

# MidtPUNKT

4  
08

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



## TEMA: Trondheims milliardbedrifter



Inger Johanne Solhaug  
om Nidar



Torikild Reinertsen  
om Reinertsen AS



Berit Rian  
om ny jobb i NiT





# Selv om du transporterer kasser trenger du ikke kjøre rundt i en

Ikke alle yrkesbiler behersker norske forhold like godt som Vito fra Mercedes-Benz. Med innovativ teknologi som ADAPTIVE ESP® med ABS, ASR, BAS og EBD, tar Vito seg av bekymringene dine og lar deg konsentrere deg om jobben din. Vito er dessuten eneste varebil som

leveres i kombinasjonen 4-hjuls-trekk, diesel (CDi) og automat. Bli kjent med Vito hos din Mercedes-Benz forhandler eller på [www.mercedes-benz.no](http://www.mercedes-benz.no)

Gj.snitt forbruk Vito 111 0,81-1,02 l/mil. Co2 utslipp 215-270 g/km  
Importør Bertel O. Steen AS. Finansiering Bertel O. Steen Finans.

Kampanjepakke

**kr 22.713,-** eks. mva

Automatgir, klimaanlegg, 17" alufelger, varmedempende frontrute, veil. 36.378,- eks. mva

Mercedes-Benz





FOTO: GRY KARIEN STIMO I STUDIO STIMO

## Byen med de attraktive arbeidsplassene

Trondheim er den av landets byer med størst relativ tilflytting. Dette er en seier. Ikke fordi vi skal ha tilflytting for enhver pris, men fordi det viser at Trondheim – i dagens urbaniseringstrend – er det stedet folk vil bosette seg.

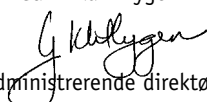
Utdanningsrevolusjonen og det gode liv i byene fører til en urbanisering enten vi vil eller ikke. I denne utviklingen må regionhovedstadene være bolverket og fremstå som så attraktive at tilflyttingen stopper her.

I dag byr regionhovedstadene som Trondheim både på nærhet til natur, på kulturtilbud og urbane kvaliteter. Dette er viktige forutsetninger for å få ungdommen til å bli, men det er ikke nok. **Utfordringen ligger i å tilby den gode arbeidsplassen, den som får unge til å slå seg ned og bli her.** Uten arbeid er alle andre kvaliteter fånyttede.

NiT vil ha et nærings- og arbeidsliv der unge får like attraktive jobbtillbud i Trondheim som andre steder. Når vi velger bosted, er det jobbtillbudet som teller mest. Dette synet gjennomsyrrer dessverre ikke Trondheim kommune næringspolitikk og Sør-Trøndelag fylkeskommunes distriktspolitikk.

I de 9 årene jeg har ledet NiT, har drivkraften min vært at vi alltid 20 år fram i tid skal være sikre på at vi i dag klarte å utnytte de mulighetene som ligger foran oss. Det vil si at trondheimsregionens bedrifter og næringsliv har utnyttet mulighetene og klart å bygge det spenstige næringslivet som vi ser starten på i 2008. Lakmustesten er at unge og nyutdannede – både de som er oppvokst i byen og de som har flyttet hit i forbindelse med studier – vil fortsette å bo og arbeide i byen. Også gir jeg stafettspinnen videre til Berit.

I øyeblikket ser det bra ut, men NiT må fortsette kampen for de beste arbeidsplassene hver eneste dag. Den dagen vi ikke har dem starter utflyttingen og tilbakeslag for regionen.

Gunn Kari Hygen  
  
Administrerende direktør



## Innhold

Tror på teknologi – savner samhold.....	4
Best på norsk smak.....	6
Det handler om tillit.....	8
Familieeid landhandler.....	9
Offensiv forbrukerkjempe.....	10
Lakseeksport i vekst.....	12
SINTEF.....	13
Når markedet snur.....	14
Byggebransjen lite fornøyd med kommunen.....	16
Engasjert, synlig og offensiv.....	18
Synlige kvinner.....	20
Manifestasjon 2008.....	22
På FAST grunn.....	23
Enklere løsninger for småbedriftene.....	24
Tre Polske Dager.....	25
Universell utforming i butikker gjelder.....	26
NYE medlemmer.....	23

### Utgiver:

Næringsforeningen i Trondheim  
Postboks 778 Sentrum  
Telefon: 73 88 31 10 - Telefaks: 73 88 31 11  
firmapost@trondheim-chamber.no  
[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

### Redaktør:

Gunn Kari K. Hygen

### Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS RTB

### Teknisk produksjon og design:

GRØSET™   Jermstad AS

Produksjonen er klimanøytral, CO<sub>2</sub>-utslippet er kompensert

Opplag: 6 400

FOTO FORSIDE: NORGES BANK

### Hovedsamarbeidspartnere:





# Tror på teknologi – savner samhold

Teknologien kan bli det samme for Trondheim og Midt-Norge som oljen har blitt for Stavanger. Men det krever en helt annen samhandling enn vi har i dag.

Finn Haugan tror trondheimsregionen kommer til å se nye milliardbedrifter i årene som kommer. Som leder av SpareBank1 SMN finansierer han rundt halvparten av alle bedriftene i Midt-Norge, og er ikke i tvil om at regionen har store, ubrukte muligheter. - Vi har helt unike teknologimiljøer og dyktige ventureselskaper som har jobbet godt for å få kapital til Trondheim. I dag finnes det ingen steder med bedre tilgang til kapital.

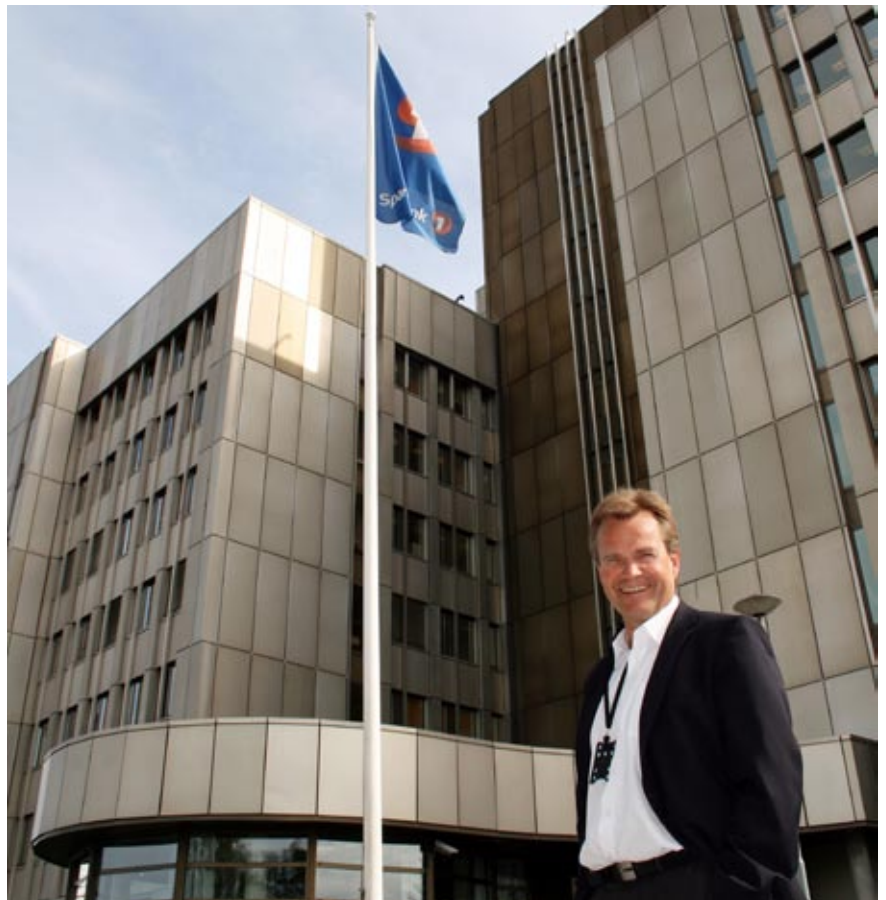
I dag er teknologiselskapene SINTEF, Atmel og EMGS høyt oppe på listen over byens største bedrifter. Tyngden ligger på helt andre, men ikke mindre viktige områder.

## Matvareproduksjon

Sterke familiebedrifter, handel og matvareproduksjon, og omfattende transformasjon. Det er hovedlinjene i det bildet Haugan tegner av regionens største bedrifter og bransjer. - At SpareBank1 SMN er landets største landbruksbank sier mye om det midtnorske næringslivet. Alt tyder på at matvareproduksjon, i første rekke havbruk og landbruk, blir viktig også i fremtiden, mener Haugan.

## Filiallandet

Men ingenting varer evig. I løpet av de siste femten årene har blant annet den trønderske finansbransjen gjennomgått store endringer. SpareBank 1 SMN var blant de få bankene som forble på trønderske hender. - Vi var like ved å fusjonere med en Oslobank og bli en filial vi også. Det ville fått store konsekvenser for det midtnorske næringslivet. I dag er vi en sterk gruppe av selvstendige banker. Vi har stor beslutningsmyndighet her næringsutviklingen skjer, og har et stort hjerte for Midt-Norge. Noen ganger kanskje for stort, legger Haugan til.



- Som regionens største finansieringsaktør for næringslivet har vi både et stort hjerte og et voldsomt ansvar for næringsutviklingen i regionen, mener Finn Haugan i SpareBank 1 SMN. Han etterlyser bedre samhold for å utnytte mulighetene som ligger i byens unike teknologimiljøer.

## - Er det skremmende at så mange selskaper selges ut av Trøndelag?

- Langt ifra. At trondheimsbedrifter blir kjøpt av store internasjonale selskaper, betyr at de er attraktive. Det er et sunnhetstegn, og bygger i de aller fleste tilfeller på kloke og gjennomtenkte beslutninger som er til bedriftens beste.

## Handelsbaronene

- Vil handel forbli en like tung bransje i fremtiden?

De store midtnorske handelsselskapene er bunn solide med dyktige folk på toppen. At bransjen har et stort innslag av familieeide selskaper, er også et sunnhetstegn. Det ser ut til at seniorerne i bransjen greier å videreføre de gode tankene og troskapen mot konseptene til neste generasjon. Det er bra. De har nok tenkt mange kloke fremtidstanker rundt kjøkkenbordene, sier Haugan, som betegner det som tragisk at en rekke tradisjonsrike bedrifter ble solgt ut av trønderske eiere på 1970 og -80-tallet.

- Like artig er det å se at Reitan (Odd Reitan i Reitangruppen, journ.anm.) og Bjørnevik (Ole T. Bjørnevik i Taubåtkompaniet og BOA Group, journ.anm.) nå ser ut til å ville bygge opp Nordenfjeldske Dampskibsselskap til en regional storhet slik bedriften en gang var.

### Etterlyser samhandling

Haugan benytter etter eget utsagn enhver anledning til å ri utvalgte kjepphester. Den han oftest tar til orde for, er samhandling.

- Vi liker å sammenlikne Trondheim med Stavanger og Bergen, og har stadig ambisjoner om å bli større og dyktigere enn dem. Det er en sunn ambisjon. Men hittil har de vært mye flinkere enn oss til å ta vare på mulighetene. Gjennom samarbeid og samhold i regionen har Stavanger utviklet et fantastisk miljø for næringsutvikling med utgangspunkt i oljeindustrien. Bergen har en selvbevissthet, og derigjennom et samhold vi kan lære mye av. I Midt-Norge virker det som vi fremdeles drives mer av individuelle prestasjoner enn lagspill, og dermed mer av intern maktkamp enn av å se og gripe de mulighetene regionen byr på.

