

# Midtpunkt

5  
07

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



*Bjørn Hølaas  
om kraftutfordringer*



*Vibeke Tronstad Selnes  
om GRØ*



*Christian Svanholm  
om "Ny i NIT"*

TEMA: Kraft

# Møteplassen

**Fredagsforum:** Hver fredag på Britannia Hotell, salong Wedel Jarlsberg klokken 11.30 til 12.30.

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

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>1. november</b>      | Reiselivsfrokost   |
| <b>1. november</b>      | Bydelsmøte Tiller, Sandmoen, Hegstadmoen og Heimdal  |
| <b>6. november</b>      | Næringslivsspørsmål i Melhus   |
| <b>6. november</b>      | Eksportfrokost   |
| <b>8. november</b>      | Seminar GROnett, for kvinner i næringslivet  |
| <b>12. november</b>     | Seminar om å minske sykefravær   |
| <b>13.-14. november</b> | Næringstreff i Åre   |
| <b>14. november</b>     | Deep Sea Society: Utskifting av risere på Kristin-feltet - Et stort Trøndersk high tech prosjekt |
| <b>14. november</b>     | Juslunsj i samarbeid med Pretor  |
| <b>15. november</b>     | Næringslivsspørsmål i Fossegrenda  |
| <b>22. november</b>     | NiT's bedrifter innen bygg og anlegg har speed dating  |
| <b>28. november</b>     | Møte med sentralbanksjefen   |

Møtedatoer kan endres. Følg med på:

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



Gunn Kari K. Hygen, redaktør

## I bra driv

2007 er ikke over, men det er allerede mulig å fastslå at året blir bra for foreningen. Vi har fått ett nytt fagråd for Kultur og Kreative næringer. Med dette er vi oppe i 13 fagråd totalt. I tillegg har vi fått Melhusrådet som er opprettet etter mal av Malvikrådet. Dette viser at Næringsforeningen har fått godt fotfeste i nabokommunene rundt byen, og kan bli en troverdig kraft i hele regionen.

Vi har høstet politiske seire innen områder som vei, nok areal og nei til rushtidsavgift. Byen har fått et nytt Bystyre etter valget, og NiT skal bruke resten av året på å bygge like gode relasjoner til det nye som vi hadde til det gamle.

Flere store næringsutviklingsprosjekter er initiert av NiT. GRO prosjektet (se egen artikkel) skal få flere kvinner inn i ledende posisjoner og MedItNor skal få norsk helseteknologi ut i verden. Dette bare som eksempler på bredden.

I skrivende stund har vi avholdt over 90 møter med 3700 deltagere. Årets manifestasjon ble en suksess, og for andre år på rad måtte vi stenge påmeldingen på grunn av kapasiteten i Britannia Hall. Medlemstallet var ved nyttår 863 bedrifter, og har nå steget til 931. Alt ligger til rette for at vi i 2008 passerer 1000 medlemmer.

Som handelskammer utsteder NiT tollpapirer. Vi kan melde om en sterk økning i utskrevne tollpapirer (se egen artikkel). Det forteller oss at trøndersk næringsliv tar markedsandeler ute, så merarbeidet er en sann fornøyelse.



# MIDT-SVERIGE: Kraft bygges for 14 mrd. Hvorfor godtar vi at det investeres for smuler av dette på midt-norsk side?

Statskraft realiserer sine store investeringsmuligheter rett over grensen for oss. De skal bygge ut utslippsfri kraft for 14 mrd i Jamtland og Vestre Norrland, vi skal kunne se anleggene fra norsk side. I Midt-Norge bygges det kun for smuler sammenliknet med dette. Svenskene får dette til fordi de svenske grønne sertifikatene fungerer og fordi svenskene har en nasjonal investeringsvilje i ny kraft som vi ikke har. Situasjonen i Norge ser ut til å være bortimot full stopp for en rekke alternativer, blant annet vindkraft.

Bare start å spa!, sa statsminister Jens Stoltenberg 1. mai 2006 og mente gasskraftverket på Skogn. Skognkraftverket har slitt lenge og vi har et problem hvis regjeringen kan gjemme seg bak at den har gitt grønt lys for et kraftverk som det ikke ser ut til å være realisme i.

Spørsmålet om et felles nettselskap og et stort regionalt energiselskap har bølget i mange år. Næringslivets behov er konkurransedyktige nett – og kraftpriser, samt at vi er opptatt av at beslutningsstyrke ligger i regionen, dvs. at eiwere ikke flytter beslutningsstyrke ut av regionen. Vi vil oppfordre sterkt våre større energiselskaper om å tenke nye løsninger både mht nettselskap, utvikle ny produksjon og mer aggressiv utbygging av kraft, inklusive oppdatering av de gamle vannkraftanleggene.

I tillegg må det være klart for våre myndigheter i regionen og nasjonalt at vi ikke kan sitte stille og se på at moderne, miljøvennlig kraft til overkommelige priser bygges ut rett foran nesen på oss, det er kun 12 mil til grensa.

Gunn Kari Hygen

## INNHOOLD

Regning uten vert? .....	4
Det store kraftbildet .....	6
“Annerledesverket”, Nord-Trøndelag e-verk.....	8
Trenger flere fagfolk .....	10
- Det uunnværlige vannet.....	10
Etterlyser forutsigbarhet for småkraftverk .....	11
Prosjekt GRO skal gi flere kvinnelige ledere.....	12
Manifestasjon 07 ble suksess.....	14
Nasjonal ressurspool .....	16
Døråpner til rensesamarbeid.....	18
Tryller med hårtrender.....	18
Slutt på useriøs rådgivning.....	21
Nye grep i gammel næring.....	22
Miljøtiltak og miljørapportering som konkurransefortrinn .....	24
Økt aktivitet for Midt-Norsk Handelskammer.....	25
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  
Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr 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



## KRAFTUTVIKLINGEN I MIDT-NORGE:

# Regning uten vert?

Midt-Norge har et betydelig kraftunderskudd. For å redusere gapet må produksjonen opp, forbruket ned eller nye kraftlinjer på plass. Eller helst en kombinasjon av alle tre. Men hvem skal betale regninga for endringene som må komme?

- Det kan se ut som om alle vil ha mer energi, men ingen vil betale prisen. Det er et regnestykke som ikke går opp, sier administrerende direktør Bjørn Hølaas i Trondheim Energi. - Det er som å gjøre opp regninga uten vert.

## KILDENE

Han tror ikke på enkle løsninger på energiutfordringene. - Gasskraftverk på Skogn eller Tjeldbergodden kan gi løsninger på kort sikt. Men det alene blir for lettvent. Skal vi greie å tette kraftgapet og samtidig legge til rette for bærekraftige og fremtidige løsninger, må vi se på alle alternativer og gjøre mye av alt – både spare, bygge ut med kjent teknologi og utvikle nye energiformer. Vi må både bygge ut linjer for distribusjon og satse på mer kraftproduksjon der energien forbrukes. Vi har rett og slett ikke råd til å se bort fra noe.

### - Hva blir fremtidens viktigste energikilder?

- Det viktigste blir å tilpasse innsatsen og utbyggingen til kompetanse og naturgitte forutsetninger. Solenergi er vel og bra, men det er en grunn til at Statkraft foretrekker å bygge solcellekraftverk i Spania i stedet for i Norge. Vind, saltvann og bølger har vi nok av. Men energien fra disse kildene er dårlig egnet til å lagre. På bitende kalde, men stille vinterdager hjelper det lite med vindmøllerparker, påpeker Hølaas. - Vannkraft bygger på moden teknologi, og gir ren energi uten utslipp. Derfor blir vann en bærebjelke også i fremtiden, og her har vi i Norge fortsatt et potensial.

## KOSTNADENE

All energiutvikling gir bivirkninger. Estetikk og natur er to aspekter som blir berørt av kraftutbygging. Hølaas mener det er på tide det snakkes om hvilken pris vi er villige til å betale for kraften. Og ikke minst: hvem som skal betale den.

Uansett hvilke energikilder og løsninger vi satser på i fremtiden, vil det koste. Prisen kan bli høyere priser, økt skatt, mer utbygging og naturinngrep, og mer forskning og utvikling, mener Hølaas. Skal vi redusere forbruket, vil også det koste. Kanskje må vi betale prisen i form av lavere komfort, høyere byggekostnader og færre energikrevende duppedingser.



Utfordringen er ikke å tette kraftgapet, men til hvilken pris vi kan gjøre det, mener administrerende direktør Bjørn Hølaas i Trondheim Energi.

