

# MidtPUNKT

2  
09

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Tema:  
**OLJE OG GASS**



Lars Egil Mathisen  
om olje og gass



Elin Flisen  
om næringsplan



Røald Bergstrøm  
om MeditNor





# STIKLESTAD

sentral møteplass i mer enn to tusen år

Som vår gjest tilbyr vi deg et mangfold av spennende historiske, kulturelle og kulinariske opplevelser av høy kvalitet.

56 rom (fl. rom m/samarb. hotell, 3 km)  
8 møterom med kapasitet fra 10 - 280 pers.  
2 restauranter med fokus på lokale råvarer.  
Opplevelsestilbud som kan gjøre samlingen helt unik.

Stiklestad har tradisjon for å ta i mot sine gjester på den trønderske måten: Stor gjestfrihet og et trivelig vertskap. Det er ikke uten grunn at Stiklestad har vært møteplass i mer enn to tusen år.

... gjør den til din også!

Bestill høstens konferanse før 1. juni og få en overraskelse med på kjøpet!

## GOLFPAKKE

Stiklestad Golfklubbs bane i Verdal er en meget naturskjønn 18-hulls skog- og parkbane beliggende på en halvøy i Trondheimsfjorden.

### Pakketilbud:

Overnatting Stiklestad Hotell, frokost, green fee på Stiklestad Golfklubb

Pris pr. person pr. døgn: kr 775,-

Booking: tlf 74 04 42 00  
informasjon@snk.no

# STIKLESTAD HOTELL

Det er her det skjer!



## BEDRIFTSPAKKE

Planlegger dere sommeraktiviteter for ledelsen, styret, grupper i bedriften eller kunder/samarbeidspartnere?

## OPPLEV

Stiklestad og Spelet om Heilag Olav 2009.

**kr 550** per pers\*

Dette inkluderer lunsj, dagsbillett og billett til Spelet om Heilag Olav.

\* Prisen gjelder for grupper på minst ti personer

## BESTILLING

Kontakt:  
stiklestad@snk.no  
Tel 74 04 42 00

Årets konge:  
Sven Nordin

# Spelet om Heilag Olav

24. 25. 26. og 29. juli 2009 kl. 19.00

av Olav Gullvåg

**MUSIKK**  
Paul Okkenhaug

**INSTRUKTØR**  
Stein Winge

**DRAMATURG**  
Bibbi Moslet

**MUSIKALSK LEDER**  
Ole Kristian Ruud

Telefon  
**815 33 133**

BILLETTPRISER:  
Voksne: 340/300  
Barn: 170/150

**Olsokdagene på Stiklestad, 23. - 29. juli**

Stiklestadleidangen:

Aker Solutions storebrand

NTE SpareBank 1 StatoilHydro



# STIKLESTAD

Stiklestad Nasjonale Kultursenter  
www.stiklestad.no - tlf. 74 04 42 00



## Samarbeid i fokus

Da har vi kommet godt i gang med utarbeidelsen av en felles strategisk næringsplan for Trondheimsregionen, noe som er behørig omtalt i dette nummer av MidtPunkt. Dette arbeidet viser at det er stor vilje til samarbeid på tvers av kommunegrensene både blant offentlige myndigheter og næringsliv – et meget godt utgangspunkt for videre vekst og utvikling i regionen. Arbeidet med den interkommunale strategiske næringsplanen er en av NiTs viktigste saker i 2009.

Et annet viktig område for NiT er å etablere og implementere en internasjonal strategi for foreningen. Gjennom styrkingen av handelskammerfunksjonen og et godt samarbeid med de øvrige internasjonale støttespillerne i regionen, ønsker vi å bidra til økt internasjonalisering av næringslivet. Dette er viktig om vi skal lykkes med ytterligere vekst i verdiskapingen.

Ellers er det gledelig å registrere at andre foreninger ønsker et tett samarbeid med NiT. Vi har blant annet i lengre tid jobbet med å få til en integrasjon mellom NiT og Håndverkerforeningen i Trondheim, noe vi mener vil bidra til en styrking av begge enheter. Håndverkerforeningen har imidlertid kommet frem til at de ønsker en videreutvikling av samarbeidet, fremfor en sammenslåing av foreningene. Vi synes det er synd at det ikke blir noe av den planlagte integrasjonen, men er positivt innstilt til å arbeide videre langs samarbeidsaksen.

Ellers har NiTs styre i 2009, som i tidligere år, satt fokus på en del prioriterte politiske saker blant annet knyttet til næringsareal og samferdsel, der samarbeid med andre er en vesentlig faktor. Dette er ikke noe NiT kan gjennomføre alene. Vi ønsker å være en aktiv pådriver på vegne av næringslivet og en konstruktiv samtalepartner for våre offentlige myndigheter – selv om vi ikke alltid kan være enige i alle saker. Vi har forskjellige roller og ståsted, og friske meningsutvekslinger er viktig for å bringe oss videre. "Der det tenkes likt, tenkes det ikke meget", er et mye brukt, men klokt sitat – og så lenge vi har et felles mål for utviklingen i regionen, er det positivt med et meningsbrytende samarbeid.

Berit Rian  
*Berit Rian*  
Adm. direktør



## Innhold

|   |    |
|---|----|
| Enormt vekstpotensial .....                     | 4  |
| Inspiserer offshoreindustrien .....             | 6  |
| Løfter om gode tider .....                      | 8  |
| Vil skape regional aktivitet .....              | 9  |
| Lever godt på sexy bransje .....                | 10 |
| Historisk fellesløft for næringsutvikling ..... | 12 |
| Samstemt tro på samarbeid .....                 | 14 |
| Tar trønderisk helseteknologi ut i verden ..... | 15 |
| Lønnsomt med private helsetjenester .....       | 16 |
| Tenk mer som fotballtrenerne! .....             | 16 |
| Årets vekstinnreder 2008 .....                  | 17 |
| IKT-bransjen i Trøndelag i kraftig vekst .....  | 18 |
| Malermester inn i NiT-styret .....              | 19 |
| Web-bransjens trønderiske pionerer .....        | 20 |
| Lagspill og takhøyde .....                      | 21 |
| Kjøp eller salg av virksomheter .....           | 22 |
| God ledelse i tøffe tider .....                 | 23 |
| Skal bli norgesmester i eksport .....           | 24 |
| På tide å brette opp ermene .....               | 25 |
| NYE medlemmer .....                             | 26 |
| Nytt fra Næringsforeningen .....                | 27 |

### 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](http://www.trondheim-chamber.no)

### Redaktør:

Berit Rian

### Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS RTB

### Layout:

Guri Jermstad AS

### Trykk:

Grytting AS



Opplag: 6 400

Forsidebilde: StatoilHydro

### Hovedsamarbeidspartnere:



Midt-Norge kan bli nytt oljesentrum:

# Enormt vekstpotensial

– Offshoreklyngen i Midt-Norge har et enormt vekstpotensial. Vi har en mengde ny teknologi som er klar til å bli tatt i bruk. Det vi trenger er store motorer på leverandør- og kundesiden, kompetanse på industrialisering og markedsføring, og ikke minst politikere som går foran og synliggjør bransjen.

Lars Egil Mathisen, styreleder i bransjenettverket Deep Sea Society og markedsdirektør i teknologibedriften Sicom, er optimistisk. Offshorebransjen i Midt-Norge har fått god fart, og er mer enn doblet i omsetning og antall ansatte på fem år. I dag utgjør den over 120 bedrifter og 6000 ansatte.

– Siden 2003 har vi satset tungt på vekst og industrialisering. Det har gitt den midtnorske olje- og gassbransjen landets bratteste vekstkurve. Men fremdeles har halvparten av bedriftene under 25 ansatte. Det betyr at vi fortsatt har et stort potensial for vekst, fremholder Mathisen.

## Samarbeid

– Da Deep Sea Society ble startet av Fagråd olje og gass i 2005, manglet vi store deler av verdikjeden og var nærmest en samling

bedrifter som leverte komponenter til større leverandører. Nå har vi klatret i verdikjeden og leverer i større grad hele systemer til sluttbruker. Miljøet er langt på vei komplett, men vi må bli enda flinkere til å jobbe sammen.

## Politikerne må på banen

Av de totalt 80 000 offshoreansatte i Norge arbeider 35 000 i Stavanger-området. – Stavanger-miljøet utgjør en moden klynge. Regionen har vært bevisst på å synliggjøre og markedsføre miljøet, og Stavangerordfører Leif Johan Sevland er svært aktiv med hensyn til å fronte miljøet. Nå er det på tide Rita Ottervik kommer på banen, mener Mathisen.

– Vi trenger flere ildsjeler med bevissthet og blick for hva vi kan klare og hva som skal

til. Vi trenger flere som Alf Daniel Moen, sier Mathisen og viser til fylkesrådslederen i Nord-Trøndelag som stadig fronter oljemiljøet i Stjørdal.

## Må være på plass i 2017

Mathisen understreker nødvendigheten av å arbeide målbevisst med lange prosesser som infrastruktur og næringsareal, og peker på Stjørdal og Orkanger som foregangskommuner. Trondheim ligger dessverre langt etter. – Vi trenger et 20-årsperspektiv på utviklingen. Skal Midt-Norge bli landets neste oljeregion, må vi se hele regionen i sammenheng – det midtnorske oljemiljøet strekker seg fra Kristiansund til Verdal. Da kan vi ikke tenke kommunegrenser.

I 2017 går startskuddet for produksjon på de neste store feltene Luva (StatoilHydro), Victoria (Total) og Onyx (Shell). Ifølge fagrådslederen er Midt-Norge det naturlige knutepunktet for disse feltene. – Men vi kan ikke komme halsende etter når feltene er i drift. Vi må bruke tiden godt til å bygge opp et solid miljø som gjør oss til et attraktivt og naturlig valg.

## De viktige motorene

Mathisen nøler ikke med å kalle StatoilHydro en viktig motor som drar med seg nye bedrifter og bidrar til industrialisering. Med et driftsbudsjett på 25 milliarder kroner på Stjørdal og 2 milliarder på Rotvoll er selskapet en viktig kunde for bransjen. De siste tre årene har selskapet økt med 100 medarbeidere hvert år, og de neste årene kommer selskapet til å vokse ytterligere.



– Siden 2003 har vi satset tungt på vekst og industrialisering, men vi har fortsatt et stort potensial for videre vekst, mener styreleder Lars Egil Mathisen i bransjenettverket Deep Sea Society.



Fagrådslederen mener at også oljeselskapet Det Norske kan bli en viktig motor på kundesiden. Han berømmer selskapet for å jobbe målbevisst og langsiktig.

### Fra ideer til industri

– SINTEF og NTNU blir ofte omtalt som spydspisser og motorer innen olje og gass. Disse forskningsmiljøene utgjør viktige virkemidler, men de er ikke motorer som gir industrielt driv, slår Mathisen fast. Han håper Siemens sine planer om stor-satsning innenfor subsea i Trondheim kan utvikle seg til en viktig aktør.

– Vi må forholde oss til en industriell virkelighet. Midt-Norge har en mengde dyktige folk og gode ideer, men mangler lokal kapital og eierskap. Vi trenger mer enn sterke ønsker om å vokse, og vi trenger flere store og lokalt forankrede motorer på leverandørsiden, mener Mathisen.

### Må holde på kompetansen

Lavere oljepris og vanskeligere tilgang på kapital sprer usikkerhet om resultatene for 2009. Likevel understreker Mathisen nødvendigheten av å holde på medarbeiderne og kompetansen. – Forrige gang bransjen ble rammet av nedbemanning, ble fikk det langvarige og skadelige konsekvenser. Denne gangen skal vi strekke oss langt for å holde kompetansen i bedriftene, lover Mathisen.

