

# MidtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



*Kjersti Lunden Nilsen om  
næring på Svartlamoen*



*Frode Mastad  
om robotisering*



*Trond B. Brekke  
i Bernhd Brekke AS*

**TEMA:** Trondheimsbedrifter som  
har hentet kapital i utlandet.

# Møteplassen

**Fredagsforum:** Hver fredag.

Første Fredagsforum i høst holdes 24. august.  
Britannia Hotell, salong Wedel Jarlsberg  
kløkken 11.30 til 12.30.

**I tillegg til Fredagsforum kan Næringsforeningen tilby følgende spennende møter i vår:**

Fullstendig møteprogram for høsten kommer i starten av september. Disse datoene er klare så langt:

**24. september:** Møte med børsdirektør Landsnes

**24. september:** Manifestasjon 07  
(se vedlegg og annonse side 11)

**16. oktober:** Trådløs framtid.  
Konferanse under Technoport 2007.

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:  
[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

## Har din bedrift jubileum eller en annen grunn til å gi bort en gave?

Stiftelsen "Trondhjems handelsstands understøttelseskasse" har siden 1877 delt ut midler til trengende. Kapitalen er i dag på 3,8 mill.

Med donasjoner fra din bedrift kan stiftelsen hjelpe flere!

Ta kontakt for mer informasjon: [firmapost@trondheim-chamber.no](mailto:firmapost@trondheim-chamber.no)

LEDER



Gunn Kari K. Hygen, redaktør

## Et ambisiøst Trondheimsområde

Det foregår en sterk tilflytting og vekst i byene i Norge. Spesielt sterk er denne effekten i Oslo-området der befolkningstilveksten gir konturene av et sammenhengende byområde fra Drøbak via Lillestrøm til Asker og Lier. Dette styrkes av Stortinget som for tiden bevilger ca 70 % av infrastrukturbevilgningen dit dvs. stiller de nasjonale ressursene til rådighet.

Skal vi stå imot sentraliseringen til hovedstadsområdet, viser et enkelt reknestykke at tilveksten i trondheimsområdet være på ca. 4000 innbyggere i året. Det gledelige er at i 2006 nådde vi dette tallet og det ser ut til at vi skal klare å nå dette også i 2007.

I en region som Trøndelag er det regionhovedstaden som det skal stilles de største kravene til mht å stå imot denne sentraliseringen da regionhovedstadene har de største mulighetene til å generere nye arbeidsplasser.

Hvordan svarer så næringslivet på denne utfordringen? Rimelig bra, veksttakten er god, etablerings- og investeringsviljen er god. Regionale investorer ser sin besøkelsestid.

Hvordan svarer våre myndigheter på denne utfordringen? Variabelt! Mye er bra, som for eksempel barnehage- og skoleutbyggingen. Men på noen områder savner vi sterkere lut: Byplanenheten i Trondheim kommune mener at areal til næring og bolig kan senkes i forhold til i dag, urbaniseringen vil bremses ved neste lavkonjunktur og fylkeskommunen har få gjennomslag for veg- og jernbaneutbyggingen.

NiT etterlyser tydeligere vilje og raskere resultater innen noen utvalgte områder i samarbeid med våre myndigheter og vi gleder oss til å fronte dette i valgkampen.

## UTENLANDSK KAPITAL:

# Motoren har startet. På tide å gi mer gass.

Innovasjonen og nyetablering med utgangspunkt i den største drivkraften i regionen NTNU, Sintef og Høgskolene har alltid vært en prioritert oppgave for Næringsforeningen. Vårt bidrag har vært og er å sørge for at myndigheter både regionalt og nasjonalt prioriterer blir oppmerksom på sitt ansvar for dette både gjennom direkte bidrag og gode rammebetingelser.

Gjennom etableringen av det nye såkornfondet Proventure og det lokalt baserte Venturefondet Viking Venture fremstår viktige deler av verdikjeden som slagkraftig og komplett. Dette inntrykket forsterkes med det at de private investorene er mer synlig både alene og sammen gjennom Investorforum Trøndelag.

Det er all grunn til å gi honnør til de resultatene som er oppnådd så langt. Spesielt er det hyggelig å nevne enkeltbedrifter som Nacre, Reslab og Pertra som gode eksempler på hvordan egenkapitalmiljøet i byen bidrar til å utvikle store verdier som i neste omgang føres tilbake i ny virksomhet.

Selv om denne verdikjeden fremstår som sterkere enn noensinne, så vil Næringsforeningen fortsatt ha fokus på de forbedringsmulighetene som finnes. Det kan være NTNU og Sintefs regionale fokus og ansvar. De er like mye som oss andre avhengig av en sterk region i sin ekstreme konkurranse situasjon. Og vi må snarest dra full effekt av 30.000 studentene som en base for rekruttering.

Når det gjelder nyskaping for øvrig er det også viktig at vi ikke glemmer alle de glitrende ideene som av en eller annen grunn faller utenfor de strenge kriteriene for finansiering. Regionen er også avhengig av et mangfold av nyskaping innenfor alle bransjer og områder.



Nils Kristian Nakstad  
styreleder



## INNHOOLD

På jakt etter verdensmestere.....	4
Når exit er gull.....	5
Fem spørsmål om børsnotering.....	7
En krevende øvelse.....	8
Skal vokse videre med utenlandske eiere.....	9
Ei krone er ei krone.....	10
Manifestasjon 2007.....	11
Solgte for å kunne bli i Trondheim.....	12
Det spiller en rolle hvem du stemmer på!.....	13
Eneste toppkandidat fra næringslivet.....	16
Ny avtale med fylkeskommunen.....	17
APS Automasjon AS.....	18
Det var et kick å bli digitalt.....	19
Har lokaler, jakter de gode ideene.....	20
Full fart for norsk økonomi.....	21
Hva blir det neste?.....	23
NiT skal hjelpe StatoilHydro.....	24
VIP-kort til framtiden.....	24
NYE medlemmer.....	26

### Utgiver:

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

### Redaktør:

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

### Redaksjonell produksjon:

Trygve Bragstad  
Kjersti Bruheim i Røe Kommunikasjon as

### Teknisk produksjon og design:

GRØSET™ Guri Jermstad as

Opplag:  
6 200

### Web side:

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

### Hovedsamarbeidspartnere:



filial av Danske Bank



# På jakt etter verdensmestere

- Det spirer og gror i næringslivet i Trøndelag. Det har aldri skjedd så mye spennende nyskaping som nå. Det sier daglig leder i selskapet Viking Venture, Erik Hagen. Selskapet forvalter 600 millioner kroner. Penger som skal brukes til å finne og utvikle verdensmestere.

Erik Hagen bruker bilder fra idretten når han skal forklare hva Viking Venture gjør. – På samme måte som en trener eller idrettsleder jakter på talenter som kan bli verdens beste idrettsutøvere, så jakter vi på teknologibedrifter som kan bli best i verden innen sitt felt. Vi er på jakt etter den beste idéen, den beste teknologien, det største markedspotensialet og et sterkt og godt team, sier han. Viking Venture ble etablert i 2001 og har til nå investert i 21 bedrifter.

## HEL VERDIKJEDE

- Trondheim og Trøndelag er nå i en unik posisjon med hele verdikjeden innen teknologiutvikling, fra NTNU/SINTEF til såkornfond og venturevirksomhet. Samlet har vi én milliard kroner tilgjengelig for nyskaping i Norge og Skandinavia. – Det vil helt klart gi resultater, sier Hagen. Han understreker samtidig at det tar tid å utvikle verdensmestere. Ta Nacre som et godt eksempel. Utviklingen av teknologien startet først på nittitallet. Da Viking Venture investerte for første gang i 2001 hadde Nacre én person i 80 % stilling. Nylig ble Nacre solgt for 750 millioner kroner. Viking Venture eide ca 40% av selskapet og har fått ca 300 millioner tilbake, tilsvarende 1,5 ganger størrelsen av fondet investeringen var i.

## TAR SEG AV UTVIKLINGSFASEN

Viking Ventures rolle er å finne talentene og utvikle dem. – Vi bruker masse tid med selskapene for å rekruttere dyktige folk, for å legge gode strategier for videre utvikling og for å sikre riktig finansiering. Vi mener vi er gode på å skape verdier i selskapene. Når denne fasen er over, kan to ting skje. Enten går selskapene på børs, eller de blir kjøpt opp. Det er et sunnhetstegn at flere trønderske selskaper nå har gått på børs. Det viser god vekst i regionen. Det betyr også at disse virksomhetene kan fortsette å ha både lokale, nasjonale og internasjonale eiere, sier Hagen.

- Samtidig er det en stor styrke for regionen at store internasjonale selskaper som for eksempel SAP og Schlumberger etablerer seg hos oss og satser tungt gjennom oppkjøp og videreutvikling av teknologiselskaper, sier han. Når Viking Venture jakter på nye



*Viking Ventures daglige leder Erik Hagen jakter på verdens beste teknologibedrifter.*

eiere i selskap er det viktig å finne de riktige. – De nye eierne må kunne tilføre ny kompetanse og ha nye nettverk som kan ta bedriftene et steg videre. I mange av våre tilfeller vil det være snakk om utenlandske eiere, men det er fordi teknologiindustrien ofte er internasjonal. Det er ikke noe mål i seg selv å hente internasjonal kapital framfor nasjonal kapital, det avhenger av hva som er rett for selskapet videre.

- Nils Arne Eggen likte dårlig at Steffen Iversen forlot Rosenborg til fordel for engelsk fotball i sin tid. Hvordan er det for Viking Venture å skulle selge/slippe sine teknologibedrifter?

- Vårt mandat er å skape avkastning for våre eiere. Det gjør vi gjennom å finne og utvikle talenter slik at de går fra å være lovende til å bli stjerner. Vi er svært aktive i selskapene og det kan nok være litt rart å overlate roret til andre. – Men det må vi gjøre, vi i Viking Venture skal være best på venturefasen, mens andre eiere er bedre egnet senere i livsløpet til et selskap, sier Hagen.

# Når exit er gull

**Kapitalen som utlandet sprøyter inn i Trondheim gjennom kjøp av bedrifter virker som en rullende snøball. Hver gang stiger mengden lokal kapital som reinvesteres i nye prosjekter. Dermed får vi flere bedrifter, lokal kapital øker og vi får kompetanse med på kjøpet. I tillegg beholder vi stort sett bedriftene i Trondheim, sier Trond B. Brekke som er adm. dir i Bernhd Brekke AS og leder av InvestorForum Trøndelag.**

## OVERFLØDIGHETSHORNET

- Den industrien vi har i dag er i stor grad i ferd med å bli fraløpt. Den går fordi den har gangfart. Den ville ikke blitt plassert i Norge i dag hvis den hadde blitt etablert i dag, sier Brekke. Allerede om 10-20 år vil mesteparten være borte. Det er ikke den vi kan basere oss på for fremtidig vekst i denne regionen. Fremtiden er å utnytte regionens fortrinn, og her har Trondheim nøkkelen, sier Brekke. Han ser på NTNU og resten av teknologimiljøet som en Pandoras eske med en utømmelig kilde av bedriftsmuligheter.

