

# MidtPUNKT

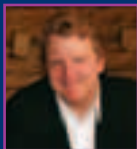
3  
06

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Ni T



Bente Haugrønning  
om entreprenørene



Thomas Lidal Jamne  
om Pretor



Erik Reinertsen  
om Reinertsen AS

## TEMA: Entreprenørbransjen



# Møteplassen

Følg med på vår hjemmeside:  
[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

Siste fredagsforum og arrangement før sommeren!

**16. juni - VM i alpint i Åre 2007 – Trønderske bedrifters unike mulighet!**

Sted: Britannia Hotel, salong Wedel Jarlsberg

Kl. 11.30 – 13.00 (Obs: Merk at møtet varer lenger en

Fredagsforum vanligvis gjør)

Vil du vite mer om hvordan Næringsforeningen hver dag jobber for å at det skal være enklere for deg å drive bedriften din?

Møt Næringsforeningen under åpen dag mandag 25. september i Britannia

## PROGRAM:

13.00: Innledninger ved Næringsforeningens styreleder Nils Kristian Nakstad og redaktør i Dagens Næringsliv, Amund Djuve.

15.00: Møt fagrådene. En serie parallelle sesjoner.

17.00: Middag og sosialt samvær.

Sett av datoen i kalenderen allerede nå!  
Fullstendig program sendes ut over sommeren.



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



## Tid for beslutninger

Vi er inne i en høykonjunktur og det er på slike tidspunkt man må handle. Nå må grunnlaget legges for de tøffere tider, som vi som har levd en stund, vet kommer.

Hvilke beslutninger må tas nå:

**Vegsiden.** Trykket innen anlegg på Vestlandet og i Rogaland er mye høyere enn i Trøndelag. Hvorfor? Jo, de bygger vegger. Offentlig finansiert og privat finansiert. Begge deler, de bare bygger. Vi må få vegbeslutninger nå i år om de nye vegene som skal komme i Trøndelag

**Energisiden.** Vi må lytte til svenskene, slik Allskog og andre gjør, og begynne å planlegge bygging av bioenergianlegg. Det siste er at 80 % av norsk oljebasert energi kan erstattes av bioenergi.

**Vindkraft.** At Enova og myndighetene ikke hadde forutsatt miljøutfordringene og har fått fylkene til å lage en samlet plan for hvor det skal bygges og hvor det ikke skal bygges er bekymringsfullt. Nå må de gi grønt lys for hvor det skal bygges og si ifra hvilke områder som ikke skal ha vindmøller.

**Gasskraft:** Vi må i gang og beslutninger må tas.

**Såkorn:** Det kom følgende gladelige melding fra analytikerne nettopp: Trondheim er nr. 2 i nyskaping nyetablerte bedrifter etter Oslo i 2005. Gründerne er der, bedriftsmulighetene er der, og da må kapitalen være klar.

Andre beslutninger. Styrket destinasjonsarbeide er nødvendig. Vi venter på en styrking av reiselivsarbeidet og Trondheim Aktivum.

# Behov for et Fagråd Bygg og Anlegg



## INNHold

Dette er fremtiden .....	4
Tar oljeerfaring inn i entreprenørbransjen .....	5
Skap arena for dialog .....	6
Sparer utbyggeren for kostnader på lang sikt .....	7
Innovasjon gjennom strategiske partnere .....	8
Krever 1.4 milliarder mer til vegbygging .....	9
Med kompetanse som våpen .....	10
Bedriftenes partner i verdens største forretningsnettverk .....	11
Vil lære mer om næringslivet gjennom Næringsforeningen .....	12
Tenk nye kombinasjoner i arbeid med kunder og medarbeidere .....	13
Særskilt opplysningsplikt til skattemyndighetene ...	14
Lavere ledighet gir større prispress .....	14
Bransjenettverk som skal vinne oljeverdier til Midt-Norge .....	15
Trøndersk finansnæring går på høygir .....	16
22 og 23. juni er det kroningsjubileum i Trondheim .....	17
Jeg lever av min kreativitet .....	18
Nye medlemmer .....	19

### Utgever:

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

### Redaktør:

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

### Redaksjonell produksjon:

Arild Smolan og Trygve Bragstad

### Design og teknisk produksjon:

GRØSET™ Guri Jermstad

### Opplag:

5 400

### Web side:

www.trondheim-chamber.no

### Hovedsamarbeidspartner:

**SpareBank 1 Midt-Norge**

### Samarbeidspartnere:



**Bygg og anleggsbransjen står foran et stort innovasjonsbehov. Bransjen har hatt svak produktivitetsvekst og vil i åra fremover komme til å ha behov for stor innovasjon både mht å forbedre sine arbeidsprosesser, sine teknikker, metoder og de materialer som utnyttes.**

Trondheims styrke i bygg og anleggsbransjen er først og fremst de store kompetansemiljøene vi har, vi har også noen store konsulent- og ingeniørgrupperinger her i Trondheim, og vi har selskaper som holder på å danne større konsern med utspring i Trondheim ref. Heimdalgruppen og Reinertsen. På den andre side må vi erkjenne at en stor andel av bygg og anleggsbransjen i Trondheim er avdelinger av selskaper utenfra og der mye av deres innovasjon skjer i Trondheim pga vår styrke. Det ser ut til at vi på håndverkernesiden er noe annerledes organisert enn resten av landet. Jeg mener at et Fagråd bygg og anlegg bør kalles "Bygg og Anlegg / Innovasjon".