RTB

#### FAKTA

#### Status og mål for den midtnorske olje- og gassnæringen:

2003: 3000 ansatte og 4,5 milliarder kroner i omsetning  
2008: 6000 ansatte og 10,5 milliarder kroner i omsetning  
2014: 9000 ansatte og 18 milliarder kroner i omsetning

#### Deep Sea Society

- Midtnorsk bransjenettverk for leverandører av teknologi til Norskehavet
- Ble etablert 2005. Er et fagråd i NiT
- Har som målsetting at bransjen i 2014 har en omsetning på 18 mrd kroner, har 9 000 ansatte i Midt-Norge og representerer et internasjonalt kraftsentrum innen undervanns- utbygging, utvinning og operasjoner
- Skal skape merverdi for medlemsbedriftene gjennom å
  - synliggjøre teknologi og produkter overfor oljeselskap, hovedleverandører og andre medlemsbedrifter
  - være en arena der oljeselskap og hovedleverandører presenterer teknologiske utfordringer og prosjekter
  - identifisere og drive fram felles prosjekter blant bedriftene, f.eks. innenfor kommersialisering og kvalifisering, markedsmuligheter og teknologiutvikling

#### Sicom vokser på samarbeid

Sicom ble etablert i 2002, og leverer verdensledende tjenester og produkter innenfor integrerte løsninger, infrastruktur og kommunikasjon mellom systemer subsea og topside.

# Møteplassen

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

- 16. april:** Møtljelag AkvArena – Markedssituasjon og finanstillgang i fiskeri- og havbruksnæringen
- 16. april:** Er godsterminal for jernbane i Melhus en god ide?
- 17. april:** Workshop Strategisk Næringsplan – Hva er status for næringslivet i regionen?
- 20. april:** Hvordan oppleves Trondheim som festivalby fra arrangørens side – frokostmøte med Fagråd Reiseliv
- 22. april:** Kostnadseffektiv markedsføring i turbulente tider
- 27. april:** Konkluderingsmøte Strategisk Næringsplan – Status i dag
- 29. april:** Merkevere, kommunikasjon og omdømme – Fagråd Ressurs inviterer til RessursPub
- 7. mai:** GRO-seminar – Om ledelse og globalisering
- 15. mai:** Workshop Strategisk Næringsplan – Ulike strategier for vekst
- 19. mai:** IKT-børsen
- 28. mai:** Gunnar Sønsteby: Om samhold og innsatsvilje. Lær å styre nederlag til seier og vinn dine kriger
- 4. juni:** Konkluderingsmøte Strategisk Næringsplan – Ulike strategier
- 5. juni:** Handelsnæringens planer for utvikling av Trondheim som handelsby
- 11. juni:** NiTs sommerfest
- 19. juni:** Vinsmaking med vinmisjonær Per Hovde
- 22. september:** MANIFESTASJON 2009

Følg med på [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

# Inspiserer offshoreindustrien

Godt planlagt inspeksjon er viktig. Ifølge daglig leder Stein Valen i MainTech AS har inspeksjon bare for korrosjon under isolasjon avdekket funn med potensial for produksjonstap på mange milliarder. – Det handler om å optimalisere inspeksjon og tilstandskontroll, mener Valen.

MainTech i Fossegrenda i Trondheim har spesialisert seg på å utvikle systemer og rutiner som gir klar beskjed om når og hvordan utstyr skal inspiseres. Enkelt sagt går det ut på å kartlegge hva som må inspiseres, og hvordan og hvor ofte det må skje.

– Optimal inspeksjon innebærer å lete på de riktige stedene til rett tid. Det krever høy kompetanse om materialenes påkjenning og nedbrytningsprosesser, sier Valen.

## Stor på norsk sokkel

I 2007 signerte MainTech en gullkantet kontrakt med Norske Shell på 150 millioner kroner over fem år. Den innebærer inspeksjon og korrosjonsovervåking for Draugen og Ormen Lange. Oppdraget omfatter blant annet å overvåke de to rørene som leder oljen fra havbunnen på Ormen Lange og inn til land. – Rørene er utsatt for blant annet korrosjon og frost. Det er vår jobb å påse at det ikke fører til brudd og utettheter, sier Valen, som forteller at selskapet har godt samarbeid med Roxar (tidligere Corrocean) som MainTech i sin tid sprang ut fra.

I tillegg har MainTech større oppdrag for blant andre StatoilHydro og TeeKay.

## Risikovurdering

– Systemene vi utvikler er basert på risikovurderinger, det vil si sjansen for at noe skal feile kombinert med på konsekvensene både for medarbeidere, for miljøet og de økonomiske kostnadene ved ødeleggelse eller driftstans.

Forskjellig utstyr krever ulike intervaller og ulik behandling. Å basere seg på hukommelse, kunnskap og grundighet er ifølge MainTech altfor risikabelt når store menneskelige, miljømessige og økonomiske verdier står på spill.

– Det er helt greit at ting går i stykker så lenge du har lagt det inn i beregningene. Hvis prosessen som drives av to pumper, greier seg med én, er det ingen katastrofe om den ene ryker. Men all slitasje som ikke er planlagt, må du fange opp før ulykken skjer.

## Fullle ordrebøker

I 2008 omsatte MainTech for 30 millioner kroner. For 2009 ser det enda bedre ut. – Vi har vokst og bedret resultatet hvert eneste år siden oppstarten i 2000. Også 2009 blir et godt år – de foreløpige ordrevdiene er

større enn budsjettet for hele året, forteller Valen.

## Kulturavhengig

I tillegg til inspeksjon arbeider MainTech med drift og vedlikehold. – Optimal drift, vedlikehold og inspeksjon er mer enn teknikk, det er i like stor grad snakk om mennesker og kultur, mener Valen. Derfor har MainTech kontinuerlig søkelys på rutiner og medarbeidere, både i egen organisasjon og hos oppdragsgiverne. – For å holde oss selv på tå hev har vi en egen kvalitetsleder. Skal vi selge forbedringsprosesser til store norske selskaper, er vi avhengige av å se oss selv i kortene.

Han berømmer offshorebransjen for gode rutiner og systemer. – I landbasert industri er det store forskjeller med hensyn til orden på utstyr, verktøy og vedlikehold. Offshorebransjen har stålkontroll på alt utstyr, med koding og merking som gjør det enkelt å kartlegge og legge opp vedlikehold og inspeksjonsprogram. Det grunner selvsagt i krav fra myndighetene, men også i å etablere en kultur for å redusere risiko, mener Valen.



– Optimal inspeksjon er å lete på de riktige stedene til rett tid. Det krever høy kompetanse om materialers påkjenning og nedbrytningsprosesser, sier daglig leder Stein Valen i MainTech AS. Til høyre administratør Beate Norum.



– Vi kombinerer høy faglig teoretisk kunnskap med praktisk erfaring. Derfor må også doktoringeniører ut i felt for å utføre praktiske oppgaver, sier Stein Valen. Her er MainTechs inspeksjonsingeniører på StatoilHydro Mongstad-terminal. Fra venstre Håvard Vik, Sarbjøyt Haarberg og Øystein Sævik.

RTB





Når du forlater kontoret slukkes lyset automatisk og varmen senkes. Luksus?

## Miljøbygget har lokaler for små og store bedrifter.

Du har fortsatt muligheten til å sikre deg lokaler i regionens første signalbygg. Miljøbygget har fokus på energieffektive løsninger, og er et av Enovas forbildeprosjekt. Kontorlokalene passer for bedrifter med alt fra 5 til 300 ansatte, og du kan leie 100–8000 kvadratmeter.

Les alt på [miljobygget.no](http://miljobygget.no) eller ring KLP Eiendom på telefon 73 19 05 50

# Løfter om gode tider

Da oljeeventyret tok til på 70-tallet, var ikke den maritime utstyrsleverandøren Erling Haug AS sein om å hive seg med. I dag posisjonerer Haug-selskapene seg for å bli med offshorebransjen nordover og utover landegrensene.

I fjor omsatte de 80 medarbeiderne i Erling Haug AS og Haug Offshore Services AS for 290 millioner kroner. – Hittil i år ser det så langt enda bedre ut, forteller administrerende direktør Erling Haug i bedriften Erling Haug AS. Som del av den internasjonale Certex-gruppen leder selskapet arbeidet med å posisjonere seg på det internasjonale offshoremarkedet.

## Gode utsikter

Offshoremarkedet utgjør rundt femti prosent av omsetningen til Haug-selskapene. De andre virksomhetsområdene – maritim, industri og fiskeoppdrett – gir flere bein å stå på. – Vi har som overordnet strategi å spre virksomheten på flere bransjer og satsningsområder. Det gjør oss mindre sårbare for konjunktursvingninger, mener Haug.

Lav oljepris bekymrer likevel ikke direktøren nevneverdig. – Både vi og resten av Norge kommer nok til å ha glede av offshorevirksomheten i mange, mange år ennå. Svingninger i aktivitets- og investeringsnivå må vi uansett regne med.

## Kunnskapsbedrift

Mest kjent er bedriften som handelshus og grossist. Større etterspørsel etter ingeniør-, service- og resertifiseringstjenester la grunnlaget for etableringen av Haug Offshore Services AS i 1997. – Vi er helt klart en kunnskapsbedrift. Strenge krav fra mange hold og myndigheter krever høy kompetanse på alt vi leverer. Oppdragene spenner fra å levere utstyr, til å beregne, utvikle og vedlikeholde. I tillegg er vi en av de ledende i Norge på maritimt sikkerhetsutstyr.

## Leverer alt

Ståltau av alle slag og dimensjoner er den største produktgruppen til bedriften. De minste dimensjonene bearbejdes på Vestre Kanalkai i Trondheim. De større bearbejdes i Kristiansund, nært offshoreklyngen på Vestbase. Offshore brukes de i de fleste prosesser og innretninger – løft, slep, riggførtøyning og ankerhåndtering er bare noen av bruksområdene. Dermed er Haug-selskapene også en betydelig underleverandør til andre aktører som leverer utstyr og tjenester til oljeselskapene.

## Internasjonal tungveker

Som totalleverandør av løft, forankring og skipsutstyr kjøper selskapet inn de produktene som trengs for å sette sammen, levere og installere komplett utstyr. I tillegg fører grossisten det aller meste innen segmentet – liketil skipsklokkene i messing står sirlig plassert i sin lagerhylle.

Da Haug-selskapene ble en del av den internasjonale Certex-gruppen i 2006, var det for å styrke markedsposisjonen ytterligere. – Vi betjener internasjonal industri med store kunder og store leverandører, og det er ingen tvil om at størrelsen teller når det gjelder innkjøp og anskaffelsespriser, mener Haug.

Nå danner Erling Haug AS og Certex den nye gruppen Certex International Offshore Services, som retter seg mot markedene i Nordsjøen og Norskehavet. – Satsningen og koordineringen mot offshoremarkedet ledes fra oss i Trondheim, og offshorekundene kan betjenes fra både Danmark, Storbritannia og Norge.

Samtidig retter Haug blikket nordover. Lokaliseringen i Hammerfest gir et godt utgangspunkt for å følge med offshorevirksomheten i Barentshavet – på både norsk og russisk side.



– Vi er lokalisert midt i smørøyet med hensyn til offshorevirksomhet i Norge og Nord-Europa, mener administrerende direktør Erling Haug i Erling Haug AS. Selskapet leder den nye, internasjonale offshoresatsningen til Certex-gruppen.

## FAKTA

- Erling Haug AS ble etablert i Trondheim i 1936.
- Søsterselskapet Haug Offshore Services ble etablert i 1997, og i 2006 ble selskapene en del av Certex, Europas største aktør innen ståltau, løft og forankring.
- Selskapene leverer løfte- og forankringsutstyr, samt rådgivnings-, service- og sertifiseringstjenester til blant annet offshorebransjen.
- Selskapet har hovedkontor i Trondheim, og har 80 ansatte fordelt på ni lokasjoner i Nord- og Midt-Norge, Vestlandet, og i Chile.