## FAKTABOKS

### Energistatus Midt-Norge:

- Midt-Norge (Trøndelagsfylkene og Møre og Romsdal) hadde i 2005 et energiforbruk på 20 507 GWh.
- Den samlede produksjonen var på 15 954 GWh.
- Vannkraft utgjorde ca. 95,5 prosent av produksjonen.
- Resten kom fra vindkraft (ca. 2,5 prosent) og varmekraft (ca. 2 prosent).
- Med dagens utvikling vil det midtnorske forbruket i 2010 bli drøyt 23 000 GWh, mens produksjonen antas å bli rundt 14 000 GWh.
- Det gir et underskudd på 9 -13 TWh, avhengig av vanntilgangen.
- Importkapasiteten til Midt-Norge varierer mellom ca. 1100 og ca. 1500 MW, avhengig av produksjonsfordelingen i kraftsystemet
- Nettutviklingen i Midt-Norge vil bli påvirket av utviklingen innen produksjon og forbruk, slik som
  - Vindkraftutbygging på Fosen
  - Petroleumsrelatert forbruk
  - Gasskraftverk (med rensing)
  - Økt forbruk i industri

Kilde: Statnett

Så kan vi veie de ulike energikildene opp mot hverandre og forsøke å tallfeste kostnader og velge de løsningene som gir minst miljøkonsekvenser. Men det er ikke alltid enkelt å veie naturinngrep ved vann- og vindkraftutbygging opp mot distribusjonskostnader ved biobrensel og offshore vindkraft. Kjernekraft er CO<sub>2</sub>-fritt, men gir utfordringer med lagring av kjernefysisk avfall.

### LØNNSOMHET – FOR HVEM?

- Snakker vi kostnad, må vi også snakke lønnsomhet. Hvem skal kraftproduksjonen være lønnsom for?

- Selvsagt må kraftselskapene være lønnsomme for å kunne bidra til bærekraftige energiløsninger i fremtiden. Samtidig må rammebetingelsene mer enn i dag legge til rette for at det blir lønnsomt å velge løsninger som er til gagn for både produsentene, miljøet, samfunnet, næringsliv og private forbrukere. Men igjen er spørsmålet i hvilket perspektiv det skal være lønnsomt, hvem som skal betale for det og på hvilken måte.

### PERSPEKTIVET

For hvor langt skal vi tenke? Til lommeboka og neste kraftregning? Til nabolaget, byen, eller regionen vår? Eller til menneskene som skal vokse opp etter oss? For det er ingen tvil om at dagens valg vil få konsekvenser utover over de fireårige valgperiodene.

- Har vi modige nok politikere?

- Store saker som kraft og infrastruktur lider nok litt under at vi har et fireårsbasert styringssystem. Vi ligger langt fremme på mye, men strever med å få tatt ting helt ut. Ikke minst fordi vi ikke greier å skape lønnsomhet i det. Men spørsmålet er kanskje like mye om vi har modige nok velgere. Politikerne må tross alt forholde seg til de velgerne de har.

Fra og med 20. november i 2006 har kraftmarkedet i Midt-Norge vært eget markedsområde for kraft. Årsaken til endringen er at regionen har et behov for betydelig tilførsel av kraft. Hensikten er å legge til rette for tilførsel av kraft til regionen fra resten av Norge og fra Sverige ved at overføringsnettutnyttelse fullt ut. Før dette var Midt-Norge og Nord-Norge ett markedsområde, mens skillet mellom Midt-Norge og Sør-Norge har vært et permanent skille.  
Kilde: Statnett.



# Det store kraftbildet

**Raskere konsesjonsbehandling, vilje til å vurdere hele spekteret av energikilder, en bærekraftig og forutsigbar kraftpolitikk og handlekraft som gjør festtaler om til energi. Det er ønskelisten til NiT for å sikre kraftfremtiden i Midt-Norge.**

- Norge har nok ressurser til å dekke kraftbehovet i overskuelig fremtid, men det er nå vi må ta de avgjørende valgene og stake ut retningen. Hva kreves for å sikre mest mulig kraft ut av eksisterende energikilder, i hovedsak vann? Hvilke nye kilder skal vi satse på? Hvilke tiltak må gjøres med hensyn til energitransport, både regionalt og nasjonalt? Og hvilke energiøkonomiserende tiltak må og kan vi gjennomføre?

## DE LANGE KRAFTLINJENE

Rune Malmo er medlem av Næringsforeningen i Trondheim (NiT) sitt fagråd Energi og administrerende direktør i TrønderEnergi. Han tror ikke det finnes enkle svar på kraftutfordringene. Nettopp derfor er det viktig å diskutere de lange linjene og se hele kraftproblematikken i sammenheng.

- Vi må alle forberede oss på store omstillinger med hensyn til energiproduksjon og -bruk. Da må vi starte nå.

## MÅ TENKE BREDT

- Vi kan ikke kjøre oss inn i ett spor. Vi har ikke lov til å la være å vurdere mulige energikilder, selv om noen visstnok mener at hele energiutfordringen kan løses ved lavere forbruk og offshore vindkraft. Det blir for enkelt og sårbart. Dessuten er det samtidig nødvendig å diskutere pris og finansiering. Skal vi sikre kraftfremtiden til næringsliv og husholdninger, må vi være villige til å vurdere hele spekteret av energikilder, mener Malmo.

Han er skeptisk til hangen til énsidig fokus på den ene løsningen som skal redde både verden og forbrukerne.

- Dette er et puslespill med mange brikker, og vi må snu dem alle.

## FORUTSIGBARHET OG INSENTIVER

- For kraftbransjen er det helt nødvendig med forutsigbare rammebetingelser. Når forutsetningene endres like fort som statsråder og regjeringer, er det ikke mulig å tenke langsiktig verken for kraftprodusentene eller forbrukerne. Vi må ta beslutninger på grunnlag av eksisterende rammevilkår, og kan ikke ta høyde for hva enhver utskifting av politikerne vil bringe.

Dessuten må rammebetingelsene gjøre det lønnsomt både å produsere og bruke langsiktige og miljøriktige energiløsninger.



*Raskere behandling, bredere kildespekter og mer langsiktighet i planer og rammevilkår. Det er NiTs ønsker for kraftpolitikken i Midt-Norge, sier Rune Malmo i fagråd Energi.*

Men da må lønnsomheten være forutsigbar, og tiltakene bygge på forskning og kompetente avgjørelser. Gode rammebetingelser forutsetter dermed at politikerne lytter til energileverandørene og -forskningsmiljøene.

- Oppgradering av gamle kraftverk kan bidra til langt bedre utnyttelse av de eksisterende vannressursene. Men siden det oftest betyr langvarig stans i energileveringen, og tilsvarende økonomisk tap, mens utbyggingen pågår, blir det mer lønnsomt å la være. Vil politikerne ha bedre utnyttelse av potensialet, må de gi kraftprodusentene insentiver til å investere i bedre løsninger. Det skaper lønnsomhet ikke bare for kraftprodusentene, men for hele samfunnet.

På samme måte etterlyser Malmo støtteordninger for andre fornybare ressurser, blant annet slik at Midt-Norge kan utnytte det bidraget vindkraft kan gi. Det forutsetter ikke bare vindmøllerparker, men også et tilstrekkelig og fremtidsrettet distribusjonsnett.



- For å sikre Midt-Norge nok kraft, etterlyser fagråd Energi i Næringsforeningen
- vilje til å vurdere bidrag og konsekvenser av alle energikilder, og se kraftutfordringene under ett
  - langsiktige rammebetingelser og insentiver
  - klare og realistiske handlingsplaner
  - raskere konsesjonsbehandling

### RASKERE KONSESJONSPROSESS

Høyt opp på NiTs ønskeliste står også kravet om kortere konsesjonsbehandling. - Kombinert med stadig endrede rammebetingelser, blir den lange behandlingstiden helt uholdbar. Søkerne bruker lang tid på å utvikle og kvalitetssikre prosjektsøknaden på grunnlag av foreliggende forutsetninger for investeringer og lønnsomhet. Når saksbehandlingstiden ligger på to til tre år, opplever mange søkere at rammevilkårene endrer seg allerede mens søknaden er til behandling. Behandlingstempoet gjør dessuten at utbyggingen ikke greier å henge med kraftbehovet.

NiT ser likevel nødvendigheten av grundig behandling av alle utbyggingsplaner. - Det er viktig å se hver søknad i sammenheng med det store bildet. Med dagens kunnskap og kompetanse bør det store bildet imidlertid allerede være på plass, og da burde det være enkelt å se om den enkelte søknaden passer inn i dette.

### FRA FESTTALER TIL HANDLING

Som et fjerde punkt på ønskelista etterlyser NiT handlekraft fra alle hold.

- Både politikere og næringsliv snakker gjerne om nye energikilder og energiøkonomisering. Men det er ofte langt fra intensjons-erklæringer til handling. Skal vi løse energiutfordringene, må de fine ordene blir til konkrete handlingsplaner, mener Malmo, og gir et spark til regjeringen: - Olje- og energidepartementet bidrar knapt til å fremskaffe ny energi. Det er en hederlig tanke å slå sammen energi- og miljøhensyn, men dersom det stanser utviklingen av ny energi, må vi ta en diskusjon på hva som er de overordnede målene og se hele energiproblematikken under ett.



# “Annerledesverket”, Nord-Trøndelag e-verk

Av Pål Thonstad Sandvik førsteamanuensis i økonomiske historie i NTNU.  
Forfatter av Kristiansands E-verks historie og Norsk Hydros historie

Den markedsorienterte energiloven av 1990 førte til en total forvandling av den norske elektrisitetsbransjen. Bare ett større e-verk har holdt på sine gamle prinsipper, nemlig Nord-Trøndelag e-verk (NTE). På sine hjemmesider omtaler det seg selv som “annerledesverket”. Det skal ikke bare sikre eierne økonomisk gevinst, det skal være en regional samfunnsutvikler og næringslokomotiv.