Fagrådet bør være sammensatt av sentrale personer i bransjen inklusive SINTEF Byggforskning og ha med alle sider av verdiskapningen fra entreprenørene, underleverandørene, ingeniørkompetansen, håndverk – og maskinsiden.

Fagrådets oppgaver vil være å fastslå ståstedet for bransjen, utviklingspotensialet og hvilke tiltak som kan gjøres for å sikre en frontposisjon fra Trondheimsområdet i årene fremover.

Målet økt industriell aktivitet, like stort trykk innen anlegg som på Vestlandet – dvs. flere prosjekter klar til gjennomføring, og - som sagt - innovasjon på verdikjeden. Hovedhensikten er jo å styrke bedriftene slik at de står bedre rustet i konkurransen i åra fremover.

**Morten Christensen,**  
Administrerende direktør Teknobygg AS

# NCC BYGGER 90 TUSEN KVADRAT PÅ I FASE 2 PÅ ST. OLAV MED SAMSPILLKONTRAKT

## - Dette er fremtiden



- Samspillkontrakter er verdiskapende og kompetansehevende, sier Asbjørn Løksa i NCC.

**- Arbeidsformen gjør at vi holder budsjett, får lavere driftskostnader, sykefraværet synker og det blir hyggeligere å gå på jobb. Ikke rart distriktssjef Asbjørn Løksa i NCC er fornøyd med samspillkontrakter, eller partnering som det heter i NCC. Utfordringen han ser er å få innarbeidet samarbeid som arbeidsform i en bransje hvor man er opplært til å krangle.**

### TENKINGEN BAK SAMSPILLKONTRAKT

Tradisjonelt består det å reise et bygg i 4 faser: Beskrive ide/behov, utvikling, bygging og drift. Hver fase drives av ulike faggrupper eller interessenter som i liten grad snakker sammen. Det viktigste i denne sammenheng er at det er arkitektene som har dominert utviklingsfasen og entreprenørene produksjonsfasen. Ingen av dem har i stor grad tenkt på driftsfasen og endringer under veis har vært kostnadsdrivende.

- Samspillkontrakter bryter med dette ved at alle med endrings-evne deltar i utviklingsfasen for å lage det optimale bygg med tanke på driftsfasen. På St. Olav kom NCC inn ett år før byggefasen. Poenget er at vi blir enige om felles rammer for bygget, og skaper en felles forståelse for hva vi skal gjøre. Endringer av prosjektet skal ikke lenger bety økte kostnader.

### FAKTABOKS

#### Om NCC

- 120 ansatte i Trondheim
- Omsatte for 300 mill i Trondheim i 2005
- Ca halvparten av omsetningen ble kjøpt av underleverandører
- Se [www.ncc.no](http://www.ncc.no)
- Om Fase 2: se [www.helsebygg.no](http://www.helsebygg.no)

### ØKONOMIEN

I samspillkontrakter styrer man mot en definert kostnadsramme. Treffer man på kostnadsrammen, får entreprenøren en fastsatt sum. Blir det over- eller underskudd, deles det mellom partene.

Når NCC leverer tilbud på et samspillprosjekt, gir de enhetspriser for ulike typer arbeid. Dette ble i Fase 2 vektet med 30 prosent. Kompetanse ble vektet 50% mens resten er kvalitetsrutiner, kapasitet med mer.

Det at byggherre, arkitekter, entreprenører skal samarbeide, krever at alle får innsikt i kostnadskalkylene til de andre. Dette krever selvfølgelig meget stor tillit mellom partene.

- Ved at byggherren vet alt om våre kostnader er det enkelt å pris-sette en hver endring av bygget underveis. Og dette er et hovedpoeng. I samspillkontrakter skal prosjektet endres til det bedre under veis. For eksempel kan man raskt regne ut langsiktig gevinst ved å velge ulike typer vindu, forklarer Løksa. - NCC har nå gjennomført 200 større prosjekter i Skandinavia med denne modellen. I 99 prosent av tilfellene har man truffet på den fastsatte summen. Det skjer omtrent aldri i tradisjonelle tilbud. Man blir sjelden superrik på samspill, men du taper ikke penger heller.

