

Mi^{1/06}dtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

TEMA:

Internasjonalisering

Forsidebildet viser Q-Free teknologi
i en bomstasjon i Shanghai



Jan Erik Steen om
2000 boligtomter



Ny i Næringsforeningen:
Herbert Klein



Fylkesrådmann
Milian Myraunet om
innflaggingskontoret

Møteplassen

Fredagsforum: Britannia Hotel, salong Wedel Jarlsberg
Hver fredag 11:30 – 12:30

Møteprogram Fredagsforum sendes ut månedlig.

I tillegg til Fredagsforum har Næringsforeningen planlagt følgende spennende møter i vår:

- | | |
|-------------------|--|
| 21. februar | Deep Sea Society |
| 23. – 24. februar | Ledelse i praksis |
| 06. mars | Utfordringer for eiendomsbransjen |
| 07. mars | Vinterkonferansen TØH |
| mars | IKT Sverige/Norge |
| 13. mars | LUCAS-konferansen 2006 |
| 15. mars | Næringsareal og andre næringssspørsmål i Malvik |
| 15. – 16. mars | Introduksjonskurs i styrearbeid for damer som vil bestemme - i dag og i morgen |
| 16. mars | Frokostmøte - Skattereformen |
| 16. mars | Norskehavskonferansen 2006 |
| 16. mars | BI – Næringslivets dager |
| 21. mars | KRAFT-konferansen 2006 - HVA NÅ?
- en konferanse om tiden vi lever i. |
| 22. mars | Møtljelag Havbruk |
| 23. mars | Idemøte - Utvikling av midnorske matretter |
| 23. mars | Bransjemøte Avfall |
| 28. mars | Fokus på investering og investorer |
| 29. mars | Forretningsmuligheter i Tsjekkia |
| 04. april | Generalforsamling i Næringsforeningen i Trondheim |
| 20. april | Midtbyseminaret 2006 |
| 25. april | Bransjemøte Transport/logistikk |
| 26. april | Energibransjens muligheter |
| 26. april | Innkjøpsforum Trondheim |
| 03. mai | Nye virkemidler i markedsføring |
| 04. mai | Medlemstur |
| 09. mai | Sikkerhet og sårbarhet i kritisk infrastruktur |
| 11. mai | Eksportfrokost |
| 15. mai | Kurs i praktisk prosjektledelse og prosjektarbeid |
| 23. mai | Bydelsmøte Lade |
| 01. juni | Sommerfest |
| 07. juni | Handelspub |
| 07. juni | Deep Sea Society |
| 08. juni | IKT-klynge Trondheim, mulighetenes marked |
| 15. juni | Møtljelag Havbruk |

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:

www.trondheim-chamber.no



Gunn Kari K. Hygen, redaktør

Det internasjonale Trondheim

For et par år siden lå Trøndelag nokså langt tilbake med hensyn til eksport og internasjonalsering. I dag opplever vi meget god vekst innen eksport og internasjonale kontrakter fra byen.

Som et ledd i vår evne til å skape egne økonomiske verdier, er det internasjonale handelssamkvemet meget viktig. Hva er så vårt ståsted innen dette området?

Det er ingen tvil om at byens miljøer er kompetente nok. Lindbak Retail Services etablerer nå eget kontor i Stockholm. Marintek har eget kontor i Houston og på veg inn i Rio/Brasil, men er likevel en noe ukjent perle i Trondheim. Sannsynligvis fordi de opererer i en relativt liten bransje (maritim/shipping), og at kundene er store internasjonale selskaper. Også Salsnes Filter opplever at markedene ute er på gang.

Innen fiskeri og havbruk eksporteres 90 % av produktene, og likeså innen siliciumklyngen eksporteres 90 % av milliardomsetningen.

I denne utgaven ser vi også hvordan internasjonale selskaper nå etablerer seg eller kjøper opp trondheimsbedrifter for å kunne delta i den internasjonalt konkurransedyktige teknologi- og kompetanseutviklingen som foregår i byen.

Hvordan skal så vekstkurven i Trondheim etter hvert avspeile at eksporttallene styrkes? Se, det er det store spørsmålet som Handelskammerrådet og styret i NiT arbeider dagstøtt med.

Et viktig år for Handelskammeret!



2006 blir et viktig år for Handelskammeret i Midt-Norge. Denne utgaven av Midtpunkt viser den fine utviklingen vi har på den internasjonale satsingen til regionen.

De konkrete oppgavene for Handelskammeret i Midt-Norge i 2006 er å

1. lansere egne web-sider som letter informasjonen og tilgangen til tjenestene våre.
2. utarbeide en detaljert database over internasjonalt orienterte bedrifter i Midt-Norge, sammen med Innovasjon Norge.
3. iverksette samarbeidsavtalen mellom Nord-Trøndelag Eksport- og Importforum og Midt-Norsk Handelskammer, der medlemmene i Nord-Trøndelag gis tilgang til aktivitetene som foregår i Sør-Trøndelag.
4. være tilstede i Nord-Trøndelag ved å utnytte situasjonen med den noden vi skal ha i Namsos (tidligere representert ved Arnhild Holstad, som nå er personlig rådgiver for Bjarne Håkon Hanssen, etterfulgt av Nils Jørgensen ved Olav Duun Innovasjon). I dag fungerer samarbeidet på strekningen Orkdal - Trondheim - Stjørdal - Verdal - Steinkjer godt, og vi er opptatt av å gjøre konkrete grep slik at Namsos og områdene nordover fortsatt er tjent med å delta i Eksportarbeid.
5. arrangere eksport-/importkurset som nylig ble avholdt i Trondheim, i Nord-Trøndelag.
6. å arrangere land-til-land møter: Handelskammeret er naturlig bindeledd når bedrifter søker bedrifter over landegrensene. Så langt har vi registrert at Tsjekkia står for døren og Slovakia har meldt sin interesse, mens Polen vil få en markant markering til høsten.

Jeg ser frem til et aktivt handelskammerår som vil stimulere til økt import- og eksportomsetning, og bidra til å bygge opp under målsettingen til Innflagging Trøndelag om å gjøre Trøndelag attraktivt for utenlandske etableringer.

FAKTABOKS

Midt-Norsk Handelskammer, Handelskammerrådet.

Knut Vestbø, leder:	SpareBank 1 Midt-Norge
Torolf Kvello:	Elas AS
Tor Helmersen:	Nordic Semiconductor ASA
Vidar Segtnan:	Innovasjon Norge
Lisbeth Vassaas:	Euro Info Centre
Ulf Rinnann:	Norplasta AS, Nord Trøndelag Eksport- og Importforum
Erik Frederiksen:	Honorær konsul Slovakia

Knut Vestbø
Leder Handelskammerrådet



Midt-Norsk Handelskammer arbeider for økt import- og eksportomsetning i Trøndelag. Ulf Rinnann (Norplasta), Vidar Segtnan (Innovasjon Norge), Lisbeth Vassaas (Euro Info Centre) og leder Knut Vestbø (SpareBank 1 Midt-Norge).

INNHOOLD

Trøndersk næringsliv i Champions League ...	4
Eksporttall er kompliserte å tolke, men Trøndelag øker eksporten.....	5
Gir kompetent kapital og markedsadgang... 6	
- Kvalifisert arbeidskraft og kunnskap fra hele verden	7
Fra smie i Orkdal til eksportmarkeder i verden	8
INCOTERMS 2000.....	9
Høst med eventyrlig handel	10
- Planlegg for to tusen boliger i året.....	11
Kadabra produktdesign	12
- Motiverte medarbeidere er vel ikke så dumt?.....	13
Nok en positiv historie skal skrives.....	13
Transport høyt på dagsorden	14
Frigjør kapital og få forutsigbarhet.....	15
De viktige medarbeiderne	17
Logistikkpris til fagrådsleder	17
Nye medlemmer	19

Utgiver:

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

Redaktør:

Gunn Kari K. Hygen
Telefon: 73 88 31 15
gunn.kari.hygen@trondheim-chamber.no

Redaksjonell produksjon:

Arild Smolan og Trygve Bragstad

Design og teknisk produksjon:

GRØSET™ Guri Jermstad

Opplag:

5 200

Web side:

www.trondheim-chamber.no

Hovedsamarbeidspartner:



Samarbeidspartnere:



Trøndersk næringsliv i CHAMPIONS LEAGUE

Innflagging Trøndelag skal øke etableringsfrekvensen for nye bedrifter, og gjøre det enklere for lokale bedrifter å få kontakter i utlandet. Det er de ambisiøse målsettingene i prosjektet som er ledet av fylkesrådmann Milian Myraunet.



Håper på økt tilgang til nye markeder for flere trønderske bedrifter: Sør-Trøndelags fylkesordfører Tore Sandvik (t.v.) lanserte ideen om Innflagging Trøndelag. Fylkesrådmann Milian Myraunet har ledet styringsgruppen i prosjektet.

VERDISKAPING VEDTAS IKKE I FYLKESUTVALGENE

- Vi kan ikke vedta at internasjonale store virksomheter skal komme til Trøndelag, men gjennom "Innflagging Trøndelag" skal vi få flere etableringer ved å vise hva vi er gode på og hva vi kan tilby i denne regionen, sier Sør-Trøndelags fylkesrådmann Milian Myraunet. Han leder styringsgruppen for prosjektet "Innflagging Trøndelag" – en strategisk og langsiktig regional satsing for å posisjonere Trøndelag som region, nasjonalt og internasjonalt.