NTE produserer ikke bare strøm, det selger lyspærer og elektriske apparater, det utvikler vindmøleteknologi og bringer superbredbånd ut til fylkets ytterste avkroker. I tillegg har NTE

eierposisjoner i en rekke bedrifter. Det eier 85% av ScanWind på Verdal, 74% av BioEl A/S og er engasjert i 26 andre selskaper, bl.a. Skarnsundbrua A/S, Steinkjer Videokonferansesenter, Settefisk A/S og Snåsa Vekst. **Hvorfor holder e-verket fortsatt med på alt dette? Hvorfor har NTE gått mot strømmen i e-verksbransjen?**

For å svare må man ta et steg tilbake i tid. Helt fra starten i 1919 har NTE vært noe utenom det vanlige. Fylkespolitikkerne kjøpte Trøndelags største tresliperi, A/S Folla og la det under samme administrasjon som e-verket. Man fikk dermed en felles fylkeskommunal bedrift som utnyttet regionens to største naturressurser, vannkraften og skogen.

Dette hadde dels en pragmatisk, dels en ideologisk bakgrunn. Nord-Trøndelag var blitt hengende etter i den industrielle utviklingen. Landbruket sysselsatte stadig færre og folk flyttet i strie strømmer, til Trondheim, Oslo eller Amerika. Det gjaldt altså å utvikle noe nytt.

Samtidig var Nord-Trøndelag et av kraftsentrene for norsk bondepolitikk. En av initiativtagerne bak konsesjonslovene (som regulerte eierskap av naturressurser) var Hans Konrad Foosnæs, bonde fra Beitstad, stortingsmann og landbruksminister. Foosnæs sloss mot brukseiermakten til Meraker Brug og Verdalsbruket. Idealet



var den selveiende bonde, gjerne med egen skog. Bondepolitikerne støttet kooperative tiltak innen forsikring, finans (sparebankene), handel, meierier og annen agroindustri. Innenfor kraftforsyningen skulle kommunene og fylkene få forrang. Skogen skulle drives av bøndene og deres kjære fylkeskommune skulle stå for så mye som mulig av treforedlingen. Fremmede investorer og kapitalister burde holdes på en armlengdes avstand.

NTE var imidlertid ekstremt uheldig med timingen. Før anleggene i Follafoss kom i gang veltet krisen etter 1. verdenskrig inn over landet. Men idealet om at fylket og NTE skulle drive samfunnsutvikling overlevde og blomstret i de gyldne tidene etter 2. verdenskrig. NTE støttet opp om etableringen av Nordenfjeldske Treforedling på Skogn (senere Norske Skog) med billig strøm og la til rette for annen industri. Mange kommunale e-verk førte en tilsvarende politikk på denne tiden, men NTE var helt klart en av de mest ambisiøse.

Det store spørsmålet er hvorfor nordtrønderne har fortsatt i det samme sporet. Mens andre e-verk har fokusert stadig snevrere på bunnlinjen har Nord-Trøndelags fylkespolitikere tvilholdt på bedriftens samfunnsoppgaver. Derfor driver NTE fortsatt med å selge lyspærer og elektriske vaffeljern, til tross for enorme tap opp gjennom årene. Selv ikke kompaniskapet med Expertkjeden har kunnet snu denne virksomheten til pluss. Hundrevis av

millioner har vært brukt på vindmøller. Det er ikke bedriftsøkonomiske motiver som ligger bak e-verkets imponerende bredbåndsatsing. NTE er også med på planene om legge gassrør inn Trondheimsfjorden og bygge gasskraftverk på Skogn, prosjekter som kan gi betydelig sysselsetting, men som har et usikkert inntjeningspotensial.

#### **Hvorfor har nord-trønderske politikere gjort disse valgene?**

Det handler for det første om ideologi og en nedarvet politisk kultur. Nordfylket har aldri vært noen markedsliberal spydspiss. Privatisering av e-verket har ikke kommet på tale. Det går tydelige linjer fra bondepolitikens glansdager frem til vår tid; nemlig en rotfestet tro på egne krefter koplet med skepsis mot fremmede kapitalkrefter.

Den andre årsaken er at Nord-Trøndelag knapt har noen alternative vekstmotorer. Hvis Namdalen skal få superbredbånd eller Verdal skal bli et sentrum for vindmølleteknologi – ja, da er NTE den eneste som kan få det til. Og hvis Snåsa skal få nye arbeidsplasser er NTE en av få troverdige støttespillere. Det går altså en tydelig linje gjennom NTEs historie fra åpningen av Follafoss kraftstasjon i 1923 til i dag. Det er infrastruktur, samfunnsbygging og næringsutvikling det hele handler om. Sett fra nordfylket er dette kanskje viktigere enn en maksimal avkastning av fylkets vannkraftressurser.

# 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".*

DOBLE TRANSINOR AS:

# Trenger flere fagfolk



**Rekruttering blir en stadig større utfordring, mener administrerende direktør Vegard Larsen i Doble TransiNor As.**

Doble er ledende på testinstrumenter og tjenester som sikrer stabil kraftleveranse og forebygger feil og stans i kraftproduksjon, -overføring og -fordeling. Kundene er kraftselskaper over hele verden. Det krever høy kompetanse innen både elkraft og internasjonal handel.

*TransiNor og administrerende direktør Vegard Larsen er i vekst, og etterlyser medarbeidere med riktig fagkompetanse.*

## MANGLER FAGFOLK

- Vi har vokst mye og fort, forteller Larsen. I 2006 hadde selskapet en omsetning på 14 millioner kroner og et overskudd på to millioner. I tillegg bidro de til salg for morselskapet på rundt 20 millioner. - Nå er vi 9 ansatte i Trondheim, men vi trenger stadig flere. Utfordringen er å finne mennesker med høy kompetanse innen både elkraft og internasjonalt salg. Det utdannes rett og slett for lite fagfolk innen elkraft.

## STØRRE ENHETER

- I dag skjer det restruktureringer og sammenslåinger til større enheter blant både konkurrenter og kunder. Det setter enda større krav til at vi ligger i forkant slik at vi kan utvikle og levere de beste tjenestene.

TransiNor ble etablert i 1986, med utspring i daværende EFI (nå SINTEF Energiforskning). Ved årsskiftet 2003/04 ble TransiNor del av det amerikanske selskapet Doble Engineering. TransiNor har konsernansvar for alt Doble-salg til Europa og Afrika, og verdensansvar for egne produkter.

## AGENTNETTVERK

Selskapet har sine største markeder i Kina og India, som satser stort på investering i og utbygging av kraftforsyning. - Vi har et godt utbygd agentnettverk og egne kontorer som sørger for å ivareta lokal tilstedeværelse og de viktige personlige relasjonene, forteller Vegard Larsen.

VOITH SIEMENS:

# - Det uunnværlige vannet

**- Vann vil fortsatt være uunnværlig som energikilde, mener Øyvind Holm, divisjonssjef for småkraftdivisjonen til Voith Siemens i Trondheim. Selskapets to største utfordringer er rekruttering og forutsigbarhet for bransjen.**

- Som leverandør til vannkraftbransjen har vi utstyr og teknologi som kan utnytte ressursene langt bedre enn i dag. Men rammebetingelsene gjør det ikke lønnsomt for kraftselskapene å ta ut det potensialet som finnes.

Det sier Øyvind Holm i Voith Siemens Hydro Power Generation AS. Det tyske konsernet er verdensledende på elektromekanisk utstyr til vannkraftverk. Selskapet har 100 ansatte i Norge, med 40 ansatte i Trondheim, og er den ledende leverandøren til norske kraftverk.

## MANGLER INSENTIVER

Investeringer i vannkraft er ekstremt langsiktige. Derfor er myndighetenes manglende forutsigbarhet et stort problem. Et eksempel er konsesjonsordningen. Har du ti år igjen av en 60-års konsesjon, finnes det få insentiver for å fornye gammelt utstyr.

Ifølge Holm er vann en unik fornybar energikilde. - Vannkraften kan lagres og brukes etter behov. Det gjør den til den viktigste og mest velfungerende av de fornybare energikildene, og et uunnværlig supplement til andre kilder som vind, bølger og sol. Likevel mener Holm vannkraftbransjen sliter med statusen. Andre energiformer er blitt mer attraktive som studieretninger og som forsknings- og utviklingsprosjekter.



*Uforutsigbare rammebetingelser fra politisk hold gjør det usikkert å satse tross stor etterspørsel – både for oss og for kraftselskapene, mener divisjonssjef Øyvind Holm.*

## TUNGT TRONDHEIMSMILJØ

- Vi jobber med moden teknologi, men utvikling er fortsatt viktig. Dessuten er vi i sterk vekst. De siste årene har det imidlertid vært liten søknad til ingeniørstudier innen maskin og elkraft. Det gir oss store rekrutteringsutfordringer. Stadig nye rammebetingelser gjør oss dessuten redde for å ansette for mange.

- Heldigvis har vi tett samarbeid med kompetansetunge institusjoner som Siemens, NTNU og HiST. Trondheim har internasjonal nøkkelkompetanse på feltet, og dessuten er nærheten til de store kundene nord for Dovre svært viktig for oss, sier Holm.