### SYKEFRAVÆRET SYNKER

- Undersøkelser viser at sykefraværet er vesentlig lavere når det er samspillkontrakter (3% mot 6-7% i bransjen). Jeg tror det er så enkelt at når du går på jobb om morgenen og tenker at "i dag skal jeg finne løsninger" er du mer motivert. I tradisjonelle prosjekter bestemmer ulike formenn for snekkere, elektrikere og rørleggere hver mandag, og bestemmer hva deres lag skal gjøre den uken. I samspillkontrakter setter de seg ned sammen og planlegger. Plutselig er det ikke lenger slik at rørleggeren tjener på at snekkeren gjør feil, men motsatt.

### DETTE ER FREMTIDEN

- Jeg lærer gjerne opp konkurrentene om våre erfaringer med samspillkontrakter. Skal vi kunne utvikle oss med denne arbeidsformen, er vi avhengig av at det er nok andre entreprenører som behersker den til at byggherrene tør å benytte arbeidsformen.





# Tar oljeerfaring inn i entreprenørbransjen



- Å lære seg å håndtere risiko har vært viktig, sier Erik Reinertsen om veien bedriften har gått fra 160 til 1200 ansatte.

**Muligheten for å integrere engineering og entreprenørvirksomhet er en av Erik Reinertsens forklaringer for hvorfor Reinertsen AS har blitt Trondheims eneste entreprenørvirksomhet med landsdekkende og internasjonal virksomhet.**

## STRATEGISK VEKST

- Vårt utgangspunkt på starten av 90 tallet var en ingeniørvirksomhet med 160 ansatte og 170 millioner i omsetning. Vi ønsket å utvikle den rene ingeniørvirksomheten til at vi kunne bli en aktør innen hele verdikjeden. Antagelsen vår var at vi kunne bruke vår kompetanse innen planlegging og prosjektering til å videreutvikle hele verdikjeden innen bygg- og anleggsmarkedet, sier Reinertsen. Gjennom vårt engasjement innen olje & gass hadde vi erfart at dette gir økt verdiskaping og risikoavlastning for våre kunder. - Dette brøt med tradisjonell tenking innen bygg & anleggsmarkedet.

Et av hovedgrepene Reinertsen AS gjorde var å kjøpe AS Anlegg og integrere det i selskapet. - Filosofien var ikke å bli stor og sterk, men å kunne tilby hele verdikjeden, forklarer Reinertsen. - Nå kan vi tilby totalentrepriser og samspillkontrakter hvor vi er ansvarlige for hele utbyggingen. For eksempel har vi hatt ansvaret for utbyggingen på Nedre Elvehavn for 1,2 mrd.

I dag har bygg- og anleggsdivisjonen av Reinertsen en omsetning på 1 mrd. Det kjøpes inn for 6-700 mill i året fra underleverandører. Fra de 160 ansatte på 90 tallet har konsernet nå steget til 1200 medarbeidere ved årsskiftet. 560 av disse er ingeniører/arkitekter.

## KUNNSKAP OG MARKED PÅ TO STEDER

- Fortrinnet med å være lokalisert i Trondheim er selvfølgelig kompetansen ved NTNU innen blant annet ingeniørfag, anleggssag og ledelse. Utfordringen er at markedet er andre steder. Svaret på

utfordringen er å være fleksibel og forutsette litt reising, forteller Reinertsen. Firmaet har også etter hvert kontorer i Sverige og Oslo for å være nært markedet.

Som resten av markedet opplever Reinertsen AS at det er knapphet på ingeniører i Norge. En løsning på dette har vært å rekruttere svenske ingeniører gjennom etableringen i Sverige. I dag jobber 70 mennesker ved kontorene i Stockholm og Göteborg. - Virksomheten i Sverige er ren ingeniørvirksomhet, forklarer Reinertsen.

## HELHETLIGE KONTRAKTER VIKTIG

Erik Reinertsen ser helhetlige kontrakter som et viktig middel for at norske entreprenører skal være konkurransedyktig, og han mener spesielt offentlig sektor kan utvikle seg på dette området.

- Det som opptar oss, er at de som er store bestillere ser seg best tjent med totalentrepriser eller samspillkontrakter. Fase 2 på St. Olavs hospital er et eksempel på hvordan det bør gjøres. Gjennom samspillkontrakter kombineres kunnskapsbaserte leveranser med utføringen, og da er norske bedrifter konkurransedyktige. Vi kan aldri konkurrere med fagarbeidere fra andre land, men vi kan selge ingeniørkompetanse. På samme måte som at når Aker selger oljeplattformer, så selger de ikke betong, men kunnskap.

