da 460 personer var påmeldt. Det var over 550 personer totalt. Så nøl ikke med å melde deg på når invitasjonen kommer etter ferien.

Årets hovedtaler er direktør
Bjørn Kjos i Norwegian

Ellers blir det ca 15 delseminarer.
Ønsker du å snakke videre med andre næringslivsledere etter at det faglige er over, blir du med på middagen.

Møtedatoer kan endres. Følg med på:

www.trondheim-chamber.no

God på bunnen

Da Otoplan ble kjøpt av amerikanske Weatherford i 2002, hadde selskapet 23 ansatte. Da det ble solgt til norske Wavefield i 2007, var antallet mer enn doblet. – Om to-tre år skal vi ha 150 arbeidsplasser i Trondheim, lover administrerende direktør Morten Eriksrud.

Optoplan er historien om teknologien som trengte 17 år på å lykkes på verdensmarkedet. Siden har det gått bare oppover. Da selskapet gikk i gang med å utvikle fiberoptisk teknologi for oljesektoren i 1985, var tanken helt fremmed for alle andre enn Optoplan.

– Vi hadde en banebrytende teknologi, men siden telekom-industrien allerede hadde store, sterke aktører, måtte vi finne nye bruksområder, forteller Eriksrud. Slik gikk det til at den vesle trondheimsbedriften ble verdens første til å benytte fiberoptisk teknologi til å kartlegge oljebrønner.

Møtte skepsis

Før Optoplan kom på banen, ble brønnene dårlig utnyttet fordi det ikke ble foretatt noen målinger som ga informasjon om forholdene i dem. – Fiberoptiske sensorer gir nøyaktig og pålitelig informasjon om trykk, temperatur og andre målestørrelser som kan registreres i en oljebrønn under produksjon. Denne informasjonen kan utnyttes til å få mer olje ut av brønnen, forteller Eriksrud. Men veien har vært lang.

– I starten møtte vi stor skepsis. Det var ikke mange som trodde det var mulig å introdusere tynne glasstråder i et mekanisk miljø som oljeindustrien representerer. Heldigvis trodde Shell på oss, og bidro til at teknologien ble utprøvd i i Nordsjøen på 90-tallet. Det ble en suksess.

Fra oljebrønn til havbunn

Da Weatherford kjøpte selskapet i 2002, åpnet det dørene til verdensmarkedet. Men Optoplan fikk snart nye ideer: ved å dekke havbunnen med tilsvarende, men tusen ganger flere fiberoptiske sensorer, ville de få fram ny informasjon om forholdene under havbunnen. Ved å flytte fokuset fra oljebrønn til havbunn, flyttet de imidlertid også fokuset vekk fra eierens kjerneområde.



Kablene som graves ned på havbunnen, inneholder fiberoptiske sensorer som gir informasjon om trykk og temperatur i lagene under havbunnen. Optoplan-direktør Morten Eriksrud (til høyre) er spent på pilotinstallasjonene i Nordsjøen. Hilde Nakstad og Torbjørn Heglem har vært sentrale i utviklingen av det nye systemet.

FOTO: GLEN MUSK

– Det helnorske seismikkelskapet Wavefield Inseis hadde finansiell styrke og internasjonalt gjennomslag på det maritime markedet. Weatherford var godt fornøyd med å sitte igjen med brønnteknologien og en vesentlig økt markedspris på oss. Det var en god deal for alle parter.

Ikke imponert over kommunen

Oppkjøpene har tatt Optoplan videre med syvmilssteg. Også utviklingsamarbeidet med forskningsmiljøet til StatoilHydro på Rotvoll har vært viktig for utviklingen. – Vi har nettopp gjort pilotinstallasjoner på bunnen av Nordsjøen, og er spente på evalueringen av resultatene. Vi tror det går bra, smiler Optoplan-sjefen.

Nå skal selskapet bygge ut produksjonen av fiberoptiske sensorer, og trenger mer plass. Det får de i det forhenværende

Fokus-bygget på Tiller, men det er ifølge Eriksrud langt fra Trondheim kommunes fortjeneste. – Vi er nomader i byen. Det snakkes om at Trondheim skal være teknologihovedstad, men kommunen har ingen strategi for hvordan byen skal gi plass til ekspansive teknologibedrifter med mer enn 20-30 ansatte.

Nye arbeidsplasser

Når selskapet utvider produksjonen, vil det trenge medarbeidere innen både økonomi og produksjon i tillegg til ingeniører. – Byen kryr av flinke folk. Vi byr på store faglige utfordringer og henter stadig medarbeidere fra Gløshaugen-miljøet.

– Internasjonale oljeaktører titter til Trondheim og vi har mange nye prosjekter på blokka, så vi blir nok ikke arbeidsledige med det første.

RTB

basale



Basale AS er et tverrfaglig kompetansehus innen eiendom som dekker alle behov innen tradisjonell eiendomsforvaltning av næringseiendom, samt et bredt spekter av analyse- og rådgivningstjeneste, næringsmegling m.m. Samlet forvaltningsportefølje er på ca. 2.000.000 kvm og har en samlet verdi på over NOK 30 milliarder. Basale har hovedkontor i Trondheim med egne avdelingskontor i Oslo, Stavanger, Bergen og Stockholm, med totalt sett 115 ansatte. Basale er et heleid datterselskap av OBOS.

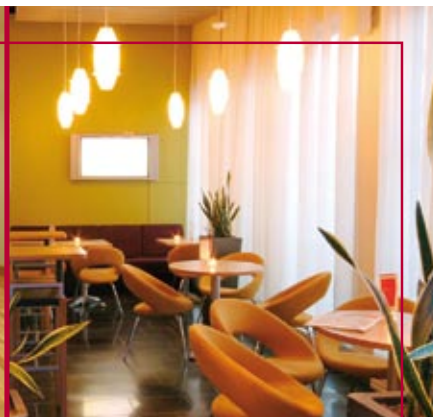
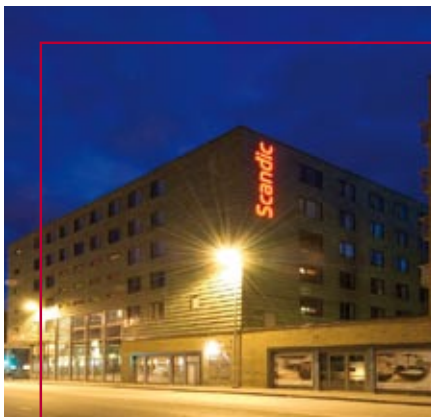
Får du ut de potensielle merverdier som ligger i din eiendom?

Basale skaper merverdi for både eier og bruker av næringseiendom

...vi tar eierrollen!

**Ta kontakt i dag for en prat om forvaltning, drift og rådgivning av din eiendom
Sentralbord: 73 80 66 00, e-post: firmapost@basale.no**

www.basale.no



VELKOMMEN TIL SCANDIC SOLSIDEN Topp moderne konferanselokaler

OVERNATTING

Scandic Solsiden er et toppmoderne hotell med 155 rom, enkle og doble, hvorav 15 er handikaptilpasset. Egen parkering i Nedre Elvehavn parkeringshus.

MØTER OG KONFERANSER

Vi har 10 lyse og romslige møterom. Alle er moderne utstyrt og kan fleksibelt tilpasses ulike møtebehov. Møterommene har plass til 2 – 110 personer.

DAGPAKKEN INNEHOLDER

- Møterom med internett tilgang og LCD-prosjektor
- Wake-up shot
- Pausemat på formiddagen
- Kaffe/te, isvann og tørket frukt hele dagen
- "Verdens beste lunsj", en grønnere dag, soup&deli buffet/mineralvann
- Pausemat på ettermiddagen, "taste break"

Bestill høstens møter og konferanser før 30. juni og få 5% på gjeldende pris.