- Det handler om å markedsføre regionens fortrinn for å skape flere etableringer. Da må vi slutte å fokusere på negative trender med utflytting av hovedkontor og utflagging.

POLITISK HANDLEKRAFT

- I løpet av mine fem år som fylkesrådmann er dette det artigste prosjektet jeg har jobbet med, sier Myraunet. Ideen med innflaggingkontor var et nytt og "ukjent" initiativ. I dag berømmer styringsgruppens leder den betydelige handlekraften i de politiske miljøene i Trondheim kommune og de to fylkeskommunene, som bidro til å realisere ideen.

Ikke minst berømmer Myraunet arbeidet som er gjort for å forankre initiativet og planene rundt om i de ulike næringsutviklingsmiljøene i Trøndelag. Han registrerer at "Innflagging Trøndelag" er klar for stiftelsesmøte kun 12 måneder etter at prosjektet ble nedfelt som et av satsningsområdene i Samhandlingsprogram for Trøndelagsrådet. - Dette bekrefter at opprettelsen av kontoret er riktig.

BRED OPPSLUTNING

Allerede før stiftelsen har flere aktører fra Nord- og Sør-Trøndelag vedtatt å gå inn i selskapet. Innflagging Trøndelag er en betydelig satsing, der det i første omgang satses femten millioner kroner over en treårsperiode. Fylkeskommunene, Sparebank1 Midt Norge, NTNU, Innherred Vekst, og Trondheim, Orkdal, Stjørdal og Hitra kommuner har gått inn i selskapet, og det forhandles med flere aktører.

FIRE SATSNINGSBRANSJER

Myraunet forventer at flere representanter fra bransjene som er blinket ut som satsingsområder, vil komme med i satsingen når kontoret blir operativt. Disse bransjene er i første omgang olje/

gass og industriklynger, helseteknologi, IKT og havbruk. - Dette er sterke klynger i Trøndelag, og miljøer som nasjonalt er i fremste rekke, sier Myraunet. Han understreker sterkt at valget av fire satsingsområder ikke utelukker at andre bransjer får bistand fra innflaggingskontoret når det er etablert.

SUKSESS I ANDRE REGIONER

I følge Myraunet har tilsvarende satsinger hatt stor suksess i andre byer og regioner. Styringsgruppen har kartlagt hvordan det har vært jobbet med slike utfordringer i Norden og resten av Europa. - Det er mange gode erfaringer, og særlig har vi mye å lære av Tampere International Business Office og Copenhagen Capacity.

Spesielt har København lyktes godt de senere årene. Prosjektet har resultert i en årlig vekst på rundt førti nye etableringer av internasjonale selskaper. - Vi kan ikke ta mål av oss å oppnå de samme resultatene her i Trøndelag, sier Myraunet, - men vi setter

oss et "trøndelagsmål": Innflaggingskontoret skal besøke førti til femti bedrifter i året. Dette skal gi fire til fem etableringer i Trøndelag. Ifølge Myraunet er dette slett ikke et urealistisk mål. - Vi må bare slutte å dyrke myter, sier han.

VIL AVLIVE MYTER

Myraunet peker på at det er opplest og vedtatt at det er vanskelig å etablere seg i Norge. Men siste statistikk fra "The World Bank Group", som har gruppert land etter indikatorer for blant annet hvor det er lett å etablere seg, viser at Norge er det femte "letteste" landet i verden og best i Europa, forteller Myraunet. Bare New Zealand, Singapore, USA og Canada er foran oss på 2005-listen.

- Land vi stadig trekker frem som foregangsland, som Irland, Finland og Sverige er rangert langt etter oss, sier Myraunet. - Ikke er vi trege, og ikke er det vanskelig å etablere seg. Derfor skal Innflagging Trøndelag lykkes, lover Milian Myraunet.

EKSPORTTALL ER KOMPLISERTE Å TOLKE, MEN Trøndelag øker eksporten

Media forteller at eksporten fra Trøndelag stiger – en tilsynelatende bra situasjon. Sammenligner vi eksporttallene med andre fylker, ser det imidlertid ikke like bra ut. Statistikk er kompliserte saker, så MidtPunkt lar Vidar Segtnan i Innovasjon Norge gi en innføring i å analysere tallene.

DE TØRRE TALL

Kikker vi på de tørre tallene, er utviklingen av eksporten i trøndelagsfylkene bra. Tall fra Innovasjon Norge viser at eksporten i Sør-Trøndelag økte med 13 prosent fra 2004 til 2005. I Nord-Trøndelag økte den med 10 prosent. Det gir henholdsvis tredje og syvende plass på listen over fylker med størst vekst. Så langt ser det bra ut.

Rangerer vi fylkene etter hvor mye de eksporterer fra, kommer sørfylket på 13. plass, mens nordfylket kommer på 15. plass. Mest bekymringsfullt er imidlertid verdien av eksporten. Mens vi i sør eksporterer for fem milliarder, eksporterer toppfylket for syv ganger mer! Ti av landets fylker eksporterer for over ti milliarder.

FEILKILDENE

- For det første er det viktig å vite hva som ikke er med i statistikken, sier Segtnan. - Salg av olje og gass, som ikke er bearbeidet, tas ikke med. Det betyr at metanolfabrikken på Tjeldbergodden er med, men ikke det som skal gå fra for eksempel Kristinfeltet til kontinentet. Bygging av skip og oljeplattformer er heller ikke inkludert. Dermed faller byggingen av The World på Fosen utenom. Salg av tjenester er heller ikke med i statistikken, og dermed uteblir SINTEFs salg av tjenester i utlandet, forklarer Segtnan.



- Trøndelag produserer 20 prosent av landbruksproduktene, men de er for det nasjonale markedet, sier Vidar Segtnan i Innovasjon Norge som en av flere forklaring på at Trøndelag ikke er øverst på eksporttoppen.

- Tallene baserer seg på tollpapirer, ikke på regnskap. Dermed blir eksporten registrert i det fylket som varen produseres, og ikke der hovedkontoret ligger. Vi kan derfor ikke skyldte på at hovedkontorene ligger i Oslo. Hovedstaden har forresten veldig lav eksport, opplyser Segtnan. - Mye av eksportindustrien er store produksjonsanlegg som i sin tid ble plassert med tanke på nærhet til energi og råvarer. Det siste forklarer hvorfor det er vanskelig på kort sikt å endre rangeringen på hvilke fylker som eksporterer mest.

MOTSTRØM

- Det er viktig å analysere tallene om oppgang og nedgang i forhold til makrotrendene i økonomien. Nå som det er høykonjunktur, går det bra for prosessindustrien, blant andre Norske Skog på Skogn. Det forklarer over halvparten av endringene i Nord-Trøndelag. I Sør-Trøndelag er eksporten spredt på flere bedrifter, og noen av dem stiger og synker uavhengig av høykonjunktturene.

SER LYST PÅ INTERNASJONALE EIERE:

Gir kompetent kapital og markedsadgang

Flere utenlandske selskaper har kjøpt bedrifter i Trondheim. Andre har selv bygd opp virksomheter her. Årsakene er billig, stabil og kompetent arbeidskraft. Sett fra Trondheim er fordelene tilgang på marked og kapital. Alternativet hadde noen ganger vært nedleggelse.



Erlend Dahl ser positivt på internasjonalt eierskap

Kompetansen i Trondheim er internasjonalt etterspurt. Miljøene gir avkastning i form av nyetableringer av internasjonale selskaper, og oppkjøp av trønderske bedrifter.

CLUSTRA BLE SUN

- Vi var et lite start-up selskap som startet i 1997. Vi lager data-basesystemer, og drev med risikokapital i to år før vi fikk inn amerikansk kapital. Vi var et uavhengig selskap som prøvde å selge på egen hånd, men det var vanskelig. Etter at bedriften i 2002 ble kjøpt opp av Sun, ble salget flyttet til en annen del av konsernet. Nå brukes teknologien internt i Sun eller selges, forklarer Erlend Dahl, som er Engineering Manager.

Dahl opplever det som positivt å bli kjøpt opp. - Vi sprang ut av et ingeniørmiljø, og det er teknologi vi liker og har kompetanse på. Noen av oss hadde nok en drøm om å bli rike og berømte, men markedet tillot ikke det. Alternativet i 2002 var at virksomheten gikk inn, sier han.

Etter overtagelsen fra Sun har antallet ansatte vokst fra 30 til 45. - Det som er interessant, er at et så stort og kjent selskap som Sun har en avdeling i det som for dem er et så fjernt sted som Trondheim. Årsaken til det, er at byen har høy og stabil kompetanse, sier Dahl.

ATMEL KJØPTE EN IDÉ

Etter at Atmel kjøpte en produktidé for ti år siden, har antall ansatte på Heimdal gått fra 2 til 130. Nå annonserer de etter 30 til

Gaute Myklebust ser mange fordeler med å ha Atmel i ryggen. - Finansieringsløpet var i orden, så vi slapp å bruke tid på å hente inn kapital. Vi kom rett inn i et eksisterende salgssapparat. Sist, men ikke minst, fikk vi tilgang til annen teknologi.

- Det er selvfølgelig synd at overskuddet av verdiskapingen går til utlandet. Når det har gått som det har gått, hadde det selvfølgelig vært fint om det hadde

vært lokale eiere, men det var ikke realistisk i 1996, påpeker Myklebust. - Da var det vanskeligere å finne kapital, og selv om vi kapitalen hadde vært tilgjengelig, hadde vi ikke funnet kompetent kapital.

