

3D-Radar 3T Produkter Aagaard Engros Aalmo Aut Elektroentreprenør Aasen Bygg Aberdeen Asset Management ablemagic Abra Idé Acando Acapo Access Mid Norway Acryliccon Norge Acta Acusto Added Value Norge Adecco Norge Adnor Advokat Adolf Øiens Fond Adresseavisen Adresseavisens Telefonsjester Advokat Dag Herrem Advokatifirmaet Bjerkan Stav Advokatifirmaet Krogstad Advokatifirmaet Obliga Advokatifirmaet Steenstrup Stordrange Advokatifirmaet Strand & Co Aftenskolen Region 1 Agenda Eiendom Aisuma Restaurant Akva group Akva Mini Albert E. Olsen Allegro Finans Allkopi Allskog Alpha System Alupro-N Amesto Solutions Andr. L. Riis Angelamfi Hitra

MidtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Appareo Kommunikasjon APS Automasjon Apurgo Aqua Gen AquaCulture Engineering Aqualine Aqualyng AquaOptima Aqualyng AquaOptima Aquastuctures Arc Arkitekter Argon Elektro Ark Bruns Arkiplan Arkitekt Svein Skylstad Arkitektene VIS- Å -VIS Arkitektkontoret Kvadrat Arkitektkontoret Odd Thommesen Arne Rønning Arnhild Ness Arntzen de Besche Advokatfirma Trondheim Aro Eiendom Blikkenslager Olaf Hansen Maskinagentur Stovrask Asfalt & Betongmaskiner Asko Midt-Norge Asplan Viak Assessit Trondheim AtB Atea Atelier Ilsvika Atmel Norway Aune Aurora Group Norge Aurotech Ultrasound Autronica Fire And Security Avinor Avess Avess Orkla Inspection B. Iversen Spedisjon Bachke & Co. Bar Circus Bari Cafe Basale Basale Næringsmegling BDO Beach Mountain Bemanningshuset Trondheim Bennett Berendsen Tekstil Service Bergen Group Fosen Bergersen Arkitekter Berggård Amundsen Bergsmyr Bernhard Brekke BeWi Produkter BI Studentsamfunn Trondheim Big Bite Submarines Bigmouthmedia Bilcentrum Biler Med Sjel Gunnar Birkeland Bjørg Fjell Bemanning Blink Dialog Blomster Wallden Moun, Valentinlyst Blomsterring Engros BN Bank Bo Brødrene Dahl Møbler Eiendom Bogart Bohus Bomabler Boks Reklamebyrå Boreal Transport Bane Bouvet Br. Raaken Brandto Brattøra Bedriftshelsetjeneste Brattøraika Bravida Norge Brick Creative Bring Warehousing Britannia Hotel Johan Brobakke Ola Brun Bilhuset Burger King Bygger'n Norge Byggmessen Byggmester Geir O. Furunes Byggmester Hofstad Byggekunnig Prosjekt Byhaven Byrå BB9 Byrå Tusj Byåsen Håndball Elite C.I. Pedersen Café Rama Cappemini Norge Capstone Consult Carma Carpoint Norge Carstens Design CAVOTEC Micro-Control Cebyc Ceatron Celero Centrum Bedriftshelsetjeneste CerPo Tech CheckWare City Management Clarion Collection Hotel Bakeriet Clarion Collection Hotel Grand Olav Clarion Hotel og Congress Clear Channel Norway Coaching4YOU CoFounder Comfort - Teknikk Comfort Hotel Park Comfort Hotel Trondheim Companiet Complex Flow Design ComputIT Conceptos IT Trondheim Con-Form Trøndelag Contour Copperhill Mountain Lodge Corex Nordic Corvus COWI Cramo Creatur Media Credo Restaurant & Bar Creno Creso Megling Cyberlab Org Cybernetica Dahle Blikk DANICA Pensjonsforsikring Datamatrix De 3 Stuer Deadline Tv & Video Defa Deloitte Denorma Krone Det Kongelige Norske Videnskabers Selskab Det norske oljeselskap Devico DHL Express Norway Di Systemer Dialog Telemarketing Din Bedriftshelsetjeneste Din Bil Din Konferanse DnB NOR Bank DnB NOR Eiendom DnB NOR Næringsmegling Dobbelt J Reklamebyrå Doble Transnor Doka Norge Dokkhussat Scene Dora Dråpen Solsiden dSafe Duodu Dynamisk Helse E A Smith E. Fjeldseth Invest E.C. Dahls Eiendom Eager ECgroup ECO Holding Ecotone Ecoxy EDB ErgoGroup Effecto Rådgivere EG Norge Eiendomskonsulent Eiendomsmegler 1 Midt-Norge Eiendomsmegler 1 Næringsmegling ELAN IT Resource Elas ELIXIA Trondheim El-Maskinservice Trondheim El-Tjeneste Embelir EMGS - Electromagnetic Geoservices Emilies Et Spisested Emma Edb Energi Salg Norge Energog Engasjert byrå Enova SF EnterCard Trondheim Entra Eiendom Midt Norge Entro Envina Næring Eplehuset Trondheim ErgoGroup 13 Erling Haug Erma Ernestus Ernst & Young e-Scape Etikettforum Etto Bygg Evatic Evento Norge Exel Machines Expat Mid-Norway Expoline Expressus ExproSoft Extend Fabritius Gruppen Fagerhaug & Olstad Fagtrykk Falck Nutec Trondheim Falkanger Sko Falko FARA Faveo Prosjektledelse Fedem Technology Fesil Fische Flavio FlexiTeam Flowtech Fokus Bank Folkeuniversitetet Midt-Norge Foras Områdesikring FORCE Technology Norway Formuesforvaltning Midt-Norge Forte Fondsforvaltning Fosen Gods Foto Schrøder Found IT Franzefoss Gjenvinning Franzefoss Pukk Frati Fremo Bemanning Fresh Atlantic Fretex Midt-Norge Friskgården Leinstrand Frost Entreprenør Frost Holding Fugro OCEANOR Fundamentering Fundator Futura Helse Førstehjelpservice G4S Secure Solutions Galleri Ismene Galleri-sg Garde Gaudal Billag Holding Gauta Næringsmiddelindustri Gave & Interiør Geneseque Geomatikk Gerhardsen Elektro Gjensidige Forsikring Glen Dimplex Nordic Godt Brød Trondheim Grande Entreprenør Grant Thornton Revisjon Green Biotech Solutions Grensloest Grilstad Marina Grunnarbeid Graset Trykk Gråkallen Bygg og Utleie Guri Jernstad Gätzschmann H2 Thomas Angellsg. HaB Økonomitjenester Halvik Eiendom Handelsbanken Handelsbanken Finans Handelsbanken Heimdal Handelshøgskolen BI, Trondheim Handicare Hanskemagasinet Nik. Haugrønning Havfruen Fiskerestaurant Havspport Trondheim Havstein Golf H-Bbygg Headmasters Headspin Headvisor Trondheim Heglund Holding Heimdal Eiendomsinvest Heimdal Eiendomsmegling Heimdal Granitt & Betongvare Heimdal Gruppen Heimdal Utbyggingsselskap Hellanor Hellen Næringshage Heimplaga Hent Hermenes Hh Engros Hilde Jørgensen Hilload HiSt, Høgskolen i Sør-Trøndelag Hjelp 24 HK Reklamebyrå HM Marketing Hoff Lykes Holiday Club Sweden Hommelvik Jernvare Hommelvik Sjøside Bolig Horton International HRAFIN HRG Nordic HR-MidtNorge HUS Arkitekter Husbanken Region Midt-Norge Husfliden Hybond Håvard Gossé Bergseth I.K.Lykke IBM Ica Norge Icelandic Norway Idea Consulting Idea Rekruttering IdéCuben Process Management Idéhusgruppen Idéportalen NTNU IF Skadeforsikring IKEA IKT24 Impello Management Impora Finance INAQ Management Inereo Interactive Creations Industriverktøy Ingeniør Compagniet Initio Mediablab Innmeta Consulting Inn Tre Innovasjonssenter Gløshaugen Inter Eiendom Interact Interform Interia International Development Norway Interoptikk Sjøhaug og Sande Intra Intro Music Inventas Investinor IpComm Trondheim IPRES Norway ISS Facility Services ISS Personalhuset ISS Planteservice Istad Tekniske Trøndelag IT Nor Itea ITsjefen Ivar Koteng Iversen Rådgivning J.P. Strøm Shipping Jakob Opdal Janেকে Larssen Helse Janne Krohn-Hansen JELD-WEN Norge Jernbetong Jernia Eggen Jobb-Link Jobzone Trondheim Johan Vinje Jonny SKOEL Formgivningslab Josef Kihlberg Junior Chamber International Evolution K. Lund Kaliber Industridesign Kantega Karianne Hassel Karl Knudsen Karl-Ove Bjørnstad KBS Kjøpesenter Kelly Services KI Kompetanse Kibu Kinnarps KITH (Kompetansesenter for IT i Helse- og Sosialsektoren) Kjeldsberg Eiendomsforvaltning Kjeldsberg Kaffebrenneri KL Regnskap Nidaros KL Regnskap Nordre KL Regnskap Rosten KL Regnskap Solsiden Klapp Media Kleins Klinikk Stokkan Klipp og Lim Media KLM Royal Dutch Airlines Kloke valg KLP Eiendom KLP Kommunekreditt Klæbu Næringsforening Klæbu Næringsforum Klæbu Næringshage Klæbu Sparebank Komtekt Kondomeriet Kongsberg Seatex Kongsli Consulting Kosmorama Trondheim Intern. Filmfestival Kosta Invest Koteng Drift KPMG KPMG Law Advokatfirma Kranblutteleie KrediNor Krogsveen Kuehne+Nagel Kunstkontoret Kunstskolen på Rotvoll Kvalitet & Ledelse Kverva Vestor Trondheim Lade Metall Landteknikk Fabrikkl LBT Holding Leadership Partner Norge Lean Holding Lederkilden.no Legalconsult Advokat Leiv Eiriksson Nyskaping Håkon Lian Lierne Bakeri Life Heimdal LimSIM Lindbak Gruppen Lindex Lindorff Lingit Linjebygg Offshore Location Norway Loqal Lord Eiendom Losen Lund Forvaltning LuxSave Lyd og Tele Systemer Lydia Lønsethagen Autoserivise Låsgruppen Trondheim Magnus Hakvåg Maja Eiendom MajaTeknobygg Malerfirma M. Hoøy Malermester Blakstad Malermester Talseth & Husby Malthus Malvik Everk Malvik Fryselager Malvik Næringsutvikling Malvikbladet MAN Last og Buss Manpower Manpower Professional Engineering Manpower Professional Executive Mantena Marine Cybernetics Marine Harvest Norway Marintek Maske Gruppen Maskintreprenørens Forbund Matiq Maxbo Proff McDonald's Familierestaurant Nidarvoll Medialab Melhus Bil Melhusbanken Mellifero MemfoACT Mensalg Meråker Bedriftshelsetjeneste Meråker Sanitetsforenings Kurbad Mesterblikk Mestertema Metallco Microplast Midnor CNI Midtnorsk Filmlund Midtnorsk Jazzsenter Milde Måthilde & Drillpikene Mind Modern Art Gallery Mometo Momme Carstens Moms Finans Norge Motorspartner MOT Motor Trade Eiendom og Finans Motor-Trade Moust Egeidrom MTG Multi-consult Multimedia Innovation Multinet Murerfirma Thor Aune Muruvik Havn Museene i Sør-Trøndelag Musum Interiør Myhr Interiør Myklebust Mynnet Møllers Gullmedforretning Mørch Prosjekt Namdal Ressurs Naprapatklinikken Narud Stokke Wiig Sivilarkitekter Mnal NAV Arbeidslivssenteret Sør-Trøndelag NCC Construction Neumann Holding & Invest News NGI NGU Geological Survey of Norway Nidar Nidaros Domkirkes Restaureringsarbeider (NDR) Nidaros Oppmåling Nidaros Profil Nidre Nils Willikens Nilsson Trelast Njord Eiendom NLF Nokia Siemens Network Nor Tekstil Norconsult Nordbohus Nordea Bank Norge Nordenfjeldske Kunstindustrimuseum Nordic Estate Nordic Lift Norfakta Markedsanalyse Norge Kreative Fagskole Norghesush NORICOM Norli Norplasta Norreim Norservice Norsk Automatisering Norsk Avisdrift Norsk Data Senter Norsk Helseinformasjon Norsk institutt for naturforskning (NINA) Norsk Institutt for Vannforskning Norsk Kontantservice Norsk Møteforum Norsk Navigasjon Norsk Personal Norsk Risikostyring Norsk Stål Nortrade Scandinavia Nortura BA region Nord Nortura Heimdal Norway Royal Salmon Norwegian Nova Hotell Kurs og Konferanse NSB NTE NTNU Institutt for produktdesign NTNU Karrieretjenesten NTNU Videre Numerical Rocks Nye Høyder Nyhavna Mekaniske Næringsbygg O.Hogstad Holding O.Hovde Oce-Norge Ofra Trondheim, Trondheim Kontorutvikling Oi! Trøndersk mat og drikke Okkenhaug Bil Oktan Trondheim Olav Duun Videregående Skole Olavsfestdagene i Trondheim Ole Aas One Voice Opak Optgate Optiman Optimum Optoplan Oras Orion Regnskap Orkel Otium Sansasom Papirindustriens Forskningsinstitutt Pareto Securities Pasi Aalto Pathfinder Holding Paveto Essens Peab Bolt People4you Bemanning Per Knudsen Arkitektkontoret Peterson Emballasje Petrell Petter Aspald Hansen P-Hotels Trondheim Pilar Eiendom Pir Management Piscada Plenum Plustech PM International PMC Servi Polaris Media Porto Santo Naturprodukt Perisjion Posten Norge Powel PowerTrade (Eneas Energy) Preseria Pretor Advokat PriceWaterhouseCoopers Prima Prinsen Hotell Pro To Proactima Profila Proneo Prosessutvikling Prosjektutvikling Midt-Norge Proventure Management Proxycom Ps Serigrافي Pstereo PWEntertainment Q-Free Quality Hotel Augustin Quality Hotel Panorama Quartett Eiendomsutvikling R. Kjeldsberg Radionor Communications Radisson Blu Royal Garden Hotell Ragn-Sells Rambølle Norge Ramudden Norge Randi Bakken Ravnkloa Fisk og Skaldyr Realinvest Redningselskapet RegnskapsFokus Reidar Olsen Eiendom Reimers Reinertsen Reitran Servicehandel Rekrutteringsagenten Rekvistit Remy 1000 Fossegrenda Rema 1000 Norge, Region Midt-Norge Rent Miljø Renhold Retro Retronic Revisjon og Råd Revisjonsfirmaet Henning Grue RHF Rica Bakklundet Hotel Rica Hell Hotel Rica Nidelven Hotel Richo Norge Riibe Myntaheld Ringnes E.C. Dahls Bryggeri Ringve Museum Rokheim Rokseth Design ROM eiendom Rom For Alle Rom til Rom Ronæss Eiendom Rosenberg Ballklub Rosenberg Dampbakeri Rosenberg Malerteam Rosenberg Reklame Rosinante Rosmo Eiendom Roxar Flow Measurement Rune Devold Røe Kommunikasjon S Moe Safetek Nordic Salsnes Filter Salvesen Chr. & Chr. Thams's Communication Samarbeidsgruppen Midtby'n Sans & Samling SAS Scandinavian Airlines Norge Scandic Solsiden Scandinavian Customized Prosthesis Scandpower Scantpartner Schlösser-Møller Gruppen Seaweed Energy Solutions Securitas SediCon Selberg Arkitektkontor Selbu Sparebank Sella Arctic Trondheim Sellseth & Welde Senterforeningen City Syd Senterkontoret Sentio Research Norge Sepas Nord SG Finans SHEL Shell Bårdsberg Shell Elgseter Shell Moholt Shell Tiller Ship Manoeuvring Simulator Centre SICOM Siemens Signicant Sim Optima SINTEF Sinvent Sisit SIT (Studentsamkipnaden i Trondheim) SIVA Sivilingeniør Gisle Krigsvoll Sivilingeniør Godhavn Sjøbygda Kunstnarhus SKAGEN Fondene Skala Analyse & Rådgivning Skansen Catering & Arrangement Skanska Norge Skifer Hotel Skipnes Kommunikasjon Skistar AB Åre SKM Market Predictor Skogrand Skiltidesign Skranes kunst og kultur Smart-Media SMB-Tjenester Sodexo Sol Bedriftsrådgiving SOL HR Solem Arkitektur Solsiden Kjøpesenter MT. Sommer Sonowad SpareBank1 Bilplan SpareBank1 Invest SpareBank1 SMN SpareBank1 SMN Finans SpareBank1 SMN Regnskap Spenncon Sponhuset Spor HR Sportsbua 2010 Spztrbgn Star Informations Systems Start NTNU Statkraft Varne Statoil Forskningscenter Stavne Arbeid og Kompetanse Steinland Multiplan Stiklestad Nasjonale Kultursenter Stillhuset Stillcom Stimo GTB Stokkøya Sjøserver Storebrand Livsforsikring Star-Martan Strandveien Auto Student Media Studentforeningen TØH StudiebyEN Studio Slettvoll Trondheim Studio4 Arkitekter Stückrath Eiendom Størseth Transport SURF Technology SURF Ultrasound Surgitech Suuz Svartlamon Kultur og Næringsstiftelse Svea Finans Svein Skibnes Arkitektkontor Sverresborg Trøndelag Folkemuseum Sysnam, Brillehuset Valentinlyst SysMan Systembygg Syster Trondheim Tebnest Salvd Studioet Chr. Sørensen Støstrøe Karlsten T. Angen Kåpesenteret Takrådgivning A. Kalland Tannseier.no Tante Isabel Tapper & Co Advokatfirma Taubåtkompaniet (BOA-Group) TC Engineering Teater Avant Garden Teatset Teknobygg Byggformfove Teknobygg Entreprenør Teknobygg Tekniske Teknor Norge Teltspecialisten Teneo Data TENK Terje Vold Tettpa! Bemanning Taxi et kompetanse TH Falkanger Thon Hotel Gildvangen Tibe Pr Tibe T Reklamebyrå Tieto Norway Tiller Tillertorget Drift TIME To Rom og Kjøkken Tollpost Globe Tommen Gram Tools Trondheim Tor Indergard Design Tordenskiold Senter Torkel Schive TotalConsult Norge Toyota Hell Bil TradeWay Transportsentralen Travelnet Reisevarehuset Trebetong AS Trend-Z Trollhetta Trondheim Arrangement Trondheim Bil Demontoring Trondheim Bygginvest Trondheim Camping, Sandmoen Bed & Breakfast Trondheim Energi Trondheim Engineering Trondheim Havn Trondheim Kino Trondheim Kjøle og Fryselager Trondheim Kulde Trondheim Kultur & Næring Trondheim Kunstmuseum Trondheim Lyd Lyvsverket Trondheim og Omegn Boligbyggelag (TOBB) Trondheim Renhold Trondheim Renholdsverk Trondheim Spektrum Trondheim Stål Trondheim Symfoniorkester Trondheim Torg Trondheim Varmesenter Kjell Hofstad Trondheim Preserving Trondheim's Damksibxepedit.Foren. Trotan TrygVesta Forsikring Trykpartner Grytting Trøan Consulting Elisabeth T. Johansen Trøndelag Eiendomsmeglerforening Trøndelag Forskning og Utvikling Trøndelag Reiseliv Trøndelag Renholds Service Trøndelag Teater Trøndelag Turbåtselskap Trøndelagsspakken Trønder Blomst Trønder Taxi TrønderEnergi TrønderEnergi Invest TrønderEnergi Kraft TrønderEnergi Marked TrønderEnergi Nett Trådlose Trondheim Ultimax Aerial Unicon UNICONSULT Unik Profilerings Unilabs Røntgen Uninett UniTimer Uredd Designkontor Utgaard Utleiecompagniet Utleiemegleren Utvikling.org Valentinlyst Senter Valentinlyst Eiendom Vectron Biosolutions Vegamat Veidekke Eiendom Veidekke Entreprenør Velo Galvanisk Anlegg Veolia Miljø Verdande Technology Verform VIA Travel Tvette ViaNova Viju Viking Venture Management VingCard Elsafe Vinori Vintervoll Visindi Trondheim VisionTech Vist Trondheim Visma Advokater Visma Collectors Visma Personnel Visma Services Norge Visma Unique Vital Forsikring VIZU Vogt & Wiig Advokatfirma Voll Arkitekter Volo VTT Weatherford Laboratories Weber Webstep Weibull Trøndelag Westerlund Invest Widenæs Flyselskap Wist Holding Wist Last & Buss Witro Bil Wullum Xtra personell Yit Øien & Indergard Økonor Øvre Rotvoll Øvre-Johnsen Åfjord Skjell