RTB



# Vil skape regional aktivitet

– Vi skal være en stor arbeids- og oppdragsgiver i de områdene vi opererer, lover Erik Haugane i Det norske. – StatoilHydro har gjort en forbilledlig jobb med hensyn til å spre aktivitet og bidra til en rekke nye leverandørselskaper til oljeselskapene. Det skal vi også gjøre.

I 2009 borer Det norske oljeselskap ASA (Det norske) fire nye letebrønner i Norskehavet til en kostnad av halvannen milliard kroner. – Oljevirkosomhet krever kapital og tålmodighet. Det vi gjør i dag, vil ikke gi inntekter før om fire-fem år, sier Haugane.

## Tenk større

Han mener det ofte tenkes for smått. – I Midt-Norge er vi altfor lite opptatt av motorene. Får du tre-fire store motorer på beina vil markedet selv sørge for levevilkår. I Rogaland har de skjont at med gode rammevilkår for oljeindustrien går resten av samfunnet – kultur, næringsliv og offentlig sektor – av seg selv.

Ifølge Haugane kan Det norske bli en samfunnsaktør på linje med StatoilHydro. – Vi har tatt en posisjon som bereder grunnen for å bygge og investere nord for Dovre, og vi skal være den viktigste aktøren med hensyn til å spre oljeaktivitet i Midt- og Nord-Norge. Vi har allerede etablert langt flere arbeidsplasser enn andre store selskaper som opererer i Norske- og Barentshavet, men som har hovedkontor i Stavanger. Foreløpig er det bare StatoilHydro som har greid å skape regional virksomhet.

## Statoileffekten

Haugane betegner StatoilHydro som den definitivt største motoren for offshorebransjen. Selskapet gir også midtnorsk aktivitet innen en rekke områder. Reinertsen



*Det norske kan bli en samfunnsaktør på linje med StatoilHydro. Det sier administrerende direktør Erik Haugane i Det norske. – Vi skal bli den viktigste aktøren med hensyn til å spre oljeaktivitet i Midt- og Nord-Norge, hevder han. FOTO: DET NORSKE OLJESKAP*

og emgs er eksempler på store leverandører som er bygd opp rundt Statoil som kunde, hevder Haugane. – Uten StatoilHydro hadde ikke den midtnorske oljebransjen bestått av stort flere enn Roxar og Fugro Oceanor, som leverer til det internasjonale markedet. I tillegg har vi selvsagt de solide forskningsmiljøene ved Sintef og NTNU.

## En sykehusutbygging i året

Det norske samarbeider tett med blant andre NTNU og industriutviklingsprogrammer

i Nord-Norge. I vår huser selskapet fire mastergradsstudenter, og Haugane er stadig på jakt etter kloke hoder. I tillegg skal selskapet oppmuntre til ny gründervirksomhet. – Hvert eneste år setter vi ut oppdrag tilsvarende en sykehusutbygging. Det burde det være svært attraktivt å få en del av.

Likevel er Haugane skuffet over manglende trøndersk initiativ. – Trøndelag er ærlig talt ikke det enkleste stedet å starte virksomhet. Da vi for noen år siden etterlyste borekompetanse, var vi i dialog med flere potensielle gründere ved NTNU uten at det kom noe utav det. Derfor gikk vi i stedet til en sørlending som på grunnlag av oppdraget tjente hundre millioner kroner på ett år.

Fortsatt kjøper Det norske tjenester for store summer i Oslo og Rogaland – rett og slett fordi kompetansen ikke finnes i Midt-Norge.

## Etterlyser investeringsvilje

Haugane etterlyser større sammenheng mellom ambisjoner og vilje til å satse. – I Europa er energiverkene storeiere i oljeselskapene. I Rogaland sitter Lyse Energi som en av de største eierne i oljeindustrien. I Midt-Norge etterlyser politikerne private investeringsaktører, men når de selv sitter i selskapsstyrene, er de dønn konservative. De burde benytte anledningen til å kjøpe seg opp i oljeindustrien gjennom de regionale kraftselskapene. **RTB**



# Lever godt på sexy bransje

Nærhet til fremtidens oljefelt i Norskehavet. God miks av store motorer og små nisjeaktører. En sexy og langsiktig bransje. Olje- og gassnæringen i Midt-Norge gir oss unike muligheter til å utvikle og implementere avanserte IT-løsninger, mener Vegard Stuan i Capgemini Trondheim.

Tett og langsiktig samarbeid preger Capgeminis oppdrag innenfor olje- og gasssektoren. I Midt-Norge står bransjen for en drøy tredel av virksomheten til konsultentselskapet, med StatoilHydro som største kunde. Oppdragene består hovedsakelig i å lede, utvikle og forvalte avanserte IT-løsninger. Og oppdragsmengden vokser stadig.

## Lange samarbeid

– Selvsagt er det et kunde-leverandør-forhold, men vi kaller det like gjerne partnerskap, forteller Stuan. Han har kontorplass og adgangskort hos StatoilHydro på Rotvoll og Stjørdal. Her deltar han i ledelsen av prosjektet som tilpasser og ruller ut konsernets nye løsning for produksjonsrapportering.



– Olje- og gassbransjen er sexy, utfordrende og fremtidsrettet, og Midt-Norge blir svært viktig i Capgeminis videre satsing innen sektoren, mener Vegard Stuan i Capgemini.

Samarbeidet er langt fra nytt. På midten av 80-tallet leverte daværende Computas og Stuan de første produksjonsrapporterings-systemene for Oseberg-feltet. – Jeg er på mange måter tilbake der jeg begynte i olje- og gassbransjen, men rammebetingelsene og verktøyene er naturlig nok veldig annerledes. Den nye løsningen tas nå i bruk som standardssystem i hele StatoilHydro-konsernet og rulles ut til alle felt på norsk sokkel.

## Sterke miljøer

Capgemini Trondheim har rundt 60 medarbeidere som arbeider innen hovedområdene olje og gass, finans og offentlig sektor. – De tre virksomhetspilarene gjør oss godt rustet til å tåle dårligere tider, men foreløpig har vi ikke sett tegn til nedgang. Vi har bygd opp svært sterke fagmiljøer, som igjen fungerer som fluepapir på dyktige medarbeidere. Så lenge vi jobber med spennende prosjekter vil vi alltid være en attraktiv arbeidsplass.

## Sexy

Innen olje og gass står de spennende prosjektene og oppgavene i kø. – Folk forestill seg at olje- og gassbransjen er kjedelige pumper og rør og en næring i solnedgang. Helt feil. Det finnes ikke en mer sexy bransje enn olje og gass, mener Stuan. Han tror bransjen vil fortsette å vokse i mange år fremover. – Næringen har mange langsiktige aktører. I Norskehavet er Statoil Hydro en av de viktigste som vil gi oppdrag til en mengde leverandører i mange år.

Stavanger har så langt hatt den tyngste delen av olje- og gasskompetansen i Capgemini i Norge. – Etter hvert som oljevirksomheten flytter nordover, bygger vi opp kompetansemiljøet i Midt-Norge. Her har vi tett samarbeid med store motorer og små nisjeaktører som er nødvendige for å få alle tannhjulene til å gå rundt. Dessuten dreier mer og mer seg om subsea-løsninger i tøffe forhold og store dyp, og om integrerte operasjoner som Capgemini kaller smarte løsninger. Vi skal være med hele veien, lover Vegard Stuan.

RTB

### FAKTA

#### Capgemini

- Globalt konsultentselskap med hovedvekt på rådgivningstjenester, prosjektimplementering og outsourcing innen informasjonsteknologi. Hovedkontor i Paris
- I Trondheim har selskapet 60 ansatte med kjernekompetanse innen sektorene olje og gass, finans og offentlig sektor.
- Har et globalt sektorteam innen Energy & Utilities som arbeider sammen med lokal ekspertise i Norge.
- Kompetansen innen oljeindustrien omfatter rådgivningstjenester fra strategi, virksomhetsstyring og endringsprosesser, samt IT-tjenester fra prosjektimplementering til outsourcing og drift.
- Oppdragsgiverne er både store, integrerte oljeselskap, mindre oljeselskap, engineering og forsyningsindustrien.
- I 2007 åpnet Capgemini Exploration and Production Industry Competence Centre (EPICentre) i Stavanger, et nasjonalt kompetansesenter for olje og gass-sektoren.





## VELKOMMEN TIL SCANDIC SOLSIDEN

### Topp moderne konferanselokaler

#### OVERNATTING

Scandic Solsiden er et moderne hotell med 155 rom, hvorav 15 er handikaptilpasset. Egen parkering i Nedre Elvehavn parkeringshus.

#### MØTER OG KONFERANSER

Vi har 10 lyse og romslige møterom, med kapasitet for opptil 110 personer. Alle er moderne utstyrt og kan fleksibelt tilpasses ulike møtebehov.

#### VELG MELLOM DAGPAKKE OG HELPENJON

Alle våre møterom har trådløs internettforbindelse, moderne AV-utstyr og projektor. En fristende lunsj og spennende pausebuffet er inkludert i konferansepakken.

Ring i dag for gode tilbud!

Tlf 21 61 46 14 eller e-post: [solsiden@scandichotels.com](mailto:solsiden@scandichotels.com)  
[www.scandichotels.no/solsiden](http://www.scandichotels.no/solsiden)



**Scandic**  
Nordic common sense.



Dobbelt i reklametryk

## ENKLE VALG – ren samvittighet

Vi gjør det enkelt å ta vare på miljøet. Ofte er det penger å spare også.

Kontakt oss for en uforpliktende gjennomgang – vi tilbyr alle typer avfallstjenester til næringslivet.

Tel: 815 52 300  
[www.retura.no](http://www.retura.no)

**RETURA**  
ET MILJØ I BALANSE

tak **HØYDE**

vid **SYN**

*kortreist mat i godt selskap*

## KURS & KONFERANSE

– når resultatet av møtet teller

- Aktiviteter i frisk luft
- Fri parkering

Tlf: 72 56 51 10  
[www.sansogsamling.no](http://www.sansogsamling.no)



**Lian** RESTAURANT  
20 min med trikk eller bil fra sentrum!

# Historisk fellesløft for næringsutvikling

For første gang har kommunene i Trondheimsregionen satt seg fore å utarbeide en helhetlig og felles strategisk næringsplan. Den skal legge grunnlag for satsinger og utgjøre en felles næringspolitisk plattform for regionen for de neste ti årene.



Det er næringslivet selv som skal sitte i førersetet og lede prosessen fram mot en omforent plan.

## 11 kommuner – 10 år

– Ingen er bedre på næringsutvikling enn næringslivet selv. Derfor er vi glade for at kommunene har gitt næringslivet oppdraget med å lede prosessen som skal føre fram til det endelige planforslaget, sier administrerende direktør Berit Rian i Næringsforeningen i Trondheim (NiT). Næringsforeningen har fått prosjektlederansvaret med Rian som overordnet prosjektleder. Med seg i prosjektledelsen har NiT representanter for næringsforeningene i de 11 kommunene planen skal gjelde for (se egen sak side 14).

Rian medgir at det er en omfattende prosess næringsforeningene har gitt seg ut på. – Dette skal være en strategi for de neste ti årene for hele regionen. Da må vi også involvere alle som planen har konsekvenser for, understrek-

er Rian. Hun medgir at de mange aktørene gir store utfordringer i planarbeidet. Samtidig er det helt nødvendig å forankre planen godt i både kommunene, næringsliv og andre organisasjoner at alle får eierskap til den.

## Åpen prosess

– For oss er det viktig å kjøre en helt åpen prosess der vi inviterer alle til å delta. Enkelte aktører er helt avgjørende for oss å ha med – andre kan selv velge på hvilket nivå de vil involvere seg. Det viktige er at alle som kan tenkes å ha meninger om næringsutvikling, kommer med innspillene i løpet av planarbeidet. Etterpå er det for sent, sier Rian. For å skape orden i prosessen er den delt i fem faser (se faktaboks). Hver fase starter med at Næringsalliansen for Trondheimsregionen (NAT) utarbeider et grunnlagsnotat som oppsummerer problemstillingen. Deretter blir notatet bearbeidet videre i arbeidsgrupper og åpne møter inntil det endelige notatet ferdigstilles som en del av planforslaget.