Myklebust mener det er umulig å si hvordan bedriften ville sett ut om de hadde forsøkt på egne ben, men vet at løpet ville blitt helt annerledes.

- Det internasjonale eierskapet gir ikke usikkerhet, mener Myklebust. - I en periode hvor markedet har hatt tre nedganger, har vi ikke nedbemannet i Trondheim. Det er ikke eierskapet, men hvordan vi i Trondheim løser oppgavene, som avgjør sikkerheten for arbeidsplassene. Så lenge du leverer varen, går det bra.

YAHOO!

Yahoo!'s tilstedeværelse i Trondheim går via kjøpet av Overture som i 2003 kjøpte den delen av Fast som lagde søkemotorer for Internett. - Grunnen til at Yahoo! er i Trondheim, er at vi er best i verden på søkemotorer. Det er grunnen til at også Google og Fast er lokalisert her, sier Harald Botnevik ved Yahoo! i Trondheim.

Avdelingen i Trondheim har mer enn 30 ansatte og er en av de få teknologitunge miljøer Yahoo! har utenfor Silicon Valley. Til sammenligning har Yahoo! en utviklingsavdeling i India, der lønnskostnadene for et årsverk tilsvarer 20% av Trondheim. Våre komparative fortrinn som kompetanse, stabilitet og langsiktig tenkning, mer enn oppveier lønnskosten, sier han.

- Å lage søkemotorer for et globalt marked er i dag er så krevende at det er urealistisk å tro at et lite Trondheimsselskap skulle hatt kapital, kompetanse og markedsinngrep til å drive dette selv, sier Botnevik. Han viser til Fast salg som eksempel.

- Å være i et internasjonalt firma betyr at du både må evangelisere og jobbe for harde livet for hele tiden å bevise at du vil og kan levere. Og når det går bra, er det jo hyggelig å kunne lese om det vi holder på med her i Trondheim, i amerikanske fagtidsskrifter, sier Botnevik fornøyd.

FAKTABOKS

Les mer om:

Sun: <http://no.sun.com>Atmel: www.atmel.noYahoo: <http://no.yahoo.com>

TRONDHEIMSBEDRIFTER FÅR INTERNASJONALE IMPULSER GJENNOM IAESTE:

- Kvalifisert arbeidskraft og kunnskap fra hele verden

- Med sitt verdensomspennende nettverk kan IAESTE gi enhver teknologibedrift den kompetansen de ønsker, sier Anne-Cathrine Blakstad, Næringslivsansvarlig i IAESTE Norge. Utvekslingsprogrammet er åpent for alle bedrifter som ønsker teknologi- og realfagsstudenter på praksisopphold inntil 18 måneder.

INTERNASJONAL SATSING

- Vi satser internasjonalt, blant annet med kontorer i Kuala Lumpur og Houston, Texas. Derfor har vi spesielt ønsket oss studenter fra disse områdene, samt generelt fra Europa, gjennom IAESTE, forteller Pål Gabrielsen i EMGS. Bedriften har tidligere hatt både norske og utenlandske studenter på praksisopphold, og Gabrielsen ser klare fordeler med kvalifiserte internasjonale praktikanter.

Gjennom IAESTE får bedriften mulighet til både å benytte studentenes arbeidskraft, samt studentenes kunnskap om land som bedriften er i kontakt med. - EMGS har flere internasjonale kunder, og de utenlandske studentene fungerer bra i arbeidet med disse, sier Gabrielsen.

UTVIKLING AV NORSK NÆRINGS LIV

- Vi har stadig vekk behov for kvalifisert ekstrahjelp, sier Reidar Klegseth ved Per Knudsen Arkitektkontor, som har hatt flere praktikanter gjennom IAESTE. Klegseth forteller at det er store forskjeller i hvordan arkitekter arbeider på verdensbasis.

For hver norske bedrift som ansetter en praktikant, kan IAESTE sende en norsk student til utlandet. Klegseth mener at å bidra til en slik utvikling av norsk næringsliv, også er en god grunn til å delta i IAESTEs utvekslingsprogram.

- Praktikanter bidrar ofte med ideer og kunnskap som er lærerike for arkitektkontorets egne ansatte, og samarbeid mellom mennesker på tvers av kulturbakgrunn er både spennende og nødvendig, mener Klegseth.



Reidar Klegseth ved Per Knudsen Arkitektkontor?????????

TILRETTELAGT

IAESTE har eksistert i Norge gjennom Studentsamskipnaden i Trondheim (SiT) i over 50 år, og har stor erfaring med utveksling. Hovedkontoret befinner seg i Trondheim, og i overkant av 100 studenter over hele landet arbeider frivillig med utvekslingsprogrammet.

- Vårt ønske er å gjøre et praktikantopphold så enkelt som mulig for bedriften. Vi ordner derfor alt det praktiske rundt utvekslingen, forteller næringslivsansvarlig Anne-Cathrine Blakstad. IAESTE tar seg også av det sosiale rundt praktikantens opphold, og arrangerer flere møter og rimelige turer for praktikantene.

FAKTABOKS

Fakta om IAESTE

- The International Association for the Exchange of Students for Technical Experience
- Frivillig, non-profit organisasjon
- Rundt 100 frivillige studenter på landsbasis
- Finnes i Trondheim, Tromsø, Oslo, Ås, Bergen, Stavanger og Grimstad i Norge
- Har utvekslet mer enn 300 000 studenter siden oppstarten i 1948
- Les mer på www.iaeste.no



Daglig leder Lars Gåsø (t.v.) og produksjonssjef Ola Slupphaug foran Orkels internasjonale bestseller, MS 2000 Compactor.

Fra smie i Orkdal til eksportmarkeder i verden

I begynnelsen var Orkel leker for barn - trehjulssyklar, rattkjelker og sparkstøttinger. Nå er bedriften en av de største industriarbeidsplassene i Orkdal, med 75 arbeidsplasser. Mer enn 50% av bedriftens rundballepresser selges i eksportmarkeder i Europa og resten av verden.

TÅLMODIGHET OG LOKAL UTVIKLING

Daglig leder Lars Gåsø i Orkel AS forteller at maskinen som komprimerer og emballerer organiske småpartikler i rundballe, Orkel MP Compactor, er i ferd med å bli en suksess i eksportmarkedet. - Vi leverer enheter til kunder i store deler av Europa samt i Japan og Australia. Nå høster vi fruktene av mange års iherdig jobbing og utvikling i bedriften, sier Gåsø.

Å bli en aktør i et tøft internasjonalt marked er en lang prosess. Gåsø mener dyktige medarbeidere i alle deler av bedriften, i tillegg til en god porsjon tålmodighet, er nøkkelen til at bedriften kan bevege seg i det internasjonale markedet. Styrken til Orkel er ifølge Gåsø at utvikling av produkter skjer internt i bedriften. Mange års praktisk erfaring i produksjon av maskiner og utstyr til landbruket, gir resultater. Tålmodighet hos eiere og finansinstitusjoner har også vært en viktig faktor.

- Det er ikke gjort over natta å komme inn på markedet med et nytt teknisk konsept, der store internasjonale konsern som Kverneland og John Deere rår grunnen.

SØKER KONKURRANSEDYKTIGE UNDERLEVERANDØRER

Ferdiggjøring av produktene skjer i bedriften i Orkdal, men Orkel har et nett av nasjonale og internasjonale underleverandører. - Jeg blir i mange sammenhenger konfrontert med at mekanisk industri driver utflagging når underleveranser plasseres i utlandet, sier Gåsø. Uten kosteffektiv produksjon av underkomponenter ville imidlertid ikke verdiskapingen lokalt og regionalt vært sikret.

Han legger til at bedriften til enhver tid er på jakt etter konkurransedyktige lokale leverandører, og er i dialog med mekanisk industri regionalt. - Norske bedrifter som kan konkurrere på pris og kvalitet, vil få status som underleverandør til Orkel umiddelbart.

NETTVERK GIR UTVIKLING

Gåsø savner et utviklingsselskap for mekanisk industri i Trøndelag. - Det er flere bedrifter i regionen vår som står overfor de samme utfordringene i markedet, spesielt når det gjelder produktutvikling for eksportmarkeder. Dersom virkemiddelapparatet kunne medvirke til at vi i trondheimsregionen og Trøndelag fikk samlet kreftene i et slikt utviklingsselskap, kunne det gi mange positive resultater for internasjonaliseringen av trøndersk mekanisk industri.

- Jeg har i alle år opplevd hvordan nettverk gir positive ringvirkninger for bedriftene som deltar, sier Lars Gåsø. - Å sitte sammen med representanter fra andre bedrifter gir nyttig påfyll for vekst og utvikling. Markedsandelene vokser gjennom slik jobbing. - Men, legger han til, - det krever mye av oss som skal arbeide i nettverkene. Vi må senke "guarden" og ikke tro at kolleger er ute etter hemmelighetene og markedsandelene våre.

EU-DIREKTIVER FREMMER TRØNDERSK EKSPORT

En rekke EU-direktiver er på trappene med hensyn til miljø- og avfallsproblematikk i Europa. Gåsø nevner direktiver vedrørende generell håndtering av avfall, avfallsdeponering og energigjenvinning gjennom avfall. Orkels maskin for komprimering og emballering er skreddersydd for å løse de utfordringer Europa står overfor.