TAKK TIL ALLE VÅRE MEDLEMSBEDRIFTER!

God jul til byen i vårt hjerte.

Og til alle som bruker den.



Med **156 butikker**, **142 kontorlokaler** og **125 hybler og leiligheter** er vi i E. C. Dahls Eiendom med på å prege livet i Trondheim sentrum. Hele **4300 mennesker** arbeider faktisk i våre lokaler. Det gir oss et ansvar for å ta godt vare på både husene og menneskene, i dag og i fremtiden. Nå vil vi benytte anledningen til å takke for året som snart er omme, og ønske alle **en riktig deilig juletid!**



E.C.DAHL'S EIENDOM

med hele hjertet

www.ecde.no



Administrasjonen i Næringsforeningen i Trondheim. Foran fra venstre: Anne Stene, Berit Rian, Anne Kathrine Willumsen og Anne Grethe Smistad. Bak fra venstre: Torgeir Søsnes, Trygve Bragstad og Kenneth Stoltz. Jonny Gellein var fraværende da bildet ble tatt.

FOTO: GRY KARIN STIMO

Tusen takk!

Det er en stor tillitserklæring for oss at det nå er 1.018 bedrifter og organisasjoner som velger å være medlem i Næringsforeningen i Trondheim. Det forplikter.

Alle dere som er nevnt på forsiden av dette nummeret av MidtPunkt bidrar til en betydelig del av verdiskapingen i byen vår, ved at dere sysselsetter over 40.000 ansatte. Dette muliggjør at NiT kan fortsette å jobbe ihrdig for, slik vi har gjort i 149 år, at Trondheimsregionen skal være det stedet i Norge der det er enklest å starte og drive næringsvirksomhet.

Vi er stolte av alt vi får til i byen og regionen vår. Men vi har fortsatt et stykke igjen før vi er på nivå med de andre store byene i landet når det kommer til verdiskaping i forhold til innbyggertall.

Derfor er hvert eneste medlem i NiT viktig. Dere gir oss tyngde til at vi høres og synes når vi retter søkelyset mot næringslivets behov i de forskjellige fora vi arbeider innenfor.

Og derfor vier vi litt ekstra spalteplass til våre nye medlemsbedrifter i MidtPunkt denne gang, uten å glemme at dere alle sammen er av stor verdi for regionen vår.

Mange av dere er aktive i Næringsforeningen gjennom å delta på noen av de om lag 110 møtene og seminarne vi arrangerer årlig, gjennom å lese MidtPunkt, eller ved å følge oss på Facebook og hjemmesiden vår.

Noen bidrar ekstra mye ved å sitte i ett av våre 17 fagråd. Her yter 160 av lederne i byens nærings- og arbeidsliv en formidabel, frivillig innsats til beste for byens næringsliv – ikke minst gjennom deling av kompetanse.

Videre er det mange som deltar i vårt forretningsnettverk for kvinnelige ledere (GRONett), samt i våre nettverksgrupper, prosjektstyrer, stiftelser tilknyttet foreningen og i ulike utvalg.

Vi ønsker å være en ryddig, offensiv og samlende samarbeidspartner for våre medlemsbedrifter, og ser frem til å gå inn i jubileumsåret vårt med visshet om at vi aldri tidligere i vår 150-årige historie har hatt flere medlemmer i ryggen når vi gyver løs på gamle og nye utfordringer.

Sammen skal vi bidra til at Midt-Norges næringsliv blir landets sterkeste!

Berit Rian
adm. direktør

Innhold

Styret i NiT.....	4
Voks med oss.....	6
Næringslivets utfordringer.....	8
Alltid beredt.....	10
Løfter omsetningen til nye høyder.....	11
Nye medlemmer i NiT.....	12
Vil bidra til flere kvinnelige ledere.....	14
Vil ha næringslivet på håndballbanen.....	16
Strømprisen vil variere i løpet av året.....	18
Vårt lille land.....	19
Utdrag fra NiTs jubileumsbok.....	20
Vinger over Europa.....	27
Fagråd.....	28
Julemarkedet i Trondheim.....	31
Aktuelt.....	32

Utgever:

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

Redaktør:

Berit Rian

Redaksjonell produksjon:

Kenneth Stoltz, Næringsforeningen i Trondheim
Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS

Layout:

Guri Jermstad AS

Trykk:

Trykkpartner Grytting
Opplag: 6 600



Annonser i MidtPunkt?

Kontakt Terje Olsen, terje@companiet.net
Mobil 415 42 736

Hovedsamarbeidspartnere:





Styret i Næringsforeningen i Trondheim, samlet i Børsalen i den gamle Telegrafbygningen. Rommets bruk er endret flere ganger, og er i dag baren og kafeen Tulla Fischer. Foran fra venstre Cathrine Tronstad i TrønderEnergi, Knut Efskin (styreleder) i DnB NOR Næringsmegling, Ellen Tveit Klingenberg (nestleder) i Heimdal Gruppen, og May Britt Hansen i Trøndelag Reiseliv. Bak fra venstre: Robert Klein i Kleins AS, Odd Reitan i Reitangruppen, Marvin Wiseth i SpareBank1 SMN, Ole Martin Utgaard i Utgaard AS, Otto Frøseth i Siemens og Heidi Blengsli Aabel i CheckWare.

FOTO: SCHRØDER

Voks med oss

I 2011 nådde Næringsforeningen i Trondheim en stor milepæl: vi passerte for første gang ett tusen medlemsbedrifter. Og vi har plass til flere.

Brorparten av de større bedriftene i Trondheim og omegn synes det er nyttig å delta i fellesskapet og forretningsnettverkene som en aktiv næringsforening tilbyr. Men det er en stor andel av byens små og mellomstore bedrifter som fortsatt står utenfor. Dere er hjertelig velkommen inn i NiT!

NiT gjør en jobb som hele næringslivet nyter godt av, og vi skal fortsette å oppfylle våre tre løfter til medlemmene, som er å:

- Samle næringslivet i et lønnsomt felleskap
- Være pådriver i regional næringspolitikk
- Være en attraktiv møteplass

Når vi sier at vi gjør en jobb for alle, også de som ikke er medlemmer hos oss, er det fordi en av våre kjerneoppgaver er å sørge for at myndighetene gir næringslivet i Trondheim best mulig rammevilkår.

Næringspolitikk er alle vedtak fattet av politikere og myndigheter som har betydning for hvor enkelt det er å starte eller drive næringsvirksomhet i Trondheimsregionen. Eksempler på næringspolitikk kan være:

- **Kommunalt nivå:** Å sikre nok tomter til næringsformål, ha en effektiv regulerings- og byggesaksprosess, skjenkepolitikk, kvalitet på kommunale tjenester, utvikling av Midtbyen.
- **Fylkeskommunalt nivå:** Veiutbygging, bruk av fylkeskommunale midler til næringsutvikling, styrking av realfag og entreprenørskap i skolen.
- **Statlig nivå:** Vei og annen infrastruktur for transport, sikre nok kapital, sikre nok penger til forskning og utvikling, hindre konkurransevridende effekt av statlige vedtak, bedring av kraftsituasjonen.

NiT har ulike strategier for å fremme våre synspunkt. Felles for dem er at de baserer seg på å bygge tillit hos beslutningstagere, og at vi skal være en konstruktiv, kompetansebasert og løsningsorientert diskusjonspartner.

Vi overvåker det politiske saksfeltet gjennom å lese sakslister til politiske møter, relevante saksdokumenter, være til stede på møter i bystyre/formannskap, og gjennom direkte dialog med politikere. NiT har faste samarbeidsmøter med politisk ledelse, formannskapet og administrasjonen i kommune og fylkeskommune.

Storingsvedtak definerer handlingsrommet på vårt lokalnivå i mange saker, derfor vil vi i større grad delta på denne arenaen ved å følge opp de folkevalgte stortingspolitikere fra Sør- og Nord-Trøndelag.

Næringsforeningen samarbeider også bredt med andre organisasjoner, som for eksempel NHO Trøndelag.

NiTs internasjonale avdeling, handelskammerfunksjonen, støtter medlemmene i internasjonaliseringprosesser, utsteder og gir rabatter på tollpapirer, og koordinerer handelsdelegasjoner til utlandet.

Medlemskap gir deg mulighet til å la NiT være ditt næringspolitiske talerør i saker som er viktige for din bedrift.

Medlemskap gir deg tilgang på et stort nettverk som bidrar til kompetanseutvikling og forretnings-samarbeid.

Våre medlemsbedrifter bidrar sterkt til verdiskaping og vekst i byen og regionen vår.

Bli med på laget, og voks med oss.

Våre medlemsbedrifter bidrar sterkt til verdiskaping og vekst i byen og regionen vår.