Booking kurs/konferanse: 21 61 46 14

www.scandichotels.no/solsiden



Scandic
Nordic common sense.

Holder oppdrettsfisken i ørene

En ny, norsk standard for oppdrettsanlegg ble starten på Aquastructures. Nå bruker oppdrettere over hele verden utstyr som er sertifisert av trondheimsselskapet.

– Det var en opplagt forretningsidé, mener Harald Tronstad, daglig leder i Aquastructures. Han startet selskapet sammen med medstudenten Are Berstad i 2003. Selskapet utvikler og leverer software-løsninger for å sertifisere og vedlikeholde utstyr i norsk oppdrettsindustri.

Standard

– Alt utstyr som puttes i sjøen, skal godkjennes ifølge Norsk Standard NS 9415. Den stiller krav til dimensjonering, utforming, installasjon og drift av anleggene, og skal hindre at oppdrettsfisken rømmer. Foreløpig er vi en av få godkjente leverandører av en slik sertifiseringsløsning.

Nå jobber norske interesser for å gjøre standarden internasjonalt gjeldende. Da vil oppdrettsvirksomhet i over tretti land bli underlagt kravene, forteller Tronstad. Det kan utvide markedet og virksomheten betraktelig. Siden store deler av verdens oppdrettsindustri benytter utstyr fra norske produsenter, er Aquastructures løsninger allerede i bruk verden rundt.

Simuleringsverktøy

– Alt vi gjør har fokus på godt utstyr og gode rutiner for å hindre at oppdrettsfisk rømmer.

Vi inspiserer nøter, fester og ankere med undervannsrobot. Simuleringssystemet vårt viser hvordan anlegget vil oppføre seg ved for eksempel store bølgehøyder, eller om en av fortøyningene ryker.



Med dette undervannskameraet og spesialutviklede dataløsninger sikrer Aquastructures at oppdrettsanleggene holder fisken innenfor merdene. Daglig leder Harald Tronstad (til venstre) og inspektør Tore Åmå.

Tre av medarbeiderne er stadig på reisefot langs norskekysten. Loggførings- og vedlikeholdsløsningene brukes imidlertid på anlegg over hele verden, og gir gode lisensieringsinntekter.

Oppdrettsnæringens Veritas

Målet er å bli oppdrettsnæringens svar på Veritas, og bli ledende globalt, sier Tronstad. Han vet at han og kollegene er på god vei. Smitte og genetisk forurensning er en konstant trussel mot oppdrettsnæringen,

og verden over det brukes det enorme summer på å forebygge og reparere. – Markedet er enormt bare i Norge. I tillegg har vi et stort internasjonalt marked og nettverk. Grunnlaget for suksessen ble lagt på Gløshaugen, der Tronstad tok doktorgrad på sikkerhet og pålitelighet på fiske- og oppdrettsutstyr. Siden ble han og Berstad med i utvalget som jobbet frem den nye, norske standarden.

I møtet med fiskeoppdrettere langs kysten, er likevel ikke doktorgraden alene nok til å

vekke tillit. – Det er først når vi forteller at vi har jobbet ute på anleggene de skjønner at vi har noe å fare med, forteller Tronstad. – Felles erfaringer og felles kjente er viktig for å få troverdighet i bransjen.

Solid havbruksmiljø

Trondheim er ifølge bergenseren en selvsagt lokasjon. Sterke havbruksklynger, tett samarbeid med kompetansmiljøene og godt rekrutteringsgrunnlag er noen av fordelene. Her kan de kjøre modellforsøk i havbassenget på Marintek og samarbeide med høyteknologiske bedrifter på tvers av bransjer. Siden forretningsideen passet godt inn i det maritime miljøet i byen, fikk de også god starthjelp av Innovasjon Norge i Sør-Trøndelag. – Vi hadde opprinnelig tenkt å etablere oss i Oslo, men der var innovasjonsmiljøene overhodet ikke interessert i virksomheten vår, forteller Tronstad. Det er han ikke lei for i dag.

Selskapet har økt med et par ansatte hvert år, og har i dag tre mann ved avdelingen i Oslo, ni i lokalene i Kjøpmannsgata og én ved den nyetablerte avdelingen i Mo i Rana.

– Klimaendringene fører til at havtemperaturen stiger, og tvinger den tradisjonelle oppdrettsnæringen stadig lenger nordover. Da må vi være med, forklarer Tronstad. Han mener imidlertid teknologien og verktøyene som selskapet har utviklet, har potensial langt utover oppdrettsmiljøene.

– Etter flere års samarbeid med utstyrproducenter og oppdrettere i havbruksnæringen har vi utviklet markedets beste analyseverktøy og metoder for å beregne alle slags fleksible, flytende konstruksjoner tåleevne. Det kan brukes i forbindelse med å utvikle og vedlikeholde alle slags marine konstruksjoner, for eksempel innen olje og gassvirksomhet eller utvikling av marine kraftanlegg.

Marine Harvest

Selskapet har gått med overskudd hvert eneste år siden 2004, og ble i 2006 kåret til årets Gaselle-bedrift i Sør-Trøndelag. Det ga mye oppmerksomhet og mange nye oppdrag. I fjor var omsetningen ti millioner kroner. I år regner Tronstad med å legge på enda to millioner. Og han ser ingen skjær i sjøen.

Nylig signerte bedriften en stor kontrakt med Marine Harvest – verdens største produsent av oppdrettslaks. Den innebærer levering av vedlikeholds- og loggføringssystem til oppdrettsgigantens 150 anlegg langs hele norskekysten. – Marine Harvest er dyktige på drift og vedlikehold, og er en høyteknologisk virksomhet det er veldig spennende å samarbeide med, mener Tronstad.

RTB

By dine kunder og leverandører på en annerledes opplevelse



Starten på opplevelsen

Trondheim – Kristiansund. Et mylder av muligheter i vakker kystnatur.

Bruk Kystekspresen som utgangspunkt for dine arrangement. Kystekspresen går mellom Kristiansund og Trondheim og gir deg tilgang til en rekke områder og aktiviteter i – og mellom de to byene. Møre- og Trøndelagskysten gir den perfekte ramme rundt teambuilding, kick-off, kurs og konferanser, belønningsturer og kundepleie.

Opplev kulturhøydepunkt langs hele kysten, teambuilding i røff kystnatur eller en konferanse ytterst i havgapet.

Opplevelser som starter på Kystekspresen.

www.kystekspresen.no



Naturopplevelser



Overnatting



Aktiviteter



Kultur



Mat og hygge



Sosialt



Mennesker



Kurs


KYSTEKSPRESSEN

Holder tett

BTU må stadig takke nei til oppdrag med å utvikle nye brønnplugger for oljerør. – Pågangen er enorm, og vi må velge de oppdragene som gir produkter vi kan selge mer enn én gang, sier daglig leder Jan Håbrekke.

For få år siden utgjorde spesialutvikling av brønnplugger 80 prosent av omsetningen for trondheimsselskapet Brønnteknologiutvikling – best kjent som BTU. Salg av ferdigutviklede produkter stod for bare 20 prosent. I dag er det omvendt. Nå lever selskapet godt av å selge allerede utviklede og utprøvde løsninger. Samtidig går nytviklingen for fullt. Det har gitt solid vekst for selskapet.

Utnytter oljereservene

BTU er en av mange aktører som utvikler løsninger for å forlenge levetiden på oljebørner. Pluggteknologien, som selskapet har en rekke internasjonale patenter på, er selskapet imidlertid alene om.