I tillegg peker Gåsø på de prosjekter som Eksportsatsing Trøndelag og Euro Info Centre har iverksatt med tanke på å posisjonere norske bedrifter for leveranser i de nye EU-landene. Disse utviklings- og miljøprofilerte møteplassene er i følge Gåsø viktige arenaer for trønderske bedrifter som ønsker å gå internasjonalt. Et tiltak Gåsø stiller spesielt store forventninger til på vegne av bedriften han leder, er Green City, et prosjekt som skal posisjonere trønderske bedrifter i større internasjonale miljøetsatsinger.



Jarl Gjønnnes (t.v.) og Lars Gåsø vinner internasjonale markedsandeler innen miljøindustri.

INCOTERMS 2000

Av Arild Larsen, fagsjef i If Skadeforsikring

Incoterms er det eneste regelverket som er anerkjent verden over. På kryss av landegrensene vil bedriften få den samme fortolkning av bestemmelsene, og slik unngå fallgruver og misforståelser.

HVA ER INCOTERMS?

Når selger og kjøper inngår en avtale om et salg, er det viktig å avtale hvem av partene som skal ordne med de praktiske oppgavene ved gjennomføringen av den fysiske leveransen av varene, fra selger til kjøper. Dette innebærer at de må ta stilling til hvem som skal ha kontakten med transportør, hvem som skal ordne med eksport- og importformaliteter, som dokumenter og tillatelse osv. De må også bestemme seg for hvem som skal bære risikoen for varene underveis.

HVORFOR INCOTERMS?

Incoterms 2000 er et regelverk som ble utviklet av Det Internasjonale Handelskammer i 1936, og som siden er revidert jevnlig, sist i år 2000.

Det er viktig å henvise til Incoterms 2000 i avtalen. Da vet begge parter vet hvilke bestemmelser som gjelder (det finnes nemlig nasjonale utgaver som har en annen fortolkning, eller rett og slett betyr noe annet). Dermed vil partene, på en rasjonell måte, kunne avtale ansvarsfordelingen knyttet til den fysiske leveransen av varene.

Incoterms 2000-regelverket og "Guide to Incoterms" fåes kjøpt hos Midt-Norsk Handelskammer, telefon 73 88 31 10. I tillegg har If Skadeforsikring utgitt brosjyren "Incoterms 2000", som gir en grei oversikt over klausulene med tilleggsforklaringer.



FAKTABOKS

Det finnes 13 klausuler i Incoterms 2000, og alle har sin egenart. Med utgangspunkt i selgers leveringssted har vi følgende fordeling av risiko, kostnader og formaliteter, noe forenklet:

- EXW - Ex Works. Selger leverer varene på sitt forretningssted.
- FCA - Free Carrier. Selger leverer varene når de er lastet opp på transportmiddel, eller på avtalt godsterminal.
- FAS - Free Alongside Ship. Selger leverer varene på kai, før innlasting. Dette er en ren "sjøklauseul"
- FOB - Free on board. Selger leverer varene når de svinger over skipets rekke. Dette er også en ren "sjøklauseul"
- CPT - Carriage Paid To. Selger leverer varene når de er lastet opp på transportmiddelet, eller på avtalt terminal. Frakten er forhåndsbetalt av selger frem til avtalt sted.
- CIP - Carriage and Insurance Paid to. Selger leverer varene opplastet transportmiddel, eller avtalt terminal. Selger skal også besørge at forsikring er tegnet, på vegne av kjøper.
- CFR - Cost and Freight. Selger leverer varene når de svinger over skipets rekke. Frakten er forhåndsbetalt av selger frem til avtalt sted. "Sjøklauseul"
- CIF - Cost, Insurance and Freight. Som CFR, med tillegg av forsikring, som selger besørger på kjøpers vegne.
- DAF - Delivered At Frontier. Selger leverer ved passering avtalt grense.
- DES - Delivered Ex Ship. Selger leverer varene ved ankomst mottakerhavn, men før lossing.
- DEQ - Delivered Ex Quay. Selger leverer losset på kai, i mottakerhavn, før fortolling.
- DDU - Delivered Duty Unpaid. Selger leverer kjøpers sted, uten toll og avgifter.
- DDP - Delivered Duty Paid. Selger leverer kjøpers sted, fortollet og "alt" betalt.

Høst med eventyrlig handel



Handelstall og rammefaktorer går riktig vei for Jarle Pettersen og resten av Midtbygruppen.

For første gang siden City Syd åpnet dørene, tar Midtbyen markedsandeler innen handel. - Utvidet åpningstid til 18.00, et gjenreist brannkvartal, suksess med Midtbysjekken og at strukturendringene i andre bydeler er over, er hovedårsaken, sier daglig leder Jarle Pettersen i Midtbygruppen.

HYGGELIGE HØSTTALL

Midtbyen hadde i 2005 en omsetningsvekst på 5,6 prosent, og økte dermed markedsandelen i forhold til andre bydeler. - Nesten all veksten kom de siste tre månedene av året. Det vil si etter at åpningstidene i Midtbyen ble utvidet til 18.00, sier Pettersen. - Midtbyen øker i en tid hvor resten av handelsnæringen flater ut.

FAKTABOKS

- Trondheimsindeksen utarbeides av Avant Management for Næringsforeningen. Den baseres på momstall fra SSB, og kan bryte ned omsetningen innen handel i Trondheim på geografiske områder og bransjer.
- Omsetningsbarometeret lages av Midtbygruppen og baseres på omsetningstall fra 59 bedrifter som har en fjerdedel av omsetningen i Midtbyen.
- Omsetningen innen handel i Trondheim er 15,8 mrd. I Midtbyen er tallet 2,6 mrd
- Les mer på www.midtbyen.no

MANGE ÅRSAKER

Pettersen tegner et sammensatt bilde for å forklare at Midtbyen vokser. - Da vi tapte terreng, var det på grunn av en rekke uheldige omstendigheter. Den store veksten vi har sett i avlastnings-sentrene, har avtatt. Bybrannen ga støtet til bedre samarbeid mellom næringslivet, kommunen, Trondheim Parkering, City Manager og flere andre aktører. Utvidet åpningstid har åpenbart vært svært viktig, og markeds kampanjen knyttet til utvidelsen har gitt økt handel hele dagen. Dessuten har Midtbysjekken blitt et lokomotiv i handelen.

MIDTBYSJEKKEN TIL HIMMELS

- I 2005 solgte vi gavesjekker for nesten 11 mill, mot 8 mill i 2004. Økningen var på 36 prosent. Også for Midtbysjekken var siste måneder av 2005 gullkantet. I desember alene omsatte vi for 3 914 885 kroner! Økningen fra desember 2004 var 45 prosent. Midtbysjekken har uten tvil blitt en svært populær julegave, sier Pettersen.

Pettersen ser flere gode grunner til at handelsveksten i Midtbyen vil fortsette. - I 2006 flytter kommunale arbeidsplasser til sentrum, og Fokus er på vei ned fra Heimdal. Det vil utvilsomt bidra til at den pene veksten vi opplever, vil fortsette.

MIDTBYGRUPPEN RYKKER FRA MIDTBYEN

Hvis man kombinerer tall fra Trondheimsindeksen og Omsetningsbarometeret, ser man at bedriftene som er medlem av Midtbygruppen har større omsetningsvekst enn resten av Midtbyen. Pettersen tror ikke det er tilfeldig. - Toilldagan i 2005 var meget vellykkede. Medlemsoversikten som følger med Midtbysjekken, gir disse bedriftene et løft, sier Pettersen.

Jan Erik Steen i Fagråd Eiendom (t.h.) mener det må lages
overskudd av boligtomter i Trondheim. Han får støtte av
kommunaldirektør Håkon Grimstad.

NÆRINGSFORENINGEN MØTER KOMMUNALDIREKTØREN

- Planlegg for to tusen boliger i året

Det ble sett på som dramatisk da kommunen oppjusterte prognosen for nye boliger fra 1000 til 1400. Nå er Jan Erik Steen fra Fagråd Eiendom og kommunaldirektør Håkon Grimstad enige om at det må tilrettelegges for 2000. De ble også enige om behovet for mer spenstig arkitektur og kortere saksbehandlingstid i kommunen.

2000 BOLIGER

Da Trondheim passerte 150 000 innbyggere for noen år siden, vokste byen med rundt 1000 innbyggere årlig. I 2005 tippet tilveksten nesten over 2000. 14 kommuner i Sør-Trøndelag har hver for seg et innbyggertall som er lavere enn den årlige økningen i innbyggertallet i Trondheim.

Når Jan Erik Steen i Maja Eiendom møter kommunaldirektør Håkon Grimstad i Trondheim kommune, blir dermed tempoet i klargjøringen av nye tomter raskt tema. - I dag går tomter i Trondheim for en kostnad pr kvadratmeter som man for 7-8 år siden kunne kjøpe nøkkelferdige hus for. Kommunen kan med fordel bli litt mer ekspansiv og legge til rette flere tomter – om lag 2000 i året, mener Steen.

- Vi er enige, fastslår Grimstad. - En viktig erkjennelse er at boligprisen styres av markedsprisen, og ikke av tomteprisen. Det er en illusjon å tro at det har betydning for salgsprisen at du holder grunnprisen utenfor. Det er kundens betalingsvilje til slutt som avgjør.