- Vi har mye gull i egen have. Vi har bare sett starten på spin-offs fra NTNU og SINTEF, sier Brekke - Salg av flere selskaper, eller exits om du vil, i det siste er positivt og en viktig drivkraft for å få frem nye bedrifter, mener han.

## VELLYKKEDE EXITS

- Vi har trengt noen jackpot'er, og det har vi nå fått gjennom Nacre, ResLab med flere, sier Brekke. Han håper at mange som har vært reserverte mot å gå inn i denne typen investeringer nå ser at man kan gjøre gode penger på dette. - Exits er selve generatoren. Den motiverer til entreprenørskap. De skaper mye penger lokalt og vi vet fra erfaring at disse pengene reinvesteres.

Brekke mener det har vært en bratt lærekurve for forsiktige trøndere. - Vi har vært veldig fokuserte på eiendom og andre forsiktige områder for å plassere pengene våre. Noen av oss har holdt på med teknologiinvesteringer i 10 år, og det er først nå vi kan si at vi har vært på rett vei. Jeg tror det blir lettere å reise lokal kapital i fremtiden når folk ser at bare salget av Nacre alene ga mer penger enn hele kapitalen i fondet Viking Venture.

Brekke er opptatt av at samfunnet må unne de som gjør vellykkede exits de pengene de får. - Dette er positiv verdiskaping. Mesteparten av disse pengene pløyes tilbake i nye prosjekter. Det er her hele motoren i systemet ligger.

## LOKALE PENGER IKKE NOK

Brekke rister på hodet av dem som mener det burde vært lokale krefter som kjøpte alle trondheimsbedriftene som nå selges. - Selvfølgelig ville det i en ideell verden vært bare lokale penger som kjøpte opp bedriftene. Men bare EMGS alene er et så stort salg at det ikke er nok kapital i landsdelen.

I tillegg snur han argumentasjonen: - Jeg eier virksomheter i flere land. Det synes folk er bra. Da må vi selvfølgelig tillate at noen kommer hit og eier bedrifter her. Det er jo tross alt ingen nordmenn som klager på at Norske Skog eier papirfabrikker i utlandet eller at Aker eier skipsverft i Finland.

Sammen med kapitalen kommer også nyttig kompetanse, mener Brekke. - I Trondheim er vi gode på teknologi, men vi må ut og selge for å lykkes, sier han. - Vi må få mer internasjonal markedsføringskompetanse og kommersialiseringskompetanse. Den kan vi få parallelt sammen med kapitalen. Det er derfor også positivt venture- og forvaltningsmiljøer utenfor Trøndelag nå investerer i Trondheim.



- Det er et eget fag å gå inn i en virksomhet og ta ut en exit. Det viktigste er derfor at forvalterselskapene i Trondheim fungerer, sier Trond B. Brekke i Bernhd Brekke AS.



Joar I. Kjeldseth  
Leder næringsmegling



Åge Halvorsen  
Markedssjef



John Edvin Arnstad  
Næringsmegler



Werner Wanvik  
Næringsmegler



Lars Berger  
Næringsmegler



Bjarne Brattbakk  
Megler



Kristian Hogstad Lund  
Megler



Elisabeth Brønner  
Saksbehandler

EiendomsMegler 1 Næringsmegling i Trondheim har bred kompetanse innen alle felt knyttet til salg, kjøp, utvikling og utleie av nærings- eiendom og tomteområder. Våre produktområder dekker de aller fleste behov innenfor markedet for næringseiendom.

- Salg av næringseiendom
- Utleie av lokaler
- Salg av eiendomsselskap
- Søkeoppdrag
- Strategisk rådgivning innen eiendomsutvikling
- Sale & Leaseback
- Verdivurdering

Ta gjerne kontakt for uformel prat. Vi skreddersyr løsninger fra kunde til kunde.

Kontakt oss på tlf: 73 89 06 40



# Fem spørsmål om børsnotering

Trondheimsselskapet EMGS (Electromagnetic Geoservices) segler i medvind. Selskapet leter etter olje ved hjelp av en egen patentert teknologi, og gikk i vår på børs for å kunne vokse og utvikle seg videre.

Administrerende direktør Terje Eidesmo fikk 5 spørsmål om sine erfaringer med prosessen de har vært igjennom.

## 1. Hvilke refleksjoner gjør en seg nå fire måneder etterpå?

- Børsnoteringen 30. mars har vært en viktig milepæl i selskapets historie. Samtidig er det viktig å understreke at børsnoteringen kun utgjør slutten på begynnelsen i EMGS' livssyklus, og den virkelig krevende jobben tok til for fire måneder siden. EMGS står nå til ansvar for et stort antall eiere som krever avkastning på sin investering, og derfor er vi gjenstand for en betydelig interesse fra inn- og utland.

## 2. Har det noen betydning for EMGS om det er lokale, nasjonale eller internasjonale investorer som går inn i selskapet?

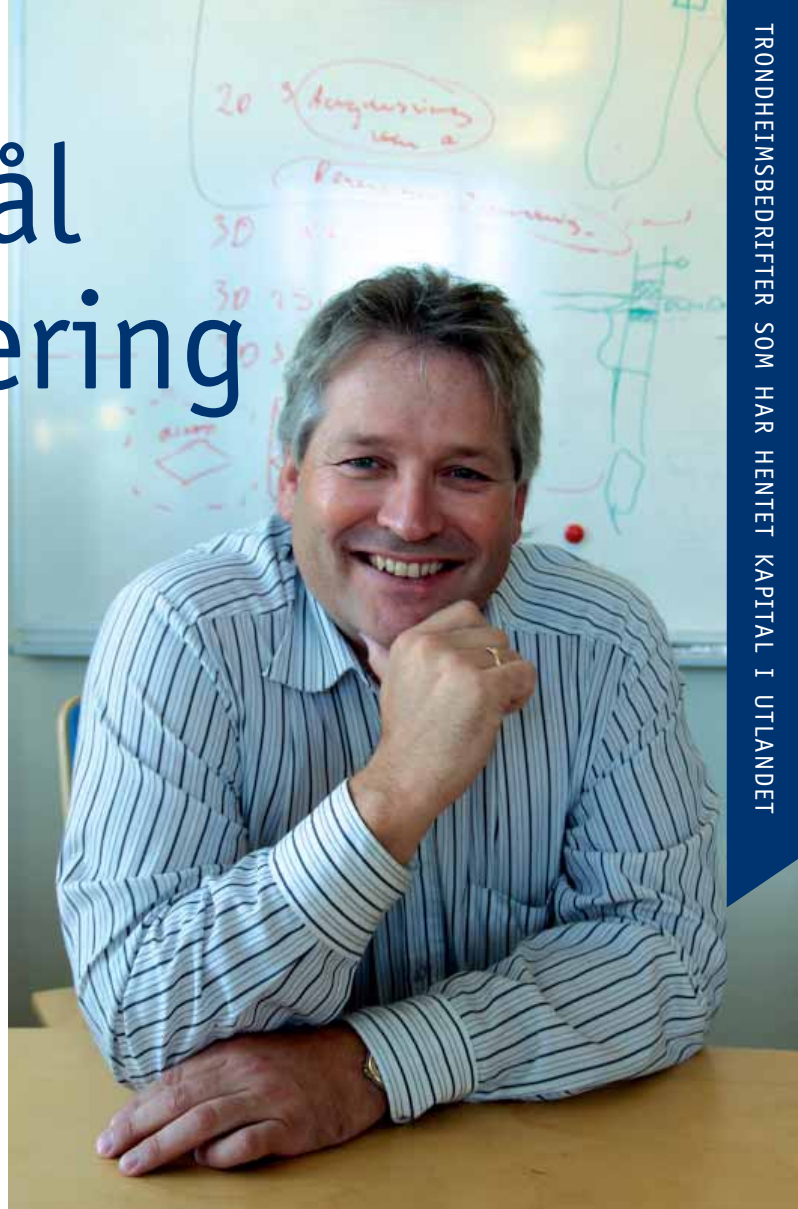
- For EMGS og prisingen av selskapet har det uten tvil vært slik at de internasjonale investorene har vært viktigst for selskapets utvikling. Det amerikanske fondet Warburg Pincus kom inn på eiersiden da få andre var interessert, og investerte det som har vært nødvendig for å utvikle EMGS i ønsket retning. Fram mot børsnotering var det også i stor grad utenlandske investorer som tegnet seg. Samtidig er Warburg Pincus fortsatt en betydelig eier i selskapet, og de amerikanske eierne sitter i dag på om lag to tredeler av EMGS.

## 3. Før børsnotering reiste EMGS rundt for å trekke til seg utenlandsk kapital. Hva var suksess-opskriften?

- Et internasjonalt road-show er den mest krevende eksamen et selskap kan gå gjennom. Da møter ledelsen de mest profesjonelle og finansielt skarpskodde investorer i verden, og man får for alvor testet om selskapet oppfattes som unikt, om forretningsmodellen holder mål og om det er verdt å investere i selskapet på prissatt nivå. EMGS er veldig fornøyd med at vi møtte det internasjonale investormiljøet før vi gikk på børs. Uten et slikt internasjonalt road-show ville nok overgangen ha blitt langt større.

## 4. Hva skal trønderske bedrifter gjøre for å bli mer attraktive blant internasjonale investorer?

- De må gjøre det samme som enhver annen bedrift som skal konkurrere internasjonalt: Få fram det unike ved forretningsidéen og forretningsmodellen og være flinke til å kommunisere mål og



- Få fram det unike ved forretningsidéen, sier administrerende direktør i EMGS, Terje Eidesmo.

strategier for å gi konkurransedyktig avkastning til aksjonærene. Hvorvidt selskapet oppfattes som en internasjonal suksess måles utelukkende av evnen til å levere konkurransedyktig avkastning. Når det gjelder internasjonale kontra norske investorer, så er det EMGS' erfaring at internasjonale er mer villige til å investere i framtidig fortjeneste og derfor er positive til mer aggressiv prising enn norske investorer. I tillegg får man mer internasjonal input og innsikt. Utover det er det ikke store forskjellen på internasjonale investorer og norske investorer.

## 5. Har du noe råd til andre trønderske bedrifter som vil ut og hente kapital?

- Planlegging er nøkkelen til suksess. Begynn tidlig å planlegge et eventuelt børsløp og gjennomfør grundige forberedelser av IT-systemer og organisasjon. Knytt til deg dyktige og erfarne rådgivere.

Glem ikke at selskapet ditt uansett vil bli en liten brikke i et enormt investeringsunivers og at du ikke får noe gratis. Derfor vil du trenge profesjonell bistand innen finansiell kommunikasjon. Dyktige bedrifter arbeider strategisk med budskapsutvikling og kommunikasjon mot finansmarkedet, sier administrerende direktør Terje Eidesmo i EMGS.