Kombiner møter og konferanser med teaterforestilling

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

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

TRØNDELAG
TEATER

Billetter: 73 80 50 00 trondelagteater.no



Når man gjør forretninger i Sverige er det lurt å snakke med lokalt kjente. Trond fra Fokus Bank i Trondheim for eksempel.

MED SUKSESS KOMMER NYE UTFORDRINGER. Det er ikke langt til Sverige, men likevel er det et annet land. Da er det fint å kunne rådføre seg med folk man kjenner. Med lokal kunnskap og internasjonal kompetanse kan vi hjelpe både deg som ønsker å ekspandere utenfor Norge, eller deg som har gjort det allerede. Våre rådgivere kan bistå med alt fra komplekse finansieringsmodeller til å sikre betaling for varer og tjenester. Ring 06030 eller se fokus.no/internasjonal

Fokus lønner seg

Fokus Bank
filial av Danske Bank

LIKVIDITETSSTYRING	KONTI I UTLANDET	ONLINE SERVICES	RISIKOAVDEKNING	EKSPORTFINANSIERING
--------------------	------------------	-----------------	-----------------	---------------------



Nyhet!

Værnes – Helsinki

2 timer og 10 min

Direkte Smart!

www.flybe.com

Direkte Smart - fly direkte fra Værnes
trondheimlufthavn.no



FLY TAXI

fra kr. 300,-

(Gjelder samkjøring og bestilling senest 3 timer før avgang)

AIRPORTTAXI fra kr. 495,-

(uten samkjøring)

Dit du skal – når du vil! Ring 08000



Komplett leverandør av

Kontormøbler og kvalitetsinteriør

Rekvisita

Kopi-, print- og AV utstyr



Tlf. 73 96 07 60

LINDBAK

www.lindbak.no



FOTO: ÅGE HOJEM / TRONDHEIM HAVN

Næringslivets utfordringer

Hvordan skal vi styrke konkurranseevnen og øke verdiskapingen i Trondheimsregionen?

Et lønnsomt næringsliv er det viktigste grunnlaget for vår felles velferd og vekst. For å utvikle næringslivet i regionen, er det viktig med gode rammebetingelser som forener bedrifter og politikere i et felles mål.

Trondheimsbedriftenes ønskeliste
Næringsforeningen i Trondheim har stilt sine medlemsbedrifter en rekke spørsmål for å kartlegge de viktigste sakene for byens næringsliv. Dette er del av en større undersøkelse som er utført av næringsforeningene i de seks storbyene i Norge.

Målet har vært å få frem problemstillinger og konkrete saker som våre medlemmer mener vi skal prioritere i kontakt med myndigheter og media.

Det er derfor verd å lytte til hva NiTs medlemsbedrifter mener er de største utfordringene:

- *Tilgang på kvalifisert arbeidskraft*
Økt kvalitet i grunn- og videregående skole er svært viktig for næringslivet. Å styrke realfagene og hindre frafallet i videregående skole beskrives som avgjørende for bedriftenes kompetanse og konkurransekraft. Men også barnehagedekning og tilrettelegging for attraktive boligområder mener bedriftslederne er vesentlige elementer i rekrutteringen av nye arbeidstakere.

- *Forutsigbare politiske avgjørelser og forbedring av offentlige rammebetingelser*
Næringslivet ønsker ikke kortsiktig utspillpolitikk, men langsiktighet og forutsigbarhet. Dette gjelder på skatte- og avgiftsområdet, lover og forskrifter. Effektiv og forutsigbar plan- og byggesaksbehandling og

tilgang på næringsarealer betyr svært mye.

- *Infrastruktur*
Undersøkelsen anslår at kjøring koster næringslivet på landsbasis 10 milliarder kroner årlig i økte kostnader. Også i vår region rapporterer et stort antall bedrifter om økonomiske tap grunnet redusert fremkommelighet. Trafikksituasjonen i Midtbyen byr på særlige utfordringer, mener respondentene.

Ønskelisten her inkluderer raskere utbyggingstakt i veibyggingen, utredning av baneløsninger og bedre utbygd kollektivtrafikk. Også parkering, trygge skoleveier og tilrettelegging for syklist er infrastrukturtiltak som næringslivet prioriterer høyt.

Middels fornøyd

Hva sier næringslivet om hvordan Trondheim kommune og Sør-Trøndelag fylkeskommune leverer på disse områdene?

Respondentene tar stort sett i bruk de midtre deler av karakter-skalaen fra 1-6. Det er treerne og firerne som dominerer når tilfredshet med tjenestetilbud og måloppnåelse vurderes av næringslivet. Flertallet mener at myndighetene i større grad bør være opptatt av, og godt informert om, næringslivet og dets behov.

Mange mener at en stor del av de næringspolitiske utfordringene kan løses om bare viljen er til stede. Det forutsettes imidlertid effektivisering i det offentlige, kombinert med økt fokus på verdiskaping.

På andre felter har vi fortsatt store utfordringer, mener næringslivet i Trondheim. Politisk påtrykk for utbygging av vei og annen infrastruktur for transport, fremheves som vesentlig. Byutvikling generelt,

og sentrumsutvikling spesielt, engasjerer. Et bysentrum som er attraktivt for næringsvirksomhet er positivt for byen som helhet, påpeker mange respondenter i undersøkelsen.

Vi kunne ikke vært mer enig med våre medlemmer.

Prioriterte oppgaver

Det næringspolitiske arbeidet som gjøres gjennom NiT bærer etter hvert frukter på flere områder der samarbeid med kommunen og fylkeskommunen står sentralt. Gode eksempler er gjennomføringen av Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen, etableringen av Interkommunal arealplan, redusert gategrunnleie i Trondheim og redusert saksbehandlingstid for plan- og byggesaker.

NiT jobber til enhver tid med mange næringspolitiske saker, men styret har utpekt tre som er spesielt viktige i 2012: utvikling av Midtbyen, fremskynde byggestart for ny E6 over Heimdalsmyra fra Tonstad til Klett,

samt sikre at ny arealplan legger ut 2000 dekar næringsareal.

Arealproblematikken innebærer også at NiT støtter etableringen av en "grønn strek" som sier hvor byen slutter, og som derfor setter et skille mellom areal som kan bygges ut på "innsiden" og areal som ikke kan bygges ut på "utsiden".

Våre 1.018 medlemsbedrifter er eksperter innen sine bransjer. Vi skal lytte og lære av kunnskapen de besitter, fremme saker våre fagråd er opptatt av, og være gode på å videreformidle dette til politikerne som skal styre byen og regionen vår i årene som kommer.

Sammen skal vi bidra til at flere vil etablere næringsvirksomhet her, til at tilgangen på kvalifisert arbeidskraft er god, og til at bedriftene som skal finansiere velferdssamfunnet vårt i årene som kommer får de forutsigbare, langsiktige rammene som er avgjørende for fremtidig vekst og verdiskaping.

Ring julen inn på Scandic solsiden

*Vi har åpent i hele førjulstida og i jula
– med flotte "julepriser" på overnatting!*

*Vår deilige økologiske frokostbuffet er selvfølgelig
inkludert i prisen.*

Velkommen til oss!

SCANDIC SOLSIDEN
Beddingen 1, 7014 Trondheim
Telefon: 21 61 46 00
scandichotels.no/solsiden

Scandic
solsiden



Leder Jens Thomas Sagør (t.v.) med konsulentene Tord Hansen Tremoen og Camilla Tveiten.

FOTO: KENNETH STOLTZ / NIT

Alltid beredt

Samfunnet er ikke så trygt som det ser ut til. Det er komplekst. Det skjer ting.

Det nyinnmeldte NiT-medlemmet Proactima skal sørge for at flere selskaper får innført rutiner for risiko og beredskap i både strategier og daglig virke.

Slik kompetanse blir stadig mer etterspurt. Avhengigheten av infrastruktur gjør at man må se ut over det regionale perspektivet på risiko og beredskap. Eksempelene på hvor sårbare vi som samfunn kan være, er mange. Mobilnett som er nede, tog og fly som står; i utgangspunktet små feil som får store samfunnsmessige konsekvenser. Derfor er det om å gjøre å være i forkant med risikoanalysen, enten det skal prøvebores etter olje, eller bygges skoler og barnehager nær industri og kommunikasjonsårer. Dette blir dessuten lovpålagt innenfor stadig flere sektorer nå.

Proactima ble opprettet i Stavanger i 2003, og har på åtte år gått fra 2 til 140 ansatte. Selskapet

er hundre prosent eid av de ansatte, og alle som får jobb i Proactima får også tilbud om aksjer. Så også med de seks ansatte på det nystartede Trondheims-kontoret, som etablerte seg i Teknobyen i mai.

Trondheim er fjerde by ut for Proactima, etter Stavanger, Bergen og Oslo. Det er Jens Thomas Sagør som leder kontoret, men han understreker at selskapets filosofi innebærer stor grad av medbestemmelse, flat struktur og prinsipper om selvledelse. En lønnsom filosofi for gasselbedriften, som med sine verdi-baserte mål beviser at det går an å få meget gode bunnlinjer selv uten at dette i seg selv er hovedfokus.

Sagør kommer fra en stilling som disiplinleder ved samfunnssikkerhetsavdelingen i Safetec, og med seg i Proactima har han et tverrfaglig team med kompetanse innenfor de fleste områder av risikostyring og beredskap.

– Hvorfor valgte dere å melde dere inn i Næringsforeningen i Trondheim?

– Vi ser at det er en rekke faglige fora gjennom NiT som er interessante for oss, særlig innenfor olje og gass, kraft og transportsektoren. Nettverksbygging i regionen er også viktig, selv om våre kunder stort sett er samfunnsaktører med tung infrastruktur, de fleste på nasjonalt plan, forteller Sagør. Eksempler er DnB NOR, Jernbaneverket og en rekke små og mellomstore oljeselskaper i både lete- og produksjonsfasen.

Proactima i Trondheim er stadig på utkikk etter dyktige, nye medarbeidere, og er beredt på selv å vokse og bidra til fortsatt vekst for konsernet. At de har blitt så store har egentlig ikke vært så nøye planlagt: – Det har bare blitt sånn, for folk har det så artig på jobb her! avslutter Jens Thomas Sagør.

Løfter omsetningen til nye høyder

1,3 mill. 6,3 mill. 12,5 mill. 16,4 mill. 20 mill.

Omsetningsveksten for lille Nordic Lift i Fossegrenda har vært et eventyr siden Frode Rosmæl og Knut Ulseth etablerte bedriften i juli 2007. Det ligger penger i den tunge enden av bilrekvisita, og det er lov å tenke nytt.

De ble møtt med en god porsjon skepsis, gründerne, da de reiste på innkjøpsturné til Kina for fire år siden med en enkel filosofi i håndbagasjen: – Der det ryker av pipa, kan vi kjøpe fra.

Høres produkter som billøftere, dekkmaskiner, lakkeringsbokser og forstillingsapparat kjente ut, så har du sannsynligvis fulgt med i timen når bilen har vært inne til service. For det er ikke den alminnelige bileier, men bilverksteder som er Nordic Lifts kundesegment.

Grunnideen deres var å etablere en virksomhet som skulle kjøpe store kvantum direkte fra produsent, uten noen form for mellomledd. Import uten mellomledd var merkelig nok nytt i bransjen, og ikke uten en viss risiko.

Men der det finnes risiko, ligger det også muligheter.

Halv pris

– Vi reiste ned til Beijing på "Automesse" i 2007, og gjorde mildt sagt store øyne. Den første tanken var at vi kom for seint i forhold til store aktører i bransjen, og at vi kom fra "lille Norge", forteller Frode Rosmæl.

Det viste seg å være feil tankegang.

I løpet av den første uken skrev gründerne kontrakt med to av de mest fremtredende produsentene i Kina. Den første containeren ble bestilt med destinasjon Trondheim en uke etter hjemkomst. Alle kalkyler og den første katalogen ble laget i

Billøftere i ulike utgaver er viktige produkter for selskapet, som er å finne på årets gasseliste.



ekspressfart. Rosmæl og Ulseth så fort at de halverte prisnivået i forhold til produktene som var i markedet den gangen – et litt satt marked med få aktører, og en prispolitikk deretter.

– Da den første containeren ankom Trondheim hadde vi kontaktet flere privatpersoner og firmaer med en avtale om å prøve produktene. Dette ble en umiddelbar suksess. Vi så at en del tekniske forbedringer var nødvendig, og vi la vekt på at alle våre produkter skulle ha de nødvendige godkjenninger og sertifikater. Den utfordringen tok vi umiddelbart, med mange turer til Kina, sier Rosmæl.

Nordisk ekspansjon

I selskapets strategiplan var det ett

område som skilte seg ut, nemlig ettermarkedet. De bestemte seg for å vinne denne krigen, væpnet med bransjens raskeste service. Gründerne takker sine leverandører for at de gjør det mulig å levere service og reservedeler innen én uke.

På bare fire år siden oppstarten er Nordic Lift allerede markedsleder på flere av produktene sine i Norge, og tar i år inn om lag 40 proppfulle containere med varer fra Kina. I tillegg til fem ansatte på hovedkontoret i Trondheim, har selskapet etablert kontorer på Lillestrøm og ved Gøteborg, og de snuser også på Finland og Danmark. Anslått omsetning i 2011 ligger i overkant av 20 millioner kroner.



Nordic Lift har vokst kraftig siden etableringen for fire år siden. Fra venstre Pål Normeland, Knut Ulseth og Frode Rosmæl.

FOTO: NORDIC LIFT

Nye medlemmer i NiT

ablemagic

ablemagic er et Story- and Game Company hvor kjernekompetansen ligger i å skape og utvikle gode historier på tvers av plattform, teknologi og målgrupper. Historiene har vokst seg inn i flere kanaler – med nye virkemidler og nye plot. ablemagic vil skape gode historieopplevelser som skal være enkle å forstå og enkle å dele. Utgivelser til nå er spillene Bub og SpinTrip for iPhone og iPad. Alt har utspring i kjemehistorien 'tisu, som nå er i ferd med å bli en TV-serie for barn! ablemagic ser mot både USA, Europa og Asia når de søker samarbeidspartnere og nye markeder.

Amesto Solutions AS

Amesto Solutions leverer og implementerer komplette ERP-løsninger basert på programvare fra Visma, i tillegg til egenutviklede programvarer for ulike bransjer. Amesto Solutions' høye fagkompetanse og kunnskap til moderne forretningsprosesser gjør oss i stand til å veilede og finne løsninger som gir høy verdiskapning for våre kunder. For å kunne automatisere og effektivisere forretningsprosesser, leverer vi produkter fra ledende programvareprodusenter. I tillegg utvikler og leverer vi programvare innenfor logistikk og produksjon, innkjøpsadministrasjon mot offentlig sektor, helse og privat virksomhet.