Ikke minst er Haugan overrasket over at ikke enda flere bedrifter samarbeider enda tettere med teknologimiljøene ved NTNU og SINTEF. - I banken jobber vi aktivt for å knytte kundene våre opp mot forskningsmiljøet. Siden 2006 har vi, gjennom samarbeidsavtalen vi har med NTNU, arrangert en årlig topplederkonferanse der NTNU stiller tungt med toppene av doktorgradsstipendiater og professorer. Det er betegnende at åtti prosent av deltakerne det første året, kom fra Møre og Romsdal, sier Haugan. Han roser NTNU for å ta et regionalt ansvar for næringsutvikling, like mye som han etterlyser næringslivets engasjement for å understøtte teknologimiljøene som regionens viktigste fremtidige næringsgrunnlag.

Haugan er heller ikke imponert over det politiske samspillet i regionen. - Regionen har dyktige politikere, men tre fylker som ligger så tett og så godt til for samarbeid, trenger mer raushet og vilje til å samarbeide fremfor å rive hverandre ned og krangle om småting.

### Teknologifortrinn

- Vi har alle forutsetninger for å lykkes. Teknologi er uten tvil regionens største fortrinn, og gir uante muligheter til å skape nye, store bedrifter med fremtidens arbeidsplasser.

Haugan er ikke i tvil om at midtnorske næringslivsledere har mye å lære av forskningsmiljøene. - Alle ledere i Midt-Norge burde tilbringe en dag i året sammen med SINTEF-sjef Unni Steinsmo og NTNU-rector Torbjørn Digernes. Det kan bidra til å oppfylle visjonen om Trondheim som teknologihovedstad, og virke som en kraftsamling for hele regionen.

- Om noen år vil selskaper som vi i dag betrakter som såkorn- eller venturebedrifter, rage høyt på listene over regionens største bedrifter, spår Finn Haugan. - Men det fordrer at vi er villige til å samarbeide.

RTB

# Møteplassen

**Fredagsforum:** Hver fredag på i Britannia Hotel klokken 11.30 til 12.30

**Manifestasjonen** mandag 29. september fra kl 13.00. Se egen annonse side 19!

I tillegg til fredagsforum kan næringsforeningen tilby flere spennende møter i høst:

- 19. september** Enterprise Europe, søk dine europeiske kontakter gjennom SINTEF
- 22. september** Matnyttig PR-kurs for Kreative og kulturbaserte næringer
- 23. september** HelseInformatikkuka i Trondheim 22.-26. september 2008
- 26. september** Arkitekthjelpen, gratis kompetanse til dine prosjekter
- 29. september** Manifestasjon 2008
- 14. oktober** "Æ GÅR Å SJUKMEILLE MÆ!"
- 16. oktober** Arbeidsrettslige spørsmål: Formkrav og prosedyrer i forbindelse med oppsigelse, nedbemanningsprosesser, arbeidsgivers styringsrett, arbeidsgivers rett til omplassering av ansatte
- 16. oktober** Gronett inviterer til kurs i Coachende ledelse
- 11. november** Eksporthkost

Endringer kan skje. Programmet for høsten er ikke fullstendig. Følg med på [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

## Ønske om å bli selvstendig næringsdrivende i Trondheim?

**Ta løyvekurs i 2008 og Norgestaxi dekker dine kursutgifter ved uttak av løyve hos Norgestaxi Trondheim AS i 2008.**



Hos oss i Norgestaxi Trondheim kan ditt ønske bli oppfylt. Fylkeskommunen i Sør-Trøndelag har ledige hovedløyver for Trondheim. Som drosjeeier kan du utvikle din egen virksomhet innenfor vårt konsept.

Det stilles ikke krav til erfaring fra drosjevirkosomhet. Oppfyller du myndighetenes krav, vil du kunne starte din virksomhet om kort tid. Vi tilrettelegger for opplæring, kurs mm. som Norgestaxi dekker etter at hovedløyvet er tatt ut og formidlingsavtale med Norgestaxi Trondheim AS er skrevet.

Ta kontakt med Geir B. Lerdahl [geir-b.lerdahl@norgestaxi.no](mailto:geir-b.lerdahl@norgestaxi.no) på tlf. 73 92 49 02 eller mobiltelefon 900 38 050 for nærmere informasjon om Norgestaxi Trondheim og forberedelsene til å bli drosjeeier hos oss.

# Best på norsk smak

Nidar-sjef Inger Johanne Solhaug er ikke i tvil:

Hadde ikke Orkla kommet inn som eier i 1992, hadde ikke Nidar bestått i dag.

Det er ikke mer enn et halvår siden Inger Johanne Solhaug tok over lederstolen etter Bente Brevik. Hun bedyrer at det er mer enn bakgrunnen i Orklas konsernledelse og datterselskap Stabburet og Lilleborg, som gjør henne trygg på Orklas rolle for sjokoladefabrikken.

## Best på norsk smak

- Med Orkla fikk Nidar en norsk eier med ressurser og vilje til å investere i kompetanse og nye løsninger. Orklas nærhet til og innsikt i det norske markedet betydde mye siden Nidars mål er å være best på norsk smak. Ikke minst har kompetansen på merkevarebygging vært avgjørende for oss. Erttertiden har vist at avgjørelsen var riktig. Etter en turbulent periode med fusjoner og oppkjøp for å få innpass på det internasjonale godterimarkedet, bidro Orkla til å lande Nidar på norsk jord. I dag er Nidar markedsleder på godteri i Norge, med en markedsandel på 33,5 prosent. Freia, som er eid av det internasjonale konsernet Kraft Foods, ligger på 28 prosent.

## Satse eller flytte

Men også etter Orkla-kjøpet har spørsmålene ligget i luften; skulle sjokoladefabrikken fortsatt bli liggende i Trondheim, eller kom den til å flagge ut til hovedstaden?

- Vi har hatt flere diskusjoner rundt valget mellom å satse, eller å flytte. Konkusjonen har alltid blitt at Nidar hører til i Trondheim. Her ligger historien, identiteten og stoltheten vår, og trønderne viser oss stadig tillit ved å kjøpe mer Nidar-godteri enn noen andre. Det stemmer godt med Orklas



Sjokoladesjef Inger Johanne Solhaug mener Orkla-eierskapet har vært avgjørende for å posisjonere Nidar som landets største godterifabrikk. FOTO: NIDAR

strategi, som går ut på å styrke lokal tilhørighet, beslutningsmyndighet og satsning. Slik har Orkla bidratt til å styrke tilknytningen til Trondheim og Trøndelag, forteller Solhaug, og viser til at dagens Nidar-logo tar utgangspunkt i den originale håndskriften til grunnlegger Emil Nilssen.

## Alltid bedre

- *Hva har vært de viktigste grepene for å sikre utviklingen?*

- Siden 2001 har vi investert mer enn 200 millioner kroner i fabrikkene på Strindheim. Det har gitt oss mer effektiv produksjon og mulighet til å satse på nye produkter. For

to-tre år siden hadde vi en gjennomgang for å se hvordan vi kan gjøre alle prosesser enda bedre og smartere.

Effektiviseringsprosessene førte ifølge Solhaug ikke til oppsigelser, men var en vesentlig del av arbeidet med kontinuerlig forbedring for å gjøre fabrikkene stadig mer konkurransedyktige. Det er også rekrutteringen fra NTNU og Høgskolen i Sør-Trøndelag.

## Verdifull fiasko

- Nidar er og skal være et kvalitetsstempel. Det innebærer blant annet en hårfin balanse mellom kontinuitet og fornyelse – mellom å ta vare på de tradisjonelle, kjente smakene og å introdusere nye, tidsriktige produkter. Det siste var målet da sjokoladen Soho ble introdusert på 90-tallet. Den skulle representere nye, urbane og internasjonale trender, og Nidar la ned enorme summer i utvikling og markedsføring. - Den forsvant nesten like fort som den kom, men ga oss enormt verdifulle erfaringer. Det var vår største lansering noen sinne, og plasserte oss i innovatørens rekke. Om Nidar-sjefen spiser sjokolade hver dag? Jepp!

RTB

Nidar AS	2007	2006
Ansatte	480	486
Omsetning	1,165 mrd. kr	1,088 mrd. kr
Resultat før skatt	236 mill. kr	194 mill. kr
Innbetalt skatt*	10 mill. kr	0

\*I 2006 og 2007 betalte Nidar henholdsvis 54 og 56 millioner kroner i skatt på avgitt konsernbidrag. Nidar betalte dessuten 242 millioner kroner i sjokolade- og sukkervareavgift i 2007.

Allerede før sommerferien startet Nidar produksjonen av julemarsipan. Frem til jul kommer vi til å spise totalt 45 millioner marsipanfigurer som er laget i Trondheim, blant annet ti millioner marsipanfigurer.

FOTO: NIDAR





# få ned sykefraværet!



**Har en av dine medarbeidere litt hodepine? Da kan årsaken være at synet er svekket!**

**Hjelp din medarbeider – send han/henne til optiker og du kan gjøre din bedrift en tjeneste!**

**Vi har gunstige bedriftsavtaler å tilby.  
Kontakt oss for nærmere informasjon!**

Byhaven • 73 53 50 50  
Byåsen • 73 53 78 00

Oppdal • 72 42 25 46  
Solsiden • 73 87 10 50

Støren • 72 43 10 20  
Valentinlyst • 73 91 90 30  
City Syd • 72 88 99 91



**SYNSAM**

# Det handler om tillit

- Etter mange års hardt arbeid har vi fått et godt renommé blant krevende, internasjonale kunder. Det føles bra, sier Torkild Reinertsen. Sammen med bror Erik eier og utvikler han Reinertsen-konsernet.

- Jeg må stadig vekk klype meg selv i armen – tenk at vi, et norsk selskap helt i utkanten av verden, har internasjonal kompetanse og leveringskraft som du ellers må til London og Houston for å finne! Det gjør meg veldig stolt, sier Torkild Reinertsen. Sammen med broren Erik eier og leder han Reinertsen AS med 1800 ansatte og en forventet omsetning i 2008 på 2,5 milliarder kroner.

## Russisk

Da vi møtes i Reinertsens lokaler i Leiv Eiriksson Senter, kommer han fra oljemesen i Stavanger (ONS), der han har spist middag og hatt samtaler med russiske off-shoretopper. På russisk!

- Personlig oppfølging er helt avgjørende for å komme i posisjon. Vi driver ikke med smøring, men vi deltar på konferanser og møter og blir kjent med beslutningstakere. Det handler om å bygge tillit. Anlegget vårt i Murmansk, med 120 fagarbeidere og 20 ingeniører, får utrolig mye oppmerksomhet fra både myndigheter og kunder. Der framstår vi som et russisk selskap. Men det er vi altså ikke, vi skal fortsatt ha hovedkontor i Trondheim, forsikrer Reinertsen.

Men avstandene har krympet. - Det er fantastisk at vi kan sitte i Trondheim og jobbe med problemstillinger i Australia, Brasil og Russland. I går ble jeg kontaktet av en kontakt i Øst-Timor som skulle ha en ledning på tre tusen meters dyp. Send meg en e-post, sa jeg. Er det ikke utrolig?

## Fant nisje

Da brødrene overtok selskapet etter far Arne i 1980, så Torkild, med doktorgrad i vannkjemi og vannbehandling, nisjen som de store, plattformfokusede leverandørene ikke passet godt nok på: transportsystemer

*For å løse oppdragene til internasjonale, krevende kunder er vi avhengige av den beste kompetansen og en velsmurt organisasjon som alltid jobber for å bli bedre, sier Torkild Reinertsen. Her sammen med røringeniør Igor Danilyan, som til vanlig jobber ved fabrikkverkstedet i Murmansk.*

på havbunnen. Da han klarte å få den første tiårskontrakten med Statoil, var det gjort. Siden har Reinertsen så avgjort vært å regne med.

Nå konkurrerer de ikke bare om kontrakter, men også om de beste hodene. Årlig bør de ha rundt 200 nye mennesker bare på prosjektering. - Konkurransen om studentene fra Gløshaugen og HiST er hard. Vi gir dem markedets mest spennende arbeidsoppgaver, ikke minst takket være virksomheten innen olje og gass.