SMALL TURBINE PARTNER AS:

# Etterlyser forutsigbarhet for småkraftverk



*Small Turbine Partners fire ansatte utvikler turbiner og utstyr for småkraftverk. F.v. Reinert Sannerud, Roar Vennatrø, Frode Heksem og Einar Hovind (foran) med en turbinskivl.*

**Med patenterte turbinløsninger sørger trondheimsselskapet Small Turbine Partner for maksimal kraft utav små vannkraftverk. Nå håper selskapet på forutsigbare og langsiktige rammebetingelser i statsbudsjettet.**

- Vi håper regjeringen tar til fornuft og trekker tilbake statsbudsjettforslagene om økt skattebelastning for småkraftverkene.

## ETTERLYSER SAMSVAR

Daglig leder Reinert Sannerud i Small Turbine Partner AS etterlyser samsvar mellom regjeringens påståtte satsning på mer og fornybar energi, og rammebetingelsene den vil tilby eiere av småkraftverk. Selskapet er totalleverandør av utstyr til småkraftverk med en effekt fra 1 til 10 MW. Etter sju års drift regner han med at selskapet i år vil ha en omsetning på rundt 35 millioner kroner og gå i null. Neste år forventer han høyere omsetning og plusstall. Det forutsetter blant annet at regjeringen tilbyr rammebetingelser som gjør det lønnsomt for grunneiere og energiselskaper å satse på småkraftverk.

## UTNYTTER RESSURSENE

- Vi har utviklet unike turbiner som sikrer maksimal utnyttelse av vannressursene. Regjeringens budsjettforslag oppfordrer imidlertid til produksjon under 1,5 MW. Siden det da vil lønne seg å redusere prosjekter opp til 3 MW, til 1,5 MW, betyr det dårlig disponering av ressursene, sier Sannerud. En uttalelse fra Småkraftforeningen i Norge viser et mulig bortfall på rundt 2000 GWh fra om lag 600 prosjekter.

I fjor resulterte selskapets 38 tilbud i 5 kontrakter på i alt 6 maskiner. Hittil i år har selskapet levert 16 tilbud og fått tre kontrakter på totalt 20 millioner kroner, men håper å sikre flere kontrakter mot slutten av året.

## NORSK KOMPETANSE

- Leverandørsiden i småkraftbransjen preges av sterk priskonkurranse, først og fremst fra aktører med turbiner og utstyr fra Kina og Øst-Europa. Vi klarer å konkurrere ved hjelp av høy kvalitet, høy utnyttelse av vannet, norsk spisskompetanse og solide norske industrielle eiere.

- Norge har et stort småkraftpotensial. Fremover skal vi utvikle flere produkter som er enda bedre tilpasset markedet, sier Sannerud.

# Prosjekt GRO skal gi flere kvinnelige ledere

- GROs visjon er å doble antall kvinnelige ledere i næringslivet innen 2010. GROnett skal bidra til at kvinner i næringslivet tenker større og får større fokus på vekstmulighetene for sine virksomheter, sier Vibeke Tronstad Selnes, fagsjef for rekruttering/omstilling i NTE. Hun er medlem i styringsgruppa i GROnett.

## HVA?

GROnett ble stiftet 7. mai 2007. Det var Næringsforeningen i Trondheim (NiT) som så behovet for en regional nettverksorganisasjon. Bakgrunnen var en nasjonal satsning på kvinners innflytelse og engasjement i næringslivet gjennom Innovasjon Norge. NiT søkte derfor Innovasjon Norge om midler til et regionalt program med fokus på å introdusere kvinner i næringslivet inn i eksisterende næringsnettverk. Programmet har i tillegg internasjonalsisering som ambisjon. Kvinnedatabasen til NiT på 200 personer har vært utgangspunktet for satsningen. I tillegg har flere andre nettverk vært invitert til å delta. Samarbeidspartene på den finansielle siden er KPMG, Sør-Trøndelag Fylkeskommune, Steinkjer Næringssselskap og Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk.

- Vi har som mål å trekke til oss alle kvinner i Trøndelag som har tro på egen eller sin virksomhets utvikling og som ønsker å bidra aktivt i nettverket med erfaringsutveksling og relasjonsbygging. Hovedvekten av medlemsbasen er kvinner i lederstillinger og/eller som driver egen næringsvirksomhet, sier Selnes.

## - Hvorfor ble du med i styringsgruppa?

- Ved en tilfeldighet, som mye annet. Jeg så GRO-prosjektet nevnt på en massedistribuert e-post fra NiT. Ettersom jeg jobber med rekruttering for NTE har jeg fokus særlig på rekruttering av dyktige kvinner. Vi har en overvekt av mannlige ledere og NTE ønsker å rekruttere flere kvinner til lederstillinger i konsernet. I den forbindelse synes jeg det er spennende å kunne jobbe for GROnett, som nettopp har en visjon om å doble antall kvinner i lederstillinger innen 2010. I tillegg er jeg opptatt av at Nord- og Sør-Trøndelag skal utvikle tiltak sammen som kan bidra til å styrke Trøndelag som en sterk næringslivsregion i en stadig mer globalisert verden.

## TILTAK

### - Hva har styringsgruppa i GROnett planlagt å gjøre for å nå målene til prosjektet?

- Prosjektet har som hovedfokus å etablere et nettverk, en møteplass for deltakerne. Vi har i den forbindelse arrangert to hel-dagssamlinger med aktuelle tema for faglig utvikling og hvor deltakerne i tillegg gis muligheten for å knytte kontakter. Samtidig har vi utviklet et eget nettsted [www.gronett.no](http://www.gronett.no) som skal være en virtuell møteplass og hvor prosjektet legger ut relevant informasjon om viktige nettverksmøter i næringslivet. Prosjektet har til formål å tilrettelegge for økt nettverksbygging, men det er mye opp til deltakerne selv hvordan vi lykkes med det målet.



- Ved å delta i nettverket skal deltakerne få muligheter til å skaffe seg flere kunder, nye partnere, nye ideer, tilgang til nye markeder, forretningsforbindelser og karriere-muligheter, sier Tronstad Selnes i NTE.

- Hovedinntrykket fra første GRO-samling er at det sitter mange kompetansesterke kvinner i trøndersk næringsliv. Dette er kvinner som bør ha en arena for å dyktiggjøre seg som forretningspartnere. Kvinner bør bli tydeligere på sine vekstambisjoner og involvere seg sterkere i etablerte næringslivsnettverk som i dag domineres av menn. Menn er dyktigere til å bygge nettverk og det er ofte i disse nettverkene mulighetene for business, posisjonering og innflytelse kan oppnås. GROnett skal bidra til at medlemmene i større grad kan posisjonere sine virksomheter og seg selv i disse nettverkene.

Vi har fått mange positive tilbakemeldinger fra deltakerne i Gronett. Vi jobber aktivt med å lage en ny GRO-dag 8. november for å gi deltakerne faglig påfyll vedrørende sentrale forretningsmessige utfordringer, rom for egenrefleksjon og nye forretningsforbindelser.

- Vi ønsker alle kvinner som har ambisjoner i tråd med våre målsettinger velkommen i nettverket vårt! sier Vibeke Tronstad Selnes.

## FAKTABOKS

### Fakta om GRO

- Stiftet 7.mai 2007
- Mål: Doble antall kvinnelige lederpersoner i næringslivet i Trøndelag innen 2010.
- Nettside: [www.gronett.no](http://www.gronett.no)





## KJØP STRØM AV EN TUNG AKTØR PÅ KRAFTBØRSEN

Å handle kraft på børs krever kompetanse. Som en del av Statkraftalliansen representerer vi Nordens fremste miljø innenfor krafthandel og portefølje-  
forvaltning. Våre bedriftskunder får derfor den best tenkelige rådgivning og  
oppfølging for å oppnå lave og forutsigbare kraftpriser.

Interessert? Kontakt oss på [bedriftskunde@trondheimenergi.no](mailto:bedriftskunde@trondheimenergi.no)  
eller telefon 02450





FOTO: KJELL A. OLSEN (ADRESSEAVISEN)

# Manifestasjon 07 ble suksess







Også i år måtte påmeldingen til Næringsforeningens manifestasjon stoppes da kapasiteten på 460 personer i Britannia Hall ble sprengt. 558 deltok på delseminarene og over 300 var med på middagen. Vi takker alle som stilte opp og gjorde dagen mulig.



# Nasjonal ressurspool

**Vanskeligheter med å tiltrekke seg nok kvalifisert arbeidskraft er en utfordring mange arbeidsgivere merker for tiden. I følge Adecco ligger løsningen i bruk av utradisjonelle virkemidler og utfordrer trønderske bedrifter til å se på arbeidsmarkedet med nye øyne.**

- Vi mener at det er mye ressurser å hente lokalt i Trondheim hvis bedrifter er villige til å tenke annerledes, sier regiondirektør i Adecco, Ketil Kjeldsberg.

Adecco har definert begrepet "nasjonal ressurspool" som et uttrykk på grupper med mennesker som av forskjellige årsaker står utenfor arbeidslivet. - Det kan være seniorer, uføre, mennesker med innvandrerbakgrunn eller funksjonshemmede. Det de har til felles er at dette er mennesker som både kan og vil bidra, men ofte opplever arbeidsmarkedet som lukket for dem. Kjeldsberg sier at Adecco allerede neste år starter et konkret arbeid med å kartlegge hvilken kompetanse som ligger i denne "nasjonale ressurspoolen". Dette er en konsekvens av at de ser at det norske arbeidsmarkedet har utfordringer som ikke utelukkende kan løses med import av arbeidskraft.