– Det første prosjektet i 1996 var en kjempe-suksess. En gammel brønn på Statfjord produserte 90 prosent vann og 10 prosent olje. Etter at vi hadde plagget igjen den delen av brønnen som produserte vann, snudde vi produksjonen til 90 prosent olje og 10 prosent vann, forteller Håbrekke.

Selger flere ganger

Den høye oljeprisen gjør at oljeselskapene tjener stort på å få mest mulig olje opp av brønnene. Det gir BTU flere forespørsler enn de tjue ansatte i lokalene på Sluppen greier å ta unna. Dermed må de prioritere knallhardt. – Kan vi selge en løsning mer enn én gang, er det selvsagt lønnsomt for oss. Utviklings- og utprøvningskostnadene er store. Ingenting er bedre enn å selge produkter vi vet fungerer.

For det er kvalitetssikringen og testingen som tar mest tid og ressurser. Alle materialer og løsninger skal tåle enorme trykk og temperaturer, og skal ofte holde tett i lang tid. Går det galt, kan det i verste fall ødelegges brønner for titalls millioner kroner. Derfor har BTU et eget testkammer



Utviklingen av nye, skreddersydde brønnplugger er nitidig håndarbeid. Her er daglig leder Jan Håbrekke (til høyre) og verkstedleder Christian Malvik i gang med å skru sammen en brønnplugg.

i verkstedet, som simulerer forholdene i oljerørene på havdypet.

Pluggene brukes også når oljeinstallasjonene skal vedlikeholdes. Ved å innstallere midlertidige brønnplugger kan man skifte sikkerhetsventiler i brønnene og foreta andre nødvendige vedlikeholdsoperasjoner på en trygg måte.

Skreddersydd

Fortsatt utgjør norsk sokkel det største markedet, men eksportandelen på 10 prosent øker stadig, blant annet via kontoret i Saudi-Arabia. – Dette markedet er helt forskjellig fra det norske. I Norge er det stor betalingsvilje for utvikling av nye produkter og løsninger. I Midt-Østen kjøper de ingen ting som de ikke vet fungerer.

BTU rekrutterer årlig ingeniører fra HiST og NTNU. De deltar i hele verdikjeden fra utvikling og design til produksjon og testing

av de 2-3 meter lange brønnpluggene som består av 30-40 ståldeler og skreddersydde gummipakninger.

Trondheim og Stavanger

Selskapet har også nært samarbeid med underleverandørene Delprodukt på Kvål og CNC Produkter i Leksvik, der mye av den presisjonskrevende produksjonen foregår.

Det er BTUs søsterselskap i Stavanger, PI Intervention, som gjør salgs- og markedsarbeidet overfor oljeindustrien. Det synes Håbrekke er en ideell løsning. – Det er ingen tvil om at Stavanger er nærmere markedet vårt enn Trondheim er, og har høy operativ kompetanse. Men det er heller ingen tvil om at Trondheim har den høyeste utviklingskompetansen. Vi synes det er en ideell fordeling – både geografisk og ressursmessig, sier Håbrekke.

Bra *timing* med tanke på

oppkjøp?

I DISSE dager vurderer en rekke virksomheter kjøp, salg eller fusjon med andre. De beste resultatene oppnås av eiere som er godt forberedt - og har en god samarbeidspartner ved verdifastssettelse og forhandlinger. Weibull har bred erfaring med over hundre oppdrag i SMB-markedet.

Ring oss på 913 43 317/73 80 21 56 eller send en mail til kjell@weibull.no, dersom du ønsker en uforpliktende samtale om hvordan vi skaper resultater.

CONNECTING COMPANIES
WeibullTM
Weibull Trøndelag AS • Schultzgt. 1 • Trondheim

www.weibull.no

OSLO KRISTIANSAND STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

*Weibull bygger bro mellom virksomheter som har nytte av hverandre.
Vi kaller det "connecting companies".*

Få bedre tid!

– Jobb lettere, enklere og smartere

Vi gjennomfører kurs i:

EFFEKTIV TIDSSYRING • EFFEKTIVE MØTER
ORGANISER PC • EFFEKTIVT LEDERSKAP

Vi trener ansatte på arbeidsatferd og egenstruktur på eget kontor med flere oppfølgingsmøter over en periode på ca 4 – 6 måneder.

LP Norge AS

Trondheim – Tromsø

Tlf. 414 60 688 - firmapost@LPnorge.no

Besøk vår hjemmeside: www.LPnorge.no
for mer informasjon og uttalelser fra noen av våre kunder.



Strandveien 43 BYGG: A

Mulighetenes bygg

Sentralt – ikke langt fra Dora, med enkel adkomst fra Lade og Nedre Elvehavn!

Strandveien 43 vil gi store og små bedrifter attraktive lokaler. Her kommer det et topp moderne bygg med en flott fasade og spennende løsninger. Eiendommen består av to bygninger. Bygg A er det som først blir ferdig. Bygget blir på ca. 11 000 kvm inkludert kjeller. Hver etasje vil være på ca. 1800 kvm. Byggets 5 etasjer får en gjennomgående god standard. Hver etasje kan deles opp til flere leietakere, alle med egen etasjeinngang. Gode parkeringsmuligheter.

Ta kontakt i dag for en gjennomgang.

 **OBOS**
OBOS Forretningsbygg AS

Kontakt
Martin Udbye
Tlf: 73 82 02 56 / 91 66 15 24
martin.udbye@dnbnor.no

DnBNOR
Næringsmegling

Revolusjonerer aluminiumsindustrien

Med verdenspatent og overlegne testresultater skal teknologibedriften HyBond tilby en helt ny metode for sammenføring av aluminium.

En ny sammenføyningsmetode åpner dørene for langt mer effektiv bruk og anvendelighet av aluminium, og kan komme til å spare industrien, samfunnet og naturen for store kostnader. Det tror daglig leder Ulf Roar Aakenes og doktorgradsstipendiat Anders Lilleby i HyBond AS.

Overlegen

– Aluminium svekkes veldig ved tradisjonell sveising på grunn av den høye sveisetemperaturen. Faktisk med hele 50 prosent i sammenføyningen. Det har lenge bydd på store problemer fordi konstruksjonene – for å oppnå god nok styrke – må bygges med dobbelt så tykke plater som behovet skulle tilsi. En annen metode fra 1994 – friksjonssveising, eller FSW – lyktes med å øke styrken med 15 prosent i forhold til tradisjonell smeltesveis, og endte med en reststyrke på 65 prosent. Siden den utgjør 15 prosent besparelse i aluminiumsbruken, har metoden blitt svært utbredt på få år, forteller Aakenes. Fremdeles brukes det imidlertid langt mer metall enn nødvendig.

Fjerner oksid

Han forklarer at aluminiumsatomene utmerker seg ved å være svært bindingsvillige, også til oksygenet i luften. Det gir et oksidlag som blir liggende som et lokk utenpå metallet og hindrer andre aluminiumsatomer å nærme seg. HyBond-metoden skjærer bort oksidet ved hjelp av en aluminiumstråd i en sammenhengende prosess, slik at aluminiumsatomene fra tilsatstråden kommer i direkte kontakt med atomene i platene som skal sammenføyes.

– Testene viser at vi oppnår full binding. Siden det ikke finnes oksidrester i skjøten,



Doktorgradsstipendiatene Anders Lilleberg (bak) og Tomas Ertien (ikke til stede) ved Institutt for materialteknologi er ansatt i HyBond AS og jobber med å videreutvikle verktøyet som brukes i sveiseprosessen. Daglig leder Ulf Roar Aakenes studerer testproduksjonen av deler av sammenføyningsverktøyet.

får vi 100 prosent reststyrke. Det betyr at det overhodet ikke svekkes. Det må vi kalle en materialteknologisk revolusjon, smiler han. Naturlig nok har oppfinnelsen vakt oppsikt. Nylig ble bedriften kåret til midtnorsk mester i nyskaping under Innovator 08, også kalt gründernes Oscar-fest. Metoden er også tatt opp i Forskningsrådets Nanomat-program.