Steen er stort sett enig. - Når avstanden mellom tomtepris og salgspris blir meget stor, forsvinner sammenhengen helt, men i Trondheim ser vi fortsatt en sammenheng.

REGULERE BOLIGSTØRRELSER

- Jeg kan tenke meg å høre ditt syn på kommunens plan om å stoppe hyblifiseringen på Kalvskinnnet gjennom regulering, spør Grimstad. - Kommunen forsøker å regulere miksen av størrelsen på

boliger, men det må jo være noen som ønsker å bo i husene. Jeg lurer litt hva som er tanken bak, for det er fortsatt ikke mulig for kommunen å hindre fem studenter å leie en leilighet, svarer Steen.

- Problemet er at hvis vi bare bygger på markedet får vi for ensartede bomiljø. Mangfold i boligsammensetning er viktig for bærekraft på lang sikt. Det er imidlertid klart at det er vanskelig å regulere barnefamilier inn i sentrum, noe vi blant annet har sett i Ilsvika. Vi må likevel bli flinkere til å regulere flere funksjoner sammen. Hvis for eksempel universitetet skal samlokaliseres, må vi integrere butikker, studentboliger og kontorer med universitetet.

REGULER OG STIMULER

I tillegg til å regulere, tror Grimstad kommunen må bli flinkere til å stimulere det som er ønsket. - Ønsker man å få studentene til å bosette seg rundt universitetet, må man tilrettelegge. Blir det samlokalisering av universitet, er det for eksempel en spennende tanke å flytte Trondheim Bydrift fra Valøya og bygge studentboliger i stedet. Det ville vært rett virksomhet på rett sted!

Steen benytter anledningen til å be om mer ressurser til å få kortet ned behandlingstiden. - Du trenger fem årsverk til, minst. Grimstad kjøper ikke løsningen uten forbehold. - Før vi vurderer om vi skal ha mer ressurser, må vi sikre at vi jobber riktig, og at vi jobber med de riktige oppgavene. Når vi nå skal revidere arealplanen, mener jeg for eksempel at vi kun skal gjøre noe der den gamle **ikke** fungerer. Ved ikke å foreta full gjennomgang av den gamle planen, sparer vi ressurser.

- Et annet spørsmål for å få ned byggesakstiden, er å se hvor detaljert man skal være i reguleringsplaner og styring. Det er ofte utrolig hvilke detaljer kommunen legger seg opp i, mener Steen. Grimstad er i hvert fall delvis enig. - Jeg forstår for eksempel ikke hvorfor det står i reguleringsplanen for Humlehaugen på Ranheim at det skal være valmet tak. Når noen nå vil ha flatt tak, som jeg synes er OK, burde det vært greit uten behov for endring av, eller dispens fra reguleringsbestemmelsene. Ellers får folk fort følelsen av at det er for mye byråkrati.



Næringsforeningen presenterer bedrifter som lever av sin kreativitet.
Denne gangen: **KADABRA produktdesign**

KADABRA produktdesign AS er et Trondheimsbasert designkontor som leverer tjenester innen produktdesign, interaksjonsdesign og emballasjedesign. De er med sine samarbeidspartnere totalleverandør for industrialisering av innovative produkter. "Løv" er et urbant og skulpturelt sykkelstativ utviklet for Ørsta Stål AS. Gummierte støtteflater gir en god følelse når du støtter sykkelen mot stativet. Snusbegeret ble utviklet sammen med Thor Einar Strand, Øyvind Aasbrenn og Hjalmar Bøe. Les mer om bedriften på www.kadabra.com



KRAFTKONFERANSEN 2006 HAR ENDRING SOM TEMA

- Motiverte medarbeidere er vel ikke så dumt?

- Målet med KRAFTkonferansen er å gi folk inspirasjon, som igjen fører til utvikling og motivasjon. Og motiverte medarbeidere er vel ikke så dumt? spør Hilde Hummelvoll retorisk.



Finnes det et godt argument for ikke å sende ansatte på denne konferansen? spør Hilde Hummelvoll, som er KRAFTkonferansens konferansier. (Foto: Anne Liv Ekroll, NRK)

ENDRING GIR OVERSKUDD

I flere programserier på NRK har Hilde Hummelvoll endret folks hus og vaner. Hun mener nordmenn er flinke til å se på endring som noe positivt. - Hvordan vi møter endringer kommer an på om vi opplever endringen som positiv eller negativ. Men de fleste av oss er veldig åpne for å lære noe nytt om oss selv eller samfunnet. Det er ikke uten grunn vi selger så mange aviser i dette landet.

I mars er Hummelvoll konferansier på KRAFTkonferansen, der Næringsforeningen er medarrangør. Konferansen har ansatte innen kontor og administrasjon som målgruppe.

Hummelvoll har klokkertro på betydningen av å endre omgivelsene sine innimellom. - Det ikke tvil om at det er bra for helsa! Tenk bare hvilken lettelse vi føler når vi får rensket opp i en overfylt bod. Og den psykiske lettelsen oppleves for mange også rent fysisk ved at de får mer overskudd!

Hummelvoll har klokkertro på betydningen av å endre omgivelsene sine innimellom. - Det ikke tvil om at det er bra for helsa! Tenk bare hvilken lettelse vi føler når vi får rensket opp i en overfylt bod. Og den psykiske lettelsen oppleves for mange også rent fysisk ved at de får mer overskudd!

SKREKKBLANDET FRYD

- Du har prøvd å endre folks vaner. Tror du effekten av dette er langvarig, eller tror du de faller tilbake til sine gamle vaner etter en tid?

- Varig endring av vaner trenger nok mer bearbeiding enn vi greier å få til i løpet av et TV-program. Men for noen oppleves vårt besøk som et skikkelig kick-off, og de setter sin ære i å vedlikeholde det vi har startet i fellesskap.

Hummelvoll opplever deltagerne i programmene sine som dristige når de skal foreslå endringer. - Deltagerne i TV-programmene Forandring Fryder og Kaoskontroll er åpne for det aller meste. De har latt seg inspirere, og de har meldt seg på nettopp fordi de drømmer om STOR forandring, og deltar med skrekkblandet fryd. Slik blir det sikkert på KRAFTkonferansen også.

FAKTABOKS

- KRAFT står for KontoRAdministrativ Forening Trondheim
- KRAFTkonferansen 2006 arrangeres i Trondheim 21. mars.
- Målgruppe: Ansatte innen kontor og administrasjon
- For mer informasjon og påmelding, se www.kraft-trondheim.no

2005 har blitt historie, og selv om alle nøkkeltall ennå ikke har falt på plass, er det liten tvil om at året var en hyggelig historie. For den norske økonomien i sin helhet var det flere høydepunkter.

Året inneholdt en kraftig stigende oljepris, god flyt og bedring i arbeidsmarkedene. Det ble et fantastisk år for både investorer i aksjemarkedene og for de som har valgt andre aktivaklasser, som eiendomsmarkedet. Kombinert med rekordlave renter og en fortsatt stigende boligpris, har det bidratt til en økning innenfor nesten alle handelssegmenter.

Men når 2005 er historie, må vi rette fokuset på utviklingen i 2006. Hva kan vi forvente i året som kommer?

Rammevilkårene for den globale veksten ser fremdeles ut til å være positive. Japan og Europa viser nå tegn til optimisme, og vil kunne videreføre den globale veksten fra USA og Kina. De fleste selskapene, både nasjonalt og internasjonalt, sitter nå på store kontantbeholdninger etter flere år med gode resultater. Dette skal reinvesteres, og vil skape fart i flere deler av industrien.

Dette vil også smitte positivt over på arbeidsmarkedet, som vi forventer vil bedre seg ytterligere i Norge. Med et slikt scenario er det liten grunn til å tro at vår appetitt på nye lån vil falle radikalt. Tvert om tyder mye på at låneveksten vil fortsette.

Dette vekker selvsagt noe bekymring hos sentralbanken, og skulle isolert sett tale for høyere styringsrenter. Den lave inflasjonen både i Norge og internasjonalt gir imidlertid ikke særlig stort styringsrom for Gjødrem og Norges Bank. Dagens rente virker likevel svært stimulerende på økonomien, og alt tyder på at ferden mot en normalisert rente er begynt.

Vi tror likevel ikke at rentene i løpet av 2006 skal være noen stor hemsko for utviklingen her hjemme. Ved årets slutt venter vi at pengemarkedsrentene skal ligge rundt 3,75 %, så fremt ikke noe helt uventet skulle inntreffe.

Kronekursen tenderte sterkere gjennom store deler av 2005, men utslagene må likevel sies å være begrenset. Ved utgangen av året var den norske kronen kun omtrent 2 % sterkere enn ved begynnelsen av året. Selv om kronekursen nå altså er noe sterkere enn det gjennomsnittlige nivået siden 1990, tror vi ikke dette vil gi særlig negative følger for norsk konkurranseutsatt industri. Vi venter heller ikke at den norske kronen skal styrke seg mye i løpet av året. Dette, kombinert med de planlagte investeringene innen olje- og offshoresektoren, gir utsikter til en mer stabil norsk økonomi i 2006 enn i 2005.



På grunnlag av det vi kjenner til i dag, er det altså mye som tyder på at også 2006 vil bli en positiv historie, i det minste makroøkonomisk.