# - En krevende øvelse

**Å bore etter olje og etablere oljeproduksjon er dyrt. Derfor er oljeselskapet Pertra avhengig av kapital utenfra. Den får de fra trøndere og fra investorer verden over.**



Paul E. Hjelm-Hansen

I august innleder det midt-norske oljeselskapet Pertra et langsiktig leteprogram på norsk sokkel. Selskapet tar mål av seg å være en kvalifisert utfordrer til de mer etablerte oljeselskapene. I november gikk selskapet på børs og har i dag 1200 - 1300 aksjonærer. Ca 75 % av disse er trøndere.

- Selskapet ble restartet i 2005. I den forbindelse hentet vi 214 millioner kroner i ny egenkapital. Vi visste allerede da at vi måtte tenke langsiktig og bygge et fundament for å kunne hente mer penger senere, derfor måtte vi orientere oss også utenfor Trøndelag, sier finansdirektør Paul E. Hjelm-Hansen. I tillegg til trøndersk kapital bidro flere store internasjonale fond. Etter aksjeemisjonen i 2006 på totalt 655 millioner er 37 % av aksjene på utenlandske hender.

- En kombinasjon av trøndersk, nasjonal og internasjonal kapital er gunstig for oss. Vi ønsker å være en del av trøndersk næringsliv og ønsker å befeste vår profil som midtnorsk selskap. Det er viktig for identiteten vår og for hvordan vi blir oppfattet av omgivelsene, sier Hjelm-Hansen.

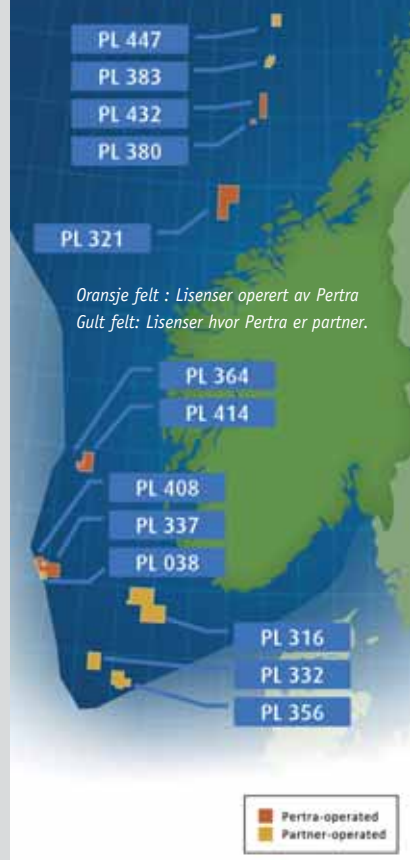
Pertra planlegger å bruke 1,5 milliarder kroner i leteprogrammet for perioden 2007-2009, som innledes med en letebrønn i august/september i år. Det kommer i tillegg til investeringskostnader på feltene Frøy og Yme. Som ledd i finansieringen av leteprogrammet etablerer Pertra en bankfinansiering med ramme på 1 milliard kroner.

Pertra forventer ikke overskudd før i 2011. - Det betyr at investorer som satser på oss, må ha et langsiktig perspektiv og gjerne en viss kjennskap til hva det vil si å både lete etter olje og drive med oljeproduksjon, sier han. Pertras aksjekurs har vært stabil. Emisjonskursen var på 60 kroner. I dag ligger kursen på rundt 69 kroner.

- Har du noe råd til andre trønderske bedrifter som må ut og hente kapital?

- Først må de vurdere sitt finansieringsbehov og finne ut hva de trenger som egenkapital og hva de vil låne. Deretter bør bedriften tenke igjennom om og eventuelt når børsnotering er aktuelt. Jeg anbefaler også å ha et bilde av hvordan aksjonærstrukturen bør se ut med hensyn til geografi og investortype. Deretter blir det snakk om å sette seg i forbindelse med ulike meglerhus. Og det kan jeg si med en gang, det å skulle drive road-show i investeringsmiljøene er en krevende øvelse. I løpet av en uke i fjor høst hadde vi 30 - 40 møter med ulike investorer i Trondheim, Oslo, London, New York og Paris. Det krever logistikk og en solid porsjon utholdenhet for å kunne være konsentrert i så mange møter. Og tro endelig ikke at jobben er gjort etter at investorene er skaffet. - Nei, de skal pleies i etterkant også, sier han.

Parallelt med dette pågikk en omfattende prosess med børsøknad og prospektarbeid. Etter børsnoteringen har Pertra omfattende løpende forpliktelser som de må rette seg etter. - Og dette er aktivitet som kommer i tillegg til det vi egentlig skal drive med, sier finansdirektøren; og det er å være et lite oljeselskap med mange operatørskap på norsk sokkel. Et oljeselskap som nå er i en betydelig vekst både når det gjelder boreaktivitet og antall lisenser.



Finansdirektør Paul E. Hjelm-Hansen ringer i bjella fredag 10. november, da Pertra ble notert på Oslo Børs.



# Skal vokse videre med utenlandske eiere

## FAKTABOKS

Nacre AS ble solgt til Sperian Protection (tidligere Bacou-Dalloz). Sperian er verdens største selskap innen personlig beskyttelsesutstyr (Personal Protection Equipment) for beskyttelse av øyne, hørsel, hode og kropp med flere kjente merkevarer som f.eks. UVEX briller. Sperian har 6.000 ansatte og et verdensdekkende salgs- og distribusjonsapparat som vil være sentralt for den neste generasjonen Nacre-produkter rettet mot det industrielle markedet.

*Nacres administrerende direktør Eivind Bergsmyr med ørepluggen som nå er klar for det globale markedet.*

**750 millioner norske kroner betalte fransk/amerikanske Sperian for trondheimsbedriften Nacre. - Vi er strålende fornøyd. Vi har fått eiere med store planer for oss, sier administrerende direktør i Nacre, Eivind Bergsmyr.**

Nacre produserer øreplugger som både beskytter hørselen og gjør deg i stand til å kommunisere i støyende omgivelser. Markedet har til nå vært Forsvaret, men Bergsmyr ser nå mot brann, politi, offshore- eller annen industrivirksomhet. - Nacres lille plugg erstatter de gamle øreklokkene samtidig som tilkoblingen til radio- og mobilteknologi gjør brukeren i stand til å kommunisere med andre, sier Bergsmyr.

Nacre har i dag 16 ansatte hvorav 14 i Trondheim, men sysselsetter i tillegg 130 personer full tid gjennom sine underleverandører.

- Vi fortsetter som før, med de samme menneskene, samme ledelse og samme forretningsplan, sier Bergsmyr. Vi vil fortsette som selvstendig selskap med globalt ansvar for salg, utvikling og produksjon av våre produkter. Største forskjellen blir at jeg nå har en styreleder i en annen tidssone (USA) i stedet for her i Trondheim, samt at vi får tilgang til en rekke konsernfunksjoner et lite selskap ikke har mulighet til å ha i eget hus, sier Bergsmyr.

- Siden vi har vært eid av ventureselskaper, har det hele tiden vært planen at det ville komme endringer i eierskapet når bedriften var moden for det. - Innenfor vår virksomhet og bransje er det helt naturlig å hente inn profesjonelle utenlandske eiere for å utvikle selskapet videre. Jeg tror at vi i Trøndelag og Norge trenger å avmystifisere dette med utenlandsk eierskap og glede oss over alle store bedrifter som etablerer seg i Trondheim gjennom oppkjøp av trønderske teknologibedrifter. Dette kommer vi til å se mye mer av framover, avslutter Bergsmyr.

# Ei krone er ei krone

**-En investor er ute etter å få mest mulig igjen for pengene sine. Sånn sett er det liten forskjell på trønder-ske og utenlandske investorer. – Ei krone er ei krone uansett. Det sier advokat og investor Bernt Østhus.**

Pretor Advokat AS, der Østhus jobber, har akkurat lagt Fosen Mek.-transaksjonen bak seg. Som investor har Østhus selv nylig solgt seg ut av oljeserviceselskapet Reslab. Reslab eies nå av det amerikanske konsernet Weatherford. Salgsummen er hemmelig, men Østhus-familiens selskap Staur Holding håvet i følge Adresseavisen inn over 100 millioner kroner på salget.

Pretor Advokat står for et tredvetalls virksomhetstransaksjoner årlig. I tillegg kommer selskapsrettslige transaksjoner som fusjoner og fisjoner. – Særlig når det er snakk om å hente inn utenlandsk kapital er det viktig å ha klart for seg at dette er et veldig kynisk marked, sier Østhus. –Man må vite hva man er ute etter. Ønsker man kun rene penger, eller er målet teknisk kompetanse, distribusjon eller markedsadgang. En må vurdere motivet til investoren. Vi har opplevd at man har kjøpt for å få tilgang på teknologi, for deretter å flytte produksjonen ut og legge ned. Uansett: Profesjonelle investorer, og de fleste utenlandske investorer i Norge er det, setter veldig strenge krav til kontroll. I mange tilfeller forutsetter tilgang på utenlandsk kapital at lokale interesser gir fra seg kontrollen med selskapet. De forlanger rett som det er å få bedre betingelser enn de lokale eierne, sier han.

- Får de det?

- De får det dessverre ofte som de vil. Mange lar seg for lett blende av flotte fasader og gyldne løfter om bidrag ut over penger. Markedet har nå i en periode vært bedre for lokale krefter, både fordi det har vært selgers marked i forhold til investorene og fordi lokal kapital har vært tilgjengelig, sier han.

*Hvorfor skal trønderske bedrifter hente utenlandsk kapital?*

- Det er mye tilgjengelig kapital i Norge, så med mindre det er svært store beløp det er snakk om, trenger de ikke gå til utlandet. Hvis man da ikke får tilgang på ny kompetanse, ny teknologi eller bedre distribusjon for sine produkter. Uten det er det ingen særskilt grunn til å se ut av landet, hevder han. – Ofte argumenteres det med at gode navn ( gjerne utenlandske) på eiersiden gjør det lettere å selge til en god pris senere. Vår erfaring er at dette er feil, og et billig poeng for meglerne som formidler pengene. Ved en exit er det kvaliteten på selskapet og salgsprosessen som er avgjørende.



*- Det viktig å ha klart for seg at dette er et veldig kynisk marked, sier advokat og investor Bernt Østhus.*

- Når Pretor rådgir bedriftene er vi nøye på å vurdere hva et selskap får i tillegg til pengene. Det er ikke tvil om at oppkjøps-teamet gjerne er langt mer ivrig enn oppfølgingsteamet. Ikke sjelden har vi 10 – 20 advokater og revisorer til stede før penger flyttes og bedrifter skifter eiere. Etterpå, når hverdagen kommer, kan en liten norsk virksomhet drukne i porteføljen til store investorer som ikke greier å overføre teknologi og kompetanse eller introdusere selskapet for nye markeder, sier han. - Også norske investorer er interessert i å få best mulig betalt for sine investeringer. Sånn sett er det liten forskjell. Men det er verdt å merke seg at det satses i næringslivet om dagen. Det går godt og det er mange som er villig til å investere, sier investor og advokat Bernt Østhus.