Generasjonsskiftet i 1980 ble starten på en ny Reinertsen-periode på flere måter. Nå begynte selskapet som siden 1946 hadde gjort suksess med rådgivende ingeniørtjenester, å kjøpe opp produksjonsbedrifter. Torkild, som utviklet olje- og gassvirksomheten, kjøpte Vigor på Orkanger. Erik, som hadde ansvar for den landbaserte virksomheten, kjøpte AS Anlegg. - Dette var en stor endring for organisasjonen. Både bemanningen og omsetningen føyk i været.



Reinertsen AS	2008 (prognose)	2007
Ansatte	1850	1700
Omsetning	2.5 mrd. kr	2,4 mrd. kr
Resultat før skatt	80 mill. kr	50 mill. kr

## Gjennomføringsevne

Konkurransen blir stadig hardere. - På engeneeringssiden er vi ennå konkurransedyktige på både lønn, kompetanse og gjennomføringsevne, men på fagarbeider-siden merker vi godt den internasjonale konkurransen.

### - Hva driver deg og konsernet videre?

- Det å få anledning til å bygge en så komplisert organisasjon med så mange dyktige mennesker. Vi lever av å skreddersy kompliserte prosjekter, og arbeider for å bli stadig mer profesjonelle. Derfor er vi stolte over å ha utviklet en solid gjennomføringsmodell. Store prosjekter og store penger krever orden.

### - Hvor er Reinertsen om 10 år?

- Da er vi enda dyktigere, og har enda flere kunder og enda bedre renommé, smiler Reinertsen.



# Familieeid landhandler

Eierne, lederne og medarbeiderne gjorde kloke valg da bokbind ikke lenger ga tilstrekkelig virksomhet. Det la grunnlaget for milliardgrossisten på Lade.

Maske-direktør Sven-Tore Jacobsen gir forjengerne i den 150 år gamle bedriften mye av æren for suksessen. Skal veksten fortsette, er selskapet avhengig av stadig å ta riktige valg.

## Fra bokbind til landhandler

Da Julius Maske etablerte seg som bokbinder i Trondheim i 1858, var bokbind stor butikk. I dag er Maske Gruppen en av tre store, nasjonale leverandører av forbruksmateriell til offentlig og privat sektor, eller – som de også liker å kalle seg – en velassortert landhandel. Alt fra kaffe, vaskemidler og prosjektører til støttestrømper og skalpeller.

- Hele bransjen bygger på vekst. Når næringslivet får flere og større aktører, øker forbruket av alt materiell, og vi selger mer. De siste årene har veksten vært på 3-5 prosent årlig. Men konkurransen er hard og marginene presset, sier Jacobsen.

## Færre og større

De mange oppkjøpene er et annet trekk som preger bransjen, som består av stadig færre og større aktører. I 2006 fusjonerte Maske med S-Gruppen. De hittil ferskeste tilskuddene til konsernet er Datarekvisita Norge og avfallsbehandlingsselskapet Provant. Dermed spenner virksomheten over produkter til svært mange bransjer.

- **Er det fare for at virksomheten blir så stor at den blir uhåndterlig?**

- Spørsmålet peker på en av utfordringene vi stadig jobber med. Fordelen med størrelsen er at det gir oss mulighet til å velge hva

vi skal foredle og spise. Det er en veldig spennende diskusjon som vi er midt oppi, men du får ingen svar ennå.

## Investerer

Noen valg har konsernet likevel allerede tatt. De er i full gang med å rendyrke profileringsartikler som eget markedsområde. De investerer tungt i å få hele virksomheten med alle de seks datterselskapene over på én IT-plattform. Og de er i gang med å bygge nytt lager og kontorbygg på Tiller. Det skal stå ferdig neste høst, og har en totalramme på 226 millioner kroner. Investeringene førte til et underskudd på 18 millioner kroner i morselskapet i fjor.

- **Hva skiller Maske fra konkurrentene?**

- Vi er et av få selskap med norske eiere. Det ser vi som en stor fordel, ikke minst beslutningsmessig, siden vi jo opererer på det norske markedet. Dessuten drar vi fordel av å ligge i en storby midt i landet, både maktmessig og geografisk. Vi leverer

til både byene og distriktene, og det mener vi at vi gjør bedre herfra enn om hovedkontoret lå på Østlandet. Det er noe med forståelsen for grisgrendte strøk.

## Familieeid

- **Maske er et familieeid selskap. Hva betyr det for utviklingen av selskapet, styreleder Marius Maske?**

- For oss har familieeierskapet gitt en utpreget nærhet mellom eiere, medarbeidere og kunder. Denne nærheten utgjør en av konsernets største verdier. Samtidig er det en stor utfordring å skulle ivareta nærheten i overgangen fra familiebedrift til milliardkonsern.

- **Hva har dere felles med andre store trondheimsbedrifter, Jacobsen?**

- De fleste av oss har Østlandet som hovedmarked, og har dermed nytte av å utveksle erfaringer. Dessuten trenger vi, i likhet med andre, rom og mulighet for vekst, og er fornøyde med tomte på Tiller.

RTB



Sven-Tore Jacobsen (til høyre) sammen med lagerarbeider Christian Aune har ledet Maske Gruppen i halvannet år. Han mener fremsynte eiere og ledere har vært avgjørende for utviklingen fra lokalt bokbinderi til et nasjonalt grossistkonsern. Nå tar konsernet nye beslutninger og investeringer som får betydning for fremtiden. Her i grossistens lager på Lade.

Maske Gruppen AS	2007	2006
Ansatte	340	340
Omsetning	1,351 mrd. kr	1,155 mrd. kr
Resultat før skatt	-22,5 mill. kr	4,8 mill. kr
Innbetalt skatt	4,5 mill. kr	4,5 mill. kr

# Offensiv forbrukerkjempe

- Hvem vet, kanskje Trondos er en nasjonal handelsaktør om ti år? smiler Torbjørn Skei hemmelighetsfullt.

Den administrerende direktøren for landets nest største samvirke­lag, målt i omsetning og antall medlemmer, mangler ikke vyer. Det er sannsynligvis en av grunnene til at Trondos har vokst til en av regionens største virksomheter.

## Alternativ og uavhengig

Trondos er nemlig én av regionens mange handelsvirksomheter som går så det suser. Alle nyter de godt av gode økonomiske tider og generell økning i forbruket. Likevel er det mye som skiller Trondos fra konkurrentene. - Vi opererer i et svært begrenset geografisk område – alle butikkene ligger innen en radius på en halvtimes kjøring fra hovedkontoret på Lade, mens de fleste konkurrentene våre opererer på nasjonalt eller internasjonalt nivå. Men det er nok eierskapet som utgjør den største forskjellen. Som medlemseid forbrukerbevegelse deler vi en relativt stor andel av overskuddet med de 103 000 medlemmene våre.

Det er ingen tvil om at Skei er kremmer god som noen. Men det er heller ingen tvil om at Trondos-konseptet, som sorterer under samvirkeparaplyen Coop, krever en god por­sjon idealisme. Børs og katedral omtales det gjerne som i Coop-organisasjonen.

## Regionfokus

Foreløping nøyer Skei og resten av Trondos seg med å tenke regionalt. - Fylkes- og kommunegrenser fungerer ikke som handels­grenser. I dag omfatter vi en region med Stjørdal i nord og Melhus og Buvik i sør. Men det er ingen grunn til at vi ikke skulle bli større, sier Skei, vel vitende om at han har solide, selvstendige samvirke­lag vegg i vegg; blant andre Coop Oppdal, som omfatter Gauldal og Nord-Østerdal, og Coop Orkla som nylig fusjonerte med Coop Møre. - Det er ved å forene allerede sterke lag at en blir enda sterkere, påpeker Skei, som mener regionutvikling er langt viktigere enn



Med to milliarder i finanskapital er Trondos på størrelse med en middels trøndersk bank. Administrerende direktør Torbjørn Skei har ambisjoner om vekst, i første omgang i regionalt perspektiv. - Så får vi se hva som skjer videre, sier han.

å krangle om hvor hovedkontorer skal ligge. Plasseringen av Trondos-hovedkontoret i City Lade-komplekset har en enkel forklaring: Nærhet til hovedvekten av Trondos-butikkene og tilgangen på kompetanse til å forvalte de 120 000 kvadratmeterne eiendomsmasse, drøye to milliarder finanskapital, avanserte IT-systemer og ulike bransjebutikker.

## Timing

Dagens markedsposisjon kan ifølge Skei spores tilbake til etableringen av Obs! Lade i 1968. - Ekstremt bra timing og beliggenhet, sier Skei om starten på Obs!-eventyret. To år senere slo de sju første samvirke­lagene seg sammen til Trondheim og Omegn Samvirke­lag, forkortet TRONDOS.

- Obs! Lade oppdro trønderne til å tenke lav pris. Siden har andre trøndere skapt kon­septer som bygger på samme filosofi, men det var vi som var først. Og vi er fortsatt lavest på pris.

## Forbrukerfremtid

Skei snakker om Trondos' higen etter å skape konkurranse innen stadig nye vare­segmenter, om å finne riktig balanse mellom styrking av egenkapital og medlemsutbytte, og om å være forbrukernes forkjemper for kvalitet og lave priser.

Han er stolt over at Coop bidro til at Stortinget i fjor vedtok loven som formaliserer samvirke som selskapsform. - I USA er samvirket den selskapsformen som er på raskest fremmarsj. Det gir mer makt til forbrukerne, og selv om mange fnyser av oss som en foreldet organisasjon, er jeg ikke i tvil om Coop kommer til å bli enda sterkere i fremtiden.

- Om ti år kommer Trondheim til å se helt annerledes ut, ikke minst fordi de store endringene innen infrastruktur kommer til å påvirke handle­mønstrene dramatisk. Det vil sentralisere handelen enda mer enn i dag, sier Skei, som ikke er overrasket over at de fleste internasjonale og østlandske handels­konsepter som etablerer seg i Trondheim, avvikles én etter én. - Priskonkurrencen er mye skarpere i Trondheim, Bergen og Stavanger enn i Oslo, og Trondos vil alltid være på jakt etter vareområder der vi som forbrukerorganisasjon kan bidra til å presse priser, lover Skei.

RTB

TRONDOS	2007	2006
Ansatte	1124	1 113
Omsetning	2,854 mrd. kr	2,740 mrd. kr
Resultat før skatt	194 mill. kr	197 mill. kr
Innbetalt skatt til stat og kommune	38 mill. kr	33 mill. kr



# Mulighetenes bygg



## Strandveien 43 BYGG: A

### Sentralt – ikke langt fra Dora, med enkel adkomst fra Lade og Nedre Elvehavn!

Strandveien 43 vil vi gi store og små bedrifter attraktive lokaler. Her kommer det et topp moderne bygg med en flott fasade og spennende løsninger. Eiendommen består av to bygninger. Bygg A er det som først blir ferdig. Bygget blir på ca. 11 000 kvm inkludert kjeller.

Hver etasje vil være på ca. 1800 kvm. Byggets 5 etasjer får en gjennomgående god standard. Hver etasje kan deles opp til flere leietakere, alle med egen etasjeinngang. Gode parkeringsmuligheter. Ta kontakt i dag for en gjennomgang.



#### Kontakt

Martin Udbye 73 82 02 56 / 91 66 15 24  
martin.udbye@dnbnor.no



## Organisk vekst eller

# oppkjøp?

**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 ved verdifastsettelse og forhandlinger. Weibull har bred erfaring med over hundre oppdrag i SMB-markedet.

Ring oss på 913 43 317/73 80 21 56 eller send en mail til [kjell@weibull.no](mailto:kjell@weibull.no), dersom du ønsker en uforpliktende samtale om hvordan vi skaper resultater.