### FAKTABOKS

#### Om Reinertsen AS

- Leverer tjenester i hele verdikjeden, fra prosjektutvikling og prosjektering, til utførelse, installasjon og drift.
- Tilbyr totalleveranser innenfor markedsområdene olje og gass, industri, bygg og anlegg, samt samferdsel.
- En av de største aktørene i Norge innen sine markedsområder
- Omsatte i 2005 for 1.8 milliarder kroner.
- Reinertsen er lokalisert i Trondheim, Orkanger, Oslo, Bergen, Bodø, Göteborg, Stockholm, Stenungsund, Malmø og Murmansk.
- Se [www.reinertsen.no](http://www.reinertsen.no)



## FAKTABOKS

- Veidekke: Skandinavisk entreprenør- og eiendomsutvikler med hovedkontor i Oslo. 5.500 ansatte. Se [www.veidekke.no/norge](http://www.veidekke.no/norge)
- PTL (Prosjekt og teknologiledelse AS) er et av Norges ledende prosjektledelsesfirmaer innenfor utbygging og utvikling. 87 ansatte. Selskapet har hovedkontor i Trondheim. Se [www.ptl.no](http://www.ptl.no)
- Heimdal Gruppen er aktiv innenfor eiendomsutvikling, bygg og anlegg og eiendomsmekling. Eies og drives fra Trondheim. Selskapet har 280 ansatte. Se [www.heimdalgruppen.no](http://www.heimdalgruppen.no)

- Næringslivet sitter på kunnskap som er viktig å få formidlet til kommunen, mener (fra venstre) Ellen Tveit Klingenberg (Nå Heimdal-Gruppen, tidligere Trondheim Eiendom), Bente Haugrønning (Nå Veidekke, tidligere bygningsjef) og Arnt Ove Okstad (Nå PTL, tidligere direktør for plan- og bygningsenheten).

# Skap arena for dialog

- Kommunen spør meg ikke hvordan jeg i min nye jobb opplever dem. Det synes jeg er litt rart, sier Bente Haugrønning. – Det burde kanskje vært en arena for dialog mellom entreprenørbransjen og kommunen, mener Ellen Tveit Klingenberg. – Det har Oslo. Men en forutsetning for å lykkes med en slik arena er at man ikke diskuterer enkeltsaker, mener Arnt Ove Okstad.

## FORPLIKTENDE DIALOG

I dag arbeider de i Veidekke, Prosjekt og teknologiledelse (PTL) og Heimdalgruppen. Tidligere var de sentrale i Trondheim kommunes reguleringsarbeid, byggesaksbehandling og eiendomsforvaltning. Når MidtPunkt utfordrer dem til å si hvordan næringslivet og kommune kan samarbeide for å legge bedre til rette for entreprenørbransjen, er hovedsvarene en arena for dialog, bedre forutsigbarhet og at planer blir mer dynamiske.

De tre er enige om at Trondheim bør etablere et nettverk mellom kommunen og store aktører, etter modell av Oslo. Her kan kommunen få innspill og fortelle bedriftene hva bransjen kan bidra med. – Bedriftene sitter på en kunnskap om markedet som kommunen bør nyttiggjøre seg, sier Okstad. – Men det må være klare målsettinger og forpliktende arbeid. Dialog skaper forventninger som må følges opp. Også av de som jobber under kommunale ledere, mener Klingenberg.

## MER STRATEGISK PLANLEGGING

Kommunens overordnede planer er i dag juridisk bindende. - Planene bør bli mer strategiske, slik at de bedre kan fange opp endringer i rammeforutsetningene. For eksempel når byen nå vokser mye raskere enn det planene legger til grunn, mener Okstad. - Men dersom en strategisk plan ikke binder kommunen opp tilstrekkelig, vil det igjen være skadelig for forutsigbarheten, mener Haugrønning.

- Når kommunen først har vedtatt en overordnet plan med overordnede strategier, må de følge den opp i praksis inntil den er erstattet av en ny, mener Haugrønning. – Ta for eksempel parkeringsdekningen. Selv om normen forholdsvis nylig er vedtatt, er hvilken parkeringsdekning man skal ha nærmest et åpent spørsmål ved ny regulering av områder.

## MER EFFEKTIV SAKSBEHANDLING

- Kommunen har redusert behandlingstiden av søknader og bidrar til mer åpen dialog i saksbehandlingen, men det er fortsatt forbedringspotensial. Utfordringen for bransjen er å sende inn komplette søknader av god kvalitet, mener Okstad. – Utfordringen er når en sak er vanskelig og litt utenfor læreboken. Da tar det brått tid. I slike saker må systemet og ikke enkelte saksbehandlere løse saken, mener Haugrønning. – Det er viktig at begge parter ser på slike saker som felles anliggende. Når det står 100 mann og venter fordi det har kommet opp noe uforutsett, må det være et apparat basert på tillit som løser det raskt, mener Klingenberg.

De tre møter også kommunen som en viktig kunde. Bare i år bygger kommunen for 800 mill. – Som rådgivningsfirma er vi inne i flere av prosjektene til kommunen, sier Okstad. – Med en relativt liten stab viser de god gjennomføringsevne, sier han.