- Vi synes det er et paradoks at vi så tydelig merker mangelen på arbeidskraft når vi samtidig vet at det er 700 000 mennesker som ikke er i arbeid, og mange av dem kunne vært det, sier han. - Vi er Norges største bemanningsselskap, og vil være med å ta ansvar for integrering, sier han.

- Planen vår er i første omgang å sette fokus på seniorer, i definisjonen arbeidstakere over 55 år, funksjonshemmede og personer med innvandrerbakgrunn. Dette er tre grupper med ulike utfordringer knyttet til dem, men felles for dem er at å få dem ut i arbeidslivet i stor grad dreier seg om vilje og endring av holdninger - hos alle parter, sier regiondirektøren.

Adecco har 10 000 medarbeidere ute i jobb hver eneste dag og har tett kommunikasjon med sine kunder for å sørge for at matchen mellom medarbeider og kunde blir så optimal som mulig. Denne åpne kommunikasjonen gjør også at bedriften godt merker holdningsendringer i arbeidsmarkedet.

- Vi i Adecco har for eksempel tydelig sett en endring i syn på seniorer de siste årene. Eldre arbeidstakere hadde tidligere et ufortjent rykte som vanskelige å omstille og tunge å lære opp, noe som etter vår erfaring ikke stemmer. Tvert imot opplever bedrifter som ansetter seniorer at de er lojale, pålitelige og har verdifull arbeids- og livserfaring. Flere og flere oppdager nå



Regiondirektør i Adecco, Ketil Kjeldsberg.

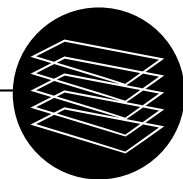
hvilken kjemperessurs disse representerer. Målet vårt er at denne holdningsendringen skal finne sted for alle gruppene som er del av den nasjonale ressurspoolen. Samtidig kan kanskje en eldre arbeidstaker som har lyst til å jobbe ha nytte av å tenke annerledes i forhold til hva slags jobb som kan være aktuell. Hva med å starte en ny karriere innenfor noe helt annet?

Den 11. desember arrangerer Adecco arbeidsmarkedskonferanse i Trondheim for sine kunder. Både Yngve Hågensen og Per-Kristian Foss er blant talerne, og hensikten med konferansen er nettopp å belyse og øke bevisstgjøringen rundt dette spørsmålet.

- Gjennom konferansen ønsker vi å utfordre politikere og organisasjoner til debatt rundt temaet, avslutter Kjeldsberg.



# 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)

## 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)



Velkommen til en *fancy, rockete*  
og *annerledes* hotellopplevelse!

Hotel Grand Olav er ferdig renoverert og fremstår som et nytt fancy produkt, 106 rom og suiteer, 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](mailto:cc.grand.olav@choice.no)



# Døråpner til rensesamarbeid

**- For oss har partnerskapet gjennom IRC åpnet dører til nye internasjonale markeder, forteller daglig leder Ivar Solvi i Salsnes Filter AS i Namsos. Selskapet utvikler og selger filter for mekanisk rensing av avløpsvann.**

Store virksomheter i inn- og utland innen næringsmiddelindustri, papirindustri, fiskeoppdrett og cruiseferd bruker den fullautomatiserte renseteknologien som er utviklet av Salsnes Filter AS i Namsos. I tillegg er selskapet en betydelig aktør på det kommunale avløpsmarkedet.

## SNARVEI

I 2003 inngikk Salsnes Filter samarbeid med britiske Vexamus Water, nå en del av Hydro International, for å utvikle produktet og det internasjonale markedet videre.

- IRC har vært en snarvei inn i nye samarbeid og markeder, forteller Ivar Solvi. - Skulle vi gått veien på egen hånd, ville det kostet oss mye i både tid og penger: vi måtte ha brukt store ressurser på å analysere markedet, etablere initieil kontakt for å avdekke interesse, behov og fokus – sannsynligvis med flere aktører, og kartlegge nytten av nærmere dialog og samarbeid.

Først etter alle disse rundene kunne vi, med en god del hell, gått inn i avtalefasen. Med IRC kunne vi hoppe elegant over alle de initieile fasene og gå direkte på avtalefasen.

## FULL KLAFF

Gjennom IRC får Solvi jevnlig tilsendt oppdatert informasjon. Den gir oversikt over prosjekter, teknologibehov og relevante partnere innen bransjen. Dermed kan han melde sin interesse dersom det dukker opp relevante selskaper eller prosjekter. Det kan føre til lønnsomme møter.

- IRC fungerer som en tilrettelegger og koordinator frem til partene møtes. Deretter er det opp til oss selv hva vi vil gjøre utav det, sier Solvi. For Salsnes Filter og Vexamus Water ble det full klaff.

- Ved å stå på nettverkets liste over selskaper som ønsker kontakt og partnerskap, blir dessuten selskapet kjent for andre europeiske aktører i bransjen. Det er en verdi i seg selv, mener Solvi.



### Om Salsnes Filter AS

- har patentert filterteknologi for vannbehandling og avløpsrensing, og er ledende i det norske kommunale primærrensemarkedet. Teknologien gir markedets mest effektive mekaniske partikkelrensing, og er svært kostnads- og arealeffektivt for kunden.
- ble etablert i 1991, og driver virksomheten fra Namsos i Norge. Herfra koordineres aktiviteten i det norske og internasjonale markedet.
- betjener det utenlandske markedet via samarbeidspartnere i alle verdensdeler. Produksjon og produktutvikling skjer i all hovedsak på Salsnes.
- har 25 ansatte i Namsos og på Salsnes, og en omsetning på 45 millioner kroner, hvorav eksport øker raskt og nå utgjør 45 prosent.
- inngikk partnerskap med britiske Vexamus Water (nå del av Hydro International) i 2003. Selskapet er medlem av Næringsforeningen i Trondheim.

Salsnes Filter har nådd nye markeder gjennom sitt IRC-samarbeid med britiske Vexamus Water. Bildet er fra den store vannteknologikonferansen WEFTEC 07 i San Diego, USA. Daglig leder Ivar Solvi i svart dress midt på bildet.

# IRC - lønnsomt partnernetverk

IRC (Innovation Relay Centres Network) bidrar til innovasjon og teknologisk samarbeid mellom selskaper og institusjoner på tvers av nasjonene i Europa. Nettverket er primært rettet mot små- og mellomstore teknologibedrifter. Det kan imidlertid også benyttes av større selskaper, forskningsinstitusjoner og universiteter, teknologisentre og innovasjonsselskaper.

IRC Norge har som mål å skape teknologipartnerskap mellom norske og europeiske aktører ved å være et bindeledd mellom norske bedrifter (SMB) og kunnskapsmiljøer og markeder i Europa. Nettverket kan brukes til partnersøk, og til å finne relevante FoU-samarbeidspartnere.

Nettverket er tilgjengelig for alle som har en teknologi som kan tas i bruk eller videreutvikles av andre, eller som er på jakt etter en spesiell teknologi eller kompetanse.

Det europeiske nettverket ble etablert i 1995 med støtte fra EU. De siste fem årene har det bistått mer enn 55 000 selskaper. I dag teller det europeiske nettverket av Innovation Relay Centres over 71 sentre med 230 partnere i 33 land.

Les mer om IRC på <http://irc.sintef.no>, eller ta kontakt på telefon 73 59 12 99.

Kilde: IRC Norway

## Mer om IRC

### Hvem har nytte av nettverket?

Selskaper og bransjer som ønsker å utvikle forretningen i andre deler av Europa.

### Hvordan blir teknologitilbud og -forespørsler formidlet?

Alle IRC-kontorer er knyttet opp mot et internettbasert "Business Bulletin System" (BBS). Slik blir forespørsler og tilbud om teknologiske løsninger raskt formidlet gjennom hele det europeiske nettverket. Systemet sikrer at aktørene i nettverket kun mottar forespørsler og informasjon som er relevant for virksomheten.

### Kan IRC bidra med markedsføring og kommersialisering av teknologi?

IRC bidrar bare i den grad det er snakk om innovative løsninger og teknologisk samarbeid mellom virksomheter. IRC bidrar ikke med produksalg.

### Jobber IRC med all slags teknologi?

Ja, IRC bidrar innen alle teknologiske og industrielle sektorer.

### Kan IRC bidra til teknologisamarbeid med aktører utenfor EU?

I spesielle tilfeller kan IRC også støtte samarbeid som involverer virksomheter etablert utenfor IRC-nettverkets grenser.

Kilde: IRC

## Pareto Securities ASA

1/8-2007 etablerte Pareto Securities ASA kontor i Trondheim.