CONNECTING COMPANIES

# Weibull™

Weibull Trøndelag AS • Schultztgt. 1 • Trondheim

OSLO KRISTIANSAND STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

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

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



# Lakseeksport i vekst

Norway Royal Salmon tror det norske lakseeventyret bare så vidt er begynt.

- Det finnes 150 millioner kinesere med lik eller høyere levestandard enn oss.

Om ti år skal de fleste av dem spise norsk laks.

Administrerende direktør John Binde nøler ikke med å kalle Norway Royal Salmon (NRS) Trondheims klart største eksportbedrift. Hver uke går 50 fulle vogntog fra selskapets oppdrettsbedrifter til markeder i 42 land i Europa, Midt-Østen og Asia. I fjor kom 1,1 av de 1,2 milliardene selskapet hadde i omsetning, fra eksport. Hittil i år har veksten vært på 18 prosent, og Binde tror det fortsetter.

- Vi er på vei inn i store, nye markeder, mye takket være den økonomiske veksten i Øst-Europa og Kina.



John Binde i Norway Royal Salmon tror på videre vekst. Fremdeles utgjør Frankrike og Storbritannia de største markedene i Europa, mens Hong Kong og Kina er størst i øst.

## Oppkjøp

Da NRS ble etablert i 1992, var det som et rent salgsselskap for en rekke uavhengige oppdrettere som også satt som eiere. I dag eier NRS 15 av de 27 lakseprodusentene langs hele Norskekysten, som inngår i salgskjeden. I 1996 kjøpte NRS Kristiansand-bedriften Reinhartsen Seafood som i dag utgjør selskapets salgskontor, mens hovedkontoret ligger i Trondheim.

- Vi ønsket å få større del i den eventyrlige veksten vi bidro til. Da måtte vi inn som eiere på salgsleddet og oppdrettsiden. Etter hvert som salget økte, ble det dessuten svært viktig å ha kontroll over anleggene for å sikre jevn tilgang på laks.

Veksten har kommet gjennom oppkjøp, enten helt eller delvis, av enkeltstående, ofte familieide oppdrettsanlegg, og gjennom å øke produksjonen og salget. På nasjonalt nivå har bransjen en vekst på 5-7 prosent årlig. Binde har ingen tro på at kurvene flater ut med det første.

- Fremdeles utgjør Frankrike og Storbritannia de største markedene i Europa, mens Hong Kong og Kina er de største asiatiske markedene. Men vi eksporterer til stadig nye land, ikke minst i Øst-Europa og Asia.

## Konkurransen og samarbeid

Selvsagt er det konkurranse. Både norske og utenlandske oppdrettere kjemper om de samme nye markedene og om de høyeste prisene. Men også mot de samme truslene. Ikke minst sykdom. I fjor ble oppdretterne i Chile hardt rammet – en del av dem eid av storebror Marine Harvest og Cermaq, som har anlegg på flere kontinenter.

I Norge har Vestlandet vært mest utsatt, og Binde kjenner den konstante og reelle truselen. Et strengt regelverk og kontinuerlig kvalitetssikring er en selvsagt del av oppdrettshverdagen. - Vi bruker store ressurser på oppfølging, kvalitet og sikkerhet, og har godt samarbeid med blant andre SINTEF, forteller Binde, som ikke legger skjul på at nærheten til havbruksmiljøet i Trondheim gir fortrinn. - Her har vi sterke forskningsmiljøer, utstyrsleverandører og konkurrenter, i tillegg til Næringsforeningens Fagråd Havbruk.

## Urørt

- Eksporten og virksomheten langs hele kysten skiller oss fra mange andre bedrifter. Valutahandelen gjør oss attraktive for bankene.

I tillegg blir det mye reising i inn- og utland. Ikke minst til internasjonale sjømatmesser for å presentere produktene og knytte nye kontakter.

Men noen av de store markedene er fremdeles så godt som urørt. USA beskytter oppdretten på eget kontinent med høye tollsatser på norsk laks. Russland med krav om at russiske veterinærmyndigheter må godkjenne alle anlegg det skal importeres fra. Så langt har ikke godkjenningen vært mulig å få for anleggene til NRS. - Sånn er det bare, selv om vi stadig jobber for å få innpass. Det viktigste for å sikre godt og stabilt salg er flere kanaler og markeder. Det har vi.

RTB

Norway Royal Salmon AS	2007	2006
Ansatte	23	23
Omsetning	1,148 mrd. kr	1,242 mrd. kr
Resultat før skatt	20,6 mill. kr	31,0 mill. kr
Innbetalt skatt	3,0 mill. kr	5,0 mill. kr



# Tverrfaglig tungvekter

Tverrfagligheten og fokuset på anvendelse er SINTEFs fremste fortrinn i konkurransen med store, internasjonale forskningsaktører, sier konsernsjef Unni Steinsmo. Hun har ambisjoner om å gjøre SINTEF til en enda bedre samarbeidspartner for næringslivet.

SINTEFs internasjonale posisjon hviler ifølge Steinsmo på flere viktige forutsetninger. For det første en lang rekke mennesker som har våget å drømme store drømmer, og som har jobbet for å realisere dem. Slik var det i oppstarten i 1950, og slik er det fortsatt.

- For det andre har vi alltid hatt ambisjonen om å være internasjonalt ledende. Vi gir oss ikke med "godt nok". Og for det tredje den tette relasjonen til NTNU, som er en unik modell.

## Samfunnsnytte

I dag er SINTEF mer enn teknologi, som var utgangspunktet da stiftelsen ble etablert. Likevel utgjør fremdeles teknologi størstedelen av virksomheten. - Den teknologiske profilen er viktig for oss. Det unike med kunnskapsmiljøene i Trondheim, og det som skiller oss fra andre tunge forskningsaktører, er ingeniørvitenskapen – det industrielle perspektivet og fokuset på anvendelse. Det preger all SINTEF-forskning, og er også en viktig grunn til at vi er en av landets tre mest attraktive arbeidsplasser for teknologer.

I dag er SINTEF en av de fire største forskningsinstitusjonene i Europa. Ifølge Steinsmo innebærer det å operere på den internasjonale arenaen noe av selve kjernen i forskerkulturen.

- I internasjonal sammenheng er det et paradoks at en slik organisasjon er privat. Vi driver i høyeste grad allmenntilgjengelig virksomhet, og er en del av det offentlige apparatet. I motsetning til tilsvarende organisasjoner internasjonalt er vi gitt stor frihet i hvordan vi forvalter vårt ansvar. Det gir energi.

## Offentlig ansvar

- *Er SINTEF mest børs eller mest katedral?*  
- Vi er en virksomhet som er avhengig av



*SINTEF har som mål å bli Europas mest anerkjente forskningskonsern. Ifølge Unni Steinsmo kommer målet stadig nærmere.*

FOTO: SINTEF

å generere et økonomisk overskudd. Det overskuddet fører vi tilbake til forskningsvirksomheten. Men det er små marginer, og egne inntekter er på ingen måte tilstrekkelig til å opprettholde laboratorievirksomhet på internasjonalt nivå. Toppforskning krever store investeringer.

Derfor deltar SINTEF stadig i konkurransen om nasjonale og internasjonale prosjekter og midler. Nå satser stiftelsen på å gjøre innhugg i de 800 millioner kronene Norges forskningsråd skal bruke på å etablere forskningscentre for miljøvennlig energi. - Offentlige laboratorieinvesteringer har vært svært lavt prioritert de siste 25 årene. Nå bør sentrale myndigheter ta ansvar, sier SINTEF-sjefen.

## Troverdighet

To tusen ansatte, elleve enheter og ni kontorer i inn- og utland både høres og sees,

og nesten daglig er SINTEF-navnet å finne i regionale og nasjonale medier. Visjonen "teknologi for et bedre samfunn" gir løfter om både samfunnsengasjement og faglige ambisjoner. - Vi er en krevende organisasjon med sterke enheter og en sterk overbygning. Alle SINTEF-ansatte har stor frihet og stort ansvar. Vi har stort rom for personlige initiativ, men alle er forvaltere av merkenavnet SINTEF. Vi lever av troverdighet, og har tatt grundig lærdom av situasjoner der det har vært grunn til å stille spørsmålsteget ved troverdigheten vår, mener Steinsmo.

## Størst på tvers

- I konkurransen med større faglige aktører, for eksempel innen energiforskning, vinner vi på den unike tverrfagligheten – at vi jobber med faglig tyngde og bredde på tvers i organisasjonen. Mange store samfunnsoppgaver, blant annet klimautfordringene, forutsetter tverrfaglighet. Den gjør oss mer attraktive for norsk og internasjonal industri, og gjør at vi kan konkurrere med større, men smalere fagmiljøer.

- *Er næringslivet flink nok til å bruke SINTEF?*

- Jeg vil heller snu på det og spørre om vi er en god nok samarbeidspartner for alle deler av næringslivet. Vi jobber med store deler av norsk næringsliv, men har ambisjoner om å bli bedre.

RTB

SINTEF	2007	2006
Ansatte	2040	1951
Omsetning	2,3 mrd. kr	2,0 mrd. kr
Resultat før skatt	223 mill. kr	88 mill. kr
Innbetalt skatt	4,9 mill. kr	4,3 mill. kr

# Når markedet snur...

Nedgang og konkurser i byggebransjen bekymrer trønderske håndverksbedrifter. Håndverkerforeningen tror vi får se flere konkurser i tiden fremover.

- Vi følger nøye med, sier Arve Haugan, direktør for Håndverkerforeningen i Trondheim.  
- Når bedrifter går konkurs, kan underleverandørene fort følge med. Men ingen av dem som har gått konkurs hittil i år, er medlem hos oss.

## Surfere

Om dette er tilfeldig eller symptomatisk, kan han ikke si. - I gylne tider, som dem som nå ligger bak oss, er det lett å starte virksomhet uten å ha den tyngden og erfaringen som kreves av håndverkere som er i bransjen over mange år. Markedet har fristet mange til å surfe på oppgangsbølgen og leve på forskudd. Det straffer seg, mener Haugan.

- Det som er synd, er at konkursene ofte river med seg små håndverkerbedrifter som har vært underleverandører til entreprenøren. Den siste måneden har Haugan mottatt telefoner fra bekymrede håndverkere nesten daglig. - En del småbedrifter har problemer med å få utbetalt pengene de har krav på etter en jobb. Andre ringer for å høre om entreprenøren de får oppdrag av, er medlem hos oss. For det er fortsatt slik at våre medlemmer oppleves som seriøse i bransjen. Og heldigvis ser det foreløpig ut til at de solide aktørene som har vært lenge i faget og markedet, greier seg, sier Haugan.

## Opprydding

Han tolker det som skjer som en nødvendig opprydding i et marked der det har vært litt for enkelt å tjene raske penger. - Selv om konkursene foreløpig ikke har rammet medlemmer i Håndverkerforeningen, rammes selvsagt hele bransjen. Både næringsliv og private blir mer skeptiske til å hyre håndverkere når de leser om stadige konkurser, sier Haugan og viser til pressens mange oppslag om turbulensen i byggebransjen.



Arve Haugan i Håndverkerforeningen tolker konkursene i byggebransjen som en nødvendig opprydding i et overopphetet byggemarked.

## Legger ned arbeidet

Lederen for Håndverkerforeningen synes ikke det er lett å gi råd til håndverkere som er usikre på om oppdragsgiveren er betalingsdyktig. - Teorien er grei: Du skal alltid sørge

for å få garantier når du påtar deg en jobb, men alle vet jo at dette ikke blir gjort i praksis. Tvert imot kan spørsmål om garantier oppleves som tillitsbrudd og brudd på bransjekotymen. Og de færreste er tøffe og prinsippfaste nok til ikke å ta jobben hvis oppdragsgiveren ikke vil gi noen garanti. Det vet oppdragsgiverne godt. Dessuten er også bankene forsiktige med å stille garantier i dagens byggemarked.