## RÅDGIVNINGSSLELSKAPENE INNEN BYGGEBRANSJEN

# - Sparer utbyggeren for kostnader på lang sikt

Ca 700 personer jobber i bedrifter som i hovedsak driver med rådgivning knyttet til entreprenørbransjen i Sør-Trøndelag. 167 personer spredt på 31 bedrifter er knyttet til Rådgivende ingeniørers forening. – Mens entreprenørene har fokus på byggefasen, har de prosjekterende i tillegg fokus på bygget i drift etter at det er ferdig, sier Hallgrim Hjelmbrække i Rambøll.

## ÅRSKOSTNAD ER ALT

- Gleden ved å unngå kostnader i tidligfase er ofte for stor for utbyggerne. Det vi kan bidra med, er å rette fokus mot byggets årskostnader i driftsfasen og prosjektere kvalitativt gode løsninger både med hensyn til materialkvaliteter og så vel som til tekniske anlegg. Det er vel anvendte penger å investere i kvalifisert rådgivning i tidligfase for å redusere risiko for kvalitetsavvik i driftsfasen. Da viser det seg ofte at det er lurt å ta noen flere eller høyere kostnader på kort sikt, sier Hjelmbrække.

Hjelmbrække mener andre bransjer er flinkere til å tenke helhet når man setter sammen team. - I anleggsbransjen ansetter man ofte en arkitekt som har fått beskjed om å reise bygget til lavest mulig kostnad. Men suksess får man når man setter sammen et team som kan realisere byggherrens ideer til et bygg med lang-siktig perspektiv og sikre den forventede merverdi. Utslaget på byggekostnaden ved å trekke inn kvalifiserte rådgivere i planleggingen er ofte marginal. På sikt er denne utgiften lønnsom, fastslår Hjelmbrække.

## SAMARBEIDSMODELL MINDRE VIKTIG

Det er viktig å velge den entreprisemodellen som kvalitativt og økonomisk gir det forventede resultat, mener Hjelmbrække. – Totalentreprise og samspillmodeller har i en periode vært dominerende og er gode modeller i den grad byggherreorganisasjonen er i stand til å møte og være i likevekt med entreprenørorganisasjonen for på denne måte å ivareta egne kvalitetskrav.

Det finnes i prinsipp ingen gjennomføringsmodell som er absolutt best, konkluderer Hjelmbrække. – Det er persongalleriet du setter sammen til å løse oppgaven som er det kritiske. Den "gode byggesaken" er avhengig av prosjektlederens evne til å kunne gjennomføre prosesser innenfor de avtalte rammer. Uansett entreprisemodell vil den samme gode prosjektleder gjennomføre denne innenfor avtalt budsjett og kvalitet.



- Byggherren må ikke ha fokus på kostnad i byggefasen, men årskostnad i driftsfasen, mener Hallgrim Hjelmbrække i Rambøll og Rådgivende ingeniørers forening.

## REKRUTTERING VIKTIG

- I Danmark ligger rådgivningsfirmaene på toppen av lister hvor studenter ønsker å jobbe. Slik er det ikke i Norge, sier Hjelmbrække. – Skal vi snu dette må bedriftene bli flinkere til å jobbe med utdanningsinstitusjonene for å gi studentene innblikk i hva vi jobber med.

Bransjen merker at det utdannes for få ingeniører. – Vi ser naturlig nok at de fra Trøndelag som blir sivilingeniører har større tendens til å bli i byen enn de fra andre landsdeler. Samtidig er suget etter ingeniører stort i Trondheim. Det er derfor avgjørende for bransjen vår at andelen som søker teknologisk utdanning må være vesentlig høyere i Trøndelag enn andre steder dersom vi skal utvikle våre selskaper videre og kunne ta større nasjonale prosjekter. RIF selskaper i Trøndelag er allerede eksportører av rådgivningstjenester til andre landsdeler, men med vår nærhet til NTNU-miljøet og tilgang på ny teknologi burde vi ha et mye større potensial.

### FAKTABOKS

- De største rådgivningsfirmaene og antall ansatte i Trondheim:  
Rambøll: 150, Cowi: 113, Reinertsen: 100, Asplan Viak: 30, Multiconsult: 52, Myklebust AS: 36, Norconsult: 21, PTL: 48, Sweco Grøner: 23
- For mer informasjon om Rådgivende ingeniørers forening: Se [www.rif.no](http://www.rif.no)





SKAL KUTTE KOSTNADER MED 10-20 PROSENT

# Innovasjon gjennom strategiske partnere

- Datterselskapene og konsernet skal ha minst 50 prosent av oppdragene fra andre enn oss selv. Dermed vet vi om vi er kompetente og effektive nok, sier Stein Eriksen i Teknobygg.

**- Vi mener byggebransjen må effektiviseres 10-20 prosent for å overleve. Dette satser vi på å oppnå blant annet gjennom samarbeid med strategiske partnere innen logistikk, innkjøp og andre relevante fagmiljøer innen næringen, sier Stein Eriksen som er utviklingsdirektør i Teknobygg AS.**

## SMITH BYGGER'N TAR LOGISTIKKEN

- Bransjen har en produktutvikling som går i feil retning. Dette må vi endre. Da trenger vi å utvikle gode samhandlingsmetoder. Vi må bringe mest mulig kompetanse inn i prosjektet så tidlig som mulig. Byggherre, planleggere, entreprenører, logistikk, innkjøp og produktkompetanse må trekkes inn i tidlige faser av prosjektutviklingen, fastslår Eriksen.