Vi ønsker alle velkommen til å ta kontakt med oss i Nordre gt. 11 vedrørende følgende:

- Aksje-/obligasjonsmegling
- Selskapsfinansiering
- Restrukturering og salg av virksomhet og eiendomsporteføljer
- Handel av investeringsprodukter innen eiendom, shipping og offshore
- Aktiv kapitalforvaltning

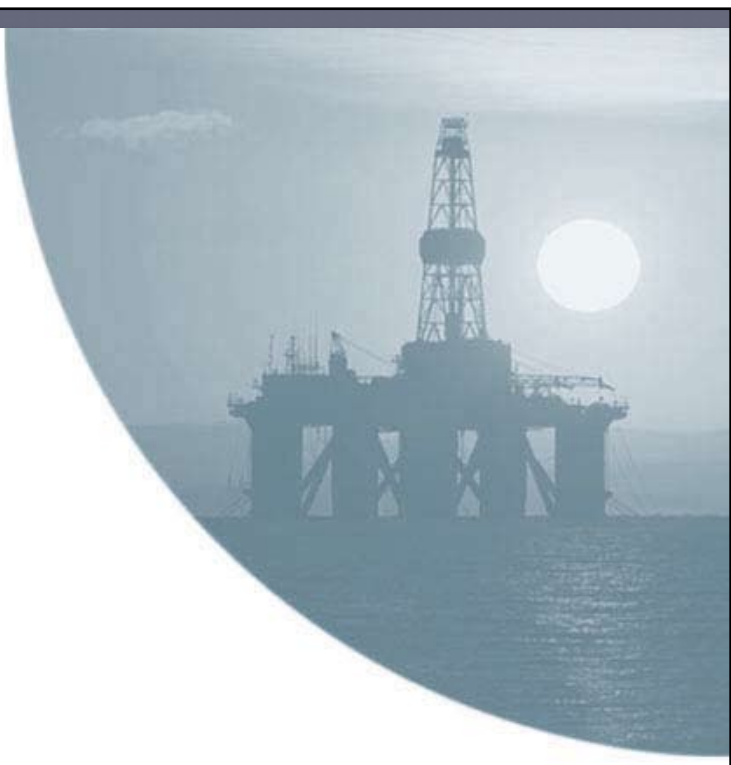
Telefon: **21 50 74 60**

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

For Pareto,

Ståle Slind – Andreas Hegdal – Steinar Jørstad – Arne Marius Kirknes

 Pareto Securities





# Tryller med hårtrender

- Det handler om å skape trendy og moteriktige frisyre som gir får frem det beste i kunden, sier Hilde Nilsen, daglig leder på H2 frisør i Byhaven i Trondheim.

Hun kommer rett fra frisørmesse i London. - Vi plukker med oss alt vi kan bruke. Det er klart mye av det som vises på messene, blir for ekstremt for den gjennomsnittlige kunden. Men vi henter med oss inspirasjon, ideer og trender som vi bearbeider videre.

## TREND OG DESIGN

Frisør og grunnlegger Henki Ofstad har siden 1999 utviklet en frisør- og hudpleiekjede med vekt på trend og design. Det gir seg utslag i både håndverket og interiøret i kjedens 22 salonger. 21 av dem er spredt over hele landet – den 22. ble åpnet i London i 2001. Da var Ofstad den første skandinaviske frisøren som etablerte frisørsalong i verdensbyen.

- Vi har utviklet et konsept med vekt på kreativitet og trender. Det setter krav til alle som jobber i salongene. Derfor har vi også etablert H2s egne frisør- og makeupskoler, samt H2 Akademiet som utdanner og former frisører, makeupartister og hudpleiere ifølge konseptet vårt, forteller Ofstad. - H2s medarbeiderne skal alltid være topp kvalifisert og oppdatert – både faglig og mote-messig.

## INGEN "KJERRINGKLIPP"

I kjedens salong i Byhaven legger Hilde Nilsen og de 25 medarbeiderne vekt på å gi alle kundene en klipp som holder H2-standard. På kundelisten har hun alt fra unge, trendy gutter til godt voksne damer som ønsker en moteriktig frisyre. - Alle som går ut herfra, skal ha en kul frisyre som stemmer med konseptet vårt. Ønsker du deg en "kjerringfrisyre" må du gå et annet sted, sier Nilsen.



Daglig leder Hilde Nilsen (til venstre) ved H2 frisør Byhaven skaper trendy frisyre med inspirasjon fra London.

## AIRPORT-TAXI TIL FASTPRISER!

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

<p>OSLO - GARDERMOEN</p> <p>STAVANGER - SOLA</p> <p>BERGEN - FLESLAND</p> <p>TRONDHEIM - VÆRNES</p>	<p>FRA KR 490,-</p> <p>FRA KR 234,-</p> <p>FRA KR 260,-</p> <p>FRA KR 260,-</p>
---	---

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

Dit du skal – når du vil! Ring 08000

# Slutt på useriøs rådgivning

**De som trodde at EU fortsatt hadde fokuset sitt på krumming av agurker må tro om igjen. Nå er det investeringsrådgivning som har fått sin "krumningsstandard" av EU. For på samme måte som agurk er et matprodukt du finner i butikken, så er investeringsrådgivning et produkt du kan få i banken. For å få EUs indre marked til å fungere etter hensikten trengs det felles europastandarder.**

Den europeiske standarden for investeringsrådgivning har fått det lite tiltalende tilnavnet MiFID, og betyr Markets in Financial Instruments Directive. Glem navnet, og les hva dette betyr for deg som investerer penger i aksjer, obligasjoner, derivater eller andre finansielle instrumenter. - MiFID-standarder stiller strengere krav til utførelsen av investeringsrådgivning, og gir mer trygghet for kunden. Regelverket er stort sett en lovfesting av den måten Fokus Bank har vært vant med å jobbe på. Men nå tvinges altså resten av Norge og Europa etter. Dette skal heldigvis føre til at all omtrentlig rådgivning forsvinner fra markedet, sier konserndirektør i Fokus Bank, Trond Fredrik Mellingsæter.

### VEKK MED DE USERIØSE

Useriøse aktører får vanskeligere arbeidsforhold ettersom det nå også kreves konsesjon for å drive investeringsrådgivning. På denne måten tror Fokus Bank-direktøren at aktører som driver ukritisk råsalg av spareprodukter vil forsvinne. - Uansett så er det nå et lovfestet krav om at den enkelte kundes evne og vilje til å ta økonomisk risiko skal hensyntas i rådgivningen. I tillegg er det et krav om at de som skal gi investeringsråd skal vite hva de snakker om. Dermed gis kundene et vern mot råd som i realiteten ikke er kvalifiserte, forteller Mellingsæter.

### "WHAT'S IN IT FOR ME"

Selv om Fokus Bank har jobbet i tråd med regelverket en tid, må også de gjøre noen små justeringer som følge av den rykende ferske EU-standarder som gjelder i Norge fra 1. november i år. - For noen av våre kunder kan det fremover bli oppfattet som noe mer omstendelig å få investeringsråd, rett og slett for at vi skal være helt trygge på at kundene våre får råd fra de beste og mest kvalifiserte folkene vi har. De som gir råd skal i tillegg med sikkerhet kjenne godt til kundens økonomiske situasjon og forutsetninger. Og hvis de ikke kjenner kunden godt, så skal de bli kjent før rådene gis. Alt for å gi best mulig service og de best kvalifiserte rådene til kundene våre, sier en engasjert Mellingsæter.



Konkret innebærer dette at du som kunde kan risikere å bruke litt mer tid på en enkel fonds- og aksjehandel. Først skal banken analysere deg som kunde for å kartlegge dine behov. Dette gjør de ved å kartlegge din erfaring fra investeringsområdet, finansielle situasjon, risikovillighet og formål med investeringen.

Resultatet av kartleggingen skal gi rådgiveren grunnlag for å komme med en anbefaling til deg som kunde. Ulempen med denne kartleggingen er at den fører til et lite skjemavelde for deg som kunde. Men det er til din fordel.

### FRIVILLIG

Det er ingen tvang forbundet med denne rådgivningen. Du kan fortsatt gi Fokus Bank en investeringsordre. - Kundene avgjør selvsagt selv om de vil ha rådgivning. De kan velge å be oss gjennomføre en handel på deres ordre. Investeringsrådgivning skal selvsagt fortsatt være et frivillig tilbud, sier Mellingsæter.

Fokus Bank har gitt samtlige av sine rådgivere opplæring slik at de kjenner godt til det nye regelverket, og har fått styrket sin kompetanse til å rådgi kundene på en best mulig måte. - Å ha bankkunder som gjør de rette finansielle investeringene er selvsagt en fordel for oss som bank, slik at dette er en vinn-vinn-situasjon for både bank og kunde. Vi vil gjerne få invitere våre gamle og nye kunder til vårt hovedkontor i Trondheim, hvor vi har samlet et kompetansemiljø på 500 ansatte, og hvor vi gjerne forteller deg mer, avslutter Mellingsæter.

## SVANHOLM BEGRAVELSESBYRÅ:

# Nye grep i gammel næring

**I 2003 rykket Svanholm Begravelsesbyrå helsides annonser inn i dagsavisene for å få folk til å forberede sin egen begravelse. Det førte til stor oppstandelse. Slikt kunne et begravelsesbyrå bare ikke gjøre. Eller kunne det det?**

Byrået var landets første med eget seremonirom og eget kjølerom. De tar imot besøk av skoleklasser og organisasjoner som vil høre om arbeidet med døden, og de har eget sorgbinderi i begravelsesbyråets lokaler. Siste nytt er nettoverføring av begravelsseremonien. Over internett kan pårørende som er forhindret fra å delta, overvære seremonien, enten det er fra sykesenga eller fra Australia. Svanholm er som vanlig først i bransjen, men de andre følger etter.