I fjor var 550 næringslivsledere påmeldt til åpen dag hos Næringsforeningen. Fellesarrangementer, 17 parallelle seminarer og middag i Palmehaven utgjorde en gedigen manifestasjon av styrken i næringslivet i trondheimsregionen

VI GJENTAR FJORÅRETS SUKSESS OG ØNSKER VELKOMMEN TIL

# Manifestasjon 2007

BRITANNIA HOTEL MANDAG 24. SEPTEMBER

## PROGRAM:

### 13.00 FELLESEMINAR

Nils Kristian Nakstad, styreleder: NiTs mål og våre felles utfordringer  
Hovedforedrag: Trygve Hegnar: Norsk økonomi - status og utfordringer

### 15.00 BRANSJESEMINARER: velg ett av 19 seminarer

1. Solcellenæringen: En næring som kan bli like stor som petroleum for Norge. Hva bør Midt-Norge gjøre?
2. Handel: Trondheims største bransje der nabokommuner styrker seg på bekostning av byen.
3. Energigitilgangen til Midt-Norge: Når og på hvilken måte kommer den?
4. Landets mest effektive byggesaks- og reguleringsplanprosess.
5. Trondheimsområdet, dvs. aksene Orkdal – Stjørdal: Hvorfor klarer vi ikke å få frem landets beste utvalg i nærings- og boligtomter?
6. Norske- og Barentshavet: De mest utfordrende petroleumsprovinsene med store potensialer.
7. Hva kan IKT-bransjen lære av snekkerne?
8. Hvordan kan trønderske bedrifter lykkes internasjonalt?
9. Midtbyen: Museum eller levende sentrum der handelen blomstrer?
10. Instrumenterings- og mikroelektronikkbransjen i Trondheim: Et eventyr vi utvikler for nye høyder.
11. Næringsmiddelbransjen: Aldri har mulighetene vært større enn nå, selv om den internasjonale konkurransen øker.
12. Reiseliv og ny teknologi.
13. Havbrukseventyret fortsetter.
14. Grafisk næring og reklame: Den digitale tid er her – hvilken innvirkning har dette på markedet vårt?
15. Transportbransjen i Norge og Europa rammes av kapasitetskrise. Er dette kortvarig eller er det behov for strukturelle tiltak?
16. Kreative næringer: Hvordan kan festivaler virke positivt på byens næringsliv?
17. Hvordan skal serverings- og utelivsbransjen i Trondheim fortsatt gjøre seg fortjent til dagens liberale skjenkepolitikk?
18. Møt våre viktigste eksportland: Sverige, Tyskland og England.
19. Børsen som faktor for å skape kapital og dynamikk i næringslivet.

Du velger hvilket seminar du vil følge og om du vil være med på middagen etterpå.

### 17.00 MIDDAG OG MINGLING

Påmelding: [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no) der fullt program for hvert seminar ligger.  
E-post: [firmapost@trondheim-chamber.no](mailto:firmapost@trondheim-chamber.no) eller telefon 73 88 31 10.



Med vennlig hilsen  
Nils Kristian Nakstad, styreleder



# Solgte for å kunne bli i Trondheim



Gründerne bak Falanx, nå ARM, er svært fornøyde med å ha utenlandske eiere.

**Før het de Falanx, nå heter de ARM. Eierne er nå britiske, men aktiviteten på Baklandet fortsetter. – Med oppkjøpet er vi sikret fortsatt lokalisering i Trondheim og har doblet antall ansatte siden 2006, sier programvaredirektør Mario Blazevic.**

Teknologibedriften utvikler grafikkt teknologi for mobile enheter, deriblant mobiltelefoner.

- Ved siden av programvare, inngår produktene våre i den viktigste fysiske komponenten i mobiltelefonene, selve hjernen / prosessoren, forklarer Blazevic.

- Ting skjer så fort i dette markedet, at skal vi henge med må vi være leveringsdyktige. For å være det må vi ha en viss størrelse. Gjennom å være en del av et stort internasjonalt selskap som ARM, trygger vi rett og slett framtida vår, sier Blazevic. – Det er heller ikke uviktig for Trondheim som teknologiby at store internasjonale selskaper satser på miljø her i byen, sier han.

## BLIR 50 ANSATTE I TRONDHEIM

Selskapet ble stiftet i 2001 av gründerne Jørn Nystad, Edvard Sørgård, Borgar Ljosland og Mario Blazevic. De gikk da ut fra NTNUs datateknikk- og elektronikklinje og hadde jobbet med teknologien siden 1998. – Vi er stolte over å bli kjøpt opp. Vi er stolte over planene om at vårt selskap som i dag heter ARM Norway og teller over 40 ansatte, kommer til å ha 50 ansatte i løpet av dette året. Det er faglig spennende for oss å få jobbe med den mest avanserte mikroelektronikk- og programvareteknologi som eksisterer i verden i dag, sier han.

- Hvordan har dere fått tak i så mange kvalifiserte nye fagfolk, og hvordan skal dere vokse videre? – Med nærheten til NTNU og Sintef og et levende teknologimiljø, har vi erfart veldig bra

tilgang til godt kvalifisert arbeidskraft så langt. Trondheim er en flott by og vi opplever rett som det er at utenlandsk høykompetent arbeidskraft ønsker å flytte til Trondheim, sier han.

## 9 AV 10 MOBILTELEFONER MED PROSESSORER FRA ARM

ARM er for mobiltelefoner, det samme som Intel er for datamaskiner. ARM har over 90 % av hovedprosessorene i alle mobiltelefonene. Trondheims miljøet skal nå bidra med teknologiske løsninger for grafikken til disse telefonene. – Vi er allerede nå i gang med å levere neste generasjons produkter som kommer i mobiltelefoner om noen år.

- Hvordan blir de?

- Da er grafikken mye mer realistisk enn i dag, nesten som det du ser rundt deg i virkeligheten, sier Blazevic.

## FRA STUDENTHUSHOLD TIL VERDENSKONSERN

- De første årene var Statens lånekasse for utdanning og Innovasjon Norge våre største investorer, og for å få ting til å gå rundt, levde vi magert i flere år. Deretter fikk vi mye hjelp fra IT Fornebu Inkubator, Selvaag Invest og Alliance Venture fram til sommeren 2006. Når vi nå er kjøpt opp av det fremste selskapet i verden innenfor vårt fagfelt, er det som om en drøm går i oppfyllelse for oss gründerne og alle ansatte. Vi har bare gode grunner for å selge oss til utlandet, sier Blazevic. – Vi får bli i Trondheim, vi har doblet antall ansatte, vi blir leveringsdyktige på en annen måte enn før, vi får tilgang til et stort marked og vi får bli en del av et system med svært stor kompetanse innenfor vårt fagfelt, sier han.

- Og så fikk dere vel også en del penger for bedriften?

- Vi har det bra, vi har meget interessante arbeidsoppgaver og konkurransedyktige vilkår, smiler programvaredirektøren.

NIT HAR EN ANBEFALING FØR KOMMUNEVALGET 10. SEPTEMBER:

# Det spiller en rolle hvem du stemmer på!

Det er en komplisert affære for en organisasjon å gå ut og gi en anbefaling på hva medlemmene bør stemme ved et lokalvalg. Politikk er et område hvor du ikke finner fasit med to streker under svaret. Du kan måle på mange nivåer: Hva står i programmene? Hva stemmer politikerne i praksis? Hva er resultatene? Hvem har de flinkeste folkene? Men vi har en konklusjon!

## PRIMÆR OG SEKUNDÆR NÆRINGSPOLITIKK

Næringsforeningen i Trondheim (NiT) har en nær dialog med politikerne i Trondheim. Gjennom formelle og uformelle møter, deltagelse i debatter, ved å følge med i media og bystyremøter føler vi at vi vet mye om hvem som er de flinke politikerne, hvem som lytter til næringslivet og ikke minst: Hvem forstår næringslivet? Vi føler derfor at vi er godt kvalifisert for å vurdere det politiske feltet.

Videre er det et spørsmål om hvilken del av politikken skal vi si er viktig for næringslivet. Er det bare den tradisjonelle næringspolitikken som har direkte påvirkning slik som tilgang til næringstomter, eller skal vi kikke på den øvrige politikken som kultur og barnehager? Selvfølgelig skal vi se på begge deler. Hvor attraktiv Trondheim er på alle områder avgjør om folk ønsker å bosette seg her. Likevel er det for vår del nyttig å dele analysen i hva som fra næringslivets ståsted er primær næringspolitikk og hva som er sekundær politikk for næringslivet.

**NiT mener:** I de sakene hvor det er politiske skillelinjer mellom partiene i den primære næringspolitikken, støttes NiTs syn oftere av borgerlige partier enn av de rødgrønne. Det kan være spørsmål om Bunnpris skal få omregulere en tomt til butikk ved Lundåsen, om Suuz sko skal få skjenke vin i en atskilt del av lokalet, eller om Haakon VII gt skal reguleres slik rådmannen eller næringslivet ønsker. Det er imidlertid viktig å huske at i de fleste saker er partiene enige, og de sakene hvor de er uenige er i et lite mindretall.

Når det gjelder den sekundære politikk for næringslivet, slik som barnehager, skoler og kultur, er det ingen tvil om at de rødgrønne har et godt grep om byen og har skaffet seg et overtak på troverdighet på denne delen av politikken.

## PARTI ELLER BLOKK

Så er det et spørsmål om vi skal vurdere hva de enkelte partiene mener, eller om vi skal vurdere hva den blokken de er en del av, mener. Hva partiene mener hver for seg er én ting, men vi ser at resultatene straks blir en annen når de slår seg sammen i blokker med merkelapper som borgerlig eller sosialistisk. I næringslivsaker ser vi ofte at det stemmes på tvers av blokkene, og det kompliserer det hele.

**NiT mener:** I vei-spørsmål er det Ap og H som styrer Trondheim. Skulle disse partiene samarbeide innen de tradisjonelle blokkene, ville ingen hatt flertall for den tross alt beskjedne utbyggingen vi nå ser disse partiene tar ansvar for. Dette poenget aktualiseres ved at Trondheim vurderer å innføre parlamentarisme som tvinger mer faste blokker.

En annen sak hvor det stemmes på tvers av blokkene, er en god tilgang til Midtbyen. Her samarbeider V gjerne med Ap og SV om feilaktige gatestegninger og andre trafikkhindringer. Når det gjelder for eksempel bygging av et parkeringsanlegg under Olav Tryggvasons gate, er imidlertid SV positiv.

Poenget med eksemplene er at når vi korrigerer for alle sakene hvor det stemmes på tvers av blokkene i næringspolitiske saker, blir det vanskeligere å si hvilken blokk som gagnar næringslivet best. Det blir en "minste felles multiplum løsning" uansett.

## DE VIKTIGSTE SAKENE

Hva er de viktigste sakene? Noen saker er viktigere for næringslivet enn andre. Ny E6 gjennom Trøndelag er for eksempel viktigere enn om en bedrift skal få regulere om tomten sin. Den første er avgjørende for regionens konkurransekraft. Den siste er viktig for en enkelt bedrift, men håndteringen av enkeltbedrifter er for NiT ofte en god pekepinn på hvor næringsvennlige politikere og offentlige myndigheter er.