Men det finnes råd. - Jeg vet om malere og murere som legger ned arbeidet inntil fakturaen er betalt. Det er et effektivt virkemiddel.

### Dette kan du gjøre for å unngå tap:

- Be om garantier.
- Fakturerer etter hvert som du utfører arbeidet, og gi korte betalingsfrister.
- Stopp arbeidet snarest hvis fakturaen ikke er betalt ved forfall. Vent med å starte opp igjen inntil pengene er på din konto.

### Bransjemøte

1. oktober arrangerer Håndverkerforeningen i Trondheim møte for foreningens byggebransjemedlemmer. Møtet blir en åpen diskusjon om utviklingen i markedet, og holdes i foreningens lokaler, Håndverker'n, i Schultz' gate 7 i Trondheim.

## Vær à jour

Men aller mest mener Haugan det handler om å være à jour. - Alt for mange håndverkere slurver med faktureringen. Fakturer etter hvert som du utfører arbeidet, og gi maksimalt to ukers betalingsfrist. Om du venter til hele jobben er utført, kan du bli snytt for store summer, advarer Arve Haugan.

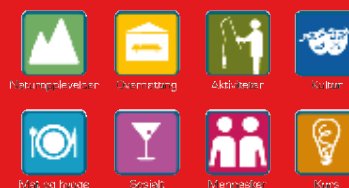




# Ramsalte kurs- og konferansedager

Opplevelsen starter på Kystekspresen

Kystekspresen går mellom Trondheim og Kristiansund, en strekning kjent for sin ville, vakre og varierte natur. Både byene og det fantastiske øyriket mellom dem danner en flott ramme rundt ethvert arrangement og gir friske opplevelser i tillegg til det som skjer inne i konferansesalen. Ikke bare møter dere den storslagne naturen; området har også et rikholdig kultur- og aktivitetstilbud og mange spennende serverings- og overnattingssteder.



Les mer på [www.kystekspresen.no](http://www.kystekspresen.no), hvor du også kan finne våre kampanjetilbud.



Foto: Gunnar Jensen, Rune Kristiansen, Dan Agren  
www.komtekst.no



## Totalrenoverte kontorlokaler i Trondheims paradegate



*Erichsen Gården*

Nordregt. 8 har en av Trondheims beste beliggenheter og det er viktig når du skal velge hvor din bedrift skal ha sin fremtid. Innbydende lokaler er også en viktig faktor for videre næringsdrift og trivsel. Den markante sentrumsgården som ble bygget i 1912-1914 renoveres nå fra ytterst til innerst.

Kleskjeden Zara skal åpne butikk i 3 etasjer (u.etg, 1.- og 2. etg). Zara åpner før jul 2008.

Ledige og innflyttingsklart høsten 2008 – ta kontakt i dag!

**Kontakt:** Martin Udbye, 73 82 02 56 / 91 66 15 24, martin.udbye@dnbnor.no

**3. etg. ca. 200 kvm**

**5+6 etg. ca. 400 kvm**

**DnB NOR**  
Næringsmegling

## Regulering og byggesak

# Byggebransjen lite fornøyde med kommunen

En spørreundersøkelse utført i regi av Fagråd Eiendom viser at bygge- og eiendomsbransjen generelt er lite fornøyd med Trondheim kommunes behandling av byggesaker og reguleringsaker. Det gjennomgående synet er at saksbehandlingstiden ikke har blitt kortere, heller ikke at prosessen har blitt bedre eller mer forutsigbar.

Generelt kommer det offentlige dårlig ut av alle brukerundersøkelser av offentlige tjenester som bygger på lovparagrafer. I denne sammenheng ligger bygge- og reguleringsaker midt mellom barnevern og preparering av skiløyper i Bymarka. Det er i bygge- og reguleringssakens natur at kommunen skal avslå mange saker. Mange legger urettmessig skylden på kommunen for eget slurv. Kommunen vil derfor generelt sjelden få toppskår på denne type tjenester. Det er imidlertid grunn til å tro at potensialet er større enn det kommunen innkasserer i denne undersøkelsen. Når kommunen ikke kommer over på den fornøyde delen av skalaen på et eneste spørsmål, bør det vekke bekymring.

Det er ofte en tendens til at de som er misfornøyde svarer på slike undersøkelser i større omfang enn de som er fornøyde. Med 84 svar av ca 400 spurte, er det imidlertid grunnlag for å si at undersøkelsen er representativ.

**Næringsforeningen vil bruke undersøkelsen som utgangspunkt for samtaler med politikere og administrasjonen i kommunen, hvor formålet er å forbedre saksbehandlingen.**

Følgende utdrag fra kommentarfeltet i spørreundersøkelsen gir et dekkende bilde fra undersøkelsen:

### Reguleringsaker:

- Detaljnivået på reguleringen er for omfattende.
- Vi har gjennom reguleringsplaner blitt

tvunget til å prosjektere så godt som ferdige bygg. Vi er blitt presset til å levere arbeider på nivå med rammesøknader, noe som vi finner helt meningsløst og en direkte undergraving av reguleringsplanen som verktøy.

- Samrådsfasen mot fagenhetene i kommunen er for dårlig. De sitter på gjerdet og kommer med innspill til alt for sent i prosessen, noe som igjen medfører økt behandlingstid.
- Saksbehandler er avgjørende for hvor glatt en søknad går. Store individuelle forskjeller. Noen prøver å regulere god arkitektur, noe som ikke er mulig. Trondheim kommune er mer detaljopphevet og mindre fleksibel sammenlignet med andre større byer.
- For utbyggere oppleves ikke kommunen som én enhet med felles strategi for byutvikling, men som mange enheter som delvis har motstridende interesser. Det blir utbyggerne sin jobb i regulerings-saken å håndtere kommunens interne interessekonflikter, noe som gjør jobben svært vanskelig og veldig frustrerende.
- Meget uforutsigbar hva gjelder krav til dokumentasjon og tidsforbruk i samrådsperiode. Viser ingen/liten forståelse for økonomisk grunnlag for utbygging. Lite samkjørt med politisk sektor Gir inntrykk av en generell negativ holdning til forslag.
- Et annet problem er utskifting av saksbehandlere gjennom reguleringsprosessen. Selv i de tilfellene det utarbeides mulighetsstudie i forkant (samt politisk vedtatt som et styringsdokument), oppleves prosessen fortsatt å være uforutsigbar.

- Vi opplever at absolutt ingen saker er kurante. Alle saker er et stort problem som krever stor ressursbruk fra både kommunen og forslagstillere.

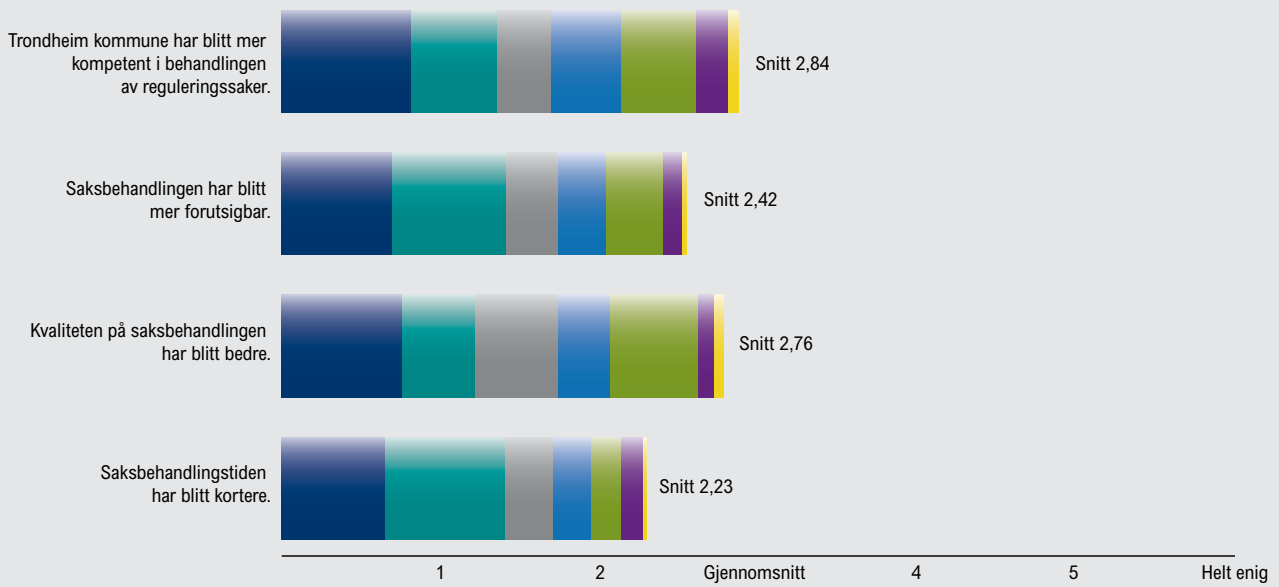
### Byggesaker:

- Kommunen utviser liten grad av smidighet.
- Dårlig veiledning før innsendelse. Dårlig argumentasjon for endelig utfall. Lite forutsigbart. Politisk risiko.
- Vår oppfatning er at 12 ukersfristen er et minimum. Etter 11,5 uker leter saksbehandler etter mindre feil for at gebyret ikke skal reduseres. Å ta en telefon for TK er umulig for avklaring av ubetydeligheter.
- Saken gikk veldig etter den timeplan som ble skissert, faktisk raskere. Den forrige saken som ble behandlet gikk like raskt og planmessig. Er godt fornøyd med disse.
- Alt for ofte opptatt av smådetaljer istedenfor å se sammenhengen i hver enkelt søknad, rett og slett småpirk. Har inntrykk av at det gjøres for å kjøpe seg mere tid.
- Mener at de fleste saksbehandlere mangler serviceinnstilling.
- Ramme og igangsetting går meget greit nå. Derimot er disposisjonssøknader uforutsigbare og tar lang tid.
- Endringssøknader går greit, mens nye søknader går like tregt og er ikke helt forutsigbart
- Byggesakskontoret har i de sakene vi har vært involvert i, hatt utskifting av saksbehandlere, noe som i enkelte tilfeller bidrar til mindre forutsigbarhet.



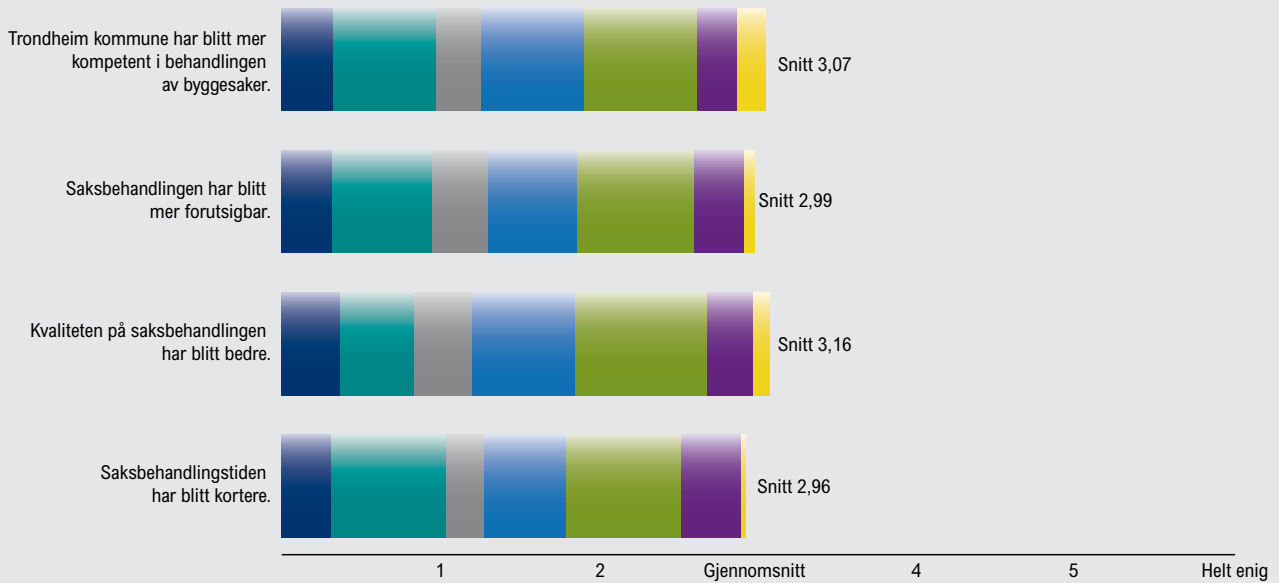
Hva mener du er mest dekkende for Trondheim kommunes behandling av reguleringsaker de siste 12 månedene?