En av Teknobyggs strategiske partnere er trondheimsselskapet Smith Bygger'n som tar seg av logistikken til selskapet. – Det er målinger som viser at 30-50 prosent av håndverkerens tid er uproduktiv. Gjennom samarbeidet med Smith Bygger'n er målet å kutte dette kraftig, sier Eriksen. – De er nå vår logistikspartner og operative innkjøper. De skal i tillegg til å være innkjøper sørge for varefordeling i prosjektet. De håndterer også avfall. Dermed kan håndverkerne konsentrere seg om det de skal gjøre. De blir mer effektive, konstaterer Eriksen fornøyd. Skal vi lykkes med å bedre innkjøp og logistikk må vi også endre måten vi styrer, planlegger og spesifiserer på. Alle ledd i prosessen må med andre ord bidra for at vi skal lykkes med å bedre effektivitet, lønnsomhet og lavere byggekostnader.

Gode IT-løsninger er viktige, og Teknobygg har nå tatt i bruk mer integrerte løsninger. Programmer for kalkulasjon, prosjektoppfølgning og regnskap er integrerte løsninger som kommuniserer og utveksler informasjon. Vi har på den måten full kontroll på utviklingen i prosjektene i planleggings- og byggefasen. IT-løsningene

inkluderer også web-hotell hvor samarbeidspartnere utveksler all relevant informasjon og kan følge prosjektet. For eksempel vil alle tegninger finnes der.

## UNICON AS

Teknobygg er en av de største aktørene innen plasstøpt betong i Trøndelag, og ønsker å utvikle denne kompetansen videre. Dette gjøres bl. a gjennom et utviklingsarbeid sammen med betonglevedrandøren Unicon AS. De samarbeider blant annet om betong brukt i lavenergiprojekter hvor det tas i bruk betongens magasineffekt sammen med f. eks. solenergi og vannbåren energi. Betong og lyd er et annet område de arbeider med. Videreutvikling av lys betong, som er brukt blant annet på Realfagsbygget og Byåsen videregående skole, og transparent betong er andre satsingsområder. – Betong er et meget formbart materiale, så ved å utvikle gode produksjonsmetoder kan vi gi arkitekter muligheter til mange spennende løsninger, sier Eriksen

## SINTEF OG BELLONA

Teknobygg er involvert i et samarbeidsprosjekt mellom Sintef og Bellona. Målet med prosjektet er å se på muligheter for ulike typer miljøsertifisering og insitamenter i forhold til dette. – Poenget er å tenke miljø under både bygging og drift. Formålet er selvfølgelig å sikre at både byggeprosess og drift og bruk av byggene blir så miljøvennlig som mulig.

### FAKTABOKS

#### Om Teknobygg

- Startet 1995
  - 44 ansatte
  - Omsetter for 220 mill i 2005
  - Inkludert datterselskap er omsetningen ca 320 mill
  - "Søsterorganisasjon" av Maja Eiendom
  - Eies av Jan Erik Steen, Morten Christensen og Ola Sirnes
  - Les mer på [www.teknobygg.no](http://www.teknobygg.no)
- Se også [www.smith.no](http://www.smith.no)



MASKINENTREPRENØRENE FORBUND -

# krever 1.4 milliarder mer til vegbygging

- Maskinentreprenørene står overfor store utfordringer. Det er mange år siden bygg- og anleggsvirksomheten i Trøndelag har opplevd så stor tilgang på oppdrag og aktiviteten presser bedriftene til det ytterste, sier Dag Søbstad, leder i Maskinentreprenørene Forbund, Sør Trøndelag. Til daglig er Søbstad faglig leder i Søbstad AS, et entreprenørfirma med seksti ansatte, lokalisert på Sandmoen, Heimdal.



- Når det gjelder saken E6Sør er Trondheimspolitikerne klart i utakt med næringslivets behov, sier Dag Søbstad.

## MÅ ØKE BRANSJENS STATUS

Det er stor mangel på fagfolk i entreprenørbransjen, særlig innen områdene grunnarbeid og betong. – Rekruttering er utfordring nummer én for bransjen. Det er tydeligvis ikke "kult" nok for ungdommen å ta slike jobber. Vi kommer i tiden fremover til å sette inn en betydelig innsats for å gjøre det mer attraktivt for ungdommen å søke seg til slike jobber. Dette skjer i samarbeid med opplæringskontoret for anlegg og bergverk. – Det er kamp om arbeidskraften, og vi må gjøre noe for å øke rekrutteringen regionalt også, sier han og fremhever det gode samarbeidet bransjen har med Åfjord Videregående skole når det gjelder utdanning av maskinkjørere. I tillegg starter Maskinentreprenørene Forbund i Sør Trøndelag fra høsten av internopplæring. Voksne vil få tilbud om jobb som kombineres med opplæring. – Dette opplegget har vi stor tro på, det vil kunne bidra til å sikre sysselsettingen fremover.