Brødrene Dahl AS

Brødrene Dahl ble etablert i 1917 og er landets ledende leverandør av tekniske produkter innenfor fagområdene VVS, VA og industri. Bedriften har ca. 900 medarbeidere og en årsomsetning på ca. 5,5 milliarder kroner. BD driver virksomhet på 56 steder i Norge og eier i tillegg ventilasjonsbedriften Ventistål AS, flisleverandøren Bergersen Flis, varmpumpeleverandøren EcoConsult AS og O. Berge, samt datterselskaper i Romania og Vietnam. Selskapet eies av Saint-Gobain, en av Europas ledende industrigrupper etablert i

1665. Selskapet eier virksomhet i 64 land, og har 190.000 medarbeidere. Omsetningen var ca. 320 milliarder kroner i 2010.

Celero AS

Celero har kompetanse og stor spennvidde; fra markedsanalyse og strategi til markedskommunikasjon, profilering og grafisk design. Celero har som mål å sette standarden for rasjontelt og måloppnående markedsarbeid i bedriftsmarkedet. Våre ambisjoner setter store krav til kvaliteten på det vi leverer. Til grunn for vår virksomhet ligger en overbevisning om at markedsorientering er løsningen for enhver kommersiell bedrift som ønsker å utnytte potensialet blant eksisterende og nye kunder.

Det Kongelige Norske Videnskabers Selskab

Det Kongelige Norske Videnskabers Selskab (DKNVS) ble etablert i Trondheim i 1760 og er Norges eldste vitenskapelige virksomhet. DKNVS arbeider for å være en pådriver og samlende arena i forskning og formidling.

Dialog Telemarketing NUF

Dialog Telemarketing spesialiserer seg på lojalitetssamtaler og møtebooking. Målet med lojalitetssamtalene er mersalg og redusering av frafall blant eksisterende kunder. Det er rimeligere å ta vare på de kundene man har enn å skaffe seg nye.

Entro AS

Entro skal gjøre virksomheter mer energieffektive og miljøvennlige. Vi er Norges største ENØK-miljø, med hovedkontor i Trondheim og distriktskontorer i Oslo og Stockholm. Entro leverer kompetanse innen softwaresystemer for energi og miljøoppfølging, fakturakontroll, leietakerfakturerings og anleggsadministrasjon, samt rådgivning innen energi, energibruk og miljø.

Heglund Holding AS

Heglund Holding AS er et investeringsselskap med hovedkontor i Trondheim. Selskapet utvikler, kjøper, forvalter og driver utleie av sentrale eiendommer i Trondheim og Ålesund. Heglund Holding er i tillegg medeier i flere selskaper som eier, drifter og utvikler eiendommer flere steder i Norge. Foruten eiendom har selskapet portefølje av børsnoterte aksjer, obligasjoner og andre verdipapirer.

Heimlaga

Heimlaga oppsto i jula 2008, da gründer Maria Haugnes' nærmeste venner ønsket seg "noe heimlaga". Haugnes har alltid drevet med diverse håndarbeid, og dette året hadde hun vært på heklekurs på Norges Kreative Fagskole. Det naturlige valget falt derfor på heklahuva. Hun trykte opp noen lapper med "HEIMLAGA", sydde dem på det ferdige resultatet – og vips! – Heimlagahuva var født.

Klæbu Næringsforum AS

Klæbu næringsforum AS er en interesseorganisasjon for næringslivet i Klæbu kommune, og en pådriver i utviklingen av det lokale næringslivet. De jobber med utfordringer knyttet til å øke antall lokale arbeidsplasser, bidra til økt omsetning og lønnsomhet i lokale bedrifter, og bidra til at flere ungdommer velger å bli framfor å flytte.

Kosta Invest AS

Kosta Invest ble etablert i 2000 av Anders Ulseth, eier og eneste ansatt. Hovedengasjementet er salg/markedsføring av Væktarstua Hotell i vakre Tydal, samt utvikling av hotellet og området rundt dette. Anders Ulseth eier hotellet sammen med Helge Kvithammer. I tillegg driver KI konsulentvirksomhet innen salg/markedsføring til næringslivet/personer, (idretts-)/lag og organisasjoner, og bygger sin virksomhet på gode relasjoner og erfaring fra over 30 år i bransjen.

Lade Metall AS

Lade Metall er komplett utstyrt med sitt enestående maskineri for tung platebearbeiding. Over 30 års erfaring fra leveranser til bedrifter over hele Europa garanterer for tid og penger spart for våre kunder. Vi jobber blant annet for skipsverft, offshoreverksted, fiskeoppdrett og mekaniske verksted. Vi leverer det aller meste av profiler, konuser og rør fra plater, ved knekking, valsing, fugging/kantbearbeiding og skjæring med gass eller plasma under vann. Vi utfører også sveising i kombinasjon med disse prosessene. Anlegget har god krankapasitet, og ligger nær E6, jernbane og havn.

Metalco Trondheim AS

Metalco er Norges ledende i gjenvinning av jern og metall. Allerede i 1945 gikk det skrap inn og råvarer ut hos "Bakke og Fredriksen Avfallsforretning, Jern, Malm, Metaller og Filler" i Vognmannsgaten på Grønland i Oslo. Metalco hadde opprinnelig sitt fokus på skrapjern og var tidlig ute med å anskaffe jernsaks for gjenvinning av skrapjern. I dag er nytenking og miljø satt i fokus. Nye produksjonsprosesser, moderne utstyr, høy faglig kompetanse og kontinuerlig satsing på miljø kjenner tegner virksomheten. Selskapet syssetter 270 personer på landsbasis, økonomien er meget solid, og gruppen har store ambisjoner for framtiden.

Norsk institutt for naturforskning (NINA)

Nina er et nasjonalt og internasjonalt kompetansesenter innen naturforskning. Virksomheten er hovedsakelig rettet mot forskning på natur og samfunn, og NINA leverer et bredt spekter av tjenester gjennom forskningsprosjekter, miljøovervåkning, utredning og rådgivning.

NTNU Institutt for produktdesign

Institutt for produktdesign er underordnet Ingeniørvitenskap og teknologi. Det er et svært ettertraktet studie, og instituttet underviser i linjefag som produksjonsdesign, form og farge, 3D-modellering, emballasje og økodesign.

Pasi Aalto (enkeltmannsforetak)

Pasi Aalto er frilansfotograf med hovedfokus på arkitekturfotografi, bilder og eventfotografi. Med base i Trondheim og verden som arbeidsted, blir arbeidet regelmessig publisert i internasjonale arkitekturblad og bøker, i tillegg til å pryde mange firmaers hjemmesider, blader og brosjyrer. Pasi Aalto tar i mot små og store oppdrag, uavhengig av hvor i verden det skal fotograferes.

P-Hotels Trondheim

P-hotels er en liten hotellkjede i Norge, med beliggenhet i sentrum av Oslo, Bergen og Trondheim. Et alternativ for den prisbevisste kunde, med fokus på effektivitet og mest mulig kvaliteten for prisen.

Plustech AS

Plustech ble stiftet i 2002 og driver formidling av anleggsmaskiner og transportutstyr i inn- og utland. Firmaet har 7 ansatte og forventet omsetning i 2011 er på 125 millioner.

Proactima AS

Proactima er en nasjonalt anerkjent leverandør av tjenester på fagområdene risikostyring, HMS-ledelse og samfunnsikkerhet. Selskapet er lokalisert i Stavanger, Oslo, Bergen og Trondheim.

Vår målsetting er å bistå våre kunder slik at de skal bli bedre i stand til å styre sin egen risiko. God styring krever kompetanse, verktøy og praktisk erfaring. Proactima leverer tjenester innen følgende tre områder: analyser og rådgivningstjenester, kurs og opplæring, samt verktøy og metoder.

Rica Bakklandet Hotel

Rica Bakklandet Hotel åpnet dørene 1. august i år, med 169 delikate rom. Glassgården Brasseri & Grill har en vakker beliggenhet ut mot Nidelven. Møteavdelingen i elveetasjen består av totalt 5 møterom, hvorav det største lokalet har kapasitet på 36 personer i klasseoppsett. Vær hjertelig velkommen til «Perlen Ved Nidelven».

Senterkontoret AS

Senterkontoret driver innen bedriftsrådgivning og annen administrativ rådgivning.

SHEL

SHEL inspirerer ledere og ansatte til økt arbeids glede gjennom samhandling og livsstyrke. Vår mest anvendte metode er inspirerende, målretta og forpliktende prosesser knyttet til lederutvikling og kultur-/omdømmebygging. Våre viktigste verktøy er leder-, medarbeider- og teamanalyser, målarbeid, inspirerende foredrag, stressmestring, inspirerende coaching og refleksjonsgrupper.

SIVA SF

SIVAs formål er å bidra til innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og utvikling av sterke regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljøer i alle deler av landet, og har et særlig ansvar for å bidra til å fremme vekstkraften i distriktene. SIVA er et statsforetak eid av Nærings- og handelsdepartementet (NHD) og er del av det statlige, næringsrettede virkemiddelapparatet.

Statkraft Varme AS

Trondheim Energi Fjernvarme AS skiftet 1.3.2011 navn til Statkraft Varme AS. Selskapet har konsesjon for utbygging og drift av fjernvarme i Trondheim, Klæbu og Harstad. Selskapet er en del av Statkraft-konsernet, har 110 ansatte i Norge og Sverige, og er en ledende nasjonal aktør innen utbygging og drift av fjernvarme. Over 30 prosent av Trondheims oppvarmingsbehov dekkes i dag av fjernvarme levert av Statkraft Varme, som leverer varme til 8000 boliger og til 650 bedrifter og offentlige bygg i Trondheim og Klæbu. Selskapet tilbyr miljøriktig og fleksibel energiforsyning til kundene, fundert på høy kompetanse på utvikling og drift av fjernvarme og avfallshåndtering.

Beach Mountain AS**Janecke Larssen Helse****SOL HR****Trondheim Kultur & Næring AS**

Vil bidra til flere

I høst starter GROnett et målrettet mentorprogram for kvinnelige ledere. Programmet er ett av flere tiltak for å øke andelen kvinner i ledelses- og styreposisjoner.

– Mentoring handler om å skape et utviklende samarbeid mellom to mennesker som har forskjellig erfaringsgrunnlag, der begge kan oppnå ny læring, ny innsikt og personlig vekst, sier Milda Lunde Stene, som har ansvar for mentorprogrammet.

I løpet av høsten har NiT-fagrådet GROnett rekruttert en rekke dyktige, kvinnelige næringslivsledere som er klare for oppgaven som mentorer. Til hver mentor knyttes en adept – en kvinne med ambisjoner om å utvikle seg selv som leder eller gründer.

– Vi bruker mye tid på å matche mentorer og adepter for å sikre best mulig utbytte for begge parter. Mentorparene skal møtes jevnlig for systematisk samarbeid gjennom ti måneder, forteller Stene.

– Erfaringer og undersøkelser fra liknende program viser at mentorene opplever et like stort personlig utbytte som adeptene. Gjennom å bidra til andres utvikling får de anledning til å reflektere over egen erfaring og kunnskap, sier Stene. Etter mange års arbeid i næringslivsbedrifter, nå som prosjektleder i Faveo Prosjektledelse AS, har hun lang erfaring med å lede både bedriftsinterne og åpne mentorprogrammer.

Mentor: Therese Bjørstad Karlsen, Commercial Review Manager i IKEA Norge

– Gjennom yrkeskarrieren har jeg hatt svært gode mentorer i egne ledere og nettverk. Det har vært en ressurs jeg ønsker å føre videre til andre som står i startgropa av lederkarrieren, sier Therese Bjørstad Karlsen.

Samtidig er Karlsen tydelig på at mentorordningen skal være gjensidig. – Et vellykket mentorprogram forutsetter to likeverdige parter. Derfor må prosessen starte med en grundig



Etter mange år som varehussjef for IKEA Leangen har Therese Bjørstad Karlsen nå nasjonalt ansvar for kvalitets- og prestasjonsmåling i IKEA. – Gode mentorer har vært en svært viktig ressurs i min yrkeskarriere. Nå vil jeg føre ressursen videre, sier hun.

FOTO: GRY KARIN STIMO

forventningsavklaring for å sikre god match mellom mentoren og adepten, mener Karlsen.

Hun peker på at et solid og dynamisk næringsliv forutsetter mangfold

i erfaringer, kultur og kjønn. – Slik kan GROnetts mentorprogram bidra til å styrke midtnorsk næringsliv, sier Karlsen.

FAKTA

- GROnett setter i høst i gang et mentorprogram som går over ti måneder.
- Programmet etablerer mentorpar som består av en mentor (en forretningsmessig erfaren og trygg person) og en adept (en person som ønsker å utvikle seg og bli tryggere og mer erfaren i sin rolle).
- Målgruppene for mentorprogrammet er
 - yngre kvinnelige ledere som ønsker bidrag på veien mot en suksessrik bedriftslederkarriere
 - nye, kvinnelige gründerne med behov for erfaringspåfyll
 - kvinner i mellomleder- og nøkkelposisjoner med ambisjoner om høyere lederposisjoner
- Programmet har fokus på adepten, og på at denne skal få forsterket mulighetene til å nå sine mål.
- For mer informasjon, ta kontakt med prosjektleder Milda Lunde Stene på telefon 464 21 977 eller milda.lunde.stene@faveoprojektledelse.no

kvinnelige ledere



Som mentor i GROnetts mentorprogram er Liv Malvik mer opptatt av å stille gode, utviklende spørsmål enn av å gi svar.

FOTO: © SPOT FOTO AS

Mentor: Liv Malvik, administrerende direktør i Grilstad Marina

– Min jobb som mentor er ikke å gi de riktige svarene, men å stille de riktige spørsmålene.

Liv Malvik er ikke i tvil om verdien av en faglig og fortrolig diskusjonspartner. – Det er nyttig å bli sett av en som har vært lenge i gamet og som står på utsiden av utfordringene. Dessuten finnes det mange problemstillinger en ikke kan eller ønsker å diskutere med egne ledere eller kolleger, sier Malvik.

Hun understreker at mentorprogrammet er tuftet på gjensidighet, slik at både adept og mentor

skal få økt innsikt og kompetanse i egen rolle. – Etter mange års ledererfaring gleder jeg meg til å delta i et systematisk opplegg med en fast diskusjonspartner, sier Malvik.

Adept: Siv Hertling, daglig leder i Brick Creative

– Som designer kan man lett forsvinne inn i en kreativ boble. Ett av målene ved å delta i mentorprogrammet er derfor å løfte blikket og få større innsikt i salg, sier Siv Hertling.

Hun har flere års erfaring fra Londons design- og reklameindustri, og etablerte i fjor sommer – sammen med to kolleger med samme bakgrunn – design- og reklamebyrået Brick Creative i Trondheim.