**NiT mener:** Det er tre næringsaker som er viktigere enn alt annet: Gode veier og annen infrastruktur for transport, nok næringsareal og en effektiv kommunal saksbehandling i regulerings- og byggesaker. I disse sakene er ikke det mest markante skillet mellom blokker og partier. Det går mellom omforente mål på den ene siden og gjennomføringsevnen til det politiske systemet på alle nivåer.

## KONKURRANSEUTSETTING

En av de klare lokalpolitiske skillene er om kommunen skal sette bort drift av deler av oppgavene til private (konkurranseutsetting) og eventuelt salg av kommunal virksomhet (privatisering).

**NiT mener:** *NiT har valgt en lav profil i dette spørsmålet. Vi mener selvfølgelig at kommunen får bedre tjenester til en lavere pris med samarbeide med private. Men vi anerkjenner også styringsretten. Det vil si at kommunen selv skal få velge hvordan de løser oppgavene, så skal vi måle dem på kvaliteten på tjenestene. Og selv om konkurranseutsetting har stor symbolverdi, er ikke resultatene av den det store skillet mellom himmel og helvete i Trondheim.*

*Da er vi mer opptatt og bekymret av utfordringen på områder hvor kommunen konkurrerer med private. Her har vi nulltoleranse for kommunal subsidiering. På dette området oppfatter vi en mer genuin interesse fra de borgerlige partiene, men også de andre partiene vil ha orden i sysakene.*

## GJENNOMFØRINGSEVNE

En tidligere stortingspolitiker fra Trondheim sa at "Politikk handler om hva du får til". Det er med andre ord ikke bare interessant hva en politiker sier han eller hun er for. Man skal måle dem på hva de får til i praksis. Selvfølgelig er noen i posisjon og noen i opposisjon, men som i fotball er noen bedre enn andre "uten ball".

**NiT mener:** *Vi meget imponert over saksbehandlingen for bygging av barnehager og skoler. Da er det krevende å forklare medlemmene våre at god kommunal byggesaksbehandling må ta mye lengre tid for bolig og næringsbygg. Vi ønsker oss politikere som evner å få til like effektiv prosesser på næringsområdet.*

*FrP fortjener ros for å fremme forslag i tråd med NiTs syn. Vi må også tillate oss å etterlyse litt mer konstruktiv tilnærming til kompromisser fra FrPs side. Av og til er 75% måloppnåelse bra i stedet for å bli nedstemt.*

## DE SOM SKJØNNER

Hvis du forteller oss at det er en bestemt del av næringspolitikken som er avgjørende for ditt partivalg, kan vi med stor sannsynlighet anbefale et parti for deg. For alle som er opptatt av hele det politiske feltet er det mer komplisert.

Den mest påfallende forskjellen mellom politisk forståelse for næringspolitikk går faktisk ikke mellom partier. Den går mellom de som "skjønner næringslivet" og de som ikke gjør det. De som skjønner næringsliv ikke bare sier at det er viktig å legge til rette for handel i MidtByen, men de skjønner hva som styrker/svekker handelen. De skjønner hva som er motoren i en dynamisk byutvikling, hva som genererer næringsklynger og hvordan man skal bruke regionens fortrinn. Og da kan det være større forskjell på to kommunalråder fra Ap enn mellom Ap og H.

**NiT mener:** *Det finnes ingen regel uten unntak, men jevnt over er det slik at politikere som har erfaring fra næringslivet skjønner det bedre enn de som ikke har vært der. Og jo mer konkurranseutsatt de har vært, og på jo mer strategisk nivå: Jo mer forståelse har de som hovedregel.*

*Derfor er vår anbefaling enkel: Stem på det partiet du føler er riktig, men kumuler (gi tilleggsstemme) til personer fra næringslivet. I MidtPunkt 3/07 sto en liste over hvem de var, og vi vil sende deg oversikten på mail en uke før valget.*

Se svar fra partiene på NiTs spørsmål på nettside:  
[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)



Fremskrittspartiet



venstre



Arbeiderpartiet



Kristelig Folkeparti





# Sikkerhet for dine kunder og ansatte!

Vær etterpåklok på forhånd

Minso leverer HMS-tjenester til et meget stort antall private og offentlige virksomheter i Midt-Norge. Ansatte i Minso har lang og bred erfaring innen HMS - bistand samt kurs/opplæring.

## Noen av våre tjenester:

- Brannverndokumentasjon
- Internkontrolldokumentasjon
- Risikoanalyse
- Lederopplæring HMS
- Hjertestarteropplæring
- Førstehjelpsopplæring
- Brannvernopplæring
- Industrivernopplæring

Se våre hjemmesider for utfyllende informasjon og noen av våre kunder:  
[www.minso.no](http://www.minso.no)



For en uforpliktende sikkerhetsprat: Tlf. 73 53 92 40 - epost: [post@minso.no](mailto:post@minso.no)

## By dine kunder og leverandører på en annerledes opplevelse



### Starten på opplevelsen

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

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

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

Opplevelser som starter på Kystekspresen.

[www.kystekspresen.no](http://www.kystekspresen.no)



Naturopplevelser



Overnatting



Aktiviteter



Kultur



Mat og hygge



Sosialt



Mennesker



Kurs

  
**KYSTEKSPRESSEN**

# Eneste toppkandidat fra næringslivet



Til daglig er Jon Gunnes seniorrådgiver i Powel. I år bruker han ferien til å drive valgkamp for å komme inn i Bystyret i Trondheim. Lykkes han, skal han bruke mye av fritiden neste fire år på politikk, og allerhelst kapre et sete i Formannskapet. - Behovet for en god næringspolitikk er viktig drivkraft, sier han.

## FAKTABOKS

### Næringsliv på listene.

1. Venstre er det eneste parti med en toppkandidat fra privat næringsliv (Jon Gunnes fra Powel)
2. Høyre har flest fra næringslivet på listen målt i antall personer (31 stk)
3. FrP har flest fra næringslivet målt i prosent (45,5 prosent) (Målt blant de 7 største partiene)

- I næringslivet har vi lært at penger må tjenes, og om behovet for å betjene kunder. Det er behov for flere med den bakgrunnen inn i styringen av offentlig virksomhet, sier venstres førstekandidat Jon Gunnes.

- Vi må ha et mangfold i bystyret og formannskapet. Mangfoldet må ikke bare være blant partiene, men også yrker og utdanning. Vi som kommer fra privat næringsliv forstår konsekvensene av offentlige vedtak for næringslivet, sier Gunnes. - Jeg jobber selv i en bedrift som er en knoppskyting fra NTNU og ser klart hvor viktig forskning er for å skape næringsliv. Derfor er kunnskapsminister Djupedals hvileskjær så tragisk.

- Venstre har vært på kollisjonskurs med NiT enkelte ganger når det gjelder trafikkavvikling i Midtbyen?

- Vi mener det er plass til mye mer folk i Midtbyen, men vi kan

ikke ha flere biler der. Vi må i stedet bygge ut kollektivtrafikk med en frekvens og fremkommelighet som løser problemet.

- Har det betydning for næringslivet hvem som styrer byen?

- Absolutt. Venstre vil ha et sunnere og markedsorientert syn en de som styrer i dag. I forrige periode jobbet vi systematisk for å effektivisere kommunen, men det har stoppet, sier Gunnes og nevner bussdrift og søppelinnhenting som eksempler.

Han vil fjerne eiendomsskatten. - Vi vil ta inn like mye penger, men heller vri over mot grønne avgifter som for eksempel bom-penger.

Parti	Øverst plasserte fra næringslivet	Antall kandidater fra næringslivet	Antallet fra næringslivet i prosent
Ap	4	19 av 67	28,4
Høyre	3	31 av 77	40,3
FrP	2	20 av 44	45,5
KrF	4	5 av 36	13,9
Sp	2	24 av 91	26,3
Sv	21	14 av 83	16,9
V	1	19 av 64	29,7

# Ny avtale med fylkeskommunen

Sør-Trøndelag fylkeskommune og Næringsforeningen i Trondheim har inngått en ny samarbeidsavtale. Ifølge den nye avtalen skal partene møtes en gang i halvåret for å gå gjennom de pågående prosjekter de samarbeider om, og vurdere nye prosjekter.

Partnerskapsavtalen har som mål å sikre at samhandlingen partene imellom bidrar til en mer koordinert og derigjennom målrettet satsing på utvikling av trondheimsregionen og Trøndelag. Partene skal definere og samarbeide om prosjekter i tråd med felles fylkesplan for Trøndelag (Trøndelagsplanen) på de områdene hvor det er naturlig at NiT bidrar i prosjekter.

Som vedlegg til avtalen er det en liste over samarbeidsprosjekter mellom partene. Listen oppdateres på halvårlege møter.



Fylkesrådmann Milian Myraunet og adm.dir Gunn Kari Hygen signerer avtalen.

FOTO: SØR-TRØNDELAG FYLKESKOMMUNE

Samarbeidet kan omhandle kunnskapsutveksling, finansiering av tiltak, møter/arenaer og politiske prosesser mot nasjonale myndigheter.

- Jeg er meget fornøyd med denne avtalen, sier Gunn Kari Hygen i en kommentar til avtalen. - Den største forbedringen i forhold til tidligere er at samarbeidet har blitt mer fokusert på konkrete oppgaver. Fylkeskommunen er en betydelig premissleverandør for næringslivsutviklingen i regionen. At Sør-Trøndelag fylkeskommune og Næringsforeningen samarbeider vi i øke sjansene for å utvikle næringslivet i regionen på en enda bedre måte, sier Hygen.



Velkommen til en fancy, rockete og annerledes hotellopplevelse!

Hotel Grand Olav er ferdig renoverert og fremstår som et nytt fancy produkt, 106 rom og suiter, 2 møterom. Prøv også vår nye "Backstage" lobbybar før forestilling i Olavshallen! Alle rettigheter! Ring oss for tilbud på overnatting eller kurslokaler: 73 80 80 80



GRAND OLAV, TRONDHEIM

Ta kontakt med oss i dag på tlf. 73 80 80 80 eller mail: cc.grand.olav@choice.no



T17601 www.create.no



Trondheim • Bergen • Sotra • Stavanger • Oslo • Esbjerg

## Vi skaper et tryggere samfunn

Falck Nutec leverer kompetanse i å forebygge, håndtere og lære av kritiske situasjoner. Dette gjennomfører vi gjennom trening, rådgiving og å yte assistanse.

Med over 30 års erfaring fra olje- og maritim industri, har Falck Nutec opparbeidet seg kompetanse som etterspørres internasjonalt.

Foruten flere treningssentre i Skandinavia, har Falck Nutec AS virksomhet i Malaysia, Nederland, Brasil, Storbritannia, Trinidad og De Forente Arabiske Emirater.





# APS Automasjon AS

- Har du ikke de siste tre årene gått gjennom mulighetene for å optimalisere driften ved hjelp av mer eller bedre automasjon/roboter, er det på tide å sjekke om bunnlinjen kan få seg et løft. Det handler om å ha kontroll på kvaliteten på produktene, gjøre miljøriktige valg og effektivisere driften, sier markedssjef Frode Mastad i APS Automasjon AS.

## MANN MOT MASKIN

- Det er vanskelig å si noe bestemt om prisen på et robotanlegg i forhold til arbeidskraft, men i mange tilfeller er investeringen i en robot nedbetalt på ett til to år, sier Mastad. En årsak er at robotprisene er kraftig redusert de siste årene.

Man behøver ikke lete lenge hos midt-norske industribedrifter før man finner tunge og gjerne trivielle arbeidsoppgaver som er egnet for automatisering, mener Mastad. - Hardt fysisk arbeid er bra for helsen hvis det gjøres riktig, så det er ikke alltid helsespørsmålet som er viktigst.

I Norge i dag er mangelen på arbeidskraft stor og det er enklere å rekruttere mennesker til å operere høyteknisk utstyr enn til manuelt arbeid. Bedriften leverer i disse dager hele fire robotanlegg til Marine Harvest for å stable fiskekasser på paller. I tillegg til å gjøre den tunge jobben, registreres samtidig kassene slik at innholdet kan spores i ettertid. En annen fordel med robotene er at de ikke blir slitne og gjør feil på slutten av arbeidsdagen, sier Mastad.

## SPORING VIKTIG

Automasjon handler ikke bare om roboter. Det er også utvikling av styresystemer for blant annet prosessindustrien. Mastad bruker utvikling av datastyringssystem for Felleskjøpet som eksempel. - Når sjåføren kjører inn på anlegget i Steinkjer for å hente kraftfôr, hentes ordren til den aktuelle bonden elektronisk og han laster selv bilen ved hjelp av datasystemet. Systemet har da allerede produsert det ønskede produktet som består av en rekke ulike komponenter, og bearbeidet dem i henhold til en resept. Idet sjåføren kjører ut, sendes opplysningene automatisk over til fakturaavdelingen. Et annet viktig aspekt er den dagen bonden har noe å utsette på leveransen i forhold til vekt eller kvalitet. Da har systemet full sporbarhet og man kan dokumentere alle relevante parametere i forhold til det leverte produktet.



- Dette er Lego for voksne, smiler markedssjef Frode Mastad i APS Automasjon AS.  
- Robotisering er viktig for konkurransekraften og gir mer igjen på bunnlinjen.

## LÆRTE I MOTBAKKENE

Mastad legger ikke skjul på at det har vært motbakker i de 12 årene bedriften har holdt på. - Vi har brent oss kraftig ved et par anledninger, og lært at det er nødvendig å avgrense hva man driver med. Det er vanskelig å tjene penger på stadig utvikling av prototyper og vi har derfor jobbet systematisk for å komme frem til en del standard produkter og konsepter. Et eksempel på et slikt produkt er vårt modulbaserte konsept for robotisert palletering.

Når det kommer til behov for spesialmaskiner og systemer, er det i aller høyeste grad noe bedriften driver med. I motsetning til tidligere, jobber man imidlertid tettere og på en litt annen måte med kundene i slike sammenhenger. Vi er mer en innovativ partner enn en ren leverandør, sier Mastad.

## FAKTABOKS

### Fakta om Automasjon AS:

1. Har nettopp flyttet bedriften til Øysand
2. 15 ansatte og omsetning på ca 20 millioner kroner
3. Fire eiere som jobber i bedriften
4. Skal utvikle 11 mål på Øysand for utleie
5. Se [www.aps.as](http://www.aps.as)

# - Det var et kick å bli digitalt

**- Mange tror at fotografering er et teknisk yrke, men det er mest et kreativt, sier Gry Karin Stimo i firmaet som bærer navnet hennes: Studio Stimo AS. - Det hjelper lite at bildet er teknisk bra hvis det ikke innholdsmessig er bra.**

Stimo mener jentenes inntog har hjulpet på å få fokus bort fra det tekniske. En annen endring som har forsterket dette, er overgangen til digitale kameraer og bearbeiding på PC. - Jeg var med på overgangen til digital. Det forsterker det kreative. Du kan jo jobbe videre med bildene i dataprogrammer. Og du kan ta flere bilder uten at det koster annet enn tiden din. Det var et kick å gå over til digitalt.

Bedriften har eksistert siden 1995 og som aksjeselskap fra 97. - Det passer meg godt å være selvstendig næringsdrivende. Det kunne ikke falle meg inn å administrere sykedager og ferier for andre folk. Jeg er en typisk håndverker, sier Stimo som står bak flere av de (bedre, red.anm.) bildene du har sett i MidtPunkt.

En typisk kunde for meg er en bedrift. Gjerne noen som har markedsavdeling som trenger spisskompetanse eller hjelp til å ta toppene. Litt jobbing for reklamebyrå blir det også. Så tar jeg selvfølgelig noen brudepar for gøy, men siden slike oppdrag ofte er helgejobbing passer jeg på at det ikke blir for mange.

Les mer på [www.studiostimo.no](http://www.studiostimo.no)



# Har lokaler, jakter de gode ideene

I løpet av de tre neste årene skal Svartlamon Kultur- og Næringsstiftelse bruke 21 millioner kroner på å sette i stand 2.400 kvadratmeter areal til kulturbasert næringsliv i tråd med Svartlamons grunnleggende ideer.

- Utfordringen nå er å få omregulert og bygget om lokalene slik at vi kan få inntekter, sier nytilsatt daglig leder, Kjersti Lunden Nilsen. –Første trinn er å ta i bruk et 700 kvm stort lagerlokale til et fleksibelt kontorfellesskap for ca 50 personer. Her skal bedrifter kunne leie seg inn i en oppstartsfase. Prisene skal være lave sammenlignet med markedet i Trondheim sentrum, men hvor mye lavere er det for tidlig å si noe om, sier hun. Anlegget skal stå ferdig i 2008.

I tillegg disponeres Verkstedhallen som bare mangler litt infrastruktur for å kunne tas i bruk til arrangementer opp til 800 personer. - Åge Aleksandersen brukte den i oppkjøringen til den siste turneen. Akustikken er meget bra, forklarer Lunden Nilsen som håper hallen kan fylle behovet i Trondheim for mellomstore arrangementer. I tillegg kommer arealer for butikk og kontorer.

- Stiftelsen meldte seg inn i Næringsforeningen fordi vi tror det nye Fagråd for Kreative og Kulturbaserte næringer er en viktig arena for det vi skal arbeide med. Når det ble opprettet var det et klart signal om at kultur er en bransje på lik linje med andre, og blir tatt seriøst. Vi tror vi har mye å bidra med innen kulturfeltet, og at vi også kan lære mye NiT på andre områder.

Les mer på [www.svartlamonco.no](http://www.svartlamonco.no)

*Stiftelsen er et utviklingsprosjekt hvor vi ennå ikke helt vet hvor vi skal, sier Kjersti Lunden Nilsen i Svartlamon Kultur- og Næringsstiftelse.*

## Lei av utvendige persienner?

Vi har de innvendige løsninger og er spesialister på sol- og varmeavskjerming

Gartex er en komplett tekstilrentreprenør med 30 års erfaring i bransjen. Vi leverer gardiner, avskjermingssystemer, opphengssystemer, tepper og tapeter til det offentlige og private prosjektmarkedet. Vi leverer også støyabsorberende tekstiler.

GARTEX AS, Schultz gt. 1, 7013 Trondheim - Tlf: 73 52 68 68 - [www.gartex.no](http://www.gartex.no)



## Frigjør tid!

- jobb lettere, enklere og smartere!

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

Besøk vår hjemmeside: [www.Lpartner.net](http://www.Lpartner.net) for mer informasjon og uttalelser fra noen av våre kunder.



**Leadership Partner Norge AS**

**Edvard Aarnes** - din personlige trener

Tlf. 73 91 49 90 [firmapost@Lpartner.net](mailto:firmapost@Lpartner.net)



# Full fart for norsk økonomi

Fridthjov Brun i Allegro Finans ASA

**Høykonjunktoren i norsk økonomi fortsetter. Norges Bank har økt rentene med til sammen 2,5 prosentpoeng til 4,25 prosent, og det ligger an til ytterligere økninger. Men så langt er det få indikasjoner på at renteøkningene har bidratt til å dempe den økonomiske veksten.**

Oppgangen har ført til en veldig lav arbeidsledighet til tross for en meget høy vekst i arbeidsinnvandringen. Så sterk er etterspørselen etter arbeidskraft at lønningene våre forventes å stige med 5,4 % i år. Med en inflasjon på rundt 1,5 % øker reallønningene våre så mye at vi fortsatt vil etterspørre enda flere varer og tjenester. Utfordringen er at veksten i disponibel inntekt også gir seg utslag i en trang til å låne mer.

Nå sier alle sentralbanksjefene det samme; risikoen for inflasjonen er økende.

En av de viktigste grunnene til den lave inflasjonen har vært de seneste års globalisering av produksjonen og flytten av varer og tjenester. Arbeidsplasser har blitt flyttet til lavkostland som Kina og Øst-Europa, samtidig som disse landene har solgt billige varer tilbake til resten av verden. Det økte presset på ressurser (les arbeidskraft og råmaterialer) vi opplever nå vil før eller senere gi seg utslag i en høyere inflasjon.

Og da er vi ved sakens kjerne; de fleste sentralbanker styrer etter forventet inflasjon. For eksempel 2,5 % som vår sentralbanksjef har som mål, eller andre mer eller mindre definerte. Når det samtidig fra de samme hold uttrykkes bekymring over risikoen for den finansielle stabiliteten over tid på grunn av stor fart i økonomien, er ikke veien lang til å ta beslutningen om en renteøkning. Vi kommer med stor sannsynlighet i løpet av året til å se videre økninger i de fleste viktige land og regioner, kanskje med unntak av USA. Norge vil selvsagt i så måte ikke utgjøre noe unntak, og det forventes at styringsrentene her i landet vil ligge så høyt som 5,75 % ved neste sommerferie.

Men det er viktig å huske at renten påvirker og speiler den økonomiske virkeligheten vi har rundt oss. Lav rente forteller om en økonomi i stagnasjon, der etterspørselsveksten er lav og få vil låne for å investere for fremtiden. Høy rente viser at veksten i økonomien er sterk, at viljen til å investere og bruke er stor. I den sammenhengen er det greit å ta inn over seg at dagens rente ikke er en svært høy rente, men stadig bare er på vei mot en normalisert rente. Det vil si omtrent det rentenivået som teoretisk verken gir gass til eller bremser økonomien. Vi gir altså gass for 5 året på rad, og i den sammenhengen er det kanskje ikke så farlig å slakke litt av på pedalen før vi kommer inn i litt mer ulendt terreng.

Sterk lønnsvekst og høyt aktivitetsnivå tilkjenner at norske renter skal høyere opp enn europeiske. Den høye oljeprisen har også gjort energirelaterte investeringer populære og kronen har styrket seg på dette. Dette vil i økende grad gjøre vår hjemlige valuta til en attraktiv plasseringsvaluta.

Mange frykter at høye renter vil gi en for sterk valuta med ditto svakere konkurransevne for norsk industri. Vi frykter ikke dette, delvis fordi rentedifferansen motvirkes av internasjonal renteoppgang, men også fordi en høyere rente relativt sett gjør det litt mindre interessant å investere i Norge.

*Vi gir gass for 5 året på rad, så da er det kanskje ikke så farlig å slakke litt av på pedalen før vi kommer inn i ulendt terreng, sier Fridthjov Brun i Allegro Finans ASA.*

# Basale Næringsmegling AS

Basale Næringsmegling AS er en del av Basale AS. Basale AS er et av Norges største eiendomsforvalterselskap, og er et heleid datterselskap av OBOS.

Basale Næringsmegling AS ble etablert i 1995, og er et ordinært eiendomsmeglerforetak med høyt kvalifiserte medarbeidere. I tillegg til ordinære megleroppdrag innen utleie, salg og søkeoppdrag, har Basale Næringsmegling god erfaring med utvikling av eiendom og tilrettelegging for salg. I slikt arbeid trekker vi veksler på bredden i Basales fagmiljø, med økonomisk analyse, juridisk bistand, teknisk rådgiving, verdivurdering, due dill, mv.

basale



Vi gjør eiendommen  
din mer lønnsom og attraktiv

## Kontaktpersoner:

**Anita Øien**  
Daglig leder  
Statsautorisert eiendomsmegler MNEF  
Tlf: 73 80 66 43/982 47 954  
aoi@basale.no

**Siri Rønning**  
Faglig leder  
Advokat  
Tlf: 73 80 66 27/982 47 975  
sro@basale.no

**KICK  
OFF** 1999  
Etablert [www.kickoff.no](http://www.kickoff.no)



*...din arrangement- og underholdningsleverandør!*



Petter Wavold Heidi Pedersen Arild S. Samstad Astrid C. Ringen Leif G. Wangen Trine Bakke

**Kick Off Underholdning AS**, Lerkendal Stadion, Trondheim  
Telefon: 73 98 40 40, Telefax: 73 98 40 41 [www.kickoff.no](http://www.kickoff.no)

## Bedriftshelsetjeneste med rask tilgang til lege og spesialister.

Åpent på telefon 24 timer i døgnet

LEVEL

Kontakt: tlf 95 29 28 21  
e-post [havard@moxnessbht.no](mailto:havard@moxnessbht.no)  
[www.moxnessbht.no](http://www.moxnessbht.no)

**Moxness**  
BEDRIFTSHELSETJENESTE   
NÅR STABEN ER VIKTIG



# Hva blir det neste?

Av: Robert Herland

– Hittil har det vært forbrukermarkedet, og da ofte de unge brukerne, som i stor grad har drevet frem utviklingen innenfor mobilområdet. Fremover vil bedriftene bli mer toneangivende i utviklingen. Bedriftene ser at ved å flytte applikasjoner ut på mobiltelefon og håndholdt pc som kan puttes i lomma og brukes hvor som helst, oppnår de større effektivitet og fleksibilitet, sier Stein C. Tømmer som er direktør for foretningsutvikling i Telenor.

### GRENSENE FORSVINNER

– Hittil har de ulike nettene vært knyttet mot én spesiell type terminal; ett tv-nett til tv-en, ett mobilnett til mobiltelefonen og ett datanett til pc-en. Sett fra et brukerperspektiv er dette altfor tungvint. I fremtiden vil vi bruke den enheten som til enhver tid er mest hensiktsmessig og tilgjengelig, sier Tømmer. – Vi ser allerede en tettere integrasjon mellom pc, mobil, tv og internett, og grensene mellom dem blir gradvis borte.

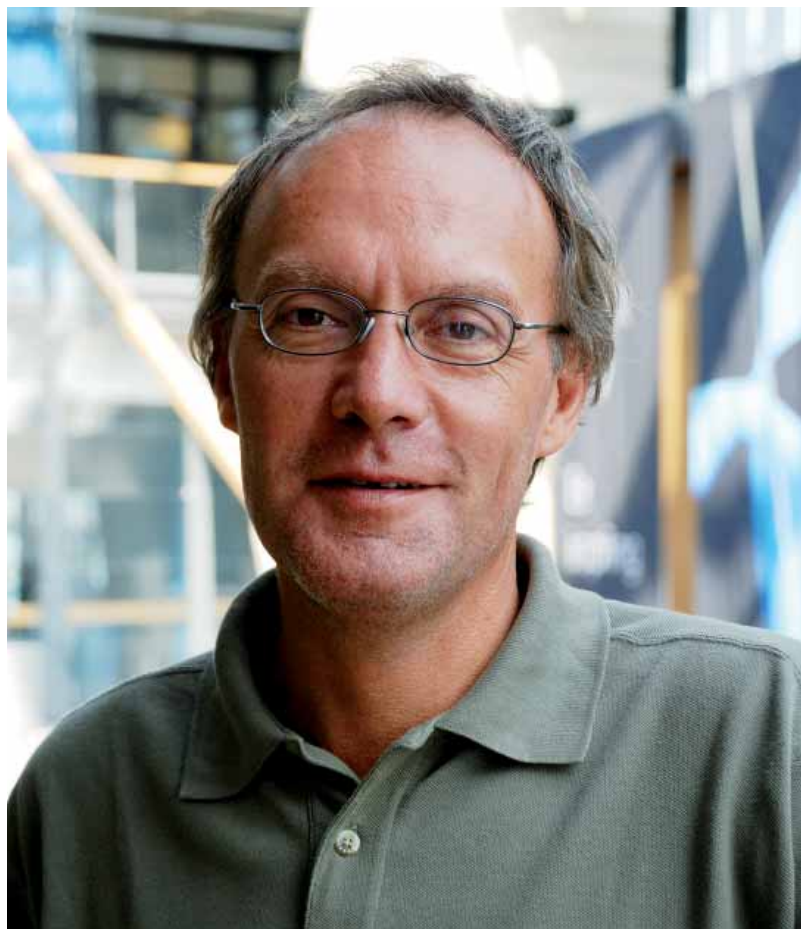
I likhet med historien til pc-en og senere internett, har mobiltelefonen vært gjennom en fase der programvaren har vært knyttet til en bestemt maskinwareleverandør. – Det har ikke vært noen standard for brukergrensesnitt, sier Tømmer. – Nå er vi på vei inn i en mer standardisert verden også på mobilsiden. Applikasjoner vil derfor kunne kjøres mer uavhengig av hvilken maskinwareplattform som ligger i bunn. Det er programvaren og innholdstjenestene som blir viktig fremover.

### TALE OVER IP

– Tale over IP (= internett-protokoll. Det vil si over internett) vil vokse og bli vanlig både blant bedrifter og privatpersoner. Selskapet Skype, som leverer en IP-telefonitjeneste, har nå over 50 millioner kunder, og de får 150 000 nye hver dag! Det brukes ikke ett øre på markedsføring, for det er brukerne selv som står for spredningen, sier Tømmer. I USA er det allerede over 1100 kommersielle IP-telefonileverandører, og selv i lille Norge er det 35 slike leverandører. – En konsolidering vil tvinge seg frem her, mener Tømmer.

### MOBIL SOM BILLETT PÅ FLYET

– Også i maskin til maskin-kommunikasjon vil vi oppleve en betydelig økning fremover, mener Tømmer. – Denne kommunikasjonen vil i stor grad benytte RFID, en teknologisk standard som



*– Færre vil tenke på hvem som leverer selve tjenesten, så leverandørene vil kunne få en noe annen og mindre synlig rolle hos sluttbrukere, mener direktør for foretningsutvikling i Telenor, Stein C. Tømmer.*

baserer seg på radiofrekvens. Vi kommer til å se det på en rekke områder, som for eksempel automatisk overvåking av strømforbruk i private hjem, boligalarmer og sporing av containere og andre gjenstander, sier han. Med en RFID-brikke i mobilen, vil du også kunne lese produktinformasjon, og bruke mobilen som billett på trikken, i flyet og i slalåmbakken.

### KISS OG DISNEY

– Vi ser også at vi får flere såkalte virtuelle operatører. Dette er selskaper som leverer telekom-tjenester, men som ikke har noe nettverk eller fysisk infrastruktur. De samarbeider med leverandører som gir dem det. Rockegruppen KISS er faktisk et eksempel på dette. De har et sterkt merkenavn og kan tilby innhold via mobilen som en stor brukergruppe – nemlig deres fans – vil ha. Disney tilrettelegger alt innholdet på mobiltelefonen spesielt rettet mot målgruppen unge jenter.

– Det vil definitivt skje store forandringer innenfor telekommunikasjonsteknologi de neste årene, og både bedrifter og privatpersoner vil nyte godt av større og mer fleksible muligheter, tror Tømmer.



# NiT skal hjelpe StatoilHydro



Næringsforeningene/Handelskamrene i Stavanger, Bergen, Oslo, Harstad og Trondheim skal bistå ansatte i StatoilHydro som skal flytte på seg som følge av fusjonen. - NiT skal legge best mulig til rette for dem som skal til Trondheim, sier Gunn Kari Hygen.

Hvor mange som vil få nytt arbeidssted i Trondheim som følge av fusjonen, er fortsatt uklart. StatoilHydro ville imidlertid ha beredskap på å ta seg av de spørsmålene som ville komme. - De fem handelskamrene med Stavanger i spissen leverte felles tilbud på oppgaven og fikk oppgaven, forklarer Hygen.

Vi antar at flest spørsmål vil omhandle arbeidsmulighet for ektefeller, sier Hygen. - Vi tror også mange vil være opptatt av hvor i regionen det er mest fornuftig å bosette seg ut fra spesielle ønsker. Vi har en avtale med eget firma som skal ta seg av midlertidige boliger. De som ønsker å kjøpe bolig gjør det på egen hånd, men de vil nok forhøre seg litt først.

NiT har bidratt til en egen hjemmeside på weben til StatoilHydro hvor man skal finne linker til det meste om trondheims- og stjørdalsområdet. - I tillegg skal vi bemanne svartjeneste på telefon og mail, forklarer Hygen. Dette oppdraget er et av flere steg for NiT i oppbyggingen av en permanent mottakstjeneste fra Handelakammeret og NiTs side rettet mot personer som ønsker å flytte til Trondheim.



- Vi håper det blir mange som ønsker å flytte til trondheims- og stjørdals etter fusjonen i StatoilHydro, og vi skal gjøre vårt for å ta godt imot dem, sier adm.dir i Næringsforeningen Gunn Kari Hygen.

## TOPPLEDERKONFERANSEN 07:

# VIP-kort til framtiden

Historiens andre topplederkonferanse på NTNU arrangeres 21. november. Her vil ledere fra industrien og næringslivet i Midt-Norge møte fremstående forskere innen bestemte fagområder fra NTNU og SINTEF.

I alt 90 personer er invitert til årets konferanse, og får dermed en spesiell mulighet til å være med på å definere hvordan vi kan skape vekst i regionen vår. En gruppe studenter vil også delta. Målet med konferansen er å legge grunnlaget for konkrete samarbeidsprosjekter mellom akademia og næringslivet.

### DE TRE K-ER

Kompetansen i forskningsmiljøene ved NTNU og SINTEF utgjør en ressurs som ingen andre norske regioner kan konkurrere med. Samtidig genererer midt-norsk industri og næringsliv mange gode forretningsideer. Tilgangen på kapital til å realisere ideene er også bedre enn noensinne. Nå er tiden inne for å la kunnskap, kreativitet og kapital møtes.

Et mål med Topplederkonferansen 07 er at deltagerne skal finne ut hvordan de bedre kan utnytte hverandres kompetanse og skape konkrete samarbeidsprosjekter.

### SENTRALE SPØRSMÅL

Nøkkelspørsmålene til deltagerne på Topplederkonferansen er:

- Hvordan skal regionen utnytte fordelene som følger av nærheten til landets største teknologiske miljø (NTNU, Sintef, samt StatoilHydros forskningscenter)?
- Hvordan kan vi nyttegjøre oss av studenter som ressurs?
- Hvordan kan vi gjøre midtnorsk industri bedre kjent og interessant for studenter slik at de velger jobbmuligheter i vår region?

FAKTABOKS

Topplederkonferansen 07 arrangeres onsdag 21. november  
Kun for inviterte deltagere  
Arrangeres av NTNU og SpareBank 1 Midt-Norge

# Konferanse?

Fokuser på tema  
– overlat resten til oss.

[www.trondheim.cc](http://www.trondheim.cc)  
[arrangement@tvete.com](mailto:arrangement@tvete.com)  
T 73 80 77 20

TveteArrangement



## Skala gir grunnlaget for **strategiske** beslutninger

markedsundersøkelser kundetilfredshet omdømme  
merkevarekjennskap potensialberegninger trender fokusgrupper

skala:  
fremtidsorientert  
analyse & rådgivning

[www.skala-as.no](http://www.skala-as.no) | tlf 45 45 57 00 | Dronningens gt 9 | Postboks 40 Sentrum | 7400 Trondheim | Medlem av Norsk Markedsanalyse Forening

# AIRPORT-TAXI TIL FASTPRISER!



NORGESTAXI HAR AIRPORT-TAXI - MED FASTPRISER  
TIL OG FRA FØLGENDE FLYPLASSER:

OSLO - GARDERMOEN  
STAVANGER - SOLA  
BERGEN - FLESLAND  
TRONDHEIM - VÆRNES

FRA KR 490,-  
FRA KR 234,-  
FRA KR 260,-  
FRA KR 260,-

(Gjelder samkjøring med maks 2 andre. Uten samkjøring fra kr 420,-)

*Dit du skal – når du vil! Ring 08000*



## Effektive avfallsløsninger for byens næringsliv

Ta kontakt for en uformell prat – ring 815 52 300

RETURA®

ET MILJØ I BALANSE

[www.retura.no](http://www.retura.no)

# NYE medlemmer

## Sales Consulting Nordic Ltd

Driver oppdragsbasert salgsoplæring av ansatte innen for alle bransjer, men spesielt mot detaljhandel og tjenest salg. Våre primære kurs er delt opp i 1-2 dager alt etter behov. Vi jobber over hele landet.

## MAP Utvikling

"Vi tilbyr inspirerende foredrag og seminar om personlig utvikling, team effektivisering og prestasjonskultur. Vi bidrar på kick-offs, ledersamlinger, teamsamlinger og i interne utviklingsprosjekter. Våre kunder skryter av vår innovative og spennende tilnærming til motivasjon!"

## Kunnskapsparken Steinkjer AS

ble etablert i 2004 og holder til sentralt i Steinkjer i Jacob Weidemannsgate 9. Kunnskapsparken Steinkjer driver både inkubator, veksthus og kontorhotell.

## Hemne Næringshage AS

Skal gjennom samhandling og nettverk være knutepunkt og vekstsenter i Hemne og omegn for utvikling av eksisterende og nye kunnskapsintensive bedrifter. Næringshagen skal være positivt vertskap for nye etablere som ønsker å nyte distriktets goder.

## APS Automasjon AS

## Midt- Norsk Personal

En regionstilknyttet bemanningspartner som i hovedsak vil henvende seg til næringslivet innen de fleste bransjer, både med tanke på utleie av arbeidskraft og rekruttering til faste stillinger. Vår visjon er å levere presise, selvgående og handlekraftig personell til aktører i Trøndersk næringsliv innen alle bransjer. Vi vil legge vekt på kvalitet og tilfredshet og korrekte betingelser for alle parter vi samarbeider med.

## Terravision AS

Leverer unike interaktive og engasjerende visuelle opplevelser for markedsføring, presentasjon og informasjon, ved å kombinere moderne spillteknologi med våre kunders historier. Vi kombinerer virkelige tredimensjonale omgivelser med multimedia-innhold for å formidle våre kunders budskap på en engasjerende, imponerende og visuell måte. TerraVision leverer ferdige, spillbare programmer og har kompetanse på både de tekniske og kreative sidene ved utvikling av interaktive, visuelle løsninger."

## Arkipel Interiørdesign AS

All innredning av offentlige og private miljøer. Kreative og funksjonelle planløsninger, materialvalg, fargesetting, møbleringsplaner og lyssetting. Spesialdesign av resepsjoner og skranke.

## Teater Avant Garden

## Havfruen Fiskerestaurant

Byens fisk-skalldyr-restaurant gjennom 20år. En fiskerestaurant med sesongbasert råvaremeny, det betyr at vi bruker råvarene når de er på sitt beste, tilberedt av våre nyskapende og engasjerte kokker. Eget "chambree sèpaarèe" med plass til maks 16. gjester.

Selskapslokaler med plass til 40-60 gjester, samt egen bar. Lokalene kan også brukes til vinsmaking matkurs og lignende. Vi leverer ulike typer catering. Våre kokker kan leies til arrangementer hjemme. Medlem av den franske kvalitetskjeden Chaîne des Rôtisseurs.

## Massive Rhino AS

## Verftsgt. 2 AS

## Jernbetong AS

## Ps Serigrafi AS

## Blomsterringen Engros AS

## Element Hudpleie

Står for: Kvalitet, profesjonalitet og personlig service. Trenger du en oppkvikker, ekstra påfyll, eller kvalitet tid i rolige omgivelser? Ønsker du en behagelig time med velvære? Opplev en avslappende hudpleiebehandling som er tilpasset ditt dags behov fra en av våre sertifiserte hudterapeuter. Element Hudpleie er en inkluderende hudpleiesalong for han og henne, vi ønsker å gi deg en positiv opplevelse som gjør din hverdag lettere. Velkommen! Se alle våre behandlinger på [www.elementhudpleie.no](http://www.elementhudpleie.no)

## Heimdal Trafikkskole AS

## Stiftelsen Svartlamoen

## Zoo Partner AS

## Medialab AS

## Vertshuset Stranheim AS

Bedre kjent som Sponhuset, ligger idyllisk til et steinkast fra fjorden i Ringvebukta på Lade. Sponhuset er en populær kafé på Ladestien, og for turgåere er det nok våre sprøstekte vafler som frister mest. I tillegg til kafédrift, arrangerer vi lukkede selskaper, møter, etc.

Vi driver også kaféen og selskapslokale på Kristiansten Festning. I Komendantboligen har vi kafé/restaurant, hvor det serveres alt fra vafler til a la cartè i sommersesongen. Det er flott uteservering i tilknytning til Komendantboligen.

## Terje Vold AS

## Vegamot AS

Leverandør av driftstjenester for bompengeselskaper. Selskapet leverer i dag slike tjenester til bompengeselskaper over hele Norge. Vi tar mål av oss å være en profesjonell samarbeidspartner for bompengeselskapene på kostnadseffektiv drift, bistand på finansiering og regnskap og administrative tjenester. Vegamot AS har en stab med høy kompetanse og lang erfaring innen området, og er en engasjert samarbeidspartner innen tekniske løsninger/IT og regelverk for bransjen.

## Bewi Produkter AS

## Minso AS

Leverer konsulenttjenester samt kurs / opplæring innen HMS. Bistand med oppbygging av internkontrollsystem, opplæring av ledere innen HMS ihht. AML., brannverndokumentasjon, brannvernopplæring, risikoanalyser, førstehjelpsopplæring. For ytterligere informasjon se: [www.minso.no](http://www.minso.no)

## Arte Interiørplan AS

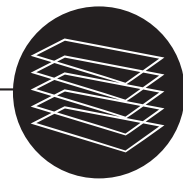
Interiørtjenester ved oppussing og nybygg - for hus & hytte, bedrifter & offentlig. Planløsning, farge & materialvalg, møblering, belysning. Helhetlig grafisk- web- & interiørprofil for bedrifter & offentlig.

**Interiørkurs** for deg som ønsker noe interiørlære.

**Boligstyling** ved salg av bolig & hytte.



# Blink Print!



**Kopisenter**

**NÅR LIVET  
IKKE BARE ER  
SORTHVITT...**

Velkommen til oss i Fjordgata 5,  
eller Leirfossveien 27 i Fossegrenda!

**GI BU(D)SKAPET  
DITT DEN  
KVALITETEN OG  
FARGEN DET  
FORTJENER!**

Blink Print as    Leirfossveien 27    7038 Trondheim    Tlf: 72 83 57 00    [www.blinkprint.no](http://www.blinkprint.no)    [firmapost@blinkprint.no](mailto:firmapost@blinkprint.no)

# Hvor mye

## er bedriften din verd?

**I** DISSE dager vurderer en rekke virksomheter kjøp, salg eller fusjon med andre. De beste resultatene oppnås av eiere som er godt forberedt - og har en god samarbeidspartner under verdifastsettelse og forhandlinger.

Weibull gjennomførte i fjor 25 slike oppdrag i SMB-markedet. Ring oss på 73 80 21 56 / 913 43 317

eller send en mail til [kjell@weibull.no](mailto:kjell@weibull.no), dersom du ønsker en uforpliktende samtale om hvordan vi skaper resultater.

**Weibull**<sup>TM</sup>  
CONNECTING COMPANIES

**Weibull Trøndelag AS • Schultz gate 1 • 7013 Trondheim**

[www.weibull.no](http://www.weibull.no)

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

## Made in Trondheim?



### Der det er vilje, gir vi muligheter

Tør vi tenke de tankene som skal til for å skape vekst og utvikling i Midt-Norge?

Når noen viser vilje til å tenke nye og større tanker, skal vi gi de beste tankene en mulighet – mulighet til å skape arbeidsplasser, vekst eller til å løse de utfordringene landsdelen står overfor.

**Les mer om hvordan vi sammen kan bidra til innovasjon og næringsutvikling. Se [www.smn.no/fondet](http://www.smn.no/fondet)**

### SpareBank 1 >>> Fondet

Som sparebank kan vi sette av en betydelig del av overskuddet til næringsutvikling og allmennyttige formål. Det er dette som er SpareBank 1 Fondet.

Som selvstendig og lokalt forankret bank har vi et interessefelleskap med regionen. Det som gir nye muligheter for landsdelen, gir oss det samme.

Derfor er vi engasjert.

Vit at vi er der.

**SpareBank 1 Midt-Norge**