Lønnsom og naturvennlig

Aluminium er mye brukt i alle konstruksjoner der vekten bør være lavest mulig.

– Markedet vårt er alle konstruksjoner som helst skulle vært enda lettere, gått enda fortere og brukt enda mindre drivstoff. Da er transportsektoren med tog, hurtiggående båter, fly og biler gode kandidater. Ikke minst fordi lavere vekt også gir mindre utslipp til naturen.

I dag brukes friksjonssveising av aluminium i blant annet flyindustrien. Det viser at industrien er villig til å ta i bruk ny teknologi, sier Aakenes.

Til dekket bord

Selskapet er i en tidligfase, med kontor både i Trondheim og i Nesset kommune på Nordmøre, og har teknologisk fokus på å dokumentere prosessen gjennom en rekke forsøk og analyser. I tillegg er de i gang med den første versjonen av en industriell sammenstillingsstasjon.

– Produktet har et stort globalt potensial med hensyn til både produkter, lisenser og sammenstillingsmaskiner. Derfor trenger vi flere og enda sterkere industrielle aktører for å få teknologien raskt og effektivt ut i markedet. Og markedet er nærmest uendelig. – Vi er heldige med timingen. Friksjonssveising kom på markedet for rundt ti år siden. Siden har industrien vist at den er mer enn villig både til å ta den nye teknologien i bruk, og til å betale godt for en besparelse på 15 %. Vi har på mange måter kommet til dekket bord, smiler Ulf Aakenes.

RTB

HyBond AS

Det er professor Øystein Grong ved Institutt for materialteknologi ved NTNU som har utviklet den nye sammenføyningsmetoden for aluminium. Kommerliseringsselskapet ved NTNU, TTO, hadde fridd til Hydro Aluminium og fått nei da Ulf Roar Aakenes, som har bakgrunn fra teknologit utvikling og industriell økonomi ved NTNU, tok kontakt. Som konsernsjef for Langset-konsernet med 800 ansatte, var han ute etter nye sveisemetoder for aluminium. Tidspunktet var perfekt for alle parter.

Bedriften startet sommeren 2007, og har i dag tre ansatte. Langset eier 55 prosent, og TTO 45 prosent av selskapet som har patentert produktet i 151 land, og har et stort globalt marked, spesielt innen transportsektoren.

Nytt fra fagrådene

Helse

- Kartlegging av helsebransjen er under utarbeidelse

Deep sea society

- Fagråd "Olje, gass og maritim" og prosjektet Deep Sea Society er slått sammen til felles fagråd ved navn Deep Sea Society

Eiendom

- Gjennomfører nå en spørreundersøkelse i byggebransjen for å undersøke om saksgang i Trondheim kommune er forbedret det siste året (se resultater i augustnummeret av MidtPunkt)

Energi

- Kartlegging av energibransjen er ferdigstilt

Fossegrenda

- Nytt skilt i Fossegrenda ferdigstilt

IKT

- Planlegger kartlegging IKT-bransjen til høsten

Midt-Norsk Handelskammer

- Nyopprettet stilling som daglig leder av Handelskammeret er finansiert og vil bli ansatt i løpet av høsten

Nye medlemmer i fagrådene

Logistikk

- Niklaus Haugrønning, Nik. Haugrønning AS
- Heidi Dreyer, Sintef teknologi og samfunn

Bygg og anlegg

- Ulf Dahl Ryen, EA Smith Bygg AS
- Per Solem, Solem Hartmann AS

Energi

- Petter Støa, Sintef Energiforskning AS

Finans

- Torgeir Skirstad, Vital Forsikring AS

Handel

- Robert Klein, Kleins AS

IKT

- Aage Thunem, Sintef IKT
- Are Bergquist, Matiq AS
- Snorre Meland, ACANDO AS
- Thorbjørn Akersveen, LEN/NCEI

Reiseliv

- Ny leder er Rune Nordstokke, Radisson SAS Royal Garden Hotel

printer stort og smått
tidlig og sent

www.oikopi.no



Vi skreddersyr gruppeturen!

*Personlig service,
nærhet og engasjement!*



Store
kulturopplevelser



Naturlige
høydepunkt



Faglige
samlinger



Den ultimate
luksusopplevelsen



Store
øyeblikk!



Nært
og fjernt

Haga Nor
reiser

www.haganorreiser.no



Tlf. 46 88 88 86



Beddingen 14, 7014 Trondheim

Har vært på 60 møter i Næringsforeningen det siste året - Døren til morgendagens kunder

Da Øivind Husby i Norsk Data Senter AS begynte å saumfare møtene til Næringsforeningen i 2007, lå det en helt bevisst strategi bak. Etter å ha ledet oppbyggingen av Trondheimskontoret fra et agentur med 2 mill i omsetning i 1994, til over 20 ansatte og 40 mill, var det behov for å komme seg ut.

Ut, inn og ut

– I 2005 bestemte vi oss for å sette fokus på små og mellomstore bedrifter, sier Husby.
– I dag har vi ca 200 SMB, og vi ønsker å øke. Da må du skaffe deg en relasjon for å komme til bordet. På møtene i NiT blir man dus, og så er det enklere når man treffes neste gang. I starten 1994 sprang jeg rundt selv og møtte kunder, men etter hvert ble jeg innesittende. I 07 bestemte vi at jeg skulle overlate den daglige driften til andre, mens jeg skulle bevege meg ut.

En viktig grunn til å gå på møter er at man får kunder man ellers ikke ville fått, og oppdager bransjer man ikke viste eksisterte, mener Husby. Alle bruker IT i dag, så derfor er det alltid relevant å være på møtene. – Det er ikke nødvendigvis de du treffer på møtet du skal ha kontakt med, men de kan være døren til rette vedkommende.

Går du på andre møter enn NiTs?

Da er det som regel i rent faglige fora. En annen gruppe møter er dem som arrangeres av NiTs samarbeidspartnere.

Ikke tema, men arena

Husby melder seg på mye. – Møtene i NiT er et sted for å lage relasjoner. Det er også lærerikt, og det er spennende å treffe så mye ulik kompetanse. Mange lurer sikkert



Møtene om Hjerteplanen, kultursponsing, Residenskvartalet og havbruk er de jeg husker best, sier Øivind Husby, som har vært flittig gjest på NiTs møter det siste året.

på hvilken interesse en vei på Klett har for et IT-selskap. Poenget er at det er menneskene og bedriftene du treffer som er viktig, sier han. – Bedriftsledere som vil knytte relasjoner må ikke tenke på om møtet har "et tema som passer for meg". Snarere tvert i mot! Jeg treffer jo ingen kunder på IKT-møter. Man må ikke være opptatt av tema, men hvorfor man er der. Trønderske bedrifter er nærmarkedet vårt, og da er det arenaen som er viktig. Hele poenget med møtene til Næringsforeningen er jo at vi som er i Trøndelag må lage business med hverandre!

Ikke en salgsarena

Det er ikke selve møtet som er en salgsarena, sier Husby, som gir disse rådene for å utnytte møtene bedre.