– Jeg innså fort at den norske forretningskulturen er annerledes enn den engelske, og at jeg trenger mer kunnskap om norske forhold. For øvrig utgjør GROnett i seg selv et verdifullt nettverk som gir nye kontakter og ny innsikt, sier Hertling, som tror mentorordningen blir et godt verktøy til å utvikle både henne selv og bedriften.

RTB



Byråleder Siv Hertling har forventninger om større innsikt i norsk forretningskultur og mer kunnskap om salg. Det skal bidra til å utvikle både henne og bedriften.

FOTO: RTB

Vil ha næringslivet på håndballbanen

Som ett av verdens 16 beste klubblag har Byåsen i høst hatt fullt fokus på gruppespillet i Champions League. Her fra kampen mot FC Midtjylland. Fra venstre Tonje Nøstvold, June Andenæs, Mari Molid og Ida Alstad.

FOTO: BYÅSEN HÅNDBALL ELITE



GROnett ble kilde til Byåsens nye konsept InspirasjonsPartner. – Det handler om å gjøre hverandre gode, sier markeds-konsulent Tove Henriksen.

Innen tre år skal Byåsen være verdens beste klubblag for kvinner. GROnett har bidratt til nye skritt på veien mot målet.

– GROnett utgjør et viktig nettverk og god inspirasjon til å nå målene vi har satt oss, sier markeds-konsulent Tove Henriksen i Byåsen Håndball Elite. Nå skal hun for alvor få næringslivet på håndballbanen.

Sammen mot toppen

– I mange år har vi greid å utvikle det sportslige opplegget innenfor halvparten av budsjettet til serievinner Larvik. Nøkkelen har vært å drive effektivt og målrettet. Nå er vi klare for et større løft som tar midtnorsk håndball helt opp i verdenstoppen, men da må vi ha næringslivet med oss, sier markeds-konsulenten.

Med utgangspunkt i GROnett har klubben i høst utviklet konseptet «InspirasjonsPartner». Konseptet sprang ut av GROnetts seminar om toppidrett og næringsliv i april, der Byåsen Håndball Elite var hovedtema.

Inspirerende samarbeid

– På seminaret ble GROnett-medlemmene positivt overrasket over

hva Byåsen Håndball Elite representerer, og mente det måtte være mulig å etablere et tettere samarbeid med næringslivet i regionen. Slik respons inspirerer, sier Henriksen.

Hun understreker at gode innspill fra flere GROnett-medlemmer var avgjørende for å utvikle InspirasjonsPartner. – Gunn Iren Berg Svendsen, daglig leder i Jobzone Trondheim, har siden seminaret gitt viktige bidrag, og Jobzone ble også Byåsens aller første InspirasjonsPartner.

Gjør hverandre gode

– GROnett legger vekt på hvordan vi kan gjøre hverandre gode, og nettopp denne tankegangen har blitt utgangspunkt for InspirasjonsPartner, sier Henriksen, og utdyper:

– Gjennom et aktivt medlemskap kommer du tett på laget. Du får blant annet jevnlig treningsøkter med håndballjentene. Etter trening og en rask dusj følger inspirasjons-frokost med prat om trening og

prestasjonsutvikling sammen med spillere, trenere og andre bedrifter. Og selvsagt får du VIP-kort til alle Byåsens hjemmekamper med middag og kampinfo, ivrer Henriksen.

Tæl

De siste årene har Byåsen Håndball Elite utviklet og profesjonalisert det sportslige støtteapparatet vesentlig, til tross for at omsetningen har ligget på rundt 10,5 millioner kroner siden 2008. Det er beskjedne midler til toppklubb å være. Skal Byåsen nå målene, trenger klubben større og mer forutsigbare inntekter, forklarer Henriksen.

– I likhet med mange trønderske bedrifter er vi et regionlag i verdens-topp. Både vi og bedriftene vet at det kreves tæl, profesjonalitet, økonomi og klare mål for å spille i den internasjonale ligaen. Med ekstremt fokus på prestasjon og utvikling kan vi utveksle erfaringer som bidrar til å utvikle trønderske toppprestasjoner, tror Henriksen.

Velg en spesialist på finansiering av nærings- eiendom

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

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

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



Strømprisen vil variere i løpet av året

At strømprisen de to siste kalde vintrene har vært et hett tema, er vel ingen overdrivelse. Og når prisen i perioder stiger til uante høyder, er det vel bare naturlig at oppmerksomheten omkring temaet blir langt over det vi vanligvis opplever.

Fulle vannmagasin gir et godt grunnlag for kraftproduksjon gjennom en lang vinter.

FOTO: TrønderEnergi

Strømprisen varierer i løpet av året, vanligvis etter et noenlunde forutsigbart mønster, hvor prisen er høyest om vinteren og lavest om sommeren. Det grunnleggende bak denne variasjonen er et tradisjonelt tilbuds- etterspørselsprinsipp, hvor prisen rimeligvis blir høyest når etterspørselen er størst, og aller høyest når tilbudet samtidig er minst. Et lysende eksempel på dette er den rekordhøye prisen vi hadde én enkelt time i februar da en kilowattime kostet 16 kroner i vårt område.

I et tradisjonelt hydrologidrevet kraftmarked (det vil si det norske før vi ble en del av det nordiske og europeiske) fylles alle vannmagasin opp i løpet av smeltesesongen – fra april/mai til juli og gjennom en varierende våt sommer og høst. Det viser seg imidlertid at det totale tilsiget i denne perioden er høyst variabelt, og at fyllingsgraden når vi kommer til det tidspunkt på året vi er inne i nå kan variere fra ”breddfulle maga-

siner” til en situasjon som bransjen betegner som ”tørrår”. I år er vi vel nærmere den første beskrivelsen, og for TrønderEnergis vedkommende har vi en magasinopfylling som er på det høyeste nivået vi har målt i perioden 1986-2010. I fjor var vi nærmest i den andre enden av skalaen.

Dette borger i prinsippet for at vi for kommende vintersesong ikke vil oppleve høye kraftpriser, men det gis ingen garanti for dette. Vi er nemlig ikke bare avhengig av vann, men også hvordan produksjonsforholdene er i våre naboland. Som en del av et større kraftmarked får vi overført kraft fra Sverige, samtidig som vi i andre perioder av året overfører kraft dit. Denne kraftutvekslingen med våre naboland er svært viktig for prisdannelsen, og førte i vinter til at vår kraftpris ikke ble på et enda høyere nivå enn det vi opplevde. Et velfungerende kraftmarked fungerer således slik at underskuddsområder kan få tilført kraft fra overskudds-

områder, og omvendt. I et nordisk perspektiv er det også en åpenbar fordel at vi har ulike produksjonskilder, som for eksempel svensk kjernekraft, som kan kobles inn i deler av året hvor vannkraftanleggene ikke lenger har nok ”drivstoff” til å kunne drives for fullt. Et annet moment som også spiller inn på prisfastsettelsen er muligheten til å overføre kraft inn til et område. Denne mekanismen har vi i Midt-Norge til fulle fått erfare i perioder på vinterstid når produksjonen i området har vært for liten, samtidig som overføringskapasiteten ikke har vært tilstrekkelig. Da opplever vi et prispress, som fører til at prisen her blir høyere enn i andre områder. Dette har vært et tema i mange år, og det eneste som kan hjelpe på dette er bygging av nye overføringslinjer, noe vi nå ser ut til å få en løsning på blant annet gjennom byggingen av linja mellom Ørskog og Fardal.

Vårt lille land

Vårt syn på norsk økonomi er stort sett uendret trass i problemene i landene rundt oss.

Høy oljepris gir en solid bedring i bytteforholdet som vil bety sterk etterspørsel etter investeringsvarer og arbeidskraft, som igjen sikrer husholdningene en betydelig vekst i de realdisponible inntektene. Realrentene (boligrenter justert for vekst i disponibel inntekt) ser ut til å holde seg svært lave lenger enn ventet, inntektsveksten er høy, arbeidsledigheten lav, boligformuen stiger raskt og spareraten er allerede høy. Utviklingen i bolig- og bilsalget tyder da heller ikke på at forbrukerne har gravd seg helt ned.

Boligmarkedet utvikler seg meget sterkt. Trass i økt global usikkerhet tror vi prisveksten i år blir nesten ti prosent. Det er foreløpig ingen indikasjoner på at presset i boligmarkedet avtar, med stadig lavere formidlingstid og en lager/salg-ratio vi ikke har sett siden 2006. De allerede høye boligprisene og husholdningenes gjeldsgrad gjør at vi venter en viss avmatning i boligprisveksten i Norge neste år. En prisvekst på fem-seks prosent vil tilsvare veksten i husholdningenes inntekter, slik at realprisveksten blir uendret. Endelig ser det også ut til at boligprisveksten for alvor er i ferd med sette fart i boligbyggingen. Det er sterk vekst i ordreinngangen, og igangsettingen av boliger er i ferd med å stige kraftig. Vi venter derfor at boliginvesteringene ville øke med over tjue prosent i år og mer enn ti prosent neste år.

Oppgangen i oljerelaterte næringer ser ut til å fortsette. Investeringsstillingen for oljevirksom-



Sjeføkonom Frank Jullum.

FOTO: FOKUS BANK

heten tyder nå på at oljeinvesteringene vil bli høyere enn ventet både i år og neste år. Anslaget for 2012 ble faktisk oppjustert fra 143 mrd. til 171 mrd. fra mai til august. Denne optimismen henger nøye sammen med utviklingen i oljeprisen. Selv om usikkerheten i finansmarkedene er unormalt høy, og både aksje- og kredittmarkeder har falt tilbake, har oljeprisen faktisk holdt seg over 100 dollar pr. fat. Dette er sannsynligvis et uttrykk for at oljeetterspørselen holdes oppe av sterk vekst i fremvoksende økonomier, og at alle prognoser tilsier behov for å øke produksjonskapasiteten fremover.

Den globale investeringsboomen vil sannsynligvis innebære gode tider for store deler av norsk leverandørindustri i flere år fremover. Både høy aktivitet, og ikke minst høy lønnsomhet kommer til å sikre sterke

vekstbidrag til fastlands-Norge. Vårt anslag på veksten i oljeinvesteringene for 2012 på 15 prosent innebærer et vekstbidrag til norsk økonomi på neste 1 prosentpoeng. De nye store funnene som er gjort på norsk sokkel i sommer har bidratt til å øke optimismen ytterligere. 2011 vil bli det første året siden 1997 at man finner mer olje enn man produserer på norsk sokkel. De siste funnene på Avaldsnes/Aldous har dessuten økt troen på at ressursene i Nordsjøen er større enn man trodde.

Usikkerheten rundt global økonomi er stor, men det mest sannsynlige utfallet er likevel at vi unngår en global resesjon. Da vil en etterspørselsimpuls fra innenlandske kilder (olje, boligbygging og finanspolitikk) på 1,5-2 prosentpoeng virkelig understreke de relative forskjellene mellom Norge og et Europa som må spare.

Endelig ser det også ut til at boligprisveksten for alvor er i ferd med sette fart i boligbyggingen.

1881 LUDVIG SPØRCK INNFØRER TELEFONEN I TRONDHEIM

Telefonen ble innført i Trondheim på initiativ av farmasøyt, fabrikkveier og teknologipioner Ludvig Spørck. Han var en allsidig forretningsmann som grunnla flere fabrikker, telefonselskap og renovasjonskompani.



Ludvig Spørck (1847-98) var født i Trondheim og hadde sin virksomhet i fødebyen. Han var legesønn og utdannet seg til farmasøyt. Sitt viktigste virke fikk han imidlertid som industrigründer og pioner på teknologiens område. Broren Henrik var utdannet innenfor handelen, og de to brødrene grunnla i 1871 firmaet Spørck & Co.

Firmaet drev foruten fabrikk også engroshandel med kjemikalier, såpe, vaske- og parfymevarer. Det hadde detaljutsalgs i Spørckgården i Kongens gate.

Ludvig Spørck var den som hadde visjonene og forretningsideene. På Elgeseter bygde han opp en fabrikk som produserte mange slags kjemisk baserte varer: fotografiske kjemikalier, grønnsåpe, hvalolje, jødsalter, medisiner, medisintran, mineralvann, ovnssverte, parfyme, pomade, skosverte, sminke, soda, stangsåpe, såpe, teknisk-kjemiske apparater og så videre.

Dette var tiden for de store internasjonale utstillingene, og Spørck fikk gullmedalje ved utstillingene i Liverpool i 1886, København i 1888 og Paris i 1889.

En av Spørcks virkelige pionerinnsetser var at han innførte telefonen i Trondheim. Han var fascinert av teknologiske nyvinninger og var blitt oppmerksom på Alexander Graham Bells oppfinnelse. I 1877 fikk han trukket en telefonlinje mellom firmaets butikk og kontor i Kongens gate 14a, boligen "Bloksberg" og fabrikk på Elgeseter. Spørcks telefonlinje var blant de første i Norge.

De første telefonapparatene ble kjøpt inn direkte fra oppfinneren Thomas Alva Edison, som laget brukbare apparater. Spørck reiste til Amerika for å møte Edison, som ikke ønsket å motta ham. Trondhjemmeren var imidlertid ikke den som tok et nei for et nei og han sendte inn sitt visittkort med følgende påskrift: "Jeg kan fortelle Dem, Mr. Edison, om noe jeg har sett, men som De ikke har". Dette pirret Edisons nysgjerrighet, og Spørck fikk foretrede. Forhandlingene resulterte i at Spørck reiste hjem med moderne telefonutstyr og kunne bygge sine telefonlinjer. Det sjeldne som Spørck hadde sett, var midnattssolen...

Ludvig Spørck (1847-98). Spørck var en allsidig industrigründer og en aktiv mann i byens økonomiske liv. Han introduserte en rekke nye produkter i Trondheim. Spørck eide Villa Bloksberg på Øya og var eier eller medeier i Spørck & Co.'s såpe- og kjemiske fabrikk, Trondhjems elektriske Lyscompagnie, Trøndelag Mineralvannfabrikk og Spørcks Telefoncompagnie. Spørck er den som introduserte telefonen i Trondheim (foto: Norsk Telemuseum).

Telefon-monopol

Spørck innså at telefon kunne bli god forretning, og i 1881 stiftet han Trondheims første telefonselskap. Imidlertid ville også International Bell Telephone etablere seg i byen, og ingeniør Axel Strøm hadde også konsesjon på telefondrift. I tiden som fulgte fikk 24 firmaer konsesjon på å opprette telefonlinjer, og på kort tid ble det mange linjer og stor forvirring.

Spørck var den som sikret seg de fleste abonnentene og han ble dermed ledende leverandør av telefontjenester. Telefonapparater ble levert av den svenske produsenten Lars Magnus Ericsson, forgjengeren til det senere storkonsernet. Spørck nøyde seg ikke med å få en monopolstilling i Trondheim, men han opprettet også et telefonselskap i Kristiansund.