## VEGBYGGING ER FLAGGSAK

For Maskinentreprenørene Forbund er det uforståelig at det ikke bevilges mer penger til vegutbygging. Et effektivt og sikkert vegnett er flaggsak nummer én for maskinentreprenørene.

Illustrasjonsfoto: Søbstad AS.



Samferdselsminister Navarsete har på regjeringens vegne gitt uttrykk for store ambisjoner, men i tillegg til vedtatt Nasjonal Transportplan mangler det ennå 1.4 milliarder kroner i budsjettene for å komme à jour med disse løftene, sier Søbstad. – Dette må legges inn i Statsbudsjettet for 2007. Vi trenger et skikkelig løft både på vedlikehold og på investeringer i stamveger og riksveger.

## TRONDHEIMSPOLITIKERNE I UTAKT MED NÆRINGSLIVET

Når det gjelder investeringer i vegsektoren har lederen i Maskinentreprenørene Forbund i Trøndelag et dypfølt hjertesukk når det gjelder politikere i regionhovedstaden. – Hele næringslivet står bak kravet om ny E6-Sør. Det er den viktigste saken for Trøndelag på vegsiden nå. Næringslivet i Trøndelag vil få konkurransefortrinn ved veginvesteringen, og så opplever vi at Trondheimspolitikere sier nei til finansiering av egenandelen! For Søbstad er dette helt uforståelig. – Jeg blir oppgitt av politikere i Rådhuset. Vi må få trykk på utbyggingen av E6-Sør og Riksvei 30 til Hedemark grense. Vi ser ingen grunn til at standarden på veiene sørover skal være dårligere en E6 fra Trondheim nordover til Stjørdal. I landet for øvrig og i nabokommunene våre aksepterer politikere at dersom det skal bygges ut riksveier må deler av investeringen dekkes med bompenger. Det er merkelig at dette ikke kan godtas i Trondheim også. I følge Søbstad vil resultatet bli at utbyggingen av E6-Sør nå kommer til å bli skjøvet ut i uoverskuelig fremtid. – Resultatet er mindre konkurransedyktig næringsliv i regionen vår, og mindre trygghet for sysselsettingen innen bygg- og anleggsbransjen.

### FAKTABOKS

#### Maskinentreprenørene Forbund Sør Trøndelag

- 94 medlemsbedrifter
- 1775 ansatte
- 1175 maskiner

#### Næringspolitiske flaggsaker:

- Vil bygge veier barnebarna kan kjøre på
- Kompetanse- kvalitets- og HMS-utvikling i bedriftene
- Like konkurransevilkår for offentlige og private bedrifter [www.mef.no](http://www.mef.no)

# Med kompetanse som våpen

- Norsk entreprenørbransje kan ikke konkurrere på lønn eller muskelkraft. Men vi kan konkurrere på effektivitet, kvalitet og kompetanse. I 1970 var det bare ingeniører som fikk røre nivelleringskikkerten. I dag styrer maskinkjørerene på data via satellittstyrt navigeringsstyr, sier Per Kristian Alstad i Grunnarbeid AS.



- Utfordringen når du driver med grunnarbeid, er at du er aktøren som har kortest tid fra vedtaket om bygging fattes til jobbens skal gjøres, sier Per Kristian Alstad i Grunnarbeid. Med 100 mill i ordresreserve ser han lyst på situasjonen.

## KUNNSKAPSBASERT

- Opplæringsbehovet gjelder både den enkelte ansatte og organisasjonen, sier Alstad. – Tariffavtalene slår fast livslang læring som prinsipp. Arbeidsgiver og arbeidstaker skal gå sammen om tiltak for å oppnå livslang læring.

- En utfordring er at det ikke finnes et opplæringstilbud i entreprenørdrift i dag. Det er kanskje en umulig opplæring å organisere siden temaet inneholder så mange fag og forutsetter bred praksis. Entreprenørforeningen bøter litt på dette ved å tilby kurs til mellomledere med den tekniske kunnskapen på plass, forklarer Alstad. - Strukturendringene som er i gang stiller store krav til ny kompetanse. Utfordringen er å prioritere kunnskap i en tid hvor bransjen går i høygir, men det er nå vi må fylle på.

## STERKT MILJØ

- Trondheim har et sterkt entreprenørmiljø, men vi har sett at mange av de selvstendige firmaene har blitt kjøpt opp, slår Alstad fast. Han nevner aktører som Jernbetong, Cementstøperiet, Fundament AS, og Byggteknikk som eksempler på bedrifter som har blitt kjøpt opp av andre bedrifter som Veidekke, Skanska og Reinertsen. – I dag er det bare Reinertsen som er riksopererende entreprenør med lokalt eierskap i Trondheim. For regionen er det negativt at vi ikke har flere store og lokale aktører i tillegg til Reinertsen. Rett og slett fordi det er viktig med lokalt eierskap.