- Det er ikke der og da i møtet du skal gjøre forretninger. Møtet er en arena for fremtidig relasjoner. Vær tålmodig!
- Ikke heng deg opp i om tema er riktig. Gå på mange møter.
- Ha som mål at du skal snakke med forskjellige personer. Sett deg ved forskjellige mennesker hver gang. Går dere flere fra samme bedrift, så spre dere.
- Vær forberedt.



Med forberedt mener Husby at det er lurt å tenke gjennom hvem man har lyst til å snakke med før man kommer.

– Næringsforeningen sender ut lister over hvem som kommer på møtet dagen før eller samme dag som møtet, og den er det lurt å lese gjennom, sier Husby. – Hvis jeg skulle få foreslå en forbedring av NiTs møteopplegg, er det å sette en påmeldingsfrist to dager før møtet, slik at listen over deltagere sendes ut senest to dager før møtet. Da blir det enklere å forberede seg.

Ny energiundersøkelse

Næringsforeningen har i løpet av våren oppdatert analysen "Energibransjen i Trøndelag" som sist ble gjennomført i 2005. Formålet med analysen er å kartlegge de ulike aktørene i energibransjen i Trøndelag. Kartleggingen er et viktig steg i arbeidet med å synliggjøre potensialet for bransjegruppen i regionen. Analysen er utført av Næringsforeningen i Trondheim.

Analysen viser at bransjen har totalt 156 bedrifter/enheter i Trøndelag, med 3.020 ansatte og en omsetning på 9.2 mrd.

Det er tre store kraftselskaper og 11 middels store selskaper. I Trøndelag blir det produsert energi innenfor alle kraftsektorene unntatt kjernekraft. Videre er det et bredt spekter av underleverandører. Regionen er spesielt sterke innenfor FoU. Totalt er det 745 sysselsatte i trønderlagsdistriktene som arbeider med forsknings og utviklingsarbeid innenfor energi. Totalt er det 37 sysselsatte innenfor forvaltning.

Kraftproduksjonen i Trøndelag er 9 GWh, mens forbruket er 12,5 GWh

Metode

Analysenes geografiske avgrensning er Trøndelagsfylkene. Kartleggingen omfatter ikke petroleums- og elektrikerbransjen. De største elektroleverandørene, som leverer

materiell og tjenester til nettselskapene, er tatt med. Bransjemessig avgrensning av leverandører er gjort skjønnsmessig, og det er forsøkt å kartlegge de større, bransjespesifikke bedriftene først, for så å vurdere mindre bedrifter etter hvert.

En rekke primær- og sekundærkilder har vært benyttet i kartleggingen av aktørene i bransjen. ECgroup har vært en viktig støttespiller. Videre har de ulike aktørene blitt kontaktet og selv kommet med innspill. I tillegg er det benyttet bedriftsinformasjon fra Ravninfo og Brønnøysundregisteret.

Oppfølging

En naturlig videreføring av denne analysen vil være å sammenligne regionens nisjer med andre regioner for tydeligere å se hvilke konkurransefortrinn Trøndelagsregionen har. Videre må det settes langsiktige mål for bransjen, og man må finne tiltak for å nå disse. Fagråd Energi ved Næringsforeningen i Trondheim vil være sentral i dette arbeidet.

Kraftproduksjon

	Vannkraft	Vindkraft	Fjernvarme	Industrikraft (røykgass)	Biokraft/kogen	Mikro og mini vann kraftverk	Sum
Produksjon pr år i GWh	8.000,5	136	700	72	14	140	9.062,5
Omsetning i millioner kr	4.635	66	410	22	7	37	5.177
Årsverk	300	7	104	2	2,5	10,5	426

Lokker med næringsareal

Med knapt 600 dekar nytt næringsareal, nyetablert næringshage og ny E6 gjør Melhus seg lekker for næringsetableringer.

– Veisystemet er fortsatt en utfordring. Vi har fått ny E6 forbi sentrum, men trenger skikkelig vei både inn til Trondheim og videre sørover fra Melhus.

Unike arealer

Melhus kommunes næringsjef Gunnar Sund er i støtet. Entusiastisk peker han ut de nye næringsarealene, kjøpt og overtatt fra Forsvarets eiendomsselskap Skifte Eiendom. Det største er Hoftad leir, også kalt Gravråksmoen – et 350 dekar stort platå tre kilometer sør for Melhus sentrum og kloss inntil ny-E6en med planfri avkjøring sørfra. Det er også planlagt av- og påkjøringsramper nordover.

– Vi har jobbet intenst med å få opp attraktivt næringsareal i kommunen. Som nabokommune til landets tredje største by er Melhus et helt naturlig svar på det kritiske behovet for næringsstøtter. Gravråksmoen har en helt unik beliggenhet som vi selvsagt må utnytte til næringsformål, sier Sund om området som blir ferdigregulert i 2009. Kommunen har allerede gitt dispensasjon til kvålsbedriften Delprodukt, som flytter inn i helt nye lokaler i den tidligere militærleiren før sommeren.

– Delprodukt har produksjon som krever

svært stabile grunnforhold uten rystelser fra for eksempel tog eller trailere. De nye næringsarealene gjør at vi får beholde bedriften i kommunen. Det er vi veldig fornøyde med.

Mer handel i sentrum

Men fylkets nest største kommune lokker med mer areal. På Ler står gamle Fremo leir klar til å ta imot ny virksomhet, og den første bedriften er allerede på plass. Også i Melhus sentrum finnes det rundt 60 dekar ledig næringsareal. De skal forbeholdes handelsvirksomhet, forteller Sund.

Da E6 ble lagt utenfor sentrum, ble Melhus spådd en dyster fremtid som handels-sentrum. Spådommene har ikke slått til.

– Handelen er i vekst som bare det, og er et klart satsningsområde for oss. Derfor er det artig å se at vi trekker til oss kunder fra Heimdal, Trondheim og andre steder. Nå må vi gjøre de riktige grepene så vi kan fortsette å vokse og være et spennende handelssted. Derfor setter vi i gang en større handelsanalyse med det aller første.

Tomta mellom Gaula, jernbanen og den nye tverrforbindelsen like sør for sentrum, Melhusjordet, skal forbindes til sentrum via en jernbaneundergang, men Sund mener

at tverrforbindelsen også bør få en egen avkjørsel for varetransport til området.

Trenger bedre veiløsninger

– Vi må gjøre det lett og attraktivt for næringslivet, og utnytte nærheten til hovedveien. Skal vi lykkes med næringsvirksomhet, må vi kunne tilby skikkelige løsninger for transport og logistikk. Dessuten vil vi ha minst mulig tungtransport i sentrum når vi om en tid gjør om hovedgata til miljøgate.

Sund har også store forventninger til Gnisten Næringshage, som ble etablert ved årsskiftet, og som han mener har alle forutsetninger for å lykkes. – Næringshager må fungere som næringsmiljø, ikke som små beskyttede samfunn under kommunale vinger. Da har de ingen mulighet til å overleve, mener Sund. Han er fornøyd med at næringshagen har solide eiere som tenker regionalt, blant annet TrønderEnergi, Rishaug Gruppen og Brekke Industrier.

– Skal regionen lykkes som attraktiv og levende næringsregion, må vi evne å tenke utover kommunegrensene. Oslo, Bergen og Stavanger har kommet langt i sin regionale næringsstrategi. Nå er det vår tur, mener Sund.



Melhus har god plass til nye bedrifter. Sentrum er forbeholdt den videre satsingen på handelsvirksomhet, forteller næringsjef Gunnar Sund. Her foran Idegården, et typisk sentrumsbygg med god blanding av handel, næringsvirksomhet og boliger.