Telefonselskapet hadde sin første sentral i Kongens gate 14a, og telefonlinjene ble ført frem ved hjelp av stolper og takstativer. Det ble installert tre talestasjoner, i Ila, på Elgeseter og på Singsaker. Spørck flyttet i 1888 telefonsentralen til Hornemannsgården.

Det at Spørck hadde sikret seg et faktisk monopol på telefondrift i byen møtte kritikk. Han var en privatmann som kontrollerte en viktig kommunikasjonskanal, og kundene ble dessuten fort misfornøyde. Tjenestene var kostbare, og selskapet fikk bare 300 abonnenter.

I 1886 tok Trondhjems Handelsforening initiativ til opprettelsen av en konkurrerende bedrift, Trondhjems Telefonselskab, men dette selskapet kom aldri lenger enn til planleggingsstadiet. I 1889 ble Spørcks telefonselskap overtatt av kommunen. Staten ved det senere Televerket overtok anlegget i 1898. Også selskapet i Kristiansund ble overtatt av kommunen der.



Gårdsrommet i Spørck & Co.s fabrikk i Klostergata 46. Firmaet ble grunnlagt i 1871 av brødrene farmasøyt Ludvig Spørck og Henrik Spørck. Fabrikken produserte drogeriartikler, medisiner, mineralvann, soda, såpe og andre kjemiske produkter. Vognene lastes opp (foto: Erik Olsen ca. 1905/UBiT).

Elektrisitet og renovasjon

Foruten telefonselskapet var også Spørck pioner på elektrisitetens område. I 1885 var han en av grunnleggerne av Trondhjems elektriske Lyscompagnie. Selskapet var en videreutvikling av Caspar Christian Pienes elektrisitetssverk. Kompaniet leverte elektrisk kraft til både bedrifter og private husholdninger og søkte om konsesjon for strømforsyning til hele byen, men søknaden ble ikke innvilget. Etter hvert ble kompaniet utkonkurrert av det kommunale elektrisitetssverket og innstilte i 1898.

Spørck ønsket også å starte en elektrisk sporvei, men kommunen nektet ham konsesjon. I stedet anla kommunen selv sporvei som ble satt i drift i 1900.

Sammen med dr. A. J. Sand og godseier H. W. Finne opprettet Spørck i 1889 Trondhjems Torvstrøfabrikk og Renovasjonscompagnie. Renovasjonen i Trondheim var elendig, noe kompaniet skulle avhjelpe. Det anla en torvstrøfabrikk på Nedre Rosten og fikk en femårig kontrakt om renovasjon av alle kommunale eiendommer og hos private huseiere. Enkelte gårdbrukere gjorde imidlertid renovasjonsjobben billigere, og bare 15% av byens bygninger ble renovert av kompaniet. I 1918 ble det innført kommunal renovasjon i Trondheim, og Kompaniet innstilte.

Kunnskapsbasert næring

Pål Thonstad Sandvik skriver at virksomheten dannet en fortsettelse av Spørcks kjemiske og sanitære næringsvirksomhet. Han ville løse et stort helseproblem på kommersielt vis og representerte en ny type næringsdrivende, velutdannet og kunnskapsrik. Han hadde evnen til å se nye muligheter for forretningsdrift, basert på gode og godt vedlikeholdte kunnskaper. Han likte blant annet å besøke utstillinger i utlandet.

Det er imponerende at Spørck, som pioner, klarte å tjene penger på sin virksomhet. Dette var ingen selvfølge. I de fleste tilfeller ble det etterfølgerne som høstet der pionerene sådde.

Haakon Løken omtalte Spørck på følgende måte: "Som forsælger af en vare er han ubetinget den bedste mann i byen, og det har vist sig, at hvad disse folk tager sig af, gaar godt".

Spørcks bedrifter overlevde sin skaper og ble i 1927 delt i H. Spørcks Vaskepulverfabrikk og L. Spørcks Mineralvandfabrikk og agentur. Begge ble imidlertid nedlagt under krisen i 1930-årene.

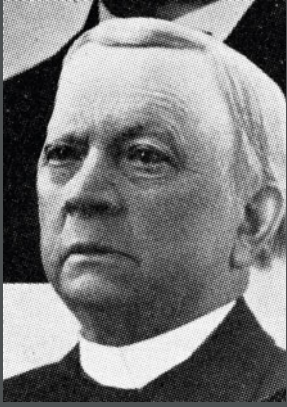
Et synlig minne om Spørck i Trondheim er Villa Bloksberg på Øya, oppført som privatbolig i årene 1880-84 med domkirkearkitekt Chr. Christie som arkitekt. Eiendommen ble i 1955 solgt til Domkirkens menighet, som benyttet hovedbygningen som midlertidig menighetshus, mens Domkirkens menighetshus ble oppført på en del av eiendommen.

Også Spørckgården i Kongens gate 14a er bevart. Det var her Spørck hadde sitt kontor og sin butikk. Gården er viktig i byens kommunikasjonshistorie, da den var utgangspunkt for den første telefonlinjen i Trondheim.

Ludvig Spørck var en industriell og teknologisk foregangsman og et utmerket eksempel på den kreative innovatør som klarte å tjene penger. I en utstilling på Norsk Telemuseum i Trondheim er Spørck fremhevet som telefonpioner.

Trondhjems Handelsforening var i 1881 opptatt av en rekke saker. Foreningen drev blant annet basarer for å styrke understøttelseskassen. Endringene som kom som en følge av konkursbølgen innebar blant annet at mange trondhjemsborgere oppgav bodene sine på markedene i Nord-Norge. Kommunikasjonene var en hindring for god kontakt nordover og Handelsforeningen ønsket faste dampskipsruter med utgangspunkt i Trondheim.

Prisliste fra I. K. Lykke.



JULIUS THARUM

Julius Tharum var formann i Trondhjems Handelsforening i 1880. Han drev fra 1858 lerrets- og garnforretning i Strandgaten 21, nåværende Olav Tryggvassons gate. Etter hvert solgte han mest manufaktur.

Tharum ominnredet butikken på 1880-tallet og var den første forretningsmann i byen som benyttet speilglassruter i utstillingsvinduene. Dette initiativet utløste den reneste ombyggingsboom blant byens forretningsmenn. Tharum eide landstedet Veisletten på Elgeseter.



BAARD IVERSEN

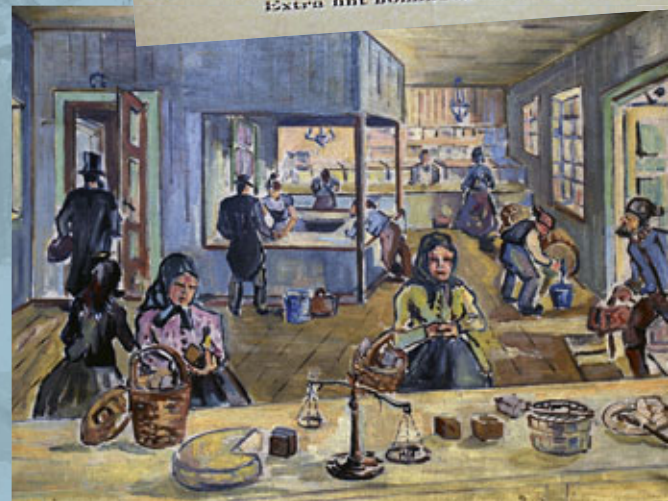
Baard Iversen (1836-1920) var formann i Trondhjems Handelsforening 1881-83, 1887-89, 1893 og 1894. Han ble foreningens tredje æresmedlem i 1903. Baard Iversen startet i 1862 firmaet B. Iversen & Co. Det satt med agenturer i papir, konvolutter og for «Stavangerske Trøier og Strømper», og også hvetemelagenturet for Ystad Ångqvern. Firmaet ble deltager i rederivirksomhet, og fra 1906 hadde det agenturene for bl.a. Wilh. Wilhelmsens rederi, Fred. Olsen & Co og Den Norske Amerikalinje. Senere har firmaet konsentrert seg om spedisjon. Det tilhører fortsatt Baard Iversens etterkommere. Iversen var medlem av Trondheims bystyre og han satt i en rekke styre. Han var også en av initiativtakerne til byggingen av Dovrebanen og er kalt «Dovrebanens far».

Priis-Courant fra I. K. Lykke
 Priis i Original-Collys.
 (i Loo Forholdighet)

Caffe	pr. Kilo	1.50	Stangsbe
Superior, extra & Mocca		1.35	Russesbe
good first		1.20	blaa & hvid Udtoisat
ordinair			Glycerinsbe
Sukker			Grønnsbe, prima Var
Raffinade i Fade paa 5 & 100 Pd. haard, fin		0.82	Lys
Candis		0.96	Talglys
Parisukker, lys, tør.		0.75	Parafinlys
Kegt Sukker		0.30	Stearinlys, hollandske
Sirup, ma, clarifike		0.30 & 0.33	Rulletobak
Do. Hamburger		0.28	Drammens af S. Hals
Do. do. No. 2		0.25	Christiania af Langs
Risengryn			Wirlola No. 1 i los
Java Tafel No. 1		0.41	Melvarer
Do. do. No. 2		0.34	Grymel, extra No.
almindelig Handelsvare		0.35	do. almindelig
Sago, brun		0.65	Christiana do. grov
Perle		0.55	Dygmel
The			Rugmel, extra No.
Congo i 1 & 1 Pd. Pakker		5.30 & 4.80	do. almindelig
Do. i Kister		4.90 & 4.40	Mellemmel
Shoocong & Percos		5.60	Rugmel, forsigtet
Frugter			do. finsigtet
Reiser		0.75	Rugklid
Svesker		0.70	Havremel
Mandler, søde		2.06	Havregryn
Do. bitre		2.40	Smagryn, extra N
Cireuder		0.85	Potetesmel
Kisebær		1.35	Hvedemel, prim
Figen i Matter		0.60	Erter
Chocolade til Fabrikspriser			Kjæmpearter
Krydderier			Helgryn
Anis		1.50	Erter, grønne
Canel		2.20	Fedevarer
Cardemomme		18.00	Smør, Meieri
Muscatoedder		7.00	Do. almind. H
Muscablonne		8.50	Norsk Schweit
Ingefar		1.50	Do.
Nellik		2.50	Schweitzernye
Kryddepeber		1.00	Koost, rød & hv
Sortpeber		2.00	Gammelost
Sennep i 1 Pd.s Daaser		0.47	Fisik
Bordsalt		0.06, 0.10, 0.20	Amerikansk, be
Stivelse			Smult
blaa & hvid i smaa Kasser	pr. Kilo	0.60	Faarekjød, tør
Clehorie, prima Drammens	10 Tutter	14.50	Spegepølse
Caffetsætning	pr. Kilo	0.16	Lyneburgersal
Biscuits, Nig Sæt & Diverse	pr. Kilo	1.00	Eurekasalt
Pebermyntekager, pr. Kasse à 120 Røller		4.00 & 5.00	Jordølle
Lakritz, bedste Baracco	pr. Kilo	2.60	Sikkerhedsstik
Ædikke	pr. Tunde med Træ	30.00	Humle
Do. Spirt		38.00	
Soda, i Faleris		0.08	

Extra fint hollandsk Smør i Dunker à 1

- Arbeiderforeningens gård i Kongens gate 19 sto ferdig. Spareskillingsbanken flyttet inn i bygningen.
- Beyerbrygga i Kjøpmannsgata 5 ble overtatt av firmaet Jørgen B. Lysholm.
- Meråkerbanen ble ført frem til Brattøra.
- Firmaene Gullsmid H. P. Henriksen, Jens Hoff Garn & Idé og A. Holbæk Eriksen & Co. ble grunnlagt.
- Senere statsråd Magnus Halvorsen startet sin agenturforretning i Fjordgata 23.
- Trondhjems Varmebadanstalt i Dronningens gate 1a åpnet.
- Catharina Maria Lundgreen, født Møller, selveste M. H. Lundgreens Enke personlig, døde 95 år gammel.
- I 1881 ble det besluttet at borgerkompaniene i landets byer skulle nedlegges. Året etter skjedde dette i Trondheim, og borgerskapet mistet dermed en enkel metode for å bli rangspersoner.



Interior fra gammel butikk (Trond Lykkes samling).

Boken er gjort mulig gjennom et samarbeid med:



Kommuner på hugget

Våren 2010 ble Strategisk næringsplan for Trondheimregionen vedtatt i alle de ti kommunene planen omfatter. Hva har skjedd etterpå? Hvordan følger kommunene opp planen, og hvilke resultater kan vi vente oss? Vi har snakket med kommunene Melhus, Leksvik og Klæbu.



MELHUS

Kartlegger kompetansebehov. – Kommunene og bedriftene sør for byen er uten tvil regionens minst synlige, sier melhusrådmann Roy Jevard, som vil bli bedre på å markedsføre kommunen, næringslivet og næringsarealene kommunen tilbyr. Nå vil han, sammen med SINTEF og kommunene Klæbu og Midtre Gauldal, sette i gang en kartlegging av næringslivets kompetansebehov. – På grunnlag av kartleggingen vil vi velge ut pilotbedrifter og se om det er grunnlag for videre kompetansesamarbeid. Målet er å sette samarbeidet med regionens kunnskaps- og forskningsmiljøer i system, sier Jevard.

Besøk i bedriftene. I fjor gjorde det forrige kommunestyret seg bedre kjent med kommunens bedrifter gjennom besøk og samtaler. I løpet av våren 2012 skal det nye kommunestyret gjenta besøksrunden. Det skal gi bedre kunnskap og samarbeid mellom kommune og næringsliv.

Saksbehandling. Kommunen kjører i høst et prosjekt på tidsregistrering og digitalisering for å oppnå raskere og smidigere saksbehandling. Samtidig understreker Jevard at også næringslivet har et ansvar for rask saksbehandling. – Jo dyktigere bedriftene er til å lage presise søknader som oppfyller de formelle kravene, jo raskere går saksbehandlingen. Det bidrar vi gjerne til, sier rådmannen.



LEKSVIK

Vannsamarbeid. Leksvik kommune er partner i et offentlig forsknings- og utviklingsprosjekt (OFU) med bedriften Inrigo. – For kommunen er målet todelt: Å få et nytt rensesanlegg og en ny og fremtidsrettet vannløsning, og å bidra til innovasjon og utvikling ved å opptre som krevende kunde, forteller rådmann Erlend Myking. Kommunen støtter også klyngesamarbeidet Arena Vann som satser på vannrenseteknologi.

Vil ha mer OFU. – Arbeidet med Strategisk næringsplan har gjort oss enda mer bevisste på å bruke forskningsmiljøene til næringsutvikling, sier rådmannen. Han er overrasket over at OFU-prosjekter ikke er mye mer benyttet i hele regionen. – Dette er trippel helix-samarbeid i praksis, sier rådmannen. Han mener

kommunen har store muligheter til næringsutvikling basert på vannkompetanse og kretsløpstenkning rundt vann, og har flere prosjekter under utvikling.