Ikke aktuelt 1 2 3 4 5 6



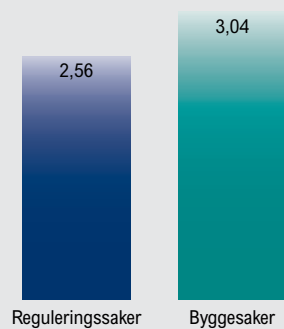
Hva mener du er mest dekkende for Trondheim kommunes behandling av byggesaker de siste 12 månedene?

Ikke aktuelt 1 2 3 4 5 6



09. juni 2008: Gjennomsnitt

Behandling av reguleringsaker Behandling av byggesaker



**FAKTA**

- Næringsforeningen lovet å trekke en Midtbysjekk på 500 kr blant de som svarte. Heldig vinner ble Bjørn Yngve Hernes fra Rørfunn
- Undersøkelsen ble gjennomført pr e-post og gjennomført av Idea AS på vegne av fagråd Eiendom

# Engasjert, synlig og offensiv

- Vi skal levere enda mer av det vi er gode på og jobbe enda hardere for å bidra til at regionen blir landets sterkeste, lover Næringsforeningens nye leder, Berit Rian.

FOTO: GRV KARIN STIMO



1. september tok Berit Rian plass i lederstolen i Næringsforeningen i Trondheim (NiT). Hun tok over etter Gunn Kari Hygen, som de siste ni årene har ledet foreningen fra en beskjeden handelsstandsforening til et kraftsentrum for trøndersk næringsliv. **Hva har du brukt de ni årene til, Gunn Kari?**

- Det viktigste for meg har hele tiden vært medlemsbedriftenes behov og utfordringer. Det er medlemmene som skal styre NiT. Derfor har det vært viktig å mobilisere dem gjennom fagråd, utvalg og ad hoc-grupper. Det som har gledet meg mest disse årene har vært responsen fra bedriftene!

Det finnes en enorm dugnadsånd og vilje til å stille opp og gjøre en jobb for bransjen. For at det skal fungere, må dugnaden selvsagt kombineres med egennytte for den enkelte bedrift.



## Enkelt saker og fellesskap

### - Hva har vært din rolle i dette?

- Da jeg startet, spente jeg opp et kjempe-lerret og skapte mange forventinger uten på langt nær å ha et stort nok apparat til å kunne innfri dem. Jeg oppdaget imidlertid fort at bedriftene hadde masse engasjement og vilje. Min viktigste oppgave ble å sette engasjementet i system og organisere alle de gode kreftene.

Hun har fokusert på utviklingen av byen, regionen og de felles næringsinteressene.

- I de få tilfellene hensynet til fellesskapet har gått imot interessene til enkeltbedrifter, har jeg opplevd en enorm raushet og forståelse. Det imponerer meg, sier Gunn Kari.

Som mangeårig leder i ulike stillinger i Fokus Bank har Berit Rian sittet i Næringsforeningens styre i hele Gunn Karis lederperiode. Hun har også vært leder og medlem i Fagråd Finans.

### - Hvorfor sa du ja til denne lederjobben, Berit?

- Først og fremst fordi jeg er glødende opptatt av næringsutvikling. Fra min posisjon i Fokus Bank har jeg kunnet ha et fugleperspektiv på nærings- og samfunnsutvikling, og har nok hatt et ønske om å engasjere meg enda sterkere for saken. Når jeg får tilbud om å jobbe tett på og midt i den regionale næringsutviklingen, må jeg derfor selvsagt gripe den! Det blir veldig spennende!

- Berit har et engasjement, oversikt og kunnskap som passer perfekt for den videre utviklingen av Næringsforeningen. Gjennom styrearbeidet og lederstillingene i Fokus Bank er hun en av dem som kjenner NiT og det regionale næringslivet aller best, mener Gunn Kari.

## Synlig

### - Som leder for NiT har Gunn Kari vært svært synlig i media og samfunnsdebatten. Får vi se like mye til deg, Berit?

- Næringsforeningen skal i hvert fall ikke bli mindre synlig i tiden fremover. Gunn Kari har vært dyktig til å fronte viktige saker og være en synlig nærings- og samfunnsaktør. Som næringsforening må vi tørre å gå ut og mene. Også når media banker på døren og vi ikke rekker å spørre alle til råds. Vi må rett og slett ha god peiling på det vi driver med.

Gunn Kari nikker. - Vi må ofte ta sakene mye raskere enn vi rekker å behandle dem i møter og utvalg. Det handler om å se mulighetene og utfordringene der og da, sier Gunn Kari som gleder seg til å kunne gå på jobb uten å ha saumfart Adressa for å sjekke hvilke saker som står på dagens agenda, og hva hun dermed må forberede seg på å mene noe om så snart hun kommer inn kontordøren. Og det gjør hun tidlig.

### Næringsforeningens visjon:

Vi bidrar til at midtnorsk næringsliv er landets sterkeste.

### NiT's tre løfter til medlemmene:

1. Samle næringslivet i et lønnsomt fellesskap
2. Være pådriver i regional næringspolitikk
3. Være en attraktiv møteplass

### NiT's verdier:

- Ryddig
- Offensiv
- Samlende

## Innfri løftene

### - Hva skal du gjøre annerledes, Berit?

- Jeg er imponert over hvordan Gunn Kari og resten av foreningen har realisert de ambisjonene styret har hatt. Derfor skal jeg først og fremst videreføre det gode arbeidet som er gjort. Likevel er selvsagt jeg en annen person enn Gunn Kari. Nå har Næringsforeningen vært veldig Gunn Kari – nå blir den naturlig nok mer meg. Vi er ulike på mange måter, men vi er et godt team! Jeg har et stort nettverk og gleder meg til å ta fatt, sette agenda og finne min plass.

### - Hva blir det viktigst å videreføre?

- Vi skal levere enda mer av det vi er gode på, jobbe enda hardere for å bidra til at regionen blir landets sterkeste, og i enda større grad arbeide for å innfri løftene NiT har gitt medlemmene. Næringsforeningen skal fortsatt være et kraftsentrum som jobber samlet med viktige saker for næringsliv og næringsutvikling. Da er det viktig både å lytte, og å kunne sette agenda.

## Ryddig og konstruktiv

### - Hva kan medlemmene vente seg?

- En engasjert og offensiv næringsforening som jobber videre med å legge forholdene til rette for at midtnorske bedrifter skal lykkes! Vi skal synliggjøre verdiene våre enda mer, og ønsker selvsagt at medlemmene skal oppfatte oss i tråd med dem: ryddig, offensiv og samlende.

### - Hva kan politikerne vente seg?

- En ryddig og offensiv samtalepartner som gjerne tar diskusjoner. De skal vite at når de snakker med oss, snakker de med et samlet næringsliv. Og de skal vite at vi først og fremst ønsker dialog, ikke konfrontasjon. Vi skal være offensive og konstruktive.

## Bankende hjerte

### - I løpet av årene med Gunn Kari har Næringsforeningen vokst både i medlems-tall og i geografisk tilslutning. Hvor stor skal NiT bli?

- Vi skal være en motor for regionen. Da er vi avhengig av å samle ressursene og av tett samspill mellom Trondheim og områdene rundt. Styrke og bredde gir bedre muligheter til å utvikle regionen.

### - Er det fare for at foreningen glemmer lokale saker?

- Vi har begge hjerter som banker for Trondheim, sier Gunn Kari og Berit samstemt. Det er helt nødvendig i denne jobben. For NiT har det alltid vært viktig å bidra til et sterkt og levende sentrum med mulighet til å drive næringsvirksomhet. Det skal det fortsatt være.

### - Hva skal du bruke tiden til nå, Gunn Kari?

- Som leder har jeg jobbet med næringsliv og prosjekter fra a til å. Når jeg nå går over i stillingen som seniorkonsulent i foreningen, skal jeg fordype meg i det jeg liker aller best, nemlig næringsutvikling og vekst. Det gleder jeg meg til!

### - Hvordan blir det å ta over som leder, Berit?

- Veldig bra. Gunn Kari har lagt et fantastisk grunnlag. Nå gleder jeg meg til å videreføre det gode arbeidet som er gjort, og bidra til å gjøre Midt-Norge til landets sterkeste næringslivsregion.

RTB

# Synlige kvinner

Hvis vi skal få flere kvinner i styreverv og lederposisjoner, må kvinnene bli mer synlige og mindre redde for media. De må rett og slett bli flinkere til å sette saker på dagsorden, sier Åse Straume, prosjektleder i GROnett.

Erkjennelsen ga grunnlag for utviklingsprogrammet "Synlige kvinner". - Når kvinner blir trygge på å stå fram, blir de også mer attraktive for styreverv, som foredragsholdere, som ledere og kommunikatører generelt, mener deltaker og regionsjef Solveig Finboe i Manpower, som gjerne vil bidra mer i samfunnsdebatten.

Daglig leder Hege Svendsen i Fremo Bemanning nikker. - Programmet har vært viktig for å bygge nettverk og finne metoder som gjør oss tryggere og mer ettertraktet som kilder. Det handler både om å beherske og å bruke media bevisst.

Prosjektleder og initiativtaker Hilde Sætertrø understreker at deltakergruppen er en ressurssterk samling midtnorske ledere og forskere i privat og offentlig sektor. Det er med andre ord ingen grunn til at de ikke skulle synes i mediebildet.

## Lager kvinnearkiv

Likevel viser undersøkelser at bare rundt 25 prosent av intervjuobjektene i NRK Trøndelags nyhetsendinger er kvinner. I radiosendingene ligger andelen på rundt 15 prosent, i Midt-Nytt på drøyt 30.

- Med utgangspunkt i Synlige kvinner skal vi lage oss et arkiv med gode kvinnelige kilder. Dem er det mange av, vi må bare vite om dem, sier nyhetsleder Erik Skarrud i NRK Trøndelag. Han har deltatt som veileder i programmet, og mener noe av det viktigste for å nå fram er å kunne formulere korte og presise budskap.

## Vit hva du vil!

- Som fagpersoner er vi alltid redde for at medieforenklinger stempler oss som naive i fagmiljøet. På HiST har utspillene mine imidlertid blitt godt mottatt, og det er bra om de kan oppmuntre flere til å formidle fag for et større publikum, mener førsteamanu-

### Usynlige kvinner?

- Omkring 25 % av intervjuobjektene i NRK Trøndelag er kvinner.
- Kvinneandelen i nyhetssendingene i NRK P1 Trøndelag ligger på omkring 15 %, mens kvinneandelen i Midt-Nytt er i overkant av 30 %.
- I 2007 hadde 11 % av trønderiske aksjeselskap kvinnelig styreleder, mens 14 % hadde kvinner som daglige ledere. I 2004 var tallene henholdsvis 10 og 13.
- GROnett arbeider for å doble antallet kvinner i midtnorske lederstillinger fra 2007 til 2010, blant annet gjennom Synlige kvinner-programmer.

ensis Marianne Østerlie ved matteknologisk utdanning ved Høgskolen i Sør-Trøndelag. Hun har flere medieoppslag bak seg, og i løpet av programmet fikk hun oppslag i Adresseavisen og NRK.