## Alle må på banen

– Ved å kjøre en så grundig prosess innenfor hvert enkelt arbeidsområde, skal vi unngå at de samme problemstillingene dukker opp flere ganger i løpet av planarbeidet. Vi er helt avhengige av en ryddig arbeidsform som åpner bredt for innspill, men som også lukker debatten når vi mener at alle er hørt. Derfor må alle som har meninger, komme seg på banen med det samme, oppfordrer Rian.

### FAKTA

#### Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen

- Kommunene i Samarbeidsutvalget for Trondheimsregionen (SAMT) har vedtatt å utarbeide en felles strategisk næringsplan for Trondheimsregionen. Planarbeidet skal gjennomføres i 2009, og planen skal gjelde fra 2010 til 2020.
- De 11 kommunene i SAMT er Trondheim, Selbu, Stjørdal, Orkdal, Melhus, Malvik, Skaun, Klæbu, Midtre Gauldal, Rissa og Leksvik.
- Formålet med planen er å legge grunnlag for satsinger og samarbeidsprosjekter i årene fremover. Den skal løse næringspolitiske utfordringer på tvers av kommunegrensene, etablere en regionalt forankret næringspolitisk plattform, og gi tydelige signaler om retningsvalg.
- For at prosessen og planen skal bli vellykket, kreves det deltakelse fra mange aktører. Viktige aktører er næringslivet i kommunene, FoU-miljøer, Sør-Trøndelag fylkeskommune, kommunene i SAMT, LO, NHO og Innovasjon Norge.
- Næringslivet i de 11 kommunene som skal vedta næringsplanen, har dannet et felles samarbeids- og møteforum: Næringsalliansen for Trondheimsregionen (NAT). Det er NAT som har fått prosjektlederoppdraget med å utarbeide Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen.
- Les mer og meld deg på workshoper på [www.trondheim-chamber.no/snp/](http://www.trondheim-chamber.no/snp/)



I tillegg til de 11 samarbeidskommunene og regionens næringsliv er også Sør-Trøndelag fylkeskommune, Innovasjon Norge, fylkesmannen, NHO, LO og regionens forsknings- og utdanningsmiljøer utfordret til å delta. Rian mener de viktigste kriteriene for å lykkes er at alle parter føler at de har fått kommet til orde, at de har fått ta del i prosessen og støtter opp om resultatet.

### Grunnlag for næringsutvikling

Det er de 11 samarbeidskommunene som til slutt skal vedta planen. – Da forventer vi selvsagt at de 11 kommunene i Samarbeidsutvalget for Trondheimsregionen (SAMT) vedtar planen med entusiasme og legger den til grunn for det daglige arbeidet med næringsutvikling, fremholder Rian.

RTB

FAKTA

Arbeidet med Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen foregår i fem faser:

1. Statusbeskrivelse
  2. Ulike strategier for næringsutvikling
  3. Hva er potensialet for vekst i ulike sektorer i vår region?
  4. Hva er de største hindringene for vekst i ulike sektorer i vår region?
  5. Strategidokument
- Den første fasen er i gang og ferdigstilles 27. april.

## Må skape felles forståelse

– Dette må bli en total utviklingsprosess for Trondheimsregionen, bygd på felles entusiasme og forståelse mellom samarbeidskommunene, næringslivet og FoU-miljøene. Det viktige er ikke selve plandokumentet, men prosessen som leder frem til felles forståelse av utfordringer og muligheter i regionen, mener fylkesrådmannen i Sør-Trøndelag, Milian Myraunet.

Han mener prosessen aldri kan bli grundig nok, men at det samtidig er helt avgjørende å avgrense den i både tid og omfang. – Prosessen må reflektere næringslivets samfunnsansvar, det offentlige "gartneransvar", og kunnskapsmiljøene som ressurs. Planarbeidet må være handlingsorientert og ha fokus på resultater.

– Dette er et historisk samarbeid helt i tråd med fylkeskommunens ambisjoner om å skape en sterk region uavhengig av forvaltningsgrenser, sier en optimistisk fylkesrådmann.



## Gir kraft til regionen og næringslivet

– Trondheimsregionen har svært gode rammebetingelser og mye entusiasme i både næringsliv, offentlig sektor og kunnskapsmiljøene. Men hittil har vi manglet gode arenaer der vi kan treffes og dra lasset sammen. Prosessen med den felles strategiske næringsplanen skaper nettopp disse arenaene, sier rådmann Snorre Glørstad i Trondheim kommune.

Han mener planarbeidet både avspeiler og setter i gang flere positive prosesser. – Det er første gang det etableres et så stort og forpliktende samarbeid på tvers av kommunegrensene. Det gir kraft og unike muligheter til samarbeid mellom offentlig sektor og næringslivet, mener Glørstad. Han forventer at næringsplanen blir et operativt verktøy som enkelt kan omsettes i handling.

– Planen skal gjennomføres i praksis. Det legger det brede samarbeidet mellom kommunene og næringslivet et godt grunnlag for, slår Glørstad fast.



Næringsforeningene om felles strategisk næringsplan:

# Samstemt tro på samarbeid

Samstemt optimisme og gryende forventninger. Næringsalliansen for Trondheimsregionens første møte om en felles strategisk næringsplan var preget av engasjement og stor tro på samarbeid.

Mange aktører, mange hensyn og mange utfordringer. Men også historiske muligheter til å lykkes med en langsiktig og helhetlig næringsplan. NiTs direktør og prosjektleder Berit Rian spente ut lerretet da næringsforeningene i de ti samarbeidskommunene 13. mars møttes for å markere starten på arbeidet med en felles strategisk næringsplan for Trondheimsregionen.

Tilbake fikk hun innspill og kommentarer som bekreftet både betydningen av og utfordringene ved planarbeidet.

RTB



– Dette må bli en arbeidsmodell vi kan bruke også i senere samarbeid, understreket Elin Flisen i NiT Melhus.

”Mange tror at det er et offentlig ansvar å tilrettelegge for næringsliv, men det er ikke mulig uten innspill fra næringslivet. Dette planarbeidet er næringslivets mulighet til å delta. Det er bedriftene selv som er spesialister på næringsliv – derfor er det også svært viktig at næringslivet nå kjenner sin besøkelsestid og engasjerer seg i planarbeidet.

**Roy Skorstad, Klæbu Næringsforening.**

” Dette har vi bruk for. Jeg er ekstremt opptatt av nytteverdi, og det er viktig at vi nå får et verktøy som ikke er for omfattende og komplisert. Kommunene rundt Trondheim har mange felles utfordringer – ikke bare på næringsliv – og dette arbeidet trenger aksept for at Trondheim faktisk er motoren. Jeg er optimist og tror arbeidet betaler seg.

**Tostein Mørseth, Stjørdal Næringsforum.**

” Samarbeidet med felles næringsplan må ikke bli et engangstilfelle. Dette må bli en arbeidsmodell vi kan bruke også i senere samarbeid.

**Elin Flisen, NiT Melhus.**

” Jeg er fremdeles litt usikker på som kommer ut av dette, men vi er med! Vi har sett nok av lettvinne planer, og her legges det opp til en grundig prosess vi kan lære av. Det er bra.

**Odd Petter Thoresen, Orkladal Næringsforening.**

” Det er kjempemessig at næringslivet selv tar tak i arbeidet med en felles strategisk næringsplan. I en slik prosess er det svært viktig å sikre eierskap og gjensidig forpliktelse. Det tror jeg denne prosessen gjør. Dette lover godt.

**Roar Skuterud, næringskontoret i Skaun kommune.**

## FAKTA

### Hva er Næringsalliansen for Trondheimsregionen?

Næringslivet i de 11 kommunene som skal lage Strategisk Næringsplan har dannet et felles samarbeids- og møteforum: Næringsalliansen for Trondheimsregionen (NAT). Det er NAT som har fått prosjektlederoppdraget med å utarbeide Strategisk Næringsplan for Trondheimsregionen.

NAT består av 8 næringsforeninger, ett kommunalt næringsutviklingselskap (Rissa) og et kommunalt næringskontor (Skaun). De 11 som er med er Selbu næringsforum, Rissa Utvikling KF, Leksvik og Omegn Industriforum, Orkladal Næringsforening, Næringskontoret i Skaun, Midtre Gauldal næringsforum SA, Næringsforeningen i Trondheim (NiT), Malvikrådet (del av NiT), NiT Melhus (del av NiT), Stjørdal Næringsforum.



Næringsalliansen for Trondheimsregionens første møte om en felles strategisk næringsplan var preget av engasjement og stor tro på samarbeid.



# Tar trøndersk helse- teknologi ut i verden

Norske bedrifter står i kø for å få delta. Amerikanske investorer ber om å få investere. NiTs Arena-program MedITNor tar trøndersk og norsk helseteknologi ut i verden.

Etter drøye to år er Arena-programmet MedITNor blitt en motor i arbeidet med å kommersialisere norsk helseteknologi.

– Helseteknologi er en bransje i sterk vekst. Vi startet med 30 midtnorske bedrifter i 2007. Nå omfatter programmet en klynge på 60 bedrifter fra hele landet, og vi øker stadig, forteller daglig leder Roald Bergstrøm i MedITNor.

MedITNor skal hjelpe helseteknologi fra norske bedrifter ut på verdensmarkedet. Hovedgrepene er effektive markedsplaner, råd fra erfarne bedriftsledere og hjelp til å knytte salgnettverk.

## Drømmen om Amerika

– USA er et svært viktig helsemarked. Selv etter finanskrisen i USA er dette en av de definitivt voksende bransjene. Norske bedrifter har kommet inn i amerikanske innovasjonsnettverk, og nå viser både amerikanske og svenske investorer interesse for å satse på norske bedrifter innen helse-teknologi, forteller Bergstrøm.

Hans jobb er å tilrettelegge møtesteder, studieturer og nettverk for erfaringsutveksling, produktutvikling, finansiering og markedsføring. Bransjen har grepet mulighetene, og flere aktører er nå på full fart ut i det internasjonale markedet.

## Lokomotiv

– At erfarne bedriftsledere stiller som mentorer i programmet, har stor verdi. Lokomotivene i nettverket er store bransjeaktører som bidrar både med erfaring og som døråpnere. I tillegg er FoU-miljøene i byen – NTNU, Høgskolen i Sør-Trøndelag, SINTEF og St. Olavs Hospital – svært viktige samarbeidspartnere. I tillegg er styret i MedITNor bredt sammensatt med erfarne ledere fra næringsliv og helse.



*MedITNor hjelper norsk helseteknologi ut på verdensmarkedet. Hovedgrepene er effektive markedsplaner, råd fra erfarne bedriftsledere og hjelp til å knytte salgnettverk, sier prosjektleder Roald Bergstrøm.*

## Konkurransse og samarbeid

Mange av bedriftene konkurrerer om det samme markedet. Likevel ser de aller fleste nytten av å samarbeide. – Å presentere egne markedsplaner for andre i samme marked, er tøft gjort, og kan bare gjennomføres hvis den totale gevinsten ved å dele er større enn risikoen, mener Bergstrøm.

Over tre år har MedITNor fått tildelt 5,7 millioner kroner over Arena-programmet. Finansieringen forutsetter at deltakerbedriftene bidrar med en like stor sum, men bare i 2008 tilsvarte egenaktiviteten hele 5,5 millioner kroner.

– I 2009 blir nok tallet enda høyere, tror Roald Bergstrøm. Når Arena-programmet er over, er målet at nettverket skal drive seg selv, for eksempel gjennom medlemsavgift.

– Det tar lang tid å utvikle helseteknologi, og det er viktig at nettverket kan fortsette også ut over prosjektperioden. En av ambisjonene våre er at vi i løpet av et år eller to skal få status som NCE – Norwegian Center of Excellence innen helseteknologi.