Felles plan- og byggesaks miljø. Leksvik samarbeider med Rissa kommune om å etablere et felles og robust miljø for plan- og byggesaksbehandling. Målet er å styrke kommunenes kompetanse, kontinuitet og kvalitet på området.



KLÆBU

Næringsforum. Klæbu har nylig etablert Klæbu Næringsforum – et samarbeid mellom flere aktører innenfor næringslivet og kommunen. – Hensikten er å samle kreftene for å sikre helhetlig og langsiktig næringsutvikling i kommunen, basert på kommuneplan og Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen, forteller ildsjel og styremedlem Peter Mikael Høvik i Klæbu Næringsforum AS.

Samarbeid for bedre tilrettelegging. Kommunen er i ferd med å innlede et samarbeid med Melhus og Midtre Gauldal om kartlegging av kompetansebehov i etablerte bedrifter, samt om tilrettelegging for nye bedrifter.

Hever etablererkompetansen. Klæbu deltar i et utviklingsprogram i regi av NTNU Senter for entreprenørskap. Programmet skal øke kompetansen om prosessen fra idé og forretningsutvikling til etablert bedrift. Målet er å kunne fatte bedre beslutninger og gi bedre råd til nyetablerere, og derigjennom legge grunnlag for næringsutvikling.

Evaluerer. Kommunen innfører nå metoder for å evaluere næringsarbeidet. – Vi mangler kunnskap om hva som fungerer og om hvor mye vi får igjen for hver krone vi investerer i næringsutvikling. Nå vil vi måle resultatene av næringsarbeidet for å sikre kvaliteten, sier Høvik.

Gjør seg lekker. Klæbu er også i gang med å gjøre seg mer attraktiv og synlig gjennom flere nærings-, bolig- og fritidsarealer og bedre infrastruktur.

250 BUTIKKER TIL ASKEPOTT OG ALT ANNET HUN MÅTTE ØNSKE SEG



ÅRETS JULEGAVE TIL DINE ANSATTE

Gi dine ansatte Midtbykortet til jul, og vær sikker på at de får en gave de ønsker seg. Kortet kan benyttes på over 250 steder i Midtbyen, med tilbud på alt fra mote og kultur til helse og velvære.
BESTILL I DAG: Tlf. 73 50 15 77 Mail: samarbeidsgruppen@midtbyen.no

Øvre grense for skattefri julegave er kr. 1.000,-

Midt**(by'n)**[®]
Samarbeidsgruppen Midtby'n

www.midtbyen.no



Du har en avansert borekrone.
Du har kjøpere klare i Russland.
Da gjenstår kun detaljer som å hjelpe
kundene med finansieringen.

MED SUKSESS KOMMER NYE UTFORDRINGER. Det finnes ingen oppskrift på suksess, men vi er sikre på at sjansen for å lykkes er større når folk får konsentrere seg om det de kan. Med lokal kunnskap og internasjonal kompetanse

kan vi hjelpe deg som ønsker å ekspandere utenfor Norge, og deg som har gjort det allerede. Våre rådgivere kan bistå med alt fra komplekse finansieringsmodeller til å sikre betaling for varer og tjenester. Ring 06030 eller se fokus.no/internasjonal

Fokus lønner seg

Fokus Bank

filial av Danske Bank

LIKVIDITETSSTYRING

KONTI I UTLANDET

ONLINE SERVICES

RISIKOAVDEKNING

EKSPORTFINANSIERING

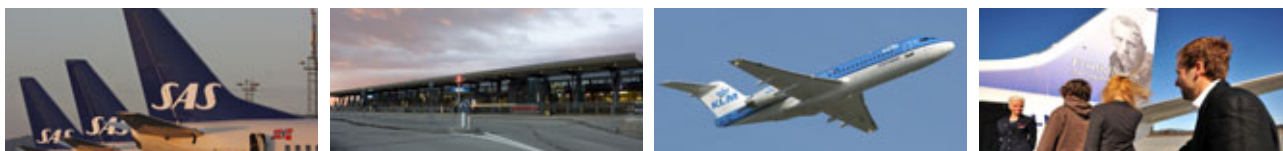


FOTO: JONAS R. SKAUG (TRONDHEIMLUFTHAVN.NET), KLM.COM, HANS OLAV NYBORG (HANGAR.NO)

Vinger over Europa

Strake luftveien til København for tre hundrelapper. Til Helsinki for fem: Søndag 30. oktober åpnet to nye direkte-ruter fra Værnes til attraktive destinasjoner utenlands.

Det er Flybe Nordic ab som i samarbeid med Finnair starter den nye ruten med fire ukentlige avganger til Helsinki. Dermed vil trønderne også ha direkte tilgang til Finnairs omfattende rute-nettverk til blant annet Asia.

Norwegian tar opp konkurransen med SAS med sin nye rute til København, med avgang fem dager i uken. Selskapet starter også flygninger fra Trondheim til Ålesund og Kristiansand.

Dette kommer i tillegg til en dobling av tilbudet til Bodø og Tromsø. Fra Norwegians side er dette den største økningen i rutetilbud fra Værnes på mange år.

De nye rutene er til glede for næringslivet i regionen, og kommer på toppen av et allerede godt forsterket tilbud i 2011, blant annet Frankfurt (Lufthansa), Tallinn (Estonian Air), Reykjavik (Icelandair), samt flere flygninger til Amsterdam og København med KLM og SAS.

Flere flyr direkte

Luftfartsforum Trondheim Lufthavn Værnes jobber for å:

- Styrke og videreutvikle eksisterende direkteflyruter, nasjonalt og internasjonalt
- Etablere flere direkteflyruter

- Stimulere til bærekraftig turisme og utvikling av destinasjoner og attraksjoner

Forumet består av Næringsforeningen i Trondheim, Avinor, Trondheim kommune, Innovasjon Norge, NHO Trøndelag, fylkeskommunene i Nord- og Sør-Trøndelag, Trøndelag Reiseliv, Visit Trondheim, Stjørdal kommune og Stjørdal Næringsforum.

Målet er at én million utenlands-passasjerer flyr via Værnes i 2015.

Og det er ikke uopnåelig; prognosen for 2011 sier 3,8 millioner passasjerer, hvorav 700.000 på utland. Hittil i år er passasjerveksten 10 prosent på innenlandsrutene og 19 prosent på utenlandsrutene sammenlignet med 2010, og flyselskapene melder om at responsen fra trønderne har vært så god at satsingen ikke blir mindre til neste år.



Ørland Kysthotell gir deg ro, harmoni og minnerike opplevelser.

www.kystekspresen.no

Unikt og ekte ved sjøen

www.kysthotell.no



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

Konferansehotellet med unik beliggenhet ved sjøen. Ta kontakt med de smilende medarbeiderne ved Ørland Kysthotell og få et sprakende nyttårstilbud.
- 20% rabatt på kurs, konferanse i januar og februar
- 20% rabatt på alle aktiviteter

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

KYSTEKSPRESSEN

ØRLAND KYSTHOTELL

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

Oppnevninger/endringer fagråd

Nye fagrådsmedlemmer:

Fagråd	Navn	Stilling
Havbruk og fiskeri	Trude Olafsen	Seniorrådgiver, SINTEF
Havbruk og fiskeri	Alexandra Neyts	Manager og koordinator, NTNU Marin
Havbruk og fiskeri	Sigbjørn Dahle	Administrerende direktør, TelCage AS
Havbruk og fiskeri	Anne Kristine Grostøl Hansen	Prosjektkoordinator, BioMar AS
Havbruk og fiskeri (tilknyttet medlem)	Sigurd Bjørge	Fagleder marin, STFK
GROnett	Bente Wold Wigum	Fylkesdirektør NAV Sør-Trøndelag
GROnett	Janne Rødsand Helling	Daglig leder Klapp Media AS
Bygg og anlegg	Olav Torp	Konst. instituttleder, Institutt for Bygg, anlegg og transport ved NTNU (vikar for Marit Støre Valen *)

Andre endringer:

- Harald Tronstad, Aquastructures AS, går ut av Fagråd Havbruk og fiskeri
- Frode Flægstad, TelCage AS, går ut av Fagråd Havbruk og fiskeri
- Berit Kjeldsberg, R. Kjeldsberg AS, går ut av Fagråd Finans
- Odd Petter Thoresen, Orkladal Næringsforening, går ut av Fagråd Logistikk
- Eva Grendahl, Indikatoren, går ut av Fagråd KKN
- Milda Lunde Stene, Faveo Prosjektledelse AS, går ut av Fagråd GROnett
- *) Marit Støre Valen, NTNU har ett års permisjon fra Fagråd Bygg og anlegg



Lys gir håp. Bli med og hold lyset tent.

Du kan bidra ved å gi julegaven til Kirkens Bymisjon. Hold lyset tent er vår årlige juleaksjon, med arrangement og tiltak for de som opplever julen som en tung og vanskelig tid. Les mer i vedlagte brosjyre eller på:

www.holdlysettent.no



Send LYS100
til 2470

Da støtter du vårt arbeid
i Trondheim med 100 kr.



JULEMARKEDET
I TRONDHEIM

Velkommen til Julemarkedet

Torvet 9.-18. desember Hverdager kl. 12-19 Søndager kl. 13-19



Hundre kulturaktiviteter **Grytekonserter** Kokkeoppvisning Musikkteater
Eventyrlavvo Handelsopplevelser Bokstamp Luciagog Hest og slede
Kafélavvo Båltrubadur **Kunstauksjon** Juleverksted **Julemat**

Foto: Anne-Lise Aakervik

Matopplevelser på Julemarkedet

Julemarkedet fokuserer på kvalitetsmat og har et variert og spennende utvalg i bodene utendørs. I år samarbeider vi dessuten med Bondens marked som stiller med eget telt på Torvet i hele perioden, og den 9. desember lanseres egen kokebok på scenen. I lavvoen har vi matkurs, kokkelering og en herlig meny bak disken. Kaféen vår er åpen til kl. 19.00 og serverer alt fra enkle mellommåltid til middagsretter, sammen med et rikt utvalg av varme og kalde drikker. Hos oss finner du de velsmakende julegavene og tips og råvarer til julemiddagen.



Kafélavvo åpent kl. 10.00-19.00

Reserver bord til Julelunsj i Lavvoen

Vi kjøper inn deilige råvarer på markedet og serverer sammen med ferskt brød og godt drikke ved bålet.

- Varm og kald mat
- Variert meny
- Stemningsfulle lokaler

Julelunsj i Lavvoen serveres alle hverdager kl. 12.00 - 14.00. Kr. 75,- pr. pers. ekskl. drikke.

Forhåndsbestilling på:

www.julemarkedet-trondheim.no





Har du behov for å lykkes i strategiske prosjekter og endringsprosesser?

Har du lyst på en prat, ring
Adm. dir Sven Erik Nørholm
tlf. 917 06 586

Faveo er Nordens største selskap innen profesjonell prosjektledelse.

Vi hjelper våre kunder med alle typer prosjekter, fra utbygging og plan- og eiendomsutvikling til prosjekter og endringsprosesser innen virksomhetsutvikling.

Vi er 330 medarbeidere med hovedkontor i Trondheim og åtte kontorer i Norge og Sverige.

FAVEO[®]
PROSJEKTLEDELSE

www.faveoprosjektledelse.no

O jul med ditt marked

Det loves opplevelser for både store og små når Torget fylles opp av kramkarer, trubadurer, bønder og handlende i julete stemning 9.-18. desember.

City Manager Eileen Brandsegg har mange gode hjelpere med seg når hun for niende året på rad kan ønske byfolk og tilreisende velkommen til et av landets største julemarkeder. Etter at Bondens marked ble med på laget, er det i år nærmere 80 utstillere som tilbyr sine produkter.

Det bys ikke minst på over 100 kulturaktiviteter de ti dagene julemarkedet holder åpent. Grytekonserterne til inntekt for Frelsesarmeen har tradisjon for å få kjente og kjære artister til å stille opp, og i år er det mange overraskelser på lur for den som møter opp til konsertene som starter kl. 16 og 18 hver dag.

Mer musikk blir det med båltrubaduren som spiller opp i lavvoen daglig. I lavvoen skjer det flere ting: juleverksted og eventyroppløsning for de minste, litteraturlavvo med stamp for de litt større. Her blir det bokbad med lokale størrelser på litteraturfronten.

Ut i det fri igjen bys det på utendørs teater – for ikke å glemme at et julemarked kan være et lite teater i seg selv. Liv blir det når

auksjonariusen svinger hammeren over verker av kjente trondhjemskunstnere til inntekt for Kirkens Bymisjon.

Torget som handelsplass

I forfatter Morten Stokkans bok fra 2010 om Torget, kan vi lese at det først var på slutten av 1700-tallet at Cicignons stort anlagte torg ble tatt i bruk som handelsplass. Etter flere års handelsforbud ble torghandel igjen tillatt i 1833, og siden har det vært kjøp og salg her.

FAKTA

Sponsorer for årets julemarked

Trondheim Gårdeierforening
Trondheim kommune
Norsk Produksjon
Bondens marked
Adresseavisen
Det norske
Nidar
lavvo.net
FARK

FAKTA

Historie

Julemarkedenes spede begynnelse så dagens (jule)lys for rundt 700 år siden. Christkindlmarkt i Wien spores helt tilbake til 1296. Bautzen-julemarkedet er nevnt i arkiver i 1384. Markedet i Dresden er også et av de eldste og mest kjente, og ble holdt første gang i 1434.

Det finnes en rekke berømte julemarkeder i verden, men fenomenet har historisk sett vært særlig utbredt i de tysktalende delene av Europa. Bare i hovedstaden Berlin er det om lag 50 større julemarkeder.

Populære varer er ofte julekaker, gløgg og annen mat og drikke fra småskalaproducenter, leker og spill, juletrær og pynt, engler, kunsthåndverk og varme, hjemmelagde klær.



Stemmingsbilde fra Torget. Selve ordet torg er avledet av det gammelrussiske ordet torgu, som betyr marked/handel.

FOTO: ANNE LISE AAKERVIK

En av sponsorene til årets julemarked er Det norske. Selskapet ønsker å ta ansvar for at det blir mer liv og røre i det historiske hjertet i byen enn det som er tilfellet i dag, og har nylig bestemt at de går inn med én million kroner i tre år for å bidra til å finansiere en revitalisering av Torget.

– Vi legger vekt på å være tydelig til stede i byen, og føler en spesiell forpliktelse til Torget, forklarer kommunikasjonsdirektør Torgeir Anda i oljeselskapet som i fjor flyttet inn i det nyrestaurerte Fønix-bygget.