Det er hun ikke alene om. Hele tre firedeler av deltakerne fikk oppslag i nasjonale eller regionale medier underveis i programmet. - Vær deg sjøl, først og fremst! Tenk gjennom hva som er målet med å være synlig og hvem du vil nå, og velg arenaer ut fra det, er noen av rådene Synnøve Farstad i Appareo Kommunikasjon ga deltakerne under medietreningsdelen av programmet.

## Vrir seg unna

Line Vaarum ved Otium Sanserom tror mange kvinner unngår mikrofonene fordi de er usikre på de uuttalte spillereglene som

### Om GROnett

- Nettverk for kvinner i lederposisjoner i midtnorske bedrifter.
- Bakgrunn i Innovasjon Norge og Næringsforeningen i Trondheim, som har prosjektansvar.
- Etablert i 2007 for å gi kvinner som er bedriftseiere, ledere, mellomledere eller potensielle ledere mulighet til å bidra til økt verdiskaping i regionen.
- Skal bidra til å introdusere kvinner i eksisterende nettverk og styrke samarbeidstiltak mellom bedrifter i Trøndelagsfylkene.
- Arrangerte programmet Synlige kvinner med 34 deltakere i perioden februar til mai i år.

RTB







## VELKOMMEN TIL SCANDIC SOLSIDEN

Topp moderne konferanselokaler

### OVERNATTING

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

### MØTER OG KONFERANSER

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

### VELG MELLOM DAGPAKKE OG HELPENSJON

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

Ring i dag for gode tilbud!

Tlf 21 61 46 14 eller e-post: [solsiden@scandichotels.com](mailto:solsiden@scandichotels.com)

[www.scandichotels.no/solsiden](http://www.scandichotels.no/solsiden)



**Scandic**  
Nordic common sense.



## Effektiv avfallshåndtering for byens næringsliv

### Dette tar vi oss av:

Containerutleie  
Husholdningsrenovasjon  
Løsninger for industri og næringsliv  
Dekkretur  
Bilsanering  
Farlig avfall  
Elektronisk gjenvinning  
Kurs og opplæring i avfallshåndtering.

Jobber din bedrift med avfallsplan?  
Ta kontakt med Ragn-Sells, vi hjelper deg!



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

**RAGN SELL S**  
  
En del av kretsløpet

 **08899**



**Mandag 29. september**

# Manifestasjon 2008

Møt Næringsforeningen under åpen dag mandag 29. september i Britannia.

Da gjentar vi suksessen fra de siste årene og inviterer til 18 forskjellige bransjeseminarer.

Her vil du møte våre fagråd, nøkkelpersoner innen din bransje og andre næringslivsledere. Du vil få siste nytt om bransjen og du kan være med og dra i gang aktiviteter som styrker din bedrift og regionens næringsliv.

## Program:

**Allerede 400 påmeldte!**

### 13.00 FELLESEMINAR

Bjørn Kjos - hvordan gjøre det umulige mulig

### 15.00 BRANSJESEMINAR

- Finanskrisen - tegn på noe annet?
- Trimmet bygging - Trondheim i førersetet
- Trondheim, den sterkeste voksende av våre storbyer - slik vil jeg svare på denne utfordringen til byutviklingen!
- Dataspill - ikke bare underholdning, men en ny kommunikasjonsform
- "Siste nytt" innen IKT/Infrastruktur
- Trøndersk oljenæring i sterk vekst
- Slik fører IKT-løsninger til reduksjon av utslipp og et bedre miljø
- Klimaeffekt ved avfallssortering
- Bioenergi - en ressurs som kan lette på el-mangelen i Trøndelag?
- Megatrender i årene fremover
- Handelsbyen Trondheim, byen med størst tilvekst av nye borgere i 2007 - hvordan tar vi vare på våre kunder
- Ledelse på trøndersk - det gode lederskap
- Reiselivsnæringen i Trondheim - nye fasiliteter styrker næringens markedsposisjon
- Grønn logistikk
- Hvordan skal et styre få daglig leder til å blomstre
- akvARENA: 3 år konsentrert arbeid framover for å nå våre industrielle mål
- Trådløs fremtid - fra trådløst til intelligente omgivelser
- Behov og strategier for innkjøp i helsebransjen

### 17.00 HELE PALMEHAVEN STÅR KLAR FOR OSS - MAT, MINGLING OG MORO

Vil du se program for bransjeseminarene? Vil du melde deg på?

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



# På FAST grunn

Den nye Pirbrua som skal knytte Nordre avlastningsveg sammen med E6 Øst, er godt begrunnet og vel fundamentert. Det har FAS sørget for.

Daglig leder Kjetil Stendahl i Fundamentering AS (FAS), ser over Nidelva mot Lademoen der stålpløene som skal holde den 132 meter lange klaffebrua, er på plass. Siden påske har han og FAS-medarbeiderne plaget vettet av naboen med taktfast dundring. Her slås 16 tonn tunge pæler 50 meter ned i jorda.

## Forhatt

- Vi forstår godt at folk blir irriterte på oss, men vi gjør faktisk bare jobben vår, sier Stendahl unnskyldende. For det er Vegvesenet som har regnet og tegnet og bestemt hvordan Pirbrua skal bli, og hva som må til for å bære fire kjørebane og gangvei inn i fremtiden.

Ti år etter oppstarten har Stendahl og de rundt 40 medarbeiderne pælet, spuntet og forankret byggeprosjekter over hele landet. I fjor omsatte FAS for 131 millioner kroner. Første halvår i år var omsetningen nådd 83 millioner.



- De aller fleste aktører i vår bransje er eid av større entreprenørselskaper. FAS er den eneste frie på nasjonalt nivå, forteller daglig leder Kjetil Stendahl.

## Tungt medlemskap

I dag leier FAS en tilnærmet snøfri tomt ved sjøen på Ranheim, men trenger en ny,

12 mål stor tomt for utelager, verksted og kontor. - Flere års dialog med kommunen har resultert i en tomt på Heimdal. Dermed må vi belage oss på å måke snø av 2000 tonn stål, sier Stendahl oppgitt.

Når har selskapet blitt medlem i NiT. - Næringsforeningen engasjerer seg i viktige lokale saker og har vist at de kan påvirke myndighetene. Det vil vi være med på.

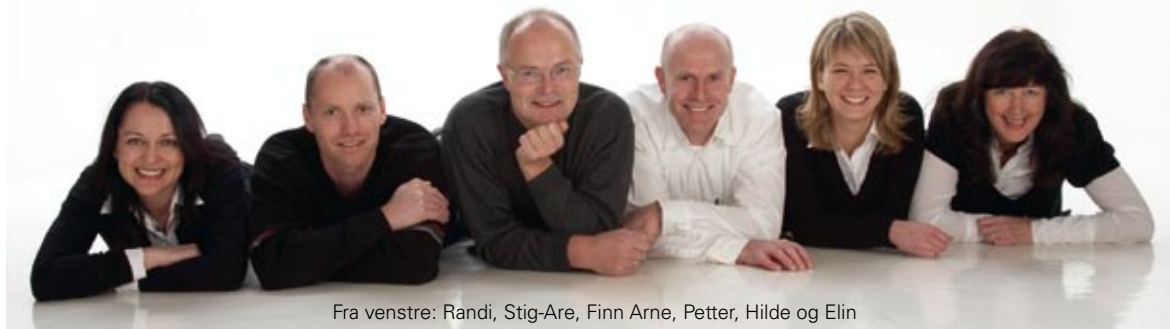
## Snerten?

Fra Pirbrua går ferden videre til Værnes, der det skal bygges nytt parkeringshus. - Vi har relativt korte oppdrag. I alle fall med tanke på at kostnadene bare ved å flytte utstyret koster oss millioner hvert år.

For å flytte 80 tonn tunge pælemaskiner er ikke gjort i en håndvending. De plukkes i stykker, fraktes stykkevis og delt, overhales og settes sammen igjen. - I går fikk vi levert en ny, liten maskin. Den veier bare 68 tonn, sier Stendahl.

RTB

## Snakk med en av oss på Trondheimskontoret om leasing



Fra venstre: Randi, Stig-Are, Finn Arne, Petter, Hilde og Elin

Hvorfor binde opp bedriftens kapital i kostbare driftsmidler? Egenkapitalen kan med fordel disponeres på andre og mer lønnsomme måter. **Det er derfor stadig flere bedrifter velger leasing, som gir enklere tilgang til viktige driftsmidler på en økonomisk hensiktsmessig måte.**

Med leasing fra SG Finans får du ikke bare frigjort kapital, du får også økt handlefrihet, bedre likviditet og raskere utgiftsføring. Du unngår også upraktisk lånfinansiering, med høye krav til sikkerhet. Ta en uforpliktende prat med oss om hvordan våre leasingløsninger kan skape merverdier også i din bedrift. SG Finans er Norges ledende finansieringsselskap innen leasing av maskiner, utstyr og kjøretøy. Våre leasingprodukter markedsføres under varemerket SG Equipment Finance, og vi har 45 års erfaring som skal komme deg til gode. Nærhet til våre kunder er viktig, og du finner oss lokalt forankret på 16 steder i Norge.

Ring oss på telefon 21 63 20 00. [www.sgfinans.no](http://www.sgfinans.no)



# Enklere løsninger for småbedriftene

Å drive et enkeltmannsforetak, en familiebedrift eller en annen type småbedrift er stadig mer krevende. Kravet til kompetanse på en rekke ulike områder gjør at utfordringene står i kø for disse bedriftene. Når vi vet at mesteparten av bedriftene i Norge har fem ansatte eller færre, vet vi også at dette berører mange.

Utfordringen med å kombinere styring av privat økonomi med bedriftsøkonomiske disposisjoner er tøffere. Resultatet kan raskt bli ulønnsomme løsninger.

Som en følge av bankenes organisering, med klare skiller mellom private og bedrifter, har det vært krevende for de mange tusen eierne av små bedrifter å få tilgang til kompetente rådgivere som ser helheten. Risikoen har vært at et godt bedriftsøkonomisk råd kan gi negative konsekvenser for eierens privatøkonomi, og vice versa.

Et godt eksempel er problemstillinger omkring fritaksmodellen fra 2005, hvor ulike bedriftsøkonomiske disposisjoner vil slå ulikt ut på eierens private skattebelastning. Ved å samle kompetanse fra både bedrifts- og personrådgivning i ett team optimaliseres rådgivningen og den totale skattebelastningen blir lavest mulig.

## Behov for helhetlig rådgivning

I Fokus Bank erkjente vi for en tid tilbake at bankenes organisatoriske skiller mellom rådgivning til private og bedrifter ikke er optimal for eierne av små bedrifter.

Resultatet ble programkonseptet "Family-Business", hvor bedriftseiere møter ett team av rådgivere, som arbeider sammen. Slik skal vi skape individuelle og optimale løsninger omkring skatt, arv/skifte, selskapsform, finansiering, forsikring, sparing/investering og daglig økonomi.

For å forstå bedriftseierens utfordringer og behov er det nødvendig å trekke inn kompetanse og ressurser som normalt ikke finnes i et bankrådgivermiljø. Det er derfor viktig å ha et rådgiverteam som disponerer "eksterne" ressurser. Dette vil være fagdisipliner som juss, revisjon, regnskap og eiendomsmevling. Bedre tilrettelegging og enkel tilgang til flere tjenester bedre bedriftenes og eierens samlede økonomi.

## Juridisk kompetanse

Tilgang til juridisk kompetanse og advokat-tjenester i rådgivningen gjør langsiktig planlegging enklere, innen viktige områder som omorganiseringer, kjøp og salg av bedrifter, bemanning og reduksjon av skattebyrden for bedriften og eieren. I tillegg får bedriftseierne rådgivning og assistanse i forbindelse med selvangivelsen og vurdering av ligningen.

Et beslektet område, hvor det ofte slurves, er forsikringsordninger og kompanjongavtaler. Gode avtaler som gjør det mulig å løse ut boet ved en av eierens bortgang er ofte avgjørende for normal videreføring av lønnsomme bedrifter.