## FAKTA

### Om MedITNor

- Arbeider for at norske bedrifter skal vokse og satse internasjonalt innen IKT for helsesektoren.
- Nettverket som bedriftene og FoU- og kompetansmiljøet representerer, skal utnyttes for å få innpass i det nasjonale og internasjonale helsemarkedet.
- Finansieres som Arena-program – en felles satsing mellom Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA – med en total finansiering på 5,7 millioner kroner i perioden 2007-2009.
- Næringsforeningen i Trondheim er prosjektansvarlig for programmet, og prosjektledelsen er plassert hos KITH AS.
- Startet som et regionalt initiativ i Midt-Norge, men er nå blitt en nasjonal satsning.

### Hovedaktiviteter

- Etablere et utstillingsvindu for medisinsk teknologi og IKT ved St. Olavs Hospital
- Bistå bedriftene med å utarbeide markedsplaner
- Arrangere studieturer og møteplasser for næringslivs- og helseaktører

# Lønnsomt med private helsetjenester

– Raskere diagnoser er lønnsomt for alle parter. Derfor kjøper vi gjerne røntgentjenester fra private aktører. Det korter ned sykemeldingstiden og får medarbeiderne raskere tilbake i jobb, sier distriktssjef Ole Kjeldstad i GK Norge AS.

– Lange sykemeldinger er bare negativt. Først og fremst for den det gjelder, men også for arbeidsgiver og kolleger, mener Kjeldstad. Han er ikke i tvil om at bedriften kan spare store summer ved å kjøpe private helsetjenester. Det bidrar til raskere avklaring for ansatte som sliter med akutte eller langvarige skadeavbrekk.

## Lever av medarbeiderne

– Først og fremst har det stor betydning for den enkelte ansatte. Å måtte vente i mange uker og måneder på å få tatt et røntgenbilde, tærer på både kropp og sjel, mener Kjeldstad. Han er bevisst på at menneskene er bedriftens viktigste ressurs. – Vi lever av medarbeiderne våre. Tar vi ikke vare på dem, går det utover både arbeidsmiljø, produktivitet og lønnsomhet. Derfor er han heller ikke redd for å betale regninga hvis fastlegen og medarbeideren har blitt enige om at en bildediagnose er neste skritt på behandlingsveien.



– Vi lever av medarbeiderne våre, og både bedriften og medarbeiderne på at vi kjøper private helsetjenester som forkorter sykemeldingstiden, mener Ole Kjeldstad i GK Norge AS. Her sammen med Geir Mardal (til venstre) og Eskil Solberg.

## Korter ned fravær

Som IA-bedrift (inkluderende arbeidsliv) føler Kjeldstad spesielt ansvar for å finne løsninger som får folk tilbake på arbeidsplassen. Han forteller at også GK Norge sentralt oppfordrer til å finne løsninger som gagnar både arbeidsplassen og med-

arbeiderne, og som bidrar til å korte ned sykemeldingstiden.

– Det er selvsagt mange ulike årsaker til sykefravær. Kan vi redusere fraværstiden for en del av medarbeiderne, vil det være svært positivt for alle parter, mener Kjeldstad.

# Tenk mer som fotballtrenerne!

– Bedriftsledere bør tenke mer som fotballtrenerne: Mister du medarbeidere på grunn av lange skadeavbrekk, mister du kontrakter, inntjening og gode resultater.



Instituttssjef Anne Margrethe Paulsen ved Unilabs Røntgen i Trondheim er ikke i tvil om at hun og medarbeiderne kan spare næringslivet for store utgifter som

følge av unødvendig lange sykemeldinger. Derfor beklager hun også at mulighetene til raskere diagnose er lite kjent i bedriftskretser.

## Sniker ikke i køen

Ifølge Paulsen har det offentlige helsevesenet rammer og forpliktelser som kan føre til ventetider på flere måneder. Private aktører kan gi time til MR, CT og røntgen omtrent på dagen.

– Vi har mye ledig kapasitet. Vi har en rammeavtale med det offentlige helsevesenet på et visst antall kroner. Men vi

har utstyr og tid til å gjøre langt flere undersøkelser. Derfor er det ikke snakk om å snike i helsekøen, men om å utnytte de ressursene som finnes, forklarer Paulsen.

– Dessuten har vi avansert utstyr og høy kompetanse som vi selvsagt gjerne vil utnytte best mulig.

## Raskere tilbake i jobb

For mange pasienter gir undersøkelsen en bekreftelse på at alt er i orden. For andre kan undersøkelsen bidra til at pasienten kommer raskere i gang med behandling. Uansett kan den korte ned den totale sykemeldingstiden, mener Paulsen.

RTB



# Årets vekstinnreder 2008

ISS Plantesevice er kåret til "Årets vekstinnreder 2008" av bransjeforeningen SVIR, for prosjektering og levering av innomhus beplantning til verktøyprodusenten Teeness ASA sitt nye hovedkontor og fabrikkbygg i Trondheim.

Teeness har lagt vekt på moderne design og høye krav til et godt arbeidsmiljø ved å velge planter som miljømessig innslag i så vel kontorlokaler som produksjonshall.

– En grønn investering er en god investering, sier Sverre Larsen i Plantesevice. – De aller fleste mennesker trives bedre med planter på arbeidsplassen. Reduserte helseplager og god kontorluft resulterer i en bedre konsentrasjon og økt effektivitet. Plantene gjør en god jobb. De demper støy, reduserer stress, regulerer luftfuktigheten, rensr innelufta for giftstoffer og kulldioksyd – og produserer surstoff, sier han om noen av fordelene med å satse på grønt innemiljø.

Se mer på [www.planteservice.no](http://www.planteservice.no)



Fra venstre ordfører i SVIR Viggo Rasmussen, avdelingsjef Plantesevice Oslo Laila Finholth, daglig leder Trondheim Sverre Larsen, salgs- og kundekonsulent Trond Hartvigsen.



Ro, harmoni, sjøluft  
og minnerike opplevelser

Unikt og ekte ved sjøen [www.kysthotell.no](http://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!



- Konferansehotellet med unik beliggenhet-55 min fra Trondheim med Kystekspresen
- Rikholdig og spennende aktivitetstilbud
- Opplev vårt velrenommerte kjøkken

Hos oss er du alltid velkommen.  
Ta kontakt med oss for gode tilbud.



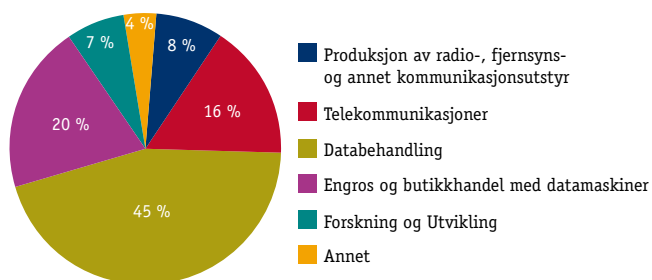
ØRLAND  
KYSTHOTELL

Telefon 72 51 33 00  
Telefax 72 51 33 01  
E-post [post@kysthotell.no](mailto:post@kysthotell.no)  
[www.kysthotell.no](http://www.kysthotell.no)

# IKT-bransjen i Trøndelag i kraftig vekst

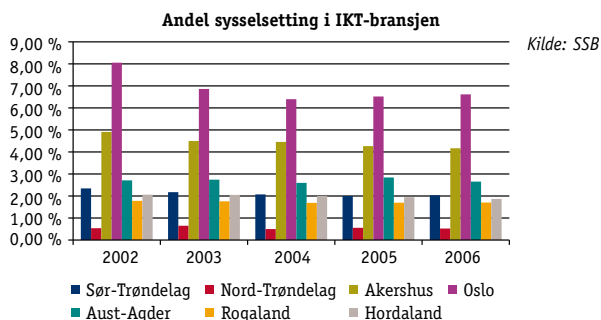
Næringsforeningen ved fagråd IKT har i samarbeid med Sør-Trøndelag fylkeskommune utarbeidet en kartlegging av IKT-bransjen i Sør- og Nord-Trøndelag.

Kartleggingen som omfatter både databehandling, telekommunikasjon og salg av datamaskiner, viser til sammen 462 bedrifter med 5774 ansatte og til sammen NOK 9,4 mrd. i omsetning. Dette innebærer en årlig omsetningsvekst på 22 %, og en økning i antall ansatte på 10 % siden forrige kartlegging i 2006. IKT-bransjen er dermed en av de største bransjene i regionen og blant de raskest voksende. Det er spesielt konsulentsektoren som har vokst mye i denne perioden.



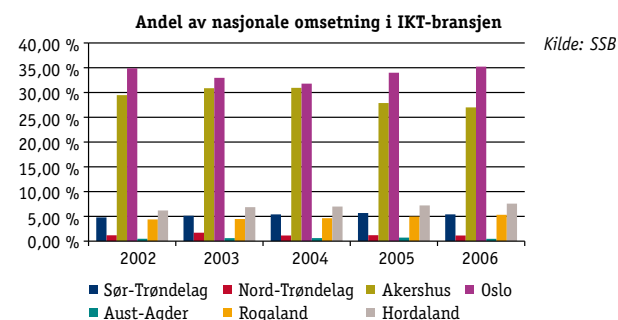
**Figur 1** viser omsetningsfordelingen for IKT-bransjen. Databehandling er den klart største sektoren med 45 % av omsetningen, og inkluderer blant annet system- og programvareutvikling, databaser og dessuten tilknyttet konsulentvirksomhet.

Et viktig kjennetegn ved IKT-bransjen i Trøndelag er den sterke kompetansekyngen: HiST og NTNU har til sammen 2700 studenter innen IKT-relaterte studieretninger, og i tillegg har regionen i underkant av 500 ansatte i rendyrkede FoU-miljøer knyttet opp mot IKT.



**Figur 2** over viser sysselsettingsandelen innen IKT-bransjen for noen utvalgte regioner. Her har ikke overraskende Oslo og Akershus den klart største relative IKT-bransjen fulgt av Aust-Agder.

Sør-Trøndelag følger deretter med en sysselsettingsgrad på rundt 2 % i perioden fra 2002 til 2006 og ligger dermed noe over Hordaland og Rogaland. Nord-Trøndelag har en av landets laveste sysselsettingsandel innen IKT, ca 0,5 %. Landsgjennomsnittet har falt fra 2,5 % i 2002 til 2,29 % i 2006. Sør-Trøndelag ligger dermed noe overraskende under det nasjonale gjennomsnittet i hele tidsperioden 2002-2006. Dette kan imidlertid forklares med at Oslo og Akershus i stor grad skiller seg fra de andre regionene, og drar opp gjennomsnittet så mye at alle andre regioner havner under gjennomsnittet.



**Figur 3** viser andelen av nasjonal omsetning innenfor IKT-bransjen. Oslo og Akershus har klart størst, med til sammen rundt ca. 2/3 av den nasjonale omsetningen, mens Sør- og Nord-Trøndelag til sammen har rundt 7 %, noe som er høyere enn Rogaland og omtrent på samme nivå som Hordaland.

Finanskrisen medfører vanskelige tider for flere bransjer. IKT-bransjen er ikke et unntak: i siste halvdel av 2008 ble eksempelvis antallet nyetableringer halvert sammenlignet med foregående år. En spørreundersøkelse i regi av Fagråd IKT utført tidlig i februar inneværende år viser imidlertid at rundt halvparten av de spurte planlegger nyansettelser i løpet av året. Videre sier 44 % av de spurte at de også venter omsetningsøkning kommende år. Leder av Fagråd IKT, Heidi Aabel fra CheckWare AS, mener at mange bedrifter i tiden fremover vil ha fokus på kostnadskontroll og effektivisering av kjernevirksomhet. Det blir dermed viktig for næringen å fokusere på kundens grunnleggende behov: fra "nice to have" til "need to have".