RTB

Tibe PR Trøndelag:

Økende behov for styrt kommunikasjon

Noen sier at "all PR er god PR". Andre vrir på Ibsens ord; "PR, du lyver!" Atter andre tror PR er PRopaganda. Men ikke byens nye PR-byrå i Fjordgata. – PR handler om kommunikasjonsledelse. Forståelse og gjennomslag er avhengig av strategisk, styrt kommunikasjon, sier daglig leder Jørn Arve Flått.

Like før jul i fjor ble Tibe PR Trøndelag etablert. Selskapet består foreløpig av to kommunikasjonsrådgivere, Jørn Arve Flått og Jo Stein Moen. Førstnevnte med lang fartstid fra NRK, der han blant annet har vært reporter i Dagsrevyen. Sistnevnte har seks år bak seg i PR-byrået Gambit Hill & Knowlton i Oslo, og politisk fartstid blant annet som rådgiver for statsministeren og i Miljøverndepartementet.



Jørn Arve Flått og Jo Stein Moen

Bransje i vekst

– Stadig flere virksomheter, offentlige og private, prioriterer å nå ut med klare budskap og forvalte sitt omdømme aktivt. Også

her i Trondheim synes det å være økende behov for målrettet, strategisk kommunikasjon og ekstern bistand i forhold til media og omgivelsene, forteller Flått. – Vi

jobber med flere tunge bedrifter innen industri og eiendomsutvikling, samt kommunal og offentlig sektor. Fellesnevneren er at målrettet kommunikasjon bidrar til å lette dialogen med ulike aktører og øker gjennomslagskraften. Mange tar for lett på hvordan man kommuniserer med omverden. Det ser vi eksempler på i avisene nesten hver eneste dag, sier Flått.

Naturlig å være med i NiT

Tibe PR mener det er en selvfølge å være med i Næringsforeningen i Trondheim. – Organisering er viktig. Det skaper nettverk og øker kompetansen, mener Flått.

Effektive avfallsløsninger for byens næringsliv

Ta kontakt for en uformell prat – ring 815 52 300

RETURA 

ET MILJØ I BALANSE

www.retura.no



Alltid arealer "på lager"

koteng.no - koteng@koteng.no - 73 80 22 20

Skaper muligheter

Fra det åpne kontorlandskapet i Brattørgata legger Nina Kielland og de vel tretti medarbeiderne i pka ARKITEKTER planer for Trondheim og resten av landet.

– Det er klart vi har et stort ansvar. Gjennom utbyggingsprosjektene bidrar vi til å forme bruken og opplevelsen av byen. Derfor må vi også være flinke til å lytte.

Arkitekt, daglig leder og medeier Nina Kielland har arbeidet som arkitekt i 30 år. 17 av dem har hun tilbrakt i pka ARKITEKTER. Herfra har hun og firmaet planlagt alt fra 40 kvadratmeters tilbygg til Telenors utbygging på Fornebu. Og arkitekten er med i hele prosessen – fra konseptutvikling og reguleringsplaner til bygging.

Estetikk og funksjon

– Jeg har fått jobbe med mange omfattende oppdrag, som Politihuset i Trondheim og utviklingen av Persaunet leir til boligområde. Nå skal vi i gang med å utvikle et nytt

barnesykehus i Bergen. Det siste er resultat av en internasjonal arkitektkonkurranse – et spennende og inspirerende samarbeid med arkitektkontorene KHR i København og Studio 4 i Trondheim.

Nå om dagen er Nina med på å følge opp det tredje utbyggingstrinnet av Teknobyen i samarbeid med KLP Eiendom. – Jeg er opptatt av integrert teknologi i arkitekturen generelt, og av materialitet spesielt; å ta vare på det naturlige uttrykket og finne materialer som ivaretar bygget og omgivelsene – både estetisk og funksjonelt, sier Nina og plukker to små, hvite steiner opp av lomma. Dem har hun akkurat vist fram i møte med KPL Eiendom for å visualisere fasaden hun tenker seg mot Elgeseter gate.

Skaper muligheter

Etter intervjuet skal hun haste videre til det gamle slakteriet i Gryta, som nå er en del av Politihuset i Trondheim, for å foreslå en bedre maling og farge til fasaden.

– Vi jobbet mye med materialene i det nye Politihuset. Vi er veldig fornøyde med betongtårnet, det gyldne treverket og de grønne glassflatene, som egentlig bare er en illusjon av glassfargen. Den skapte vi ved å legge silketrykk på baksiden, røper Nina.

– Det viktigste for oss er å tenke fleksibilitet, helhet og muligheter – ikke bare for nåtiden, men også for fremtiden.

RTB



Skal vi skape gode og spennende løsninger, trenger vi både erfaringen og de friske tankene, mener arkitekt og daglig leder Nina Kielland i pka ARKITEKTER. De tretti medarbeiderne hennes utgjør en god miks av erfarne og nyutdannede arkitekter.



Sverre Einersen. FOTO: KPMG

Hvordan styre en bedrift mot lønnsomhet og vekst

Adresseavisen 22. juni 2009: "Selskapet Tro AS bejerte i dag oppbud."

Hva gikk galt og kunne det ha vært unngått? Det å styre en bedrift mot lønnsomhet og vekst innbefatter i tillegg til strategier og ledelsesoppfølging av både produkt/marked og operasjonelle aktiviteter, også investeringer og finansiering gjennom egenkapital eller fremmedkapital. Her er noen gjengangere fra bedrifter som har kommet i økonomiske vanskeligheter eller som har opplevd suksess.

...foretaket feilberegnet markedet

En bedrifts inntjening vil dels avhenge av faktisk og potensiell konkurranse innen samme bransje, som hvilken forhandlingsstyrke som ligger hos bedriftens kunder og leverandører.

Konkurransbildet avhenger i første rekke av hvilke aktører som tilbyr konkurrerende typer varer eller tjenester, men faren for nye konkurrenter eller substitutter vil også være avgjørende for det potensialet man har for lønnsomhet.

Den faktiske lønnsomheten vil i neste omgang avhenge av graden av prissensitivitet hos foretakets kunder samt i hvilken grad de har en reell forhandlingsstyrke når det gjelder prisfastsettelse. Dessuten vil forhandlingsstyrken hos foretakets leverandører være avgjørende for de marginer foretaket klarer å skape.

Uansett størrelse vil det for alle foretak

være nyttig å kaste et kritisk blikk på endringer i konkurransebilde og foreta en kritisk gjennomgang av sine kunder og leverandører/innsatsfaktorer minst en gang hvert år. Det som var suksessformelen i går er ikke nødvendigvis det beste i dag.

...foretaket var underfinansiert

Vel så ofte som underfinansiering er det faktisk snakk om skjevfinansiering, der lånebehov kommuniseres sent og dekkes på ad hoc basis. Resultatet blir ofte at man står igjen med et lappeteppes av en finansieringsstruktur som ikke passer til foretakets kapitalbinding og hvor avdrag og renter da heller ikke er tilpasset den kontantstrøm som driften genererer. Resultatet blir hyppig kontakt med bankforbindelsen og her er det like greit å fastslå med en gang; banksjefer hater overraskelser!

Rådet blir å sette seg i bankens sted; Tenk som dem og gjør gjerne det meste av jobben for dem også. Vær klar på formålet med finansieringen, legg inn tilstrekkelig handlingsrom i form av løpetid og nedbetalingsstruktur, sørg for å tilrettelegge økonomisk informasjon på en troverdig måte og be gjerne banken om et møte så snart årsregnskapet er ferdigbehandlet. Banken vil selv ha en plikt til å vurdere bedriften ifm den årlige engasjementsfornyelsen. Benytt derfor anledningen til å være i forkant og bygg gode relasjoner. Utfordr gjerne banken til å komme med sin oppfatning av finansieringsstruktur og hvilke faktorer som kan

bedre lånevilkårene. På denne måte går det faktisk an å legge innhold i begrepet "bli din egen banksjef", også som bedrift.