## Regnskap og revisjon

For mange små bedrifter kan gründerånden gå på bekostning av økonomisk styring og god bokføring. Med tilgang til regnskaps- og revisjonskompetanse i kundeteamet styrkes mulighetene for proaktiv planlegging og langsiktig fokus på selve forretningsdriften.

For små bedrifter er regnskapskompetanse viktig. Sammen med kundene kan kundeteamet gjennomgå bedriftens behov, og bistå ved kjøp av viktige tjenester. Det kan være alt i fra enkle lønnsrutiner til regnskapsrapporter tilpasset bedriften.

## Eiendom

For mange bedriftseiere er god forvaltning av bedriftens eiendommer og private hus og hytter viktig. For eksempel kan eierform på bedriftens eiendommer påvirke privatøkonomien ved for eksempel selskapsoverdragelse, arv og generasjonsskifte.

Kundeteamet vil ha tilgang til eiendomsmevlere og eiendomsforvaltere, som kan bistå ved både planlegging og transaksjoner.

For eiere av små bedrifter handler det til syvende og sist om å se samlet på privat- og bedriftsøkonomien. Til det er "FamilyBusiness" et komplett rådgivningskonsept.



Av konserndirektør Trond S. Mellingsæter,  
Fokus Bank I



14-16 oktober:

# Tre Polske Dager



-Det er viktig å vise frem Polen som et voksende marked og en spennende samarbeidspartner, sier landets konsul i Trondheim, Harald J. Lydersen i Deloitte. Han markerer 10-årsjubileet som konsul med tre dager med næringsseminarer og kultur.

Vil du vite mer om mulighetene for å drive næringsliv i Polen, har du mulighet 15. oktober. Da inviterer den polske ambassaden og Trondheim Handelskammer/NiT til næringsseminar. Dagen etter samarbeider ambassaden med NTNU Technology Transfer AS om et seminar om teknologiutvikling.

I tillegg til næringslivsprogrammet inkluderer programmet et variert kulturprogram med pianokonsert på Ringve, teater i Teaterhuset Avant Garden, og keramikktstilling i Kunstindustrimuseet. Alt selvfølgelig med polsk vri.

- Universitetet er flink til å se mulighetene i Polen og kvaliteten på partnerne. Næringslivet ellers ser ofte over og forbi Polen. Polen kan imidlertid tilby varer og tjenester til gunstig pris og kvalitet, sier Lydersen. - Det er gode kontakter mellom NTNU og universitetene i Warszawa og Krakow. Det mange kanskje ikke vet er at det eksisterer et polsk-norsk forskningsfond hvor det er mulig å få penger hvis man samarbeider med en polsk virksomhet, opplyser Lydersen (se faktaboks).

- **Er det store kulturforskjeller mellom Norge og Polen?**



*I tre dager skal polsk konsul, Harald J. Lydersen (til venstre), videreutvikle og fremme forståelsen for polsk næringsliv og kultur. Her sammen med Antoni Falkowski fra næringsavdelingen i den polske ambassaden i Oslo.*

- Nei. Selv om de levde på østsiden av jernteppet er de vestlig orientert og var raskt inne i EU, sier Lydersen. Han trekker spesielt frem skipsindustri og fiskeindustri som områder hvor Polen er langt fremme. - Nå går det direkte flyrute mellom Værnes og Warszawa, og fra Oslo kan du i tillegg fly til Gdansk og meget vakre Krakow. Så alt ligger til rette for mer kontakt med Polen, mener Lydersen.

#### FAKTA

- Polske dager arrangeres 14.-16.oktober. Se program for næringsseminarene på [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)
- For info om polsk-norsk næringsfond, se: [www.fbn.opi.org.pl](http://www.fbn.opi.org.pl)
- Har du spørsmål om kulturutveksling med Polen, eller ønsker du en polsk samarbeidspartner? Henvend deg til: [kulturutvekslingsfondet@kkd.dep.no](mailto:kulturutvekslingsfondet@kkd.dep.no)

## Daglig Leder Midt-Norsk Handelskammer

### Kvalifikasjoner:

- Du har næringslivserfaring, gjerne fra eksportbedrift
- Du er god på salg og relasjonsbygging

### Vi tilbyr:

- Spennende utfordringer i et revitalisert Handelskammer
- Konkurransedyktige betingelser etter avtale
- Ytterligere opplysninger om Handelskammeret finner du på [www.midnorway-chamber.no](http://www.midnorway-chamber.no)

### Personlige egenskaper:

- Du har høyere utdanning
- Du behersker engelsk godt
- Du er selvstendig, men har samtidig evne til å bidra i teamsammenheng
- Du er sterkt salgs- og resultatorientert

**Arbeidssted:** Kontorsted er i Næringsforeningens lokaler

**Kontaktinformasjon:** Knut Vestbø, Handelskammerrådet, 911 17 640  
Lena Frostad, Adecco Select, 928 56 823

Ny lov med kort frist

# Universell utforming for inngangsdører

1. januar 2009 trer en ny lov i kraft som næringsdrivende må merke seg. Det dreier seg om lov av 20. juni 2008 nr. 42 om forbud mot diskriminering på grunn av nedsatt funksjonsevne. I §10 om universell utforming av bygninger og anlegg heter det: "For bygninger, anlegg og uteområder rettet mot allmennheten gjelder kravene til universell utforming i eller i medhold av plan- og bygningsloven. Det betyr at produkter, byggverk og uteområder skal utformes slik at de kan brukes av alle mennesker, i så stor utstrekning som mulig. En undersøkelse av Anne Marie Sandvik i Handikapforbundet på 32 tilfeldig valgte foretningsbygg i Trondheim, viste at 8 ramper er meget bra, 4 er bra, 3 er "tja" og 19 får stryk. Det er altså all grunn til å sjekke status for egen bedrift.

## Her er en kort sjekkliste

(OBS: Konferer med forskriften!)

1. Selve rampen må være minimum 0,9m bred. Forholdet mellom stigning og høyde må ikke være brattere enn 1:12.
2. Hvis du må svinge 90 grader inn på rampen, må det være et område foran hvor lengde og bredde er minimum 2,2 m i sum. Det vil si at hvis rampen er 90 cm bred, skal lengden foran være minst 130 cm.

3. Rampen må være sikret med gelender med høyde 90 cm.
4. Foran døren må det være et vannrett platå med radius 1,6 m. Døren må ikke slå inn i dette området

5. Er høydeforskjellen over 60 cm må det være hvile-repos. Døråpneren må være på et repos.
6. OBS: Rampen er verdiløs hvis det er en liten terskel mellom den og bakken, eller fra rampen og inn i butikken.



*I undersøkelsen (se teksten) ble rampen til Krogh Optikk H. Iversen i Nordre gate trukket frem som meget bra. I tillegg til kriteriene over fikk butikken ros for automatisk åpner plassert vekk fra døren, og for at utforming/materialvalg harmonerer med bygget.*

### FAKTA

Les mer om universell utforming her: [www.trondheim.kommune.no/universellutforming](http://www.trondheim.kommune.no/universellutforming)

Les spesielt "Veileder publikumsbygg".

Har du spørsmål, kan du kontakte Solveig Dale, rådgiver universell for utforming i Trondheim kommune.

E-post: [solveig.dale@trondheim.kommune.no](mailto:solveig.dale@trondheim.kommune.no)

**bonitas**  
næringsmegling

**Selge/leie ut Næringseiendom?**  
- Skaff profesjonell bistand

Bonitas Næringsmegling har lang erfaring med å selge eiendommer/eiendomsselskaper i hele landet. Vi har stor etterspørsel fra eiendomsfond, syndikater og utenlandske/norske investorer på kjøp av næringseiendom. Vi oppnår for tiden svært gode priser.

Ta kontakt med Erik Møller på tlf 988 00 361 for en uforpliktende samtale.

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

## Arning Publikasjoner

Utgiver av mange blad og publikasjoner.

## Norsk Institutt for Vannforskning (NIVA)

Stiftelsen Norsk institutt for vannforskning (NIVA) er et nasjonalt forskningsinstitutt. Instituttet utfører forskning, undersøkelser, utviklingsarbeid og utredninger, og bidrar i stadig økende grad med kunnskap om, og løsninger på, internasjonale vannfaglige spørsmål.

## Numerical Rocks AS

Numerical Rocks ble etablert i nov. 2004, og har sitt utspring fra StatoilHydro's forskningscenter på Rotvoll. Formålet med selskapet er å kommersialisere programvare og tjenester rettet mot den internasjonale oljeindustrien, med basis i selskapets unike teknologi omkring poreskala modellering. Teknologien kombinerer tredimensjonal modellering av bergarten med numerisk simulering for å predikere viktige egenskaper til reservoarbergartene. Selskapet har i dag 24 ansatte, og er et datterselskap av Statoil New Energy.

## Hycast AS

Hycast er en internasjonal leverandør av teknologi til støperier. Hycast, med sine 32 ansatte, er lokalisert utenfor industriparken til Hydro Sunndal.

## Capita Nord AS

Capita Search & Consulting tilbyr rådgivning innenfor lederutvelgelse / rekruttering (search & consulting) og organisasjonsutvikling (management consulting) i tilknytning til dette.

## Jobzone Bygg og Anlegg-Trøndelag

Jobzone Bygg & Anlegg skal være en konkurransedyktig leverandør av bemanningstjenester til bygg- og anleggsbransjen. Som partner i Jobzone systemet deler vi en felles visjon om å ha en spesiell arbeidsgiverrolle for våre medarbeidere. Tett oppfølging og nær kjennskap til våre medarbeidere skal sikre motivert og kvalifisert arbeidskraft for våre kunder.

## Nidelven SPA

Nidelven Spa og trening for deg som vil ha harmoni og livskvalitet hver dag.

## Klæbu Næringsforening

Klæbu Næringsforening er et forum for næringslivet i Klæbu og omegn. Foreningen skal være pådriver i næringspolitiske spørsmål for å sikre attraktive rammebetingelser, utvikle gunstig infrastruktur og bomiljøer med allsidige fritidstilbud.

## Dry Products AS

Vi skal utvikle, produsere, markedsføre, selge og distribuere produkter i forbindelse med søvn og lekkasje, samt å tilby tilleggsprodukt for å gjøre oss til en komplett samarbeidspartner for våre kunder. DRYproducts as skal bygge merkevare og ha et renommé om god kvalitet på både produkt og tjenester.

## Proffice Engineering AS

Proffice Engineering AS er en spesialistavdeling i Proffice konsernet, med hovedvekt på bemanning og rekruttering innen tekniske fagdisipliner. Vårt nordiske nettverk innen blant annet ingeniører og teknikere, gjør oss i stand til å løse de fleste utfordringer våre kunder måtte stå ovenfor. Proffice Engineering har også suksess med å kartlegge og utvikle individ, team og bedrift.



## Strategisk rådgivning og forretningsutvikling

bedre markedstilpasning | omdømme | nye muligheter | trender  
identitet | kunderelasjoner | potensiale | posisjonering | økt lønnsomhet



[www.skala-as.no](http://www.skala-as.no) | [skala@skala-as.no](mailto:skala@skala-as.no) | tlf 45 45 57 00 | Dronningens gt 9 | Postboks 40 Sentrum | 7400 Trondheim



## Forsikring handler om trygghet

---

SpareBank 1 SMN har lang erfaring som leverandør av forsikringer til næringslivet og ønsker å bidra til at du skal få en enklere og tryggere hverdag for din virksomhet.

**Vi tilbyr:**

- forsikring av bedriftens virksomhet, bygninger og eiendeler
- personalforsikringer

Det lønner seg å ha bank og forsikring på samme sted. Med vår lokale tilstedværelse og produktspekter finner vi de beste løsningene for akkurat din virksomhet.



**Kontakt oss på tlf 07303**