# Malermester inn i NiT-styret

– Næringsforeningen i Trondheim er en viktig arena og næringspolitisk aktør. Det gleder jeg meg over å være en del av, sier nyvalgt styremedlem i NiT, malermester Ole-Martin Utgaard.

Han ble valgt inn i styret til Næringsforeningen i Trondheim på generalforsamlingen i mars.

– Utgangspunktet mitt for styrevervet er en mangeårig interesse for næringspolitikk. Næringsforeningen har vist et engasjement og en påvirkningskraft som har imponert meg. Derfor satt ja-et løst da jeg ble spurt, smiler Utgaard.

Han er malermester og daglig leder i maler- og byggtapetsfirmaet Utgaard AS, og har bakgrunn fra en rekke næringspolitiske verv på regionalt og nasjonalt nivå. – Det er viktig å være på arenaene med størst innflytelse, og da er Næringsforeningen et svært godt utgangspunkt.

Utgaard nevner konferansen Byggebørsen som ett av arrangementene som har fått fortjent oppmerksomhet og oppslutning. Her deltar de fleste byggregrelaterte virksomheter innen offentlig og privat sektor, og samlet rundt 300 deltakere da den ble arrangert i vinter. – Arenaer for å møtes og snakkes er viktig for å kunne utrette noe sammen. Næringsforeningen er flink til å etablere nettopp slike arenaer, mener Utgaard.

Som håndverker er Utgaard opptatt både av egenarten til bransjen, og av felles trekk og interesser med entreprenører og eiendomsutbyggere og -besittere. – Vi jobber sammen og utfyller hverandre. Det er slik næringslivet må fungere, og det ønsker jeg å bidra til gjennom styrevervet i Næringsforeningen, sier Utgaard.



## Erfaren påvirker

Ole-Martin Utgaard har bakgrunn fra en rekke næringspolitiske verv, blant annet som

- leder i Håndverkerforeningen i Trondheim
- styreformann i NHO Sør-Trøndelag
- laugsformann i Trondhjems Maler- og Byggtapetserlaug
- styreleder i Norges Maler- og Byggtapetserlaug
- styremedlem i Byggenæringens Landsforbund
- styremedlem i NHOs hovedstyre

## Visjonen er at flere i byen skal erfare respekt, rettferdighet og omsorg. Kan din bedrift bidra?

Kirkens Bymisjon møter og hjelper mennesker i mange ulike situasjoner. Til det trengs pengestøtte og partnerskap. Ta kontakt med oss så lager vi en avtale som både bymisjonen og bedriften har nytte og glede av.

### Samarbeidet gir bedriften

- et meningsfylt prosjekt som engasjerer ansatte
- en mulighet til å vise samfunnsansvar
- tilgang til informasjon, foredrag og arrangementer

### Samarbeidet gir bymisjonen

- midler til å hjelpe mennesker i krise
- støtte i arbeidet med å skape en bedre by

Tlf. 73805520 e-post: [arild.fehn@skbt.no](mailto:arild.fehn@skbt.no) [www.bymisjon.no/trondheim](http://www.bymisjon.no/trondheim)



# Web-bransjens trønderske pionerer

Med sin tjeneste for oppdatering av nettsider har TENK AS utviklet et forretningskonsept de er alene om i landet – enn så lenge.

Som 18-åring startet Ørjan Tinnen enkelt-personforetaket TENK. Godt inne i sitt tredje år er virksomheten blitt aksjeselskap. Bedriften teller tre ansatte og oppdragsmengden er stadig økende.

Det er torsdag ettermiddag, og på kontoret i Fossegrenda tikker det inn en e-post fra en kunde som ønsker en oppdatering på nettstedet sitt. Den unge gründeren ser over hva som må gjøres, og før det har gått en halvtime er tekst og bilder tilpasset og standardisert, og det nye innholdet er tilgjengelig på kundens nettsted.

Like etter ringer kollegaen Anders Loe Fagerholt som for øyeblikket er utstasjonert i Olavshallen for å bistå Trondheim Symfoniorkester med videreutvikling av deres nettsted. De tre gründerne i TENK er et uslåelig team som ønsker at kundenes nettsider skal skille seg ut som gode informasjons- og salgskanaler i et virrvarr av nettportaler.

I en web-bransje som har vokst seg stor og sterk gjennom de siste årene har Trondheimsfirmaet etablert seg med et konsept de er alene om i Norge – enn så lenge.

– Bakgrunnen for tjenesten er at mange bedrifter som utvikler nye nettsider har store ambisjoner med disse i utgangspunktet. Dessverre er det mange som ikke greier å oppdatere innholdet på nettstedene i tråd med disse ambisjonene. Resultatet blir at innholdet på nettsidene er mangelfullt eller dårlig vedlikeholdt, og at kunder og samarbeidspartnere møter utdatert informasjon, forklarer Tinnen.

Samtidig som at landets webutviklingsbyråer har produsert nye nettsider på løpende bånd de siste årene, har det ikke vært noen aktører på det norske markedet som har kunnet tilby videre oppdatering og vedlikehold av de mange nyutviklede nettsidene.

– Nytteverdien av investeringen ved utvikling av nettsider reduseres kraftig dersom man ikke evner å holde nettstedet oppdatert. En nettside skal gi noe tilbake til bedriften, det være seg som informasjonskanal, i forhold til omdømmebygging eller økt salg. Mange tror at man er i mål når man har lansert et nytt nettsted, men sannheten for de fleste er at lanseringstidspunktet kun er starten på websatsingen.

Siden oppstarten i 2006 har tjenestespekteret til firmaet vært bredere enn bare webprosjekter. I tillegg til arbeidet på verdensveven har de gjort ulike oppdrag innen media og kommunikasjon for bl.a. Rosenborg BK, Olavsfestdagene, Kosmorama og City Manager.

Men da finanskrisen satte inn for fullt i det trønderske næringslivet i vinter så TENK muligheten til å rendyrke sitt forretningskonsept. De siste vintermånedene har bedriften brukt på markedsføring og nettverksbygging i web-bransjen. Når våren tar til for fullt har de vært i

møter med et titalls web- og reklamebyråer i både Trondheim, Oslo og Bergen.

Fremtiden ser dermed lovende ut for den unge gründer-trioen fra Trondheim. Med web-bransjens ledende aktører som ivrige samarbeidspartnere og en stadig voksende kundeportefølje å vise til, tror TENK på fortsatt vekst i årene som kommer.

– Vi driver med dette så lenge det er gøy, smiler Tinnen. Og moroa ser ikke ut til å ta slutt med det første.



Gründer-trioen i TENK AS har fått godt fotfeste i web-bransjen.  
F.v.: Kirsti Singstad, Ørjan Tinnen og Anders Loe Fagerholt.

FOTO: KATRINE KJØLLESDAL





- Vi samarbeider tett med Vogt & Wiig-avdelingene i Oslo og Bergen, forteller partnerne Marianne Kartum og Håkon Knudsen. Totalt har kontorene 80 advokater.

# Lagspill og takhøyde

Advokatene i Vogt & Wiig sier oftere vi enn jeg, samles til ti-vafler hver fredag og har lagspill og trivsel som viktigste suksessfaktorer.

Advokatfirmaet Vogt & Wiig har funnet seg godt til rette i åttende etasje på Brattørkaia. Her er det vid utsikt, stor takhøyde og god plass til flere medarbeidere.

- Finanskrisen har ikke dempet aktiviteten ved kontoret, men den har bidratt til å dreie hovedvekten fra transaksjonsjuss til konkursbo og tvister, forteller partnerne Håkon Knudsen og Marianne Kartum.

I Trondheim har selskapet 17 advokater, men regner med å vokse til 25 innen fem år. Det siste tilskuddet, Tone Lillestøl, skal sammen med Bernt Ollestad bygge opp en avdeling for skatt og avgift. Dermed er Vogt & Wiig ett av få fullskala advokatkontorer med kompetanse på alle felt.

Kostnadene til markedsføring har foreløpig vært minimale, og fornøyde klienter er ifølge partnerne fremdeles den beste reklamen. Nylig ble firmaet medlem av Næringsforeningen. - Det er en nyttig og naturlig arena for å knytte kontakter og få innspill utover det rent saksrelaterte, mener Knudsen, som legger vekt på kjennskap til bransjene og selskapene de samarbeider med. - Slik kan vi fungere som medspiller, sparringspartner og korrektiv for klientene våre.

Lagspillet sitter dypt både internt og i kunderelasjonene. Kartum og Knudsen gir æren til senior og grunnlegger av Trondheims-kontoret, Kristian Nordheim, som har lagt grunnlaget for bedriftskulturen som trekker til seg både klienter og nye medarbeidere.

- Strålende eksamenspapirer er langt fra nok til å få jobb i Vogt & Wiig. Vi ansetter ikke bare advokaten, men hele mennesket, sier Kartum og Knudsen.

RTB

**Trøndelag Personal Forum**  
fyller 40 år og markerer  
det med en feiende flott  
**jubileumskonferanse**

**Hvordan tiltrekke, videreutvikle  
og beholde arbeidskraften?**

*Noen av foredragsholderne :*

**Landslagstrener Marit Breivik**

**Skuespiller Marianne Meløy**

**Stormberg-gründer Steinar J. Olsen**



**STED: Rica Nidelven Hotel i Trondheim**  
**TID: Torsdag 14. mai 2009**

**Pris for medlem: kr 1995,-**  
**Pris for ikke-medlem: kr 2495,-**  
**Påmeldingsfrist 27. april 2009**

**Komplett program og påmelding  
finner du på [www.tpf.no](http://www.tpf.no)**

TRØNDELAG  PERSONAL FORUM

# Kjøp eller salg av virksomheter

– i dagens situasjon er prosessen viktigere enn noen gang

Når en virksomhet helt eller delvis skal skifte eier, står det mye på spill for partene som er involvert i prosessen. Det siste året har medført større utfordringer med å få kjøper og selger til å enes om en pris som begge parter er fornøyd med.

## Prisforventninger

I vanskelige tider er det viktigere enn noen gang at prosessen er ryddig og strukturert, da det fremmer både selgers og kjøpers interesser. Målet er at begge parter foretar sine beslutninger og forhandler basert på kunnskap og fornuft.

I dagens situasjon ser vi at mange eiere av eiendom og virksomheter vurderer å selge deler av sine aktiva for å betale ned gjeld. Vårt råd ikke å vente på bedre tider, men ta grep så snart som mulig og utrede mulig veier ut av situasjonen. Likviditetsproblemer vil bidra til en stresset salgsprosess. Selskapet og eierne får da gjerne begrenset handlingsrom og styringsevne, som kan føre til en transaksjonsprosess som kan gi et dårligere resultat for selger samt innebære større risiko for kjøper.

Flere selskap som for en tid tilbake ville vært salgbare til akseptabel pris, vil i mange tilfeller i dag ikke få interessenter på banen i det hele tatt. Alternativet er ofte kjøpere som vil gjøre et «kupp», og tilbyr en pris langt under hva en kan forsvare ved hjelp av en estimert konservativ kontantstrøm og akseptabelt avkastningskrav på egenkapitalen.

## Kjenn interessentene

Langt de fleste selskap har flere eiere. Står en ovenfor et potensielt salg eller emisjon, gir det rom for friske diskusjoner. Vi vil understreke viktigheten av at eierne er ferdigdiskutert før man initierer en transaksjon. Det er viktig at det løpende utarbeides gode beslutningsgrunnlag, slik

at veivalgene underveis har basis i en felles virkelighetsoppfattelse.

Det er viktig å fjerne eller redusere momenter i selskapet som reduserer verdien ved en fremtidig transaksjon. Eksempler på slike ting er å formalisere avtaleverk til vesentlige kunder og leverandører, leieavtaler vedrørende eiendom, etablere et bedre management med nødvendig kompetanse eller avvikle ulønnsomme virksomhetsområder.