...foretakets problemer ble forsterket gjennom dårlig økonomisk styring, manglende kompetanse og dårlige systemer.

Her er rådet klart – innse egne begrensninger og gjør noe med det! Kostnadsmotiverte "gjør det selv-løsninger" ender ofte med at administrative rutiner går over styr og man mister fokus på mer sentrale oppgaver knyttet til forretningsdriften. Sørg for at innleide tjenester defineres klart gjennom avtaleverk og vær ikke redd for å stille krav til leveransene. Se på dine tjenesteleverandører som en ressurs som skal utnyttes, be om en profesjonell og forbedringsrettet rapportering av det arbeidet de utfører og trekk dem gjerne med på møter der de kan bidra med sin kompetanse. Dette gjelder typisk revisor og regnskapsfører men også mange av de offentlige institusjonene kan utnyttes som rene serviceleverandører.

..og hvem vet, kanskje blir presseoppslaget i stedet:

Adresseavisen 22. juni 2009: "Selskapet Tro AS ble i går kåret til årets vekstbedrift."

Av Sverre Einersen,

partner og daglig leder i KPMG Trondheim.

Chamber of Commerce

Kongen feiret handelskammerets første 100 år



Kong Harald i samtale med ledere av ulike handelskamre under 100årsjubileet til Oslo Handelskammer.
Fra venstre: Grete Kristoffersen fra Tromsø, Fred Bjerke fra Kristiansand og Gunn Kari Hygen fra Trondheim.

Handelskamrene er en sterk internasjonal bevegelse ene og alene av den grunn at styrket handel gir styrket økonomi for landene. Handelskamrene og deres sterke stilling i verden skyldes rent egeninteresse fra landets side.

Når handelskamrene i Norge varsler om øket aktivitet og satsing med tilhørende resultater, er det en viktig sak for å utvikle norsk økonomi. Selv om oljepengene flommer innover landet er det viktig å holde hodet kaldt og ikke minske trykket på annen eksportaktivitet.

Kong Harald valgte på delta på feiringen av Oslo Handelskammers 100 års jubileum i

klar visshet om viktigheten av å ha sterke handelskamre i Norge.

Feiringen startet med seminaret "Internasjonal trade; The good, the bad and the ugly".

- The god: Internasjonal handel har brakt land etter land ut av fattigdom. Aldri har det vært så lite fattigdom i verden som i dag. Kina og India er de siste gledelige eksemplene, men Afrika står igjen.
- The bad: CO₂-utslipp og forurensingen.
- The ugly: Barnearbeid og utbyttingen av arbeidskraft og mennesker som må stoppes med internasjonale avtaler.

Midt-Norsk Handelskammer styrkes også. Tallene for tollpapirene for førts tertial er meget gledelig lesning, med bortimot 30% økning. Handelskammereådet i NiT har vedtatt å opprette ny stilling som handelskammerleder. Stillingen er under ansettelse for å kunne arbeide mye mer aktivt ut mot markeder og nisjer der våre bedrifter har sine største interesser.

FAKTA

- Næringsforeningen i Trondheim er også handelskammer for Midt-Norge. Se egen artikkel side 22
- Som handelskammeret utsteder vi blant annet ATA Carnet, som er et internasjonalt tolldokument som muliggjør midlertidig tollfri innførsel av en rekke varer i 63 land.

Klar trend i pensjonsmarkedet:

Fra ytelse til innskudd

Pensjonsforsikring er et område som opptar stadig flere av oss. Hva vi skal leve av – og dermed hvordan vi skal leve – er et viktig tema for enhver arbeidstaker. Etter innføring av obligatorisk tjenstepensjon for en tid tilbake, har temaet fortjent nok fått større og større oppmerksomhet både generelt og hos den enkelte arbeidstager. Innen et års tid vil dobbelt så mange arbeidstakere ha en innskuddsbasert pensjonsordning fremfor den tradisjonelle ordningen som er ytelsesbasert. Av 20 000 nye ordninger som ble tegnet i fjor, var kun tre prosent ytelsesbasert.

For Sparebanken Midt-Norge som en betydelig leverandør av tjenstepensjon, er det viktig å vite hvilke preferanser de ulike kundene våre har på dette området.

Ifølge en undersøkelse fra forskningsstiftelsen Fafo er det tre hovedårsaker til at norske bedrifter foretrekker innskuddspensjon fremfor ytelsespensjon:

- Mer forutsigbare kostnader
- Sterkt økende kostnader med en ytelsesordning
- Beste løsning for de ansatte

Hovedforskjellen mellom de to pensjonsordningene er:

- Ytelsesbasert: Årlig pensjon er forhåndsbestemt. Typisk 66 prosent av lønn, hvor bedriftens ordning skal dekke det Folketrygden ikke bidrar med. De årlige premiene som kreves for å sikre de garanterte ytelsene, vil variere ut fra alder og kjønn.
- Innskuddsbasert: Hvor mye som skal betales i innskudd (premie), er bestemt på forhånd. Hvor høy pensjonen blir, vil avhenge av samlede innskudd og avkastningen på de oppsparte midlene over tid, og vil derfor ikke være gitt før på pensjoneringstidspunktet.

Blomstret opp med OTP

Det var med innføringen av obligatorisk tjenstepensjon (OTP) i 2006 at innskuddspensjon fikk sin oppblomstring. Året før



hadde 130 000 arbeidstakere innskuddsbasert ordning, mens ved utgangen av 2007 var tallet oppe i 823 000.

I fjor ble det tegnet 20 000 pensjonsordninger, de aller fleste av dem etablert i forbindelse med innføringen av OTP. 97 prosent av ordningene var innskuddsbasert, mens 3 prosent var ytelsesbasert. Trenden er tindrende klar.

Etter at OTP-bølgen skyllet over det ganske land, har det vært relativt rolig i pensjonsmarkedet. Noen bedrifter har valgt å omdanne sine ordninger fra ytelsesbasert til innskudd, men antallet i fjor var på relativt beskjedne 622 bedrifter.

Uklare rammebetingelser

Veldig mange flere er i tenkeboksen, men bedriftslederne velger å avvente de politiske avklaringene som må til rundt ny folketrygd som skal tre i kraft fra 2010. Ennå gjenstår mange viktige brikker, ikke minst hvordan uførepensjonssystemet skal tilpasses ny folketrygd. Så mye arbeid må myndighetene ennå gjøre at sentrale aktører tror ikrafttredelsen blir utsatt.

Det vi allerede vet, er at uforutsigbarheten til ytelsespensjon bare øker. Slik ny folketrygd er utformet, blir det enda vanskeligere å forutse hva som blir folketrygdens bidrag til den ansattes alderspensjon – og hva som faller på bedriften.

Det er dermed særdeles viktig at så vel bedriftene som den enkelte ansatte setter seg godt inn hvilke konsekvenser de ulike alternativene og ikke minst endringene som evt. kommer får for hvordan pensjonen blir frem i tid. Å bruke litt tid på dette, er etter vår oppfatning vel investerte timer!

Av Liv Malvik

KONSERNBANKSJEF I SPAREBANKEN MIDT-NORGE

Enkelt og rimelig med ATA carnet

Carnetet har spart oss for mye arbeid og mange tollproblemer, sier Espen Brandslet i Devico.

Før boreteknologiselskapet Devico tar med seg høyteknologisk boreutstyr på oppdrag eller messer i utlandet, går de alltid inn på Handelskammerets nettsider. Der fyller de ut hva slags utstyr de skal ha med, hvor de skal reise og hva utstyret skal brukes til. Etter et par dager får de tilsendt papirene som fritar dem for ventetid, utlegg og toll-tull.