Det norske hovedkvarter vil i seg selv bidra til julestemningen på Torget i adventstiden, for fasaden skal nemlig bekles med tusener av julelys – og helt i toppen, en skinnende, blank stjerne.



Torsdag 10. desember kan du by på denne flotte akvarellen av Håkon Bleken, donert av kunstneren til Juleauksjonen 2011.

Oversikt over utstillere og fullt program: www.julemarkedet-trondheim.no



Siemens ble Årets Bedrift

Plassjef Otto Frøseth i Siemens takker for prisen Årets bedrift for en festkledd forsamling i Trondheim Spektrum.

FOTO: PASI AALTO / PASIAALTO.COM

Årets bedrift har blitt kåret av Nordea i samarbeid med NiT i over 20 år. Under Manifestasjon 2011 ble prisen overrakt en bedrift som bidrar til utvikling av byen og til å skape arbeidsplasser og økonomisk vekst. Og svært mange arbeidsplasser har det blitt opp gjennom årene, siden Siemens etablerte seg i Trondheim i 1908.

Selskapet har alltid vært opptatt av å fornye seg, og bruker betydelige ressurser på utvikling. Siemens har i dag tre store satsingsområder: industri, energi og helse.

Med 450 arbeidstakere i Trondheim omsatte bedriften for om lag én milliard kroner i 2010, og er dermed av anselig størrelse i trøndersk målestokk. Men årets prisvinner

er også en del av verdens 40. største selskap, som med 405.000 ansatte hadde inntekter på utrolige 76 milliarder euro i 2010.

Industrigiganten har i snart 50 år gledet Trondheims innbyggere med byens største juletre, og nå bidrar de også til å gjøre oss både smartere og mer energieffektive gjennom Trondheim SmartCity, hvor de samarbeider med Trondheim kommune og Bellona for å bidra til at byen blir smartere i energibruken.

Avdelingen i Trondheim har fått ansvaret for konsernets globale satsning på undervannsteknologi, som skal bidra til økt utvinningsgrad og mer energieffektiv olje- og gassproduksjon. Det nye senteret ble åpnet 1. september i år, og innebærer en styrking av virksomheten i Trondheim med ca. 500 nye medarbeidere i løpet av de kommende 2-5 årene.

Juryen for Årets Bedrift 2011 besto av ordfører Rita Ottervik, fylkesordfører Tore O. Sandvik, Roar Rognes (Nordea), Knut Efskin (styreleder NiT) og Berit Rian (adm.dir. NiT).

Halv stipendmillion til teknogründer

EMPIG er navnet på det unge selskapet som ble tildelt Generalkonsul Adolf Øiens Etablererstipend under Manifestasjon 2011. En sjekk på 500.000 kroner sikrer utviklingen av gründer Fredrik Lunds unike teknologi for oljebransjen.

Prisvinneren, som er utdannet sivilingeniør i produktdesign fra NTNU, har tatt patent på en idé som dreier seg om fjerning av avleiring og sikring av rør, som vil gjøre det billigere, tryggere og mer miljøvennlig å frakte væske fra oljefelt langt til havs.

Kostnadsdrivere for rørsystemer er i dag isolering, rensing med skrapeplugg, oppvarming, nedgraving og bruk av store mengder dyre og miljøfarlige kjemikalier for å hindre tette rør. Disse utfordringene har gitt grobunn for nye ideer. Resultatet heter EMPIG og kan representere et paradigmeskifte i oljeindustrien.

Selskapet er et ektefødt barn av kompetansemiljøene innenfor olje og gass i Trondheim, og har en løsning som, når den er ferdig utviklet, kan bidra til å muliggjøre såkalt cold flow, og dermed oljetransport i rør over lengre strekninger enn i dag. Dette vil være en stadig viktig utfordring fremover, med felt som ligger dypt og lengre fra land eller annen infrastruktur. Å få til cold flow kan være avgjørende for lønnsomhet på fremtidige felt.

Det er Adolf Øiens Kapitalfond som står bak stipendet som deles ut for tredje gang – en utdeling som er muliggjort basert på Adolf Øiens formue og testamente. Øien er kjent som en av byens store velgjørere, og båndene til Næringsforeningen i Trondheim er sterke. Han spilte en betydelig rolle i utviklingen av byens næringsliv, og er ett av kun 14 æresmedlemmer som er utnevnt i NiTs 150-års historie.

Tidligere vinnere av stipendet er MemfoAct (2009) og CerPoTech (2010).



Gründer Fredrik Lund (t.v.) og påtroppende leder Morten Frøseth fra EMPIG AS mottar etablererstipendet på 500.000 kroner fra Berit Rustad, styreleder i Generalkonsul Adolf Øiens Kapitalfond.

FOTO: PASI AALTO / PASIAALTO.COM

Pharmaq vant Eksportørprisen



Adm.dir. i Pharmaq, Morten Nordstad, mottar Eksportørprisen og en klem fra Trondheims ordfører, Rita Ottervik. Til høyre står juryleder Knut Vestbø fra SpareBank 1 SMN.

FOTO: KENNETH STOLTZ / NIT

Eksportørprisen Midt-Norge ble utdelt for 21. år på rad under Eksportens Dager i Trondheim i oktober. Årets vinner ble Pharmaq fra Overhalla.

Bak prisen står SpareBank 1 SMN, Innovasjon Norge, NHO Trøndelag og Næringsforeningen i Trondheim. Målet med Eksportørprisen er å markere at det gjennom målbevisst satsing og langsiktig tenking er fullt mulig å bli internasjonalt ledende innenfor sitt område med base i Trøndelag.

Pharmaq produserer helseprodukter til den globale akvakulturnæringen. Vaksiner til fisk er blant de største og viktigste produktene i et voksende verdensmarked, og Pharmaq eksporterer til alle naboland i Norden, til Storbritannia, Irland, Chile, Hellas og Tyrkia. De siste årene har selskapet etablert seg i et voksende asiatiske marked, og da spesielt i Vietnam.

Selskapet har bygget opp en ledende posisjon verden over innen vaksiner til laksefisk og midler mot bekjempelse av lakselus. Produktene er basert på unik norsk utviklet teknologi som gir økt velferd for fisken. Vaksinen eliminerer behovet for antibiotika og forhindrer at villfisk utsettes for smitte.

Pharmaq omsetter for ca. 420 millioner kroner i 2011, og sysselsetter 111 i Norge og 30 i utlandet, mange innen forskning og innovasjon.

Eksportørprisen er en honnør til en god internasjonal strategi mot et marked som krever miljøhensyn og strenge kvalitetskrav. Juryen håper prisen gir inspirasjon til fortsatt internasjonal suksess basert på teknologi utviklet i Trøndelag.

Det Norske Måltid 2011

– her er produktene som skal representere region Midt!

Det Norske Måltid var i 2008-2010 en landsomfattende konkurranse der matprodusenter fra hele landet selv meldte på sine egne produkter. Når det nå arrangeres for fjerde gang, er det en regional fagjury i hver region som nominerer to produkter i fem ulike kategorier.

Fagjuryen i Region Midti, som består av fylkene Sør-Trøndelag, Nord-Trøndelag og Møre og Romsdal, har nominert de beste råvarene og produktene fra sin region. Fagjuryen, med Matfaglig ansvarlig Svein Magnus Gjørnvik fra Matakademiet i Trondheim og Berit Rian fra NiT i spissen, er overbevist om at følgende produkter vil representere regionen på en utmerket måte:

Kategori kjøtt:

Entrecôte fra Naturkjøtt, Nord-Trøndelag
Hjort flatbiff fra Dalpro, Hitra, Sør-Trøndelag

Kategori fisk og skaldyr:

Klippfisk fra Dybvik, Ålesund, Møre og Romsdal
Kamskjell fra Seashell, Frøya, Sør-Trøndelag

Kategori frukt og grønt:

Crispy salat fra Frostagrønt, Frosta, Nord-Trøndelag

Kategori ost:

Edel Blå fra Gangstad Gårdsysteri, Inderøy, Nord-Trøndelag
Ridderost fra Tine Meierier, Tresfjord, Møre og Romsdal

Kategori frukt- og bærdrikk:

Didrikk, bringebærdrikk fra Pyntebær, Verdal, Nord-Trøndelag
Eplesaft fra Corona Safteri, Rotvoll i Trondheim, Sør-Trøndelag

Klarer noen av disse produktene å komme gjennom nåløyet hos den nasjonale juryen og ta seg helt til finalen – og vinne? Følg med på Det Norske Måltid som starter opp søndag 6. november på TV2, med Arne Hjeltnes og Heine Totland som programledere. Programmet fra region Midti skal etter planen sendes på TV2 søndag 13. november. Hvem som til slutt vinner sin kategori får vi svar på når serien avsluttes søndag 11. desember.



Heine Totland, ungdomslandslagskokk Kristin Skogen fra Trondheimsrestauranten To Rom og Kjøkken, samt Arne Hjeltnes, vil vi få se mer av på TV2 utover høsten.

FOTO: GEIR OTTO JOHANSEN

ablemagic ble designvinnere



F.v.: Fagjurymedlem Torgeir Søsnes (markedsjef i Næringsforeningen), Maria Haugnes (Heimlaga), Hilde Østerås Berntsen (prosjektleder Designspirer) og Heidi Fjelnset (ablemagic). Fjelnset innkasserte for øvrig en tredje pris samme uke, Djervhetsprisen 2011, som bidro med ytterligere 200.000 kroner.

FOTO: KENNETH STOLTZ, NIT

I fjor ble de slått på målstreken av Stokkøya Sjøsenter. I år var det ingen tvil: de nyskapende spillutviklerne i ablemagic tok hjem to av tre priser under Designspirer 2011.

Det ble fest på Dokkhuset når Partnere for Nyskaping (NTNU, NTE og SpareBank1 SMN) inviterte til kåring av årets trønderske nyskaper 19. oktober.

150.000 kroner skulle gå til regionens mest lovende designspirer, men i år var pengene fordelt på tre priser: en fagpris, en næringspris og en folkets pris. Denne gangen var

nemlig tilskuerne med på å stemme frem designspirene, både på forhånd via arrangementets Facebookside, og fra salen under selve arrangementet. Selv om premiesummen var delt opp, så kunne hele potten havne hos én vinner.

Mange spennende kandidater til tross: det var fjorårets finalist ablemagic som appellerte sterkest til både næringslivsjuryen og fagjuryen. Heklegründer Maria Haugnes fra Steinkjer mottok folkets pris for sin merkevare Heimlaga.

Nina Fjelnset startet ablemagic i mars 2007, og har siden fått med seg flere i teamet, som også har gått inn på eiersiden. Selskapet utvikler spill og historier bygd rundt sitt helt egne univers kalt 'tisu, og har allerede vunnet flere innovasjonspriser.

Onsdag kveld ble altså to nye, høythengende priser tildelt firmaet. Foruten 125.000 kroner fikk ablemagic gratis medlemskap i Næringsforeningen i Trondheim i ett år, samt deltagelse på SpareBank 1 SMNs lederkurs.

Fagjuryen la vekt på at ablemagic kombinerer teknologi, estetikk og historiefortelling samtidig som det har betydelig internasjonalt potensial. Nettopp muligheten til å nå ut over landets grenser med produktene sine, var også noe næringslivsjuryen la mest vekt på i sin begrunnelse.

Designer Maria Haugnes fra Steinkjer fortalte at hun brukte sosiale medier svært aktivt i markedsføringen av sine heklede produkter under merkenavnet Heimlaga.

Og hun hadde åpenbart gjort en god jobb med å mobilisere støtte både på Facebook og i salen, for hun gikk seirende ut av kampen om Folkets pris, med flest stemmer totalt. Premien var 25.000 kroner i rene penger, og også Maria fikk gratis lederkurs fra SpareBank1 SMN og ett års medlemskap i Næringsforeningen i Trondheim.

Europas eldste Opel-forhandler rundet hundre

Vårt solide NiT-medlem Maskinagentur AS feiret sitt 100-årsjubileum med åpen familiedag på Sverresborg Folkemuseum søndag 16. oktober. Om lag 4.000 besøkende fikk se utstilling av både veteranbiler og årets modeller. Konserter, skuespill, noe godt å putte i munnen – og ikke minst en usedvanlig varm høstsol – gjorde dagen svært trivelig.

Maskinagentur startet sin virksomhet i Kjøpmannsgata 14 i 1911, og det var gruveutstyr som var firmaets første produkter. Året etter

ble den første Opel solgt, og siden har flere kjente bilmerker kommet inn i porteføljen. Blant annet kan selskapet



Bevaringsverdige biler og hus i skjønn forening på Sverresborg Folkemuseum.



FOTO: MASKINAGENTUR

Svettet for en halv million på ett døgn

Ingen sure miner fra spinnerne som trakk inn 511.622 kroner til TV-aksjonen fredag 21. oktober.

Det var treningsenterkjeden 3T som for sjette gang stod bak arrangementet, der ett tusen ansatte fra byens næringsliv stilte opp i en døgnlang dugnad til inntekt for minefjerning i regi av Norsk Folkehjelp.

Deltagerne betalte for å holde hjulene i gang kontinuerlig i 24 timer, og denne spesielle sykkelstafetten har med alle ivrige trimmere og ansatte sin hjelp gjort 3T til den største regionale bidragsyteren til TV-aksjonen hvert eneste år siden 2006!



FOTO: 3T

Møteplassen

Fredagsforum: Hver fredag i Britannia Hotel klokken 11.30 til 12.30.

Møter ut året:

- 11.11:** Fredagsforum: Det Norske Måltid
- 15.11:** Juslunsj: Arv og generasjonsskifte i små og mellomstore bedrifter
- 17.11:** Styreansvarsforsikring - muligheter og begrensninger for utøvelse av styrefunksjonen
- 18.11:** Fredagsforum: Fremtidens parkeringstilbud
- 21.11:** Byutviklingskonferansen: Et levende og attraktivt bysentrum
- 25.11:** Fredagsforum: Oppturer og nedturer i Trondheims næringsliv gjennom 150 år
- 29.11:** Fremtidens boligkonsepter
- 29.11:** GRONett: Nettverkskveld
- 02.12:** Fredagsforum: Er din bedrift en attraktiv bedrift?

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

**Retura
garanterer
miljøriktig
håndtering
av avfallet.**



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

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

RETURA 
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim



TRJ



Bank fra DA til NÅ

DnB NOR, Postbanken og Vital blir DNB.

DA det ble klart at tre store selskaper skulle bli ett, var det mange som fryktet at ting ville bli veldig annerledes. Men ta det med ro, stort sett blir alt som før. Det fine med sammenslåinger er at fordelene blir flere. Alle DNBs kunder kan ringe 04800 alle dager, hele døgnet. Og Postens åpningstider gjør det mulig å få utført banktjenester også på lørdager. Var du fornøyd før, så skal du ikke se bort fra at du blir enda mer fornøyd NÅ.



Bank fra A til Å