En grundig kartlegging av potensielle synergier og behovene hos potensielle interessenter er en viktig del av alle transaksjoner. I dag må en i tillegg i større grad analysere den finansielle status hos kjøper. En kan tape viktig tid om en gjennomfører en lang forhandling med en aktør som tilslutt ikke klarer å finansiere oppkjøpet. Det er viktig å invitere banken til dialog tidlig i prosesser som krever fremmedkapitalfinansiering.



## Åpen eller lukket prosess?

En transaksjonsprosess har to ytterligheter. Den ene er å legge ut investeringsmuligheten bredt og forsøke å strukturere en auksjonsprosess. Den andre ytterligheten er å presentere case for kun et fåtall utplukkede kandidater, der prosessen kan bli en eksklusiv forhandling med en aktør. Uansett hvilken prosess en velger, er det viktig å etablere størst mulig handlingsrom og valgfrihet – enten til å velge ikke å gjennomføre transaksjonen – eller ved at en har flere interessenter. En investor som forstår at motparten ikke har handlefrihet, har muligheter til å gjøre hyggelige investeringer i tiden som kommer. Når transaksjonsprosessen er i gang er det viktig at prosessen har nødvendig fremdrift.

## Finansiering

Selskaper kan ha problemer med å skaffe lånefinansiering til investeringer og oppkjøp. Samtidig er investorer med likviditet svært forsiktige med å bruke denne. Bankene er nå restriktive med utlån til kjøp av hele eller deler aksjeselskaper. En selger må i slike situasjoner ofte gi selgerkreditt til kjøper for å få gjennomført transaksjonen. Rente på et slikt lån vil være avhengig av løpetid, kjøpers soliditet og eventuell sikkerhet.

Tilslutt kan det være viktig å nevne at likviditeten som blir tilgjengelig gjennom et salg eller en emisjon, kan i dagens situasjon reinvesteres med muligheter for god avkastning.

Av: Hermod Fledsberg, Rådgiver i SpareBank 1 Markets, Corporate Finance.



# God ledelse i tøffe tider

Det er tøft å være leder når finanskrisen raser og utrygghet dominerer. Direktør i Adecco Ketil Kjeldsberg har noen tips til trønderske arbeidsgivere om hvordan sørge for at arbeidsplassen forblir så velfungerende som mulig når presset er som størst.

Kommunikasjon er uten tvil nøkkelen, sier regiondirektør for Nord i Adecco, Ketil Kjeldsberg (bildet). – Når det kommer økonomiske tilbakeslag er det viktig å være tydelig, ellers vil ryktene begynne å gå, sier han. – Vær i forkant av dette gjennom uttalelser, så dine ansatte vet at dere har en plan for tiden framover. Mange arbeidsgivere velger å forholde seg tause for å unngå uro, men dette kan potensielt gjøre vondt verre, sier han. – Det er selvfølgelig aldri hyggelig å måtte nedbemanne, men det er enda verre hvis bedriften din mister talenter og nøkkelpersoner fordi de føler seg utrygge på grunn av mangel på informasjon.

Kjeldsbergs råd er derfor å kommunisere så ofte som mulig. – Den beste måten å kommunisere på vil variere fra arbeidsplass til arbeidsplass. For noen vil det være gjennom allmøter, andre fellesmailer, nyhetsbrev eller intranett – det viktigste er at du har som mål å holde de som jobber for deg oppdatert på hva som skjer, både internt og eksternt. Gi dine ansatte muligheten til å følge med på faktorer som



påvirker deres stilling. Å involvere folk er ofte beste måten å berolige på, sier han.

– Det er også viktig å ha perspektiv på at flere av dine ansatte kanskje opplever stress i privatlivet sitt som resultat av nedgangstider, sier Kjeldsberg. – Ingen klarer helt å skille mellom den rollen man har privat og den man har på jobb. Å vise seg som en arbeidsgiver som har forståelse for de utfordringene ansatte møter også utenfor jobb, og å behandle alle rettferdig er noe som vil bli lagt merke til, sier han. – Hvordan man opptrer ovenfor ansatte i tøffe tider er en viktig faktor for hvilken grad av lojalitet man kan forvente å få tilbake i gode tider.

Med et arbeidsmarked som domineres mye av uberegnelighet og forandring kan det være vanskelig å vite hvordan man skal håndtere situasjonen og møte utfordringer som kommer. Kjeldsberg sier at det kanskje viktigste elementet for å sikre vekst og utvikling er å ikke se seg blind på den nåværende situasjonen, eller å la seg trekke med i et negativt dragsug.

– Vi har opplevd økonomiske nedturer før, og det eneste vi vet helt sikkert er at før eller senere kommer det til å snu, sier han. – Vær nøktern, men unngå krisemaksimering. Tenk framover og planlegg langsiktig. Det vil alltid være den beste strategien, både i gode og mindre gode tider.

## Få bedre tid! – Jobb lettere, enklere og smartere

Vi gjennomfører bedriftsinterne kurs i:  
EFFEKTIV TIDSSTYRING - EFFEKTIVE MØTER - ORGANISER PC

### NYTT PROGRAM: Samhandling i prestasjonsgrupper.

Programmet er et målprogram gjennomført over 5 samlinger. Målgruppen er ledergrupper og andre gruppesammensetninger som jobber sammen for å gjenskape gode prestasjoner

### LP Norge AS

Trondheim – Tromsø  
Tlf. 414 60 688 - firmapost@LPnorge.no

Besøk vår hjemmeside: [www.LPnorge.no](http://www.LPnorge.no)  
for mer informasjon.



# Skal bli norgesmester i eksport

Den ferske lederen for Midt-Norsk Handelskammer, Anne Kathrine Willumsen, har ambisjoner: Trondheimsregionen skal få landets sterkeste eksportvekst. Hun har allerede brettet opp ermene, men slipper heldigvis å gjøre hele jobben selv.

- Regionen har flere solide eksportbedrifter, ikke minst innenfor laks og teknologi. Nå skal vi tilby møteplass, nettverk og kompetanse for å øke eksporten ytterligere, sier daglig leder Anne Kathrine Willumsen.

## Fast møteplass

Hun kommer fra stillingen som vertskapsansvarlig i Access Mid-Norway. Bak seg har hun tjue års erfaring med eksportvirksomhet, blant annet fra Eksportrådet og som internasjonal markedsdirektør i Alharma. Som leder for den internasjonale virksomheten til Næringsforeningen lover hun å skape mer internasjonal aktivitet på NiTs møteplass gjennom målrettet arbeid for bransjer og bedrifter med internasjonale ambisjoner. Og hun er ikke i tvil om at regionen har mye godt å bygge på.

- Næringsforeningen i Trondheim har blitt Trøndelags viktigste møteplass for næringslivet. Det er ingen grunn til at vi ikke skal inn ta en tilsvarende posisjon for næringslivets internasjonale virksomhet. Heldigvis har vi solide medspillere, blant annet i Innovasjon Norge. Det vil være helt naturlig for oss å samarbeide med dem, samt å spille på det som finnes av internasjonal kompetanse for øvrig

## Kulturkunnskap

Selv er hun utdannet filolog, med fagene engelsk, fransk og spansk, med tilleggsutdanning i internasjonal markedsføring og internasjonalisering. I Alharma hadde hun først ansvar for Latin-Amerika, senere for hele verden.

- Eksport dreier seg om mer enn å selge et produkt til et internasjonalt marked. Dørråpner og nettverk er viktig og nødvendig, men du må også kjenne kulturen så vel som forretningskulturen. Det er ikke bare snakk om hvorvidt en japaner kan tenke seg å kjøpe produktet, men også på hvilken måte han ønsker å kjøpe det. Mange har blitt overrasket over hvor ulikt det er å selge til for eksempel japanske, tyske og amerikanske markeder, forteller Willumsen.

## Landets eneste

Hittil har Midt-Norsk Handelskammers hovedoppgaver vært å utstede carneter og legalisere dokumenter. Når Næringsforeningen nå setter fokus på internasjonal virksomhet, blir NiT landets eneste næringsforening med egen internasjonal strategi og et utvidet tjenestespekter som vi proaktivt tilbyr næringslivet utover basis dokumenttjenester

Willumsen er forberedt på at hun har en lang vei å gå. - De siste årene har Trøndelag samlet hatt god eksportvekst. Likevel ligger vi veldig langt bak de andre store regionene, som Oslo/Akershus, Rogaland og Hordaland. For å ta igjen disse må vi vokse litt mer enn dem hvert år.

## Starter kartlegging

Den første store oppgaven til handelskammerlederen blir å kartlegge næringslivets internasjonale virksomhet. - Det foreligger ingen fersk, detaljert oversikt som gir et godt bilde av eksportindustrien i regionen. Første oppgave blir derfor å sette i gang en kartlegging som gir kunnskap om bransjer, markeder og potensial.

I tillegg skal hun bruke tiden godt til å lytte til næringslivet. Hun har sin egen liste over oppgaver og tiltak hun tror blir viktige i arbeidet, men sikker kan hun ikke være før hun har tatt en skikkelig prat med bransjene og bedriftene. - Delegasjonsbesøk, studieturer og arenaer for erfaringsoverføring og kompetansebygging kan være blant tiltakene, men det er bedriftene selv som vet hvor skoen trykker, sier Willumsen og oppfordrer næringslivet til å komme med innspill om hva som trengs for å øke eksportandelen.



Anne Kathrine Willumsen starter jobben som daglig leder i Midt-Norsk Handelskammer med å kartlegge eksportvirksomheten i regionen. - Bedre kunnskap blir et viktig grunnlag for satsingen, mener hun.

RTB

### FAKTA

#### Midt-Norsk Handelskammer

- utgjør den internasjonale virksomheten til Næringsforeningen i Trondheim
- styrker virksomheten og har ansatt daglig leder fra 1. februar 2009
- skal være en sentral møteplass for internasjonale aktører og nettverk, og en aktiv bidragsyter i å tilføre bedriftene relevant internasjonal kompetanse
- vil jobbe tett mot andre internasjonale aktører i regionen
- vil tilby tjenester knyttet til bilateralt samarbeid og kontaktformidling





Ordfører Terje Bremnes Granmo (Ap) i Malvik og næringspolitisk leder Trygve Bragstad i NiT har god dialog om næringsareal i Malvik.

Men det er fortsatt uklart om kommunestyret i Malvik legger ut så mye som trengs i regionen. © FOTO: MALVIKBLADET VED JON HÅKON SLUNGÅRD

## På tide å brette opp ermene

NiT jobber hele tiden med en rekke politiske saker. Her følger en status på noen av de viktigste sakene.

“Miljøpakken” er et kompromiss mellom seks partier i Bystyret som omhandler utbygging av vei, kollektiv og gang- og sykkelbane i Trondheim. NiT synes det er positivt at man har laget en slik pakke og er positiv til mange av tiltakene. Vi er imidlertid skeptiske til vesentlige sider av den. Hovedproblemet er at pakken er underfinansiert. Underfinansieringen består av urealistisk forventning til statlig medvirkning, den mangler vesentlige delprosjekter som for eksempel ny vei mellom Sluppen og Fossegrenda, kollektivtraseer utenfor bysentrum er ikke tilfredsstillende, og det er nødvendig med en raskere utbygging av E6-Sør fra Tonstad til Klett enn det pakken legger opp til. Å vente 10 år på at Tonstad – Klett er ferdig, er ikke bra nok.

Pakken er også full av snubletråder som for eksempel **bensinavgift**. Regjeringen har sagt ja til å utrede saken, men det er ikke den samme som at den blir vedtatt. En forutsetning er for eksempel at det ikke blir regjeringsskifte ved høstens valg.

Mer gledelig enn miljøpakken er det at bygging av **E6-Øst** fra Nidelv bru (den nye som er under bygging) til Grillstad er i gang.