Alstad viser også til at strukturen i bransjen i Trondheim gjør at det blir vanskelig for selskaper med lokalt eierskap å kjempe om store kontrakter. – Se på Fase 2 på sykehuset på Øya. Der ble de

## FAKTABOKS

### Om Grunnarbeid

- Startet i 1986
- Eies hundre prosent av Per Kristian Alstad
- Vei, vann, avløp og anleggsgartner er kjerneområde
- Tar både del- og totalentreprise
- Vel 100 ansatte og omsetning i 2005 på 190 mill
- Se [www.grunnarbeid.no](http://www.grunnarbeid.no)

lokale selskapene for små. Vi har organisert oss slik at vi ikke kan kjempe om de store kontraktene.

## REINERTSEN SOM LOKOMOTIV

- Poenget er at vi i Trondheim har ressurser til å bygge et nasjonalt entreprenørselskap. Taubåtkompaniet er et eksempel på at det er mulig å bygge opp store selskaper fra Trondheim, mener Alstad. Han ser ikke de store som en trussel mot de små selskapene. – Tvert i mot, det blir en synergieffekt. Grunnarbeid er et eksempel på at små firmaer dannes med utspring fra miljøer i større selskaper. Trondheim må derfor satse på at Reinertsen lykkes og fortsatt kan være et lokomotiv for landsdelen, sier Alstad.

Også konkurransen fra utlandet påvirker nå strukturen i bransjen i følge Alstad. Han mener årsaken til at de utenlandske selskaperenes innmarsj er en kombinasjon av to ting: Det er klondyke i bransjen og at bransjen lokalt ikke er godt nok organisert. - Når det gjelder utenlandsk arbeidskraft tror jeg bare vi har sett starten. Over hele verden ser vi at anleggsarbeiderne forskyver seg til naboland med bedre lønninger. Derfor går forskyvningen fra Kina til Norge.

Illustrasjonsbilder: © Grunnarbeid





# Bedriftenes partner i verdens største forretningsnettverk



- Endelig kan Midt Norsk Handelskammer lansere ny web-løsning, sier Knut Vestbø, leder av Handelskammerrådet. I samarbeid med Innovasjon Norge lanseres i disse dager handelskammer-weben. Dette vil bli et nettsted med fokus på aktiviteter som støtter opp under eksport- og importaktiviteter i Trøndelag. I tillegg til informasjonsdel med møtekalender og internasjonaliseringsnyheter får bedriftene lettere tilgang til tjenestene i Handelskammeret. På [MIDNORWAY-CHAMBER.NO](http://MIDNORWAY-CHAMBER.NO) vil også en ny kundeportal for ATA carnet ligge. Vestbø er overbevist om at dette vil forenkle kundenes arbeid med carnet-søknader, og at det nye systemet er brukervennlig og enkelt å forstå.

## Volvo Maskin Service Partners Trondheim AS



Volvo er Norges ledende leverandør av anleggsmaskiner. Med bransjens best utbygde serviceapparat – Volvo Maskin Service. Våre erfarne og dyktige medarbeidere arbeider med ett mål for øye; å tilby våre kunder service av høyeste kvalitet. Det gir kunden en maskin med lang levetid, høy ytelse og minimal driftstans. **Vår service – din trygghet.**

# Vil lære mer om næringslivet gjennom Næringsforeningen



Bente Holm, Thomas Lidal Jamne og resten av Pretor Advokat AS mener de sitter på nyttig kompetanse for medlemmene i NiT.

**- Komplette juridiske rådgivning kan du bare gi hvis du kjenner kundens bransje inngående. Som forretningsadvokater er det naturlig å engasjere oss i Næringsforeningen. Vi ønsker blant annet å bruke foreningen til å lære mer om andre bransjer, sier advokat Thomas Lidal Jamne om hvorfor selskapet har blitt samarbeidspartner med Næringsforeningen.**

## VIL KJENNE NÆRINGSLIVET

- Pretor Advokat AS er et firma med sterke relasjoner til investormiljøet og legger stor vekt på å bruke jussen som verktøy for å skape best mulig kommersielle løsninger. Vi setter derfor veldig stort søkelys på at våre advokater også skal ha en forretningsmessig forståelse. Vi skal ikke bare si hva som er rett og galt, men også hva som er bedriftsøkonomisk smartest. Da må vi vite hva som er næringslivet og bransjenes utfordringer, sier Jamne. En viktig del av Pretor Advokat AS' virksomhet er rådgivning overfor kjøpere og selgere av virksomheter. Den siste transaksjonen selskapet var involvert i, var Lyng Gruppens salg av Lyng Drilling AS til franske Schlumberger.

Medlemskapet i