Frikort

– Carnetet er utrolig greit. Vi har brukt det i mange år, senest da vi gjennomførte to prosjekter i Portugal i vår, forteller Brandslet.

Et ATA carnet er et internasjonalt tolldokument som lar deg ta med varer til utlandet og hjem igjen, uten å måtte fortolle dem. Carnetet gjelder i 65 land, og erstatter andre eksport-, import- og transitteringsdokumenter.

– Det letter tollprosessen ekstremt, og sparer både oss og de utenlandske samarbeidspartnere våre for store utlegg for merverdiavgift, forklarer Brandslet.

Han vet hva han snakker om. Fra sin forrige jobb har han erfaring med å bli stående fast i tolla. Da måtte han få kontakt med den utenlandske tollagenten for å skaffe bekreftelse på at varene faktisk var fortollet. Sånt tar tid.

Sparer tid og penger

– Skulle vi ordnet med tollpapirer for inn- og utførsel av utstyret vi hadde med til Portugal, ville det tatt en uke å få alle skjemaene i orden. Nå gjorde vi det enkelt over nettet. Vanligvis får vi carnetet tilsendt et par dager etterpå, men har vi dårlig tid, kan vi bare svinge nedom Handelskammeret i Dronningens gate.



Devico har jevnlig med seg kostbart utstyr på oppdrag og messer i utlandet. ATA Carnet gjør ut- og innførselen enkel, rask og rimelig, forteller Espen Brandslet.

Reiser Devico-medarbeiderne med utstyret selv, har de carnetet på seg. Sender de det med et fraktselskap, er det sjåføren som tar med papirene og sørger for å få dem stemplet. Det viktige er at det er den som har utstyret i bagasjen, som må ha papirene på seg.

Storbruker

Devico deltar jevnlig på messer og utstillinger, ikke minst i Canada. – Til slike formål er carnetet ideelt. Det er bare tre ting vi må huske; å bestille det hos Handelskammeret, å ta det med, og å stoppe i tolla og få dokumentene stemplet.

RTB

Er ATA Carnet noe for deg?

Har du varer du skal ta med utenlands og deretter ta med hjem?

Ønsker du å vite mer om hvordan man bruker ATA Carnet, og få en vurdering av om dette er noe for deg? Kontakt Midt-Norsk Handelskammer/Næringsforeningen ved Anne Stene. Telefon 73 88 31 10. E-post: anne.stene@trondheim-chamber.no

ECgroup AS

ECgroup AS (Energy Creative Group AS) er et rådgivningselskap som har spesialisert seg på bistand til aktører i energibransjen. De tilbyr rådgivning og økonomiske analyser innenfor nettvirksomhet, selskapsutvikling, energimarked og miljø.

Mesterblikk AS

Mesterblikks arbeidsområde er utvendig blikkenslagerarbeid, som alt fra krevende båndtekkinger til mindre serviceoppdrag.

Acusto AS

Acusto er en ledende innredningsentreprenør med rådgivning om, samt installasjon av systeminnredning og himling som hovedområder. Vi er eksperter på innsats i tidligfase, vha kunnskap om interiørfunksjon og -design, inklusive akustikk, støydemping, brannkrav, o.a.

Nidaros Domkirkes Restaureringsarbeider (NDR)

Nidaros Domkirkes Restaureringsarbeider har i dag ansvar for bevaring og sikring av Nidarosdomen, likeså omvisningstjenesten i katedralen. Videre har de også ansvar for drift og vedlikehold av Erkebisppegården, det store nasjonalmonumentet som ligger vegg i vegg med Nidarosdomen.

Nordisk Mobiltelefon Norge AS

Ice.net ble lansert i Norge av Nordisk Mobiltelefon Norge AS. Ice.net mobilt bredbånd gir brukervennlig tilgang til internett i Norge, Sverige og Danmark.

Melhusbanken

MelhusBanken/Melhus Sparebank er en selvstendig sparebank med tradisjoner tilbake til 1840.

Rosenborg Reklame AS

Rosenborg Reklame jobber med alt fra utvikling av strategier, design, reklame, webutvikling, grafisk produksjon, storformat plett. Det betyr at de dekker de fleste områder innen markedsføring og kommunikasjon.

Location Norway AS

Location tilbyr et sortiment av merkevarer som publikum kjenner. I tillegg ønsker de å bringe inn nye ideer og konsepter basert på nasjonal og internasjonalt erfaring. Deres selvbetjeningskonsept er bedre tilrettelagt for publikum enn de tradisjonelle lukekioskene.

Brattørkaia AS

Brattørkaia er et av de største sentrumsnære byutviklingsprosjektene de nærmeste årene i Trondheim. Området er eid av Brattørkaia AS, og bak selskapet står Entra Eiendom AS, Koteng Holding AS og Utstillingsplassen Eiendom AS. På Brattørkaia skal det bygges nærmere 75 000 kvm næringsareal, og det skal bygges en ny tverrforbindelse over jernbanen i forlengelsen av Søndre gt.

Trådløse Trondheim AS

Trådløse Trondheim er et forsknings- og utviklingsprosjekt som innebærer at flere får utvidet tilgang til internett. Den offisielle åpningen av Trådløse Trondheim 26.september 2006 gjorde Trondheim til en av Europas første trådløse byer.

Comfort-Teknikk AS

Levering og prosjektering av ventilasjonsanlegg og kontroll av inneklimate.

Gråkallen Bygg og Utleie AS

Gråkallen Bygg og Utleie AS er et selskap som tilbyr kompetanse gjennom dyktige, faglærte og arbeidvillige håndverkere som både entreprenører og håndverkerfirma vil ha stor glede av.

Fundamentering AS

Fundamentering AS (FAS) er et firma som driver i hovedsak med fundamentering av kaier, broer og større bygg i hele Norge. Fundamenteringsarbeider består i hovedsak av pelearbeider, spuntarbeider og forankringsarbeider. Som eksempel driver vi i dag og utfører pelearbeider for den nye Pirbrua for SVV. Vi er 40 ansatte og omsatte i 2007 for 131 mill.kr.

Norsk Eiendomskompetanse

Norsk Eiendomskompetanse er eiendomsbransjens kunnskapspartner. Vi arrangerer årlig en rekke fagkonferanser og -seminarer for proffsegmentet av aktører i eiendomsbransjen, hovedsakelig med emner innen verdiutvikling av fast eiendom. Vi er også utgiver av fagbladet Eiendomsutvikleren – bladet for deg som ser muligheter i fast eiendom. Vi er hovedsamarbeidspartner for Boligprodusentenes Forening og Foreningen Næringseiendom.

Box Solutions AS

Box solutions er ett heleid datterselskap av posten logistikk. De har avdelinger i Norge, Sverige og Danmark. Kjernevirksomheten er containertransport, spesialtransport og lager, 3PL og terminaldrift.

Capro AS

Capro tilbyr spesialemballasje for å beskytte følsomt utstyr under transport, lagring og operativ bruk. Lang erfaring, etablert 1989, og Capro er en av Norges største leverandører på transportkasser og -kofferter.

Takrådgivning A Kalland AS

Randi Bakken

Expat Mid-Norway

ITsjefen.no AS

Dahle Blikk AS

Mellifero AS

OKEI Norge AS

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim



Bank bank

- Hvem der?
- SpareBank
- SpareBank hvem?
- SpareBank 1 SMN

Et steg videre med ny profil.

Engasjert, synlig og tydelig. For deg.

Bank. Forsikring. Og deg.