Stortinget stemte over bevilgning i februar. **E6-Sør** fra Tonstad til Klett er under regulering. NiT er en av flere som jobber for å få på plass et nytt toplans Kvenildkryss sør for Sandmoen-krysset. Dette er viktig del av ny vei til Klæbu som er viktig for å få lagt ut nye næringsarealer der.

Arbeidet med en **regional arealplan** for Trondheimsregionen er i gang. Dette arbeidet er i bra rute og ser lovende ut. Planen vil bli behandlet i to etapper i 2009. NiT konsentrerer nå arbeidet sitt mot Malvik kommunestyre. Malvik skiller seg ut ved at de er det eneste kommunestyret hvor det tilsynelatende ikke er vilje til å legge ut tilstrekkelig areal. Her har Landbruksdirektøren (fylkesmannen) og NiT vist seg å være på lag. Landbruksdirektøren uttalte på et møte med kommunestyret at han håper at mest mulig av de 7000 dekar regionen trenger, blir lagt til Malvik, og at spørsmålet er om regionen skal legge ut utmark i Malvik eller innmark andre steder.

Til tross for politisk bekymring for byggenæringen, er det ingen tegn til at det politiske flertallet opphever sin **selvpålagte byggestopp** på Tiller. Her står det pro-

sjekter i kø for 15-20 ganger det statens krisepakke til Trondheim la opp til. Vi kan forstå at politikere ikke vil ha utbygging før bedre veier er på plass. Verre er det når vi nå registrerer at politikere skryter av at de **støtter Midtbyen ved å stoppe utbygging på Tiller og Lade**. Midtbyens problemer løses kun i Midtbyen. Trondheim som handelsby blir bare landets beste ved at alle deler utvikles optimalt.

Nye målinger viser det NiT spådde om **kollektivfelt**. Transportbransjen forteller at trafikken går senere, er mer uforutsigbar, koster mer, og at det trengs flere biler til samme gods. Handelstallene for Midtbyen forteller dessverre det samme.

Dagens **godsterminal på Brattøra** er sprengt i 2018. Med dagens utredningstakt er byggestart for ny i 2020. På en konferanse i regi av NiT svarte Jrnbaneverket at hvis vi får beskjed fra Samferdselsdepartementet, kan byggestart være 2016. Dette må imidlertid skje etter politisk initiativ. NiT mener at her er det bare å brette opp ermene for alle politikere i regionen.

# NYE medlemmer

## MTG AS

MTG A.S er et maler og byggtapetserer firma som ble etablert i 1986, og beskjeftiger i dag ca 40 ansatte. Firmaet påtar seg alle former for maler og byggtapetserer oppdrag i de fleste bygningstyper, fra leilighet til kompliserte industribygg.

## Trondheim Engineering AS

Trondheim Engineering leverer ressurser og tjenester innenfor Petrokjemiske anlegg og Offshore installasjoner. For landbasert virksomhet leverer vi tjenester innen Termografi og Internkontroll av elektriske anlegg. Se for øvrig våre nettsider [www.treng.no](http://www.treng.no) for utfyllende informasjon

## Widerøes Flyveselskap AS

Widerøes Flyveselskap er Nordens største regionale flyselskap, og hvert år reiser mer enn 2 mill. passasjerer med oss. Widerøe har 30 fly av typen Dash 8 som trafikkerer over 40 reisemål i inn- og utland. Vi er 1350 stolte og engasjerte medarbeidere, og i 2009 fyller selskapet 75 år. Widerøe er en del av SAS Konsernet.

## Companiet

Reklame & Produksjonsbyrå. Etablert i 1997. Hovedvirksomheten er produksjon av aviser, DM og annen grafisk produksjon. Produserer bydelsavisene Strinda, Trondheim Sør og Byåsenmagasinet. Annoncesalg for disse og andre oppdragsgivere er også en betydelig del av virksomheten. Holder til i Trondheim sentrum.

## WebTrondheim AS

WEBTrondheim AS driver med konsulentvirksomhet, kurs og rådgivning innen webkommunikasjon. Vi er en uavhengig rådgiver på oppdragsgivers side av bordet ved innkjøp av web-løsninger, og en samtalepartner for nettredeaktøren. Vi rådgir og gir opplæring i hvordan du kan skape bedre resultater på sentrale områder som brukervennlighet og synlighet på dine nettsider.

## Added Value

Added Value er en tilbyder av kurs, konsulent-tjenester og arrangementer. Added Value betyr merverdi, og det er nettopp det vi ønsker å gi til alle våre kunder; mer verdi. Våre kunder er både privatpersoner, bedrifter og organisasjoner i offentlig og privat næringsliv. Vi bistår våre kunder i deres søken etter rådgivning, opplæring, vekst og utvikling. Verdigrunnlag for all vår virksomhet er folkelighet, respekt og omtanke.

## CheckWare AS

CheckWare leverer nettbaserte kartleggings-verktøy som forenkler og effektiviserer helse-tjenestene og øker kvaliteten på tilbudet til pasientene.

## ICA Maxi Tiller

ICA Maxi er et stormarked på totalt 4000 kvm med stor ferskvareavdeling og ca. 1000 kvm non-food. Her får du alt på et sted. Vi holder til på TillerTorget.

## Utgaard AS

Utgaard er et generasjonsfirma siden 1923. Bedriften ledes i dag av tredje generasjon, og har vært drevet kontinuerlig i mer enn 80-år. Vi utfører alt innen maler og byggtapetserfagene og vi sitter med nødvendig kunnskap, utstyr samt ressurser for å få dette til. Vi utfører alt fra de minste oppdrag og til større nybygg.

## Tor Indergaard Design

Tor Indergaard Design er et enkeltmannsforetak drevet av Tor B Indergaard. Han har fått Norsk Designråds Klassikerprisen for sitt design av Helle Fabrikkers Nyingen og er premiert i designkonkurranser med ulike produkt. Han er medlem av NID/Norske Industridesignere og Grafill/Norske grafiske designere og illustratører.

## Byggmester Geir O. Furunes AS

Utfører alt i tømmer- og snekkerarbeider til bedrifter, offentlig og private. Samordner alle fag. Kort responstid - 12 servicebiler.

## Brattøra Bedriftshelsetjeneste

Brattøra Bedriftshelsetjeneste er en medlemseid Trondheimsbedrift som server ca 70 bedrifter innen alle bransjer. Vi er som Norges eneste bedriftshelsetjeneste HMS-sertifisert av Norsk Kvalitetsforum. Vi har kompetanse innen fraværsoppfølging, forebyggende HMS-arbeid, kursing innen ergonomi, førstehjelp, HMS-lederopplæring, arbeidsmedisinsk poliklinik m.m. Blant våre medlemsbedrifter er Forbrukerrådet, Tollvesenet, Trondos, Nyhavna Mek, SIVA.

## Poseidon Group AS

Poseidon is an independent engineering company with its main focus on subsea developments. The company has a multidiscipline organisation covering the technology and know-how, including down-hole and sub sea equipment, production, flow lines, umbilical and process interface.

## Senior Kompetanse AS

Forretningsideen er å drive et profesjonelt kompetansesenter som skal utdanne, videreforedle og formidle voksen og kvalifisert arbeidskraft. Formidling av seniorkompetanse skal skje gjennom utleie av vikarer, permanent rekruttering og aktiv kandidatmegling, samt utleie av hele prosjektteam og konsulenter. En naturlig del av denne virksomheten er dessuten å kurse og lære opp voksne kompetente mennesker som pga alder ikke lenger er, eller føler seg like attraktiv i arbeidsmarkedet.

## Søstrene Karlsen AS

God mat og hyggelig stemning på Solsiden, hele året.

## TENK AS

TENK har som eneste bedrift i landet spesialisert seg på oppdatering og vedlikehold av innhold på eksisterende nettsider. Bedriften bistår kundene med å til enhver tid ha oppdaterte og velholdte nettsider, slik at brukerne unngår å møte mangelfull eller utdatert informasjon.

## Kaplak AS

Kaplak eier og driver MF Gamle Stoksundferja som benyttes til opplevelsesturer på Trondheimsfjorden på dag- og ettermiddagstid. Vi har arrangert fjorturer og tokt i fem år. Våre kundegrupper kommer i all hovedsak fra næringslivet. Om bord byr vi på reker og hvitvin, gjerne krydret med god musikk. Vi kan ta grupper på inntil 60 personer. Vi har selvsagt alle rettigheter om bord. Besøk oss på vår hjemmeside [www.stoksundferja.no](http://www.stoksundferja.no) for flere tilbud.

## Dips ASA

DIPS er en digital revolusjon for leger, sykepleiere og kontormedarbeidere. Ved å ta i bruk vår elektroniske pasientjournal (EPJ) kan sykehusene kvitte seg med den papirbaserte pasientjournalen og erstatte papiret med digital informasjon og elektronisk arbeidsflyt. Med papirløs EPJ gjennom DIPS er journalen hele tiden tilgjengelig slik at nødvendig ønsket informasjon enkelt og raskt kan finnes frem. DIPS ASA er den største leverandøren av systemer for elektronisk pasientjournal til sykehusene i Norge, og har kontorer i Tromsø, Oslo, Trondheim og Bodø.

## Malerfirma M. Hoøy AS

## Vonano AS

## Nortura Heimdal





Linda Hofstad (til venstre) Helleland og Lars Tvete er listetopper for Høyre ved valget i september. Adm.dir Berit Rian (til høyre) er fornøyd med å ha direkte dialog med listetoppene.

# Nytt fra Næringsforeningen

## Nytt fra fagrådene:

### IKT:

Oppslag om IKT-kartlegging i Adresseavisen 24.03

## Nye medlemmer i fagrådene:

### Energi:

Jon-Einar Værnes, TrønderEnergi  
Svein Olav Munkeby, Trondheim Energi

## Generalforsamling:

Administrerende direktør Morten Midjo i Teeness ASA er gjenvalgt til styreleder i Næringsforeningen i Trondheim. Etter generalforsamlingen 19. mars består styret

av leder Morten Midjo i Teeness, nestleder Knut Efskin i DnB NOR Næringsmegling, Liv Malvik i Inter Revisjon AS, Marit Collin i Kantega og Odd Reitan i Reitangruppen.

Varamedlemmer ble Ellen Tveit Klingenberg i Heimdal Gruppen, Jorunn Skjoldvor Foss i Marine Harvest, Rune Nordstokke i Royal Garden, Robert Klein i Kleins og Ole-Martin Utgaard i Utgaard AS (ny). Se egen sak om Utgaard på et annet sted i bladet.

## Høyre på flere besøk

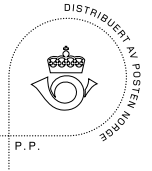
Høyres listetopper ved stortingsvalget 2009 besøkte NiT i mars. Formålet var i første omgang å høste støtte og få innspill til et bygg-forskningssenter i. I forbindelse

med behandlingen av plan og bygningsloven i Stortinget i februar hadde Høyre, sammen med Vestre og KrF, en et forslag om opprettelse av et selvstendig senter for forskning og utvikling spesielt for byggenæringen. NiT deler synet om at hvis et slikt senter etableres er Trondheim det naturlige stedet.

Også lokale Høyrerepresentanter har vært på besøk. Kommunalrådene Yngve Brox og Merethe Ranum hadde sammen med Kjetil Utne invitert seg til NiT for å få en gjennomgang av hva næringslivet mener om ulike næringspolitiske spørsmål. – Det var en meget nyttig gjennomgang, sier administrerende direktør Berit Rian i NiT som møtte stor forståelse for NiTs syn.

Returadresse:  
Næringsforeningen i Trondheim  
Postboks 778 Sentrum  
7408 Trondheim

B-Economique  
NORGE



Mellomstor bedrift?

# Spar tid

## - alt på ett sted

Med **PRO** fra SpareBank 1 SMN kan små og mellomstore bedrifter samle alle bank- og forsikringstjenester på ett sted. Betaling. Finansiering. Sparing. Forsikring.

Kontakt oss i dag på **07303** eller **smn.no**