## GÅR FORAN

- Vi er blitt vant til å gå foran, sier daglig leder Knut Svanholm og nevøen Christian Svanholm, som er fjerde generasjon Svanholm i byrået. Hans oldefar startet virksomheten i 1929. For to år siden flyttet byrået fra lokalene på Leutenhaven og Heimdal til det over 100 år gamle, nyrestaurerte bygget på Moholt.

## NYE IMPULSER

Byrået er markedsleder i Trondheim, og er blant landets fire-fem største, ikke minst på grunn av evnen til å møte stadig endrede behov når livet til en av våre kjære ender.

- Vi lever i et samfunn i stadig forandring. Det fordrer at også vi endrer oss. Målet er å kombinere det beste fra nye kulturer, trender og teknologi med gode, norske tradisjoner, sier Christian Svanholm.

- I likhet med andre bedrifter har også vi nytte av nettverk, impulser fra andre bransjer og kanaler inn mot myndighetene. Det gjør det naturlig å være medlem i Næringsforeningen.



*For to år siden var Svanholm landets første begravelsesbyrå som etablerte eget seremonirom. Siden er det gjennomført hele 300 seremonier her, forteller Christian Svanholm.*





## Forberedt på det uforutsette?

Før eller siden vil din bedrift oppleve en krise. Stor eller liten. Vi kan hjelpe deg til å bestå testen.



**Falck Nutec**

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

### Executive

Manpower Professional Executive AS er et heleid datterselskap i Manpower gruppen. Vi bistår årlig norske bedrifter med flere hundre lederutvelgelses. Våre arbeidsområder omfatter rekruttering, utvelgelse på leder og spesialistnivå. Ved vårt kontor i Trondheim har vi nå gleden av å presentere våre to nye bedrifts-rådgivere:



**Anders Bauge** har arbeidet som konsulent/rådgiver siden 2003. Han har hovedsakelig jobbet med å bistå kunder i utviklings- og endringsprosesser. Før dette har han omfattende erfaring fra ledende stillinger i bank - og IT bransjen, hovedsakelig innenfor markeds- og kunderettet virksomhet. Gjennom sin varierte praksis har han ervervet betydelig erfaring fra ledelse og omstilling. Han er utdannet siviløkonom og har gjennomført flere lederutviklingsprogram.



**Lars Jakob Arnøy** er utdannet Diplomøkonom innen økonomi og markedsføring ved Handelshøyskolen BI og har tilleggsutdanning fra HIH. Han har jobbet 13 år i samme legemiddelselskap, og de 10 siste årene på ledernivå, med bred erfaring som salgssjef på nasjonalt nivå, samt erfaring som coach både på selger- og ledernivå. Han kommer fra stillingen som Brand manager i legemiddelindustrien. Lars Jakob har gjennom sin ledererfaring gjennomført betydelige rekrutteringsprosesser.

Tlf nr. 73 52 72 00 [www.mppx.no](http://www.mppx.no)



**Manpower**  
Professional

## 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

## 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

**Tvete Arrangement**



# Miljøtiltak og miljørapportering som konkurransefortrinn

Av Even Fallan, senior revisor KPMG Trondheim



**Miljøbevisstheten øker som følge av klimatrusselen. Men de mest miljøvennlige produktene velges ikke hvis alternativene er langt billigere. Det kan ikke forventes at folk bytter til buss dersom daglig reisetid til og fra jobb øker med halvannen time. Forbrukerne vil velge miljøvennlig *alt annet likt*. Dette medfører både muligheter og trusler for næringslivet.**

De fleste foretak kan med enkle grep og lave kostnader oppnå vesentlige miljøforbedringer i egen virksomhet. Ved å kommunisere dette til potensielle kunder kan de posisjonere seg i markedet som et miljøvennlig alternativ.

## STATLIGE INNKJØP

I følge forslaget til statsbudsjett for 2008 skal det fra årsskiftet stilles konkrete miljøkrav til statlige innkjøp. Strengere krav f.eks. til prekvalifisering ved offentlige anbudsrunder kan være et effektivt tiltak. Offentlig sektor er en viktig innkjøper og forbruker.

## KLÆBU SPAREBANK

Klæbu Sparebank ble 3. oktober i år sertifisert som Norges første klimanøytrale bank! Banken har fått ekstern hjelp til å kartlegge klimagassutslippene som følger av viktige deler av driften. Beregningen dekker bruk av firmabiler, jobbreiser for ansatte, flyreiser og strømforbruk.

Banken har kjøpt FN-sertifiserte klimakvoter tilsvarende det estimerte, årlige utslippet på 76 tonn CO<sub>2</sub>. Banksjef Bjørn Riise framholder at den økte kompetansen og miljøbevisstheten som prosessen har gitt også påvirker miljøarbeidet internt i banken.

I følge Riise var prosessen fram til sertifisering forholdsvis enkel, og kostnadene ikke avskrekkende. Hvis Klæbu Sparebank tilbyr banktjenester til samme betingelser som konkurrentene, og kundene anser produktet som mer miljøvennlig, kan det gi mersalg.

## KOMMUNIKASJON

Sett fra et miljøperspektiv er foretakenes faktiske miljøprestasjoner viktigst. For at miljøvennlige foretak og produkter skal bli foretrukket av kundene er det også svært viktig å kommunisere eventuelle miljøfortrinn på en troverdig måte.

Årsrapporten er et av flere naturlige medier. Regnskapsloven krever at styret skal informere om foretakets påvirkning på det ytre miljø. I tilknytning til min cand.merc.-oppgave ved Norges Handelshøyskole, undersøkte jeg våren 2007 miljørapportering i ca 900 årsrapporter, pluss tilhørende miljørapporter, for perioden 1987-2005.

Miljørapportering i årsrapporten var fraværende hos nær alle foretak før det første lovkravet kom i 1989. Den best utviklede rapporteringen finnes generelt hos store foretak innen forurensende bransjer. De kom først i gang og har beholdt forspranget. Men uansett bransje kan miljørapportering brukes for å vise at man tar miljøutfordringene på alvor, og profilere miljøfortrinn ved egen virksomhet og egne produkter.

## HÅG

Enkelte foretak har skilt seg ut når det gjelder strategisk satsing på miljø. Kontorstolprodusenten HÅG har sin produksjon på Røros. Miljøaspektet er sentralt i alle deler av driften; helt fra design av produkter, bruk av resirkulert materiale, avfallshåndtering og returordning for brukte stoler, til finansiell rapportering. Bedriften har bevisst posisjonert seg som et miljøvennlig alternativ.

HÅG har vært en foregangsbedrift innen miljørapportering, og fått priser for god miljøinformasjon. Miljørapportene har bidratt til å bygge opp under HÅGs grønne image, både overfor kunder, myndigheter og investorer. Dette forutsetter imidlertid at rapporteringen er troverdig. HÅG har, som et av svært få selskaper, brukt ekstern miljørevisor for å verifisere informasjonen.

## LANGT IGEN

Både kvalitet, kvantitet og utbredelse av miljørapportering er vesentlig forbedret i perioden 87-05. Men det er langt igjen til et rimelig nivå, selv for store og forurensende foretak. Utfordringene nå er at foretak bør basere informasjonen på tallfestede data fra virksomheten, at det ikke finnes retningslinjer som kan bidra til en felles "god rapporteringsskikk" og at tilnærmet ingen foretak bruker ekstern revisjon. Konsekvensen er at det er vanskelig å vurdere påliteligheten og fullstendigheten av miljøinformasjonen, og at det er vanskelig å foreta sammenligninger mellom foretak.

Dette betyr at det er relativt enkelt for foretak å skille seg ut på god miljørapportering.



# Økt aktivitet for Midt-Norsk Handelskammer



Midt-Norsk Handelskammer har sett stor økning i aktiviteten de siste årene, særlig hva angår utstedelse av Carnet og legalisering av dokumenter. Veksten viser at det er stor aktivitet i Trøndersk næringsliv, og at flere og flere eksporterer sine varer til utlandet.

## ØKT AKTIVITET

Ved utgangen av september viste tallene en 26% økning for antall utstedte carnetet sammenlignet med samme tidspunkt i 2006, mens antallet legaliseringer har økt med hele 78%, sier Anne Stene, som administrerer ordningen.

Kort fortalt er carnet en forenklet tollbehandling og utstedes for tollpliktige vareprøver for utstillinger, varemesser, møter, reklame og lignende.

- Dersom du velger å reise uten ATA Carnet, vil du måtte gå gjennom omfattende og tidkrevende prosedyrer – kanskje på et språk du ikke behersker, forteller Stene. Kostnaden kan også bli betydelig, fordi det forlanges depositum for toll og avgifter som utgjør store beløp. Det kan også ta lang tid før slike deposita blir refundert.

Legalisering benyttes for å verifisere dokumentasjon i forbindelse med eksport, en lang rekke land krever en slik verifisering. Også for eksempel agentavtaler, firmaattester og forskjellige former for erklæringer kan kreves legalisert av et handelskammer.