Fridthjov Brun

Allegro Finans ASA

Transport høyt på dagsorden



I vår skal Trondheim kommune legge nye føringer for transportpolitikken de neste ti årene. Hvor skal gods- og persontransport skje, hvilke gater skal stenges når Nordre avlastningsvei er ferdig, og hvor forsvinner, eller oppstår det parkeringsplasser? Det er bare noen av spørsmålene prosjektleder Tore Langmyhr utreder.

En ufinansiert Osloveien og bedre framkommelighet for busser i Midtbyen er noe av utfordringene sjeffingeniør Tore Langmyhr skal finne gode løsninger på i Transportplanen

TRANSPORTPLAN OG GATEBRUKSPLAN

Administrasjonen i Trondheim kommune skriver nå på to planer med stor betydning for næringslivet. Transportplanen gjelder for hele Trondheim og dreier seg om prinsipielle løsninger, policy og økonomi. Planen skal inneholde en handlings- og finansieringsplan for 2006-09, samt mer overordnede retningslinjer for perioden fram til 2015.

Gatebruksplanen er en mer detaljert plan for sentrum, der hovedutfordringen er å utnytte de mulighetene som oppstår etter at Nordre avlastningsveg er gjennomført i 2009. Hvis Transportplanen sier at kollektivtransporten skal ha raskere framkommelighet gjennom sentrum, vil Gatebruksplanen i så fall si noe om hvordan dette gjennomføres i den enkelte gate. På samme måte vil transportplanen si noe om parkeringsbehovet i sentrum, mens gatebruksplanen vil si hvordan behovet skal møtes.

SPØRSMÅL I TRANSPORTPLANEN

Langmyhr peker på en rekke viktige spørsmål som vil bli vurdert i Transportplanen. Hvordan skal vi løse problemet med at Holtermannsveien er en trafikkork, og hvordan skal vi øke hastigheten til kollektivtrafikken gjennom sentrum med 25%? Dette er bare noen av temaene vi jobber med, sier han. Andre tema er å drøfte mulighetene for å realisere ny veg i Forsøkslia, en øst-vest forbindelse i tunnel fra Sluppen til Byåsen, og en ny brundalsforbindelse dersom det blir utbygging på Dragvoll.

RESTRIKTIVE TILTAK

Et kapittel av Gatebruksplanen som næringslivet garantert vil lese flittig, er det som omhandler "dimensjonering av restriktive tiltak". Det betyr på godt norsk hvordan en kan begrense bilkjøring i Midtbyen ved å få gjennomkjøringen over på Nordre avlastningsveg, samtidig som det sikres god tilgjengelighet til handel og service.

- Det handler om å sørge for god framkommelighet for kollektivtrafikken og sykkeltrafikken. Planen skal også gi et oversiktlig kjøremønster for biltrafikken, sannsynligvis med større bruk av tovegs gater. Dette er allerede nedfelt i gjeldende gatebruksplan fra 2001, som nå altså revideres. Tilrettelegging for varedistribusjon er også et svært viktig tema i planen, sier Langmyhr.

Antallet parkeringsplasser hører også med under restriktive tiltak. Det er aktuelt å utvide området med retningslinjer for maksimalt antall parkeringsplasser pr kvadratmeter næringsareal. - Både Lade/Leangen og Gløshaugen vurderes innordnet i denne ordningen, forteller Langmyhr.

ØKONOMI

Finansieringen av alle tiltak er det Transportplanen som bestemmer. - Utfordringen med Transportplanen er å kombinere store ambisjoner med uklar finansiering og synkende statlige rammer, forklarer Langmyhr. - Mye av det som foreslås, vil koste penger i ombygging og tilrettelegging. Det er uheldig å vedta en plan hvor man setter i gang prosesser man ikke kan følge opp økonomisk.

SLIK JOBBER NÆRINGSFORENINGEN MED PLANENE

Næringsforeningen i Trondheim har allerede startet arbeidet med å følge opp de to planene. Foreningen har oppnevnt fire representanter til en referansegruppe for Gatebruksplanen. Disse er Ivar Koteng, Martin Aagaard, Jarle Pettersen og Oddvar Lereggen.

I tillegg er Roar Rognes oppnevnt i finansieringsgruppen for Transportplanen.

Fagrådet for transport og logistikk vurderer for tiden behovet og muligheten for å lage en egen utredning av logistikk i sentrum. Dette som et beslutningsgrunnlag for de to planene.

Selve den politiske behandlingen vil bli fulgt opp av administrerende direktør Gunn Kari Hygen og politisk leder Trygve Bragstad. Når innholdet i planene blir kjent, vil det innkalles til felles møte for fagrådene for transport, eiendom og handel.

FAKTABOKS

- Transportplanen har detaljert kostnadsbudsjett for første fire år.
- Les retningslinjer for Transportplanen www.trondheim.kommune.no (søk på transportplanmelding).
- På nettstedet kan du også søke på "gatebruksplan".
- Prosjektleder for gatebruksplanen er Henning Lervåg.
- Administrasjonen sender Transportplanen på høring i mars, med politisk behandling i Bystyret tidligst i juni.
- Gatebruksplanen kommer litt senere.



- Du bruker ikke penger på ting som synker i verdi, sier Herbert Klein, Atle Silfvenius og Dag Wirum i Interiørfinans.

LEI INNREDNINGEN I STEDET FOR Å KJØPE DEN:

Frigjør kapital og få forutsigbarhet

- Har du ledig kapital, bør du investere i objekter som gir avkastning. Det gjør ikke interiør, så det bør du leie. Slik oppsummerer Herbert Klein ideen som ligger til grunn for selskapet Interiørfinans.

På bare tre år har selskapet Interiørfinans nådd en omsetning på 90 millioner kroner. Som eneste aktør i bransjen ser de store muligheter for et mulig marked på 5 mrd.

LEI AV Å EIE?

Siden 2003 har Interiørfinans jobbet seg inn i interiørbransjen med sin nye forretningsidé. - Det er en klar fordel å leie innredning til bedriften din av oss. Skal du for eksempel ha innredning til en gullsmedbutikk, finner du ut hva du vil ha, så finansierer vi innredningen og leier den ut til deg.

- Leien gir deg flere fordeler: Du slipper å ta hele kostnaden på én gang, men kan fordele den jevnt utover hele perioden. Det gir også skattemessige fordeler. Interiørfinans har god oversikt over finansieringstilbudene. Sist, men ikke minst, får du én leverandør å holde deg til, slik at det blir enklere å holde fokus på driften av din egen virksomhet, mener Klein.

STORT MARKED

Den første høsten omsatte Interiørfinans for 6,5 millioner kroner. I 2004 rullet det inn 54 millioner, mens de i 2005 passerte 90 millioner. Men ifølge Klein er potensialet betydelig større. - Norske bedrifter handler interiør for 25 mrd hvert eneste år. Også IKT-markedet omsetter for 25 mrd hvert år, men i motsetning til interiørbransjen, har data-bransjen en leieandel på 20 prosent, det vil si 5 mrd. Håpet er å få leieandelen på interiør opp i samme volum, sier Klein.

FAKTABOKS

- Foretningsidé: Leier ut innredning til alle typer firma.
- Er uavhengig av utstyrsleverandører og finansinstitusjoner
- Blant kundene er Trondheim Kino, Krambua, BRIO og Gullfunn
- Se mer på www.interiørfinans.no

Ennå er Interiørfinans alene om å tilby disse tjenestene. Så lenge markedet stiger, ser det defor lyst ut.

FRYDENBERG SOM STYRELEDER

Nå blir Kaare Frydenberg, best kjent som mannen som ledet snuoperasjonen av Posten, ny styreleder i Interiørfinans. Han har i tillegg vært administrerende direktør i Aftenposten, Dagens Næringsliv og i Orkla/Procordia.

- Vi er svært stolte av at en tungvekt som Frydenberg finner vårt konsept såpass interessant og seriøst at han er med på laget, sier Klein.

Interiørfinans satser på å bli ledende i Norden på interiørfinansiering, og har startet eget kontor i Stockholm.

Sikkerhet og Sårbarhet 2006

- Et trusselbilde i endring

ÅRETS KONFERANSE arrangeres
9. og 10. mai på RADISSON SAS
Royal Garden hotell i Trondheim.

For fjerde år på rad inviterer Dataforeningen Trøndelag sammen med Næringsforeningen til en nasjonal sikkerhetskonferanse i Trondheim. Vi vil se på sikkerhetstjenester og snakke om holdingsarbeid. Vi skal følge digitale spor, og gi eksempler på digitale overgrep.

Arild Smoln,
Næringsforeningen i Trondheim
Tlf: 73 88 31 16
arild.smoln@trondheim-chamber.no

Maria Bortnes Line,
Sintef
Tlf: 73 59 29 57
maria.b.line@sintef.no



Prøv Dagens Næringsliv - gratis

Nordmenn flest leser mye aviser og i dagens samfunn er det viktig å holde seg oppdatert med de viktigste mediene. Dagens Næringsliv er landets største næringslivsavis med en fyldig magasinutgave hver lørdag.

Som medlem av Næringsforeningen i Trondheim får du prøve Dagens Næringsliv gratis i 4 uker. I tillegg får du tilgang til vår eAvis på nett og hele arkivet www.dn.no/arkiv med tekstartikler tilbake til 1988 og PDF (hele avissider) fra 1997.

Tilbudet med gratis prøve av arkivet i 4 uker gjelder også for deg som allerede er abonnent på avisen. Her kan du enkelt søke og få tilgang til alt redaksjonelt stoff som har stått på trykk i avisen. I PDF arkivet finnes hele avissider som de var på trykk med bilder, grafer, faktabokser og børsmess- og valutainformasjon.

Enkelt å bestille

Ønsker du å bestille gratis avis og tilgang til arkivet kan du gjøre dette direkte på nett via denne siden www.dn.no/foreningen

Du kan også bestille via kundeservice på telefon 800 41 055.
Husk da å oppgi at du er medlem av Næringsforeningen.

Ønsker du et bedriftstilbud til ditt firma ta kontakt med Aud Kvammen på e-post: aud.kvammen@dn.no eller tlf: 22 00 11 16

DagensNæringsliv

De viktige medarbeiderne



Trond Inge Halten
Regionsjef i konsulent- og rekrutteringsselskapet
Ajilon Norway AS

Det sies gjerne at en ny medarbeider er en millioninvestering. I dag er de ansatte ikke bare organisasjonens viktigste ressurser, men i økende grad de eneste ressursene. Det betyr at ansvaret for nye ansettelser i stor grad hviler på ledelsen.

Når du skal rekruttere, kan du enten gjøre alt selv, få bistand til hele eller deler av ansettelsesprosessen, eller velge en innleioperiode før ansettelse. Uansett hvilken løsning du velger, vil en ansettelsesprosess alltid gå ut over primæroppgavene. Bruker du en ekstern partner, kan du spare tid, kostnader og risiko.

VELG RIKTIG SAMARBEIDSPARTNER

Du bør imidlertid alltid be om referanser når du skal velge ekstern hjelp. Samarbeidspartnerens tidligere suksess, samt vilje til å investere tid i å lære seg organisasjonen din, teller mye.

Noe av det første du bør vurdere, er om du ønsker en direkte ansettelse, eller om det er mer hensiktsmessig med en innleioperiode i forkant. En tredje mulighet er at du er åpen for begge løsningene, avhengig av blant annet kandidat og stillingstype. Noen selskaper tilbyr kun rekrutteringsbistand, andre kun innleie. Derfor bør du velge en partner som er god på den løsningen du ønsker.

INVOLVER DEG I PROSESSEN

Noen ønsker å sette bort så mye som mulig av ansettelsesprosessen. Andre foretrekker å gjøre det meste selv, og så bruke en partner til å kvalitetssikre et finaleheat. Også her er det forskjell

på tilbyderne. Et godt råd er derfor å involvere deg aktivt i prosessen, selv om du setter bort selve arbeidet.

SYNLIGGJØRING

Vurder om dere ønsker åpen annonsering som profilerer selskapet, skjult annonsering med anonymisert oppdragsgiver, eller ingen annonsering. Enkelte tilbydere har spesialisert seg på utvelgelse via annonsering, mens andre jobber primært med den skjulte strategien, populært kalt headhunting. De fleste kan kombinere disse metodene.

PRISER

Priser og betingelser varierer og kan være vanskelig å sammenligne. Vær nøye med å få en god beskrivelse av prosessene som tilbys, slik at du får et best mulig sammenligningsgrunnlag.

De vanligste prisvariantene ved direkte rekruttering, er en prosent-sats av første årslønn, eller et fast avtalt beløp. En vanlig standard i bransjen er at 1/3 av rekrutteringshonoraret faktureres ved kontraktsinngåelse (oppstart), 1/3 ved en avtalt milepæl, og 1/3 ved nyansettelse. Eventuelle annonsekostnader kommer i tillegg.

De fleste som tilbyr innleioperiode før ansettelse, har ingen fakturering for utvelgelsen, kun timepris for kandidatens utførte arbeid. Avhengig av innleioperiodens lengde, avtales det betingelser for overgangen til ansettelse hos oppdragsgiveren.

PROSESS

En rekrutteringsprosess fra samarbeidspartner kan for eksempel omfatte å utvikle oppdragsgivers profil, informasjon til aktuelle kandidater, vurdering av kandidater, intervjuer, tester, referansesjekk, og innfasing av nyansatt. Uansett om du velger å kjøre løpet selv eller benytter en partner, er det mye å ta stilling til, og det kan bli kostbart å velge feil. En innleioperiode før ansettelse gir deg større fleksibilitet, og kan redusere mye risiko i de tilfellene det er mulig og formålstjenlig.

Lykke til!

Logistikkpris til fagrådsleder

Leder Anders Stenseth i fagråd Transport Logistikk ble tildelt logistikkprisen 2006. Det var Logistikkforeningen i Trøndelag som delte ut prisen.

Det var under Røros-seminaret, som arrangeres av logistikkforeningen, at regiondirektør i Posten BA, Anders Stenseth fikk prisen for 2006.

JOBB OG VERV

Stenseth har ledet Fagråd med ansvar for transport og logistikk i Næringsforeningen i Trondheim i fire år. Det er hans arbeid i foreningen juryen har lagt mest vekt på i sin begrunnelse. Hans arbeid

har ført til at transport og logistikkbransjen har fått gjennomslag for sine synspunkter overfor planmyndigheter. I juryens begrunnelse heter det blant annet at "Selv om stødigheten preger han, er han fremsynt med blick for nye muligheter og omstilling. Han har en god og kritisk vurderingsevne som kommer godt med".



Stolt fagrådsleder: - Dette var uventet, men det er svært gledelig at jeg skulle få prisen, sier Anders Stenseth til høyre i bildet. Prisen ble delt ut av Rolf Aarland.

FOTO: PER DAGFINN WOLDEN/TRANSPORT INSIDE



Radisson ROYAL GARDEN HOTEL

NIDAROS Blues FESTIVAL 2006

RADISSON SAS ROYAL GARDEN HOTEL
20. APRIL - 26. APRIL

En mer intim og trivelig festivalarena skal du lete lenge etter. Flere scener, tusenvis av feststemte mennesker, fantastisk musikk og masse god mat og drikke. Alt under samme tak. Nidaros Bluesfestival handler først og fremst om gode opplevelser og følelser. Følelser som gjør at publikum og artister ønsker seg tilbake år etter år.



Blues & Cajun Buffet



Fredag 21.4 og lørdag 22.4 fra kl. 18.30 - 21.00 serveres en spennende Blues & Cajun Buffet. Matretter inspirert av tradisjonene i de amerikanske sørstatene. Brent laks, scampi, gumbo, jambalaya og mye mye mere. Bugnende dessertbuffet, selvsagt ledsaget av live akustisk blues. Pris for buffetten er kr. 285,- Bordbestilling gjøres direkte til hotellet på tlf 73 80 30 00. Ordinær festivalbillett kommer i tillegg. Over 130 fornøyde bedrifter har besøkt Blues & Cajun Buffet, og responsen har bare vært positiv.



Ray Davies	20. april
Dance With A Stranger	21. april
Magic Slim	21. april
Solomon Burke	22. april
Jeremy Spencer	22. april
London Gospel Choir	26. april

Solomon Burke



NIDAROS
blues
FESTIVAL 2006

Program og all nødvendig informasjon finnes på www.nidarosbluesfestival.com



For direkte kontakt med arrangør, send mail til jan@hellbooking.no

NYE medlemmer

Skagerak Forikringsmegling Trøndelag AS

Hjelper bedrifter og offentlig sektor til å finne de beste forsikringstilbudene i HELE forsikringsmarkedet.

Asplan Viak Trondheim AS

Tilbyr tverrfaglig rådgivning og problemløsning, spesielt rettet mot endrings- og omstillingsprosesser i samfunnet. Gjennom bredt sammensatt kompetanse og omfattende kunnskap om lovgivning og markedets virkninger, er de en naturlig samarbeidspartner ved komplekse oppgaver.

Din konferanse AS

Trondheims første og eneste hotellmegler. De tilbyr det private og offentlige næringsliv en kostnadsfri hotell- og konferansebooking over hele landet. Deres oppgave er å finne det riktige møtestedet for sine oppdragsgivere - uavhengig av hotell og konferansestredets kjedetilørighet.

Br. Raaken AS

De er en liten entreprenørbedrift som i hovedsak utfører grunn/betong og terrengarbeider samt det meste innen mur og pussarbeider. De har forøvrig komplett utstyr for utgraving av kjellere og trange rom.

KOMTEKST

Enkeltpersonforetak som driver med tekstproduksjon, reklame og humor!

Bjørnebekk AS

Forhandler av rengjøringsmaskiner, rengjøringsprodukter, poser og deler til Nilfisk og Lux husholdningsmaskiner

Moum Eiendom AS

Virksomhet på Strindheim. Leier ut til Plantasjen. Er i gang med utbygging av næringsarealer i leilighetsprosjektet Balders Terrasse i samarbeid med Maja Eiendom.

Taubåtkompaniet AS

Dromedar Kaffebar AS

Kaffebar, spesialkaffebutikk. Organisert administrasjon i Trondheim. 4 utsalgsteder; to i Trondheim, en i Bergen og en på Jessheim.

Advokat Dag Herrem

Driver rådgivning for næringsdrivende innen handel og ny teknologi. Han har en omfattende erfaring fra etablering og drift av virksomhet nasjonal og internasjonalt, med særlig vekt på Øst-Europa. Spesialiteter er kontraktsrett og prosedyre ved domstolene.

Størseth Transport AS

Firmaet driver med bl.a. maskinflytting, grus- og asfaltkjøring, bulktransport og kollittransport. Deres motto er alltid å bestrebe seg på å gjøre en best mulig jobb for oppdragsgiveren.

Oh! Ohren Grafisk Formgivning

Firmaet løser små og store oppgaver innen reklame og grafisk design. Basert på lang erfaring - og til en konkurransedyktig pris. Torill Ohren har lang erfaring som AD i reklamebransjen i Trondheim.

HSØ Arkitektkontor

HSØ Hagestande og Øvrehus Arkitektkontor AS ble stiftet i 1998 og er en direkte fortsettelse av firmaet Ark. MNAL Nic Stabells kontor fra 1965.

Guri Jermstad AS

Tar imot oppdrag fra kunder fra alle kanter av landet. Hennes erfaring fra reklamebransjen er lang og solid, og kundelisten inneholder alt fra små og mellomstore bedrifter, såvel som større, kommunale og statlige. For tiden jobber hun mest freelance, men har også oppdrag fra reklamebyrå. www.jermstad.no

Otium Sanserom Trondheim AS

Et sted for påfyll og inspirasjon, møter og opplevelser, tankearbeid og hjernepleie. Dette er en helt ny type arena som gir rom for å reflektere, få påfyll, gjøre ferdig tankerekker og rydde plass til nye ideer og løsninger. Her ligger alt til rette for å tenke nytt, løse problemer, se nye muligheter og dra nytte av hver enkelt deltakers kompetanse og tankekraft.

Bedriftsmegling Midt-Norge

De tilbyr tjenester fra kun annonsering - til bistand i hele prosessen ved kjøp og salg av bedrifter. De er nærmest landsdekkende da de samarbeider med flere bedriftsmeglere sør og vest i Norge.

Lidl Trondheim

Matvarekjede.

To Rom og Kjøkken

Restaurant med stor vekt på ferske trønderske råvarer tilberedt på middelhavs vis og med en bar med topp internasjonal standard. Selskapsavdeling med plass til 12 - 70 personer, der måltidet utmerket kan kombineres med vinsmaking, matkurs e.l.l. De leverer også ulike typer catering til firma og private selskap med mulighet for leie av kokker og servitører i tillegg.

Radionor Communications AS

De har kjernekompetanse innen trådløs kommunikasjonsteknologi. Bedriften utvikler og leverer produkter basert på 802.11 (WLAN) og 802.16 (WIMAX) standarder til ledende leverandører innenfor både sivil/telekom og militært -marked.

Garuda Norge AS

"Vi ønsker å bidra til at virksomheter når sine mål ved å fokusere på utvelgelse og utvikling av de menneskelige ressursene." To sentrale kjennetegn med Garudas rådgivere i Midt-Norge er lang ledererfaring og modenhet. Deres rådgivere har lang og variert ledererfaring innen offentlig og privat sektor, små og store virksomheter, samt frivillige og politiske organisasjoner.

Sans & Samling

Navnet gjenspeiler deres ønske om å gi en varig sanseopplevelse for en samling mennesker. En varig sanseopplevelse defineres som en opplevelse som huskes, som man ønsker å gjøre igjen, som man forteller sine venner og bekjente om. Sans & Samling håndterer arrangement av ulike størrelser og gjerne etter dine spesielle ønsker.

Interiørfinans AS

Har et nytt konsept som gir større fleksibilitet og forutsigbarhet for anvendelse av kapitalen. Fast løsesum i måneden på hele innredningen. Mottoet er: "Lei det som synker i verdi, kjøp det som stiger i verdi!" De hjelper våre kunder med optimal pakke som inneholder finansiering og leverandører.

Jobzone Trondheim

Et nystartet vikarbyrå med litt over 1 års drift. Gjennom visjonene den beste arbeidsgiver jobber de tett opp mot så vel vikarer som kunder.

PM Consulting AS

Jobber med utvikling av mennesker i bedrifter og organisasjoner. Firmaet tilbyr skreddersydde kurs, seminarer og utviklingsprogrammer innen følgende områder: Ta tiden tilbake - personlig effektivitet og planlegging, ledelse, lagspill og teamutvikling, salg og kundebehandling, kommunikasjon, motivasjon og coaching.

Norconsult AS Trondheim

De er landets største rådgivende ingeniørselskap med hovedkontor i Sandvika utenfor Oslo. Gjennom 75 års erfaring har selskapet bygget opp et solid renommé som en toneangivende aktør både nasjonalt og internasjonalt. Kontoret i Trondheim ble etablert 1. november 2004, og er i hovedsak rettet mot "Plan og Samferdsel", men skal også inneha spisskompetanse på utvalgte områder og samarbeide med Norconsult for øvrig på områder der det er behov. Kontoret er samlokalisert med Norconsult Informasjonssystemer (NOIS).

Tycos Fier & Security ADT- Sensormatic Aps NUF

De driver med salg av sikkerhets løsninger til bedrifter. I Norge har de kontorer i Oslo, Bergen og Trondheim.

Fjord Consulting

Tilbyr tjenester innen forretningsutvikling og strategiarbeid, utviklet med bakgrunn i solid teoretisk kunnskap og mangeårig erfaring fra ledelse og rådgivningsarbeid. FJORD har referanser fra mange bransjer, men særlig innen energi- og miljørelaterte virksomheter. Les mer på våre hjemmesider: www.fjord.cc

Nutec Trondheim AS

er en ledende leverandør av opplæring og rådgivning innen sikkerhet, beredskap og krisehåndtering. Nutec Trondheim har 25 ansatte og betjener i underkant av 5000 kursdeltakere i året og omsetter for ca. 40 millioner i 2006. De tilbyr våre produkter til offshore-, maritim og landbasert industri.

Hjelp 24 BHT

Landsdekkende tjenester innen tradisjonell bedriftshelsetjeneste med spesiell vekt på rådgivning, kurs og konsulenttjenester knyttet til sykefravær, arbeidsmiljø, HMS og trivsel på arbeidsplassen. De dekker alle fagområder innen Helse- Miljø- Sikkerhet. I trå med vår 24 - timers tilgjengelighet er vår visjon: Der for deg!

Pretor Advokat AS

De ble stiftet i 1998 av advokatene Bernt Østhus og Alf M. Andersen. Selskapet består i dag av 12 advokater som yter bistand overfor norske og utenlandske klienter på hele det forretningsjuridiske område, med hovedvekt på transaksjoner, selskapsrett, fast eiendom, IT-rett og immaterialrett.

SØBSTAD AS

Bedriften har i dag 40 ansatte og aksjekapitalen er på NOK 500.000. Firmaets årlige omsetning er ca. 50 mill. kr. Bedriften disponerer en moderne maskinpark, og de fleste ansatte har fagbrev. Søbstad AS har landmålere og egen anleggsgartnermester. Bedriften er godkjent lærebedrift i vei- og anleggsgartnerfag, anleggsgartnerfag og anleggsmaskinførerfag.

Rent Miljø Renhold AS

De er leverandør av renholdstjenester i Trondheim. Størstedelen av omsetningen er på faste, langsiktige kontrakter, fordelt over en rekke bransjer. De utfører sitt arbeid med fast ansatte renholdere. Alle oppdrag er i Trondheim, og de ser dette som vårt geografiske satsingsområde.

Oasen - NTNU

I møte med undervisning, forskning og næringsliv, leverer Oasen nye arbeidsmetoder og verktøy for kreativitet og samskaping. Oasen er et sted der mennesker og organisasjoner med engasjement og nysgjerrighet kan utforske sin egen kreativitet og skape idéer. Jobber med prosessedelse, fasilitering og coaching som metoder for å skape relasjoner mellom mennesker, idéer til nyskaping, produktdesign, konseptutvikling og innovasjon.

Oi! Trøndersk Mat Og Drikke AS

Selskapet er et initiativ for å samle de gode kreftene i regionen. De som kan bidra til å sette trøndersk mat og drikke på kartet. De ønsker at du og ditt miljø blir med og bidrar i dette lokale engasjementet med å ivareta og utvikle mat og drikke i Trøndelag. Oi! Trøndersk Mat og Drikke skal, primært med utgangspunkt i trønderske råvarer, bidra til økt synliggjøring og bedre tilgjengelighet av mat fra regionen.

Blink Print

De er et kopisenter og designbyrå med tilhold i Fossegrenda. Leverer kopiering, digitaltrykk, storformat, display-systemer samt grafisk utforming og web-utvikling.

Fara ASA

FARA utvikler og leverer elektroniske billetteringsystem for kollektiv transport. Trondheim og Omegn boligbyggelag - TOBB Andelslag, eid av vel 37.000 medlemmer. Forretningsførsel og forvaltning for vel 12.700 boliger i tilknyttede borettslag, og vel 3.600 boliger i frittstående boligselskaper. Trondheims største formidler av borettslagsboliger (GARANTI TOBB).

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B



Husk obligatorisk tjenestepensjon.

Mange har allerede valgt SpareBank 1.

Obligatorisk tjenestepensjon er et valg som berører dine ansatte. Et valg de skal leve med, og leve av. Vi tror både bedriften og de ansatte er tjent med tett dialog og lokal tilhørighet. Mange har allerede kjøpt tjenestepensjon hos oss. Vil du vite mer om tjenestepensjon, ring 07303 eller se smn.no

Vit at vi er der.

SpareBank 1 Midt-Norge