## MIDT-ØSTEN OG INDIA POPULÆRT

Av tallene for legaliseringen kan vi se at Midt-Østen og India peker seg ut som satsningsområder for trøndersk eksport. India og Saudi-Arabia topper listen, mens andre land som Dubai og Qatar også gjør seg bemerket.



Les mer om carnet og legaliseringer på Næringsforeningens hjemmeside. Der finner du også søknadsskjemaer og priser. Se [www.trondheim-chamber.no/](http://www.trondheim-chamber.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)

# NYE medlemmer

## Jernbetong AS

Hovedaktivitet er graveentreprenør/grunnarbeid med 7 ansatte. Selskapet drives fra egen eiendom med kontor og lager på Søberg i Melhus.

Jernbetong AS har gjennomført arealplanlegging av områder for bolig og næring i Melhus for egen utbygging og videresalg. Bl.a. disponerer vi et utbyggingsklart næringsområde på Søberg med størrelse ca 100 dekar.

## Klæbu Næringshage AS

Samlokalisering og tilbud om fellestjenester for bedrifter innen kunnskapsintensive næringer. Etablererbistand og bedriftsrådgivning. Knutepunkt – og møtested for utvikling av eksisterende og nye bedrifter i Klæbu og omegn. Markedsføring av tilrettelagte næringsarealer i kommunen.

For mer informasjon:

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

## Visma Personnel AS

Bemanningsbyrået i Visma konsernet. Vårt spesialområde er økonomi, regnskap, lønn, finans og IT. Vi kan vise til en omfattende kandidatbase hvor kandidatene har gjennomgått vårt kvalitets-sikringsprogram. Vi dekker oppdrag på alle nivå - alt fra rekruttering til faste stillinger, til vikaroppdrag med kort eller lang varighet.

Vi rekrutterer noe internt i Visma, men har i hovedsak eksterne kunder. Våre faste ansatte har lang erfaring og høy kompetanse innenfor rekruttering og vikartjenester. Visma Personnel er representert i Oslo, Asker & Bærum, Bergen, Sandefjord, Lillestrøm og Trondheim.

## Poster Paradise AS

Nordisk distributør av posters, art prints og merchandise rundt film, musikk, kunst m.m.

Produktutvalget omfatter bl.a. posters, buttons, kort, gavepapir, puslespill, nøkkelringer, t-skjorter, spill og art prints. En del av vårt utvalg finnes på [www.poster.no](http://www.poster.no)

## Trondheim Silketrykk AS

Din profileringspartner – eget trykkeri og broderingsfirma midt i Trondheim. Leverer over hele landet. Profesjonelle medarbeidere og maskinpark sørger for at dere får satt deres preg på enten det er tekstiler, messeutstyr, metall, plastikk, glass og mye mer. Besøk gjerne vårt showrom i tilknytning til vår fabrikk i Ila.

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

## Svartlamon kultur og næringsstiftelse

### Aalmo AS Elektriker

Autorisert elektroentreprenør med egne avdelinger for sterkstrøm, svakstrøm, internkontroll og termografi. Vår besøksadresse er Hoeggveien 66. Se også vår hjemmeside [www.aalmo.no](http://www.aalmo.no) for mer informasjon.

### Nordenfjeldske Eiendomskapital AS

### Pareto Securities AS

Våre tjenester består i hovedsak av aksje- og obligasjonsmegling samt rådgivning i forbindelse med selskapsfinansiering. Pareto har hatt en ledende posisjon på begge disse områdene siden 1997. Vi fokuserer på bransjer hvor Norge har spesielle fortrinn. Analysearbeidet er fundert på god og detaljert kunnskap. Dette sikrer at våre analyse- og meglerprodukter blir høyt verdsatt av et stort og internasjonalt investormiljø. Våre corporate-kunder nyter godt av at vi har fokus på deres virksomhet, og også av den tillit vi har hos investorene.

### Lacuna Interiør Kristiansen

### Volo AS

Volo ønsker å være en foretrukket leverandør av analyseverktøy og rådgivning, knyttet til utvikling og trening av mennesker i bedrifter og organisasjoner. Vår kjernekompetanse er knyttet til verktøyer som øker innsikten og forbedrer ferdigheter, innen felt som atferd, kommunikasjon, ledelse, lagspill, salg og kundebehandling. For ytterligere informasjon se: [www.volo.no](http://www.volo.no)

## Pstereo ASA

Byfestivalen Pstereo arrangertes for første gang arrangert 24. og 25. august 2007. I tillegg til festivalområdet på Trondheim Torv, ble det arrangert en rekke klubbkonserter på Isak, Brukbar/Supa, Blæst og Samfundet. Pstereo jobber tett med næringslivet, student- og musikk miljøene i Trondheim.

Festivalperioden 2008 er satt til 21. til 23. august.

[www.pstereo.net](http://www.pstereo.net)

## Sander AS

### Lord Eiendom

### Pathfinder Holding AS

Et investeringsselskap som starter opp egne selskaper og investerer i eksisterende bedrifter. Pathfinder fokuserer på vekstselskaper hvor vi gjennom tett eierskap og samarbeid realiserer felles vekstambisjoner. Gjennom vårt nettverk, solide infrastruktur og kompetanse utvikler vi konkurransefortrinn for bedriftene i vår portefølje.

### H. Svanholm Begravelsesbyrå AS

Ble stiftet i 1929, og i dag er det tredje og fjerde generasjon Svanholm som ivaretar tradisjonen. Vi har lang erfaring i å bistå ved dødsfall. Vi tar oss tid, både til å komme hjem til familien og til fortlølig samtale. Svanholm Begravelsesbyrå bistår de etterlatte med alle ønskelige gjøremål i forbindelse med gravferd.

### Cramo AS

### SKM Market Predictor AS

### Domene Fem AS

### Selliseth & Welde AS

### Carma AS



Bedriftshelsetjeneste med  
rask tilgang til leger og  
spesialister.

Åpent på telefon 24 timer i døgnet

V  
L  
E  
V  
L

Kontakt: tlf 95 29 28 21  
e-post havard@moxnessbht.no  
www.moxnessbht.no

**Moxness**  
BEDRIFTSHELSETJENESTE  
NÅR STABEN ER VIKTIG

TRØNDELAG  
TEATER




HOVED  
SCENEN

ET JULEEVENTYR  
AV  
CHARLES DICKENS



PREMIERE PÅ HOVEDSCENEN 21. NOVEMBER  
SPILLES TIL OG MED 29. DESEMBER

Billetter: 73 80 50 00 Grupper: 73 80 50 50 [www.trondslag-teater.no](http://www.trondslag-teater.no)

Billetter kan også bestilles og kjøpes direkte på [www.billett-service.no](http://www.billett-service.no),  
VITAL  telefon 813 33 133 og på Posten, Narvesen og 7-Eleven  

## ALT OK! – en serverløsning med fokus på kvalitet, sikkerhet og effektivitet!

.. kanskje Norges beste kvalitetssikrede IT løsning for småbedrifter! Designet og utviklet sammen med Microsoft og IBM.

- Står deler av bedriften stille hvis noen er hjemme med sykt barn?
  - Hadde dere blitt mer effektive med synkroniserte møtekalendre?
  - Mangler dere sikkerhetskopier av alle bedriftens filer?
  - Er dere plaget av virusangrep?
  - Får dere mye spam-mail
- Velg mellom 3 ulike alternativer

Ønsker du mer informasjon om løsningen Alt OK!, tar du kontakt med ADCom Data på telefon 73 84 59 00 eller e-post: [trondheim@adcomdata.no](mailto:trondheim@adcomdata.no)

 **ADCom Data**  
IT-LØSNINGER DER DU ER

 **Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

Advanced Infrastructure Solutions  
Networking Infrastructure Solutions  
Information Worker Solutions  
Mobility Solutions







## 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.

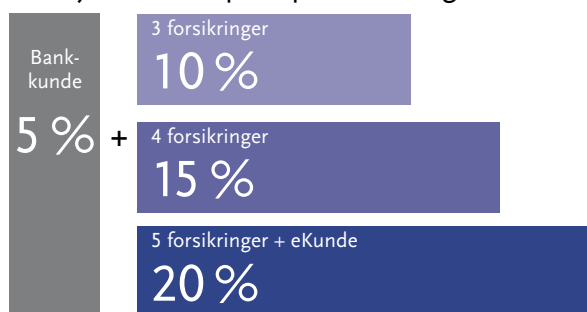
Med donasjoner fra din bedrift kan stiftelsen hjelpe flere!

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



## NYHET! Spar inntil 25 % på forsikringene dine.

Så mye kan du spare på forsikringene:



Gjelder skadeforsikring. En av forsikringene må være bil-, hjem- eller husforsikring.

Samler du alt hos oss – både bank og forsikringsforhold – oppnår du våre beste fordelsrabatter.

Å samle alt på ett sted lønner seg på andre måter også. Du får blant annet kun ett kontaktpunkt å forholde deg til, enten det gjelder sparing, finansiering, forsikring eller betalingsløsninger.

**Du oppnår mange fordeler ved å samle alt hos oss.**

Ring oss i dag på 07300 så får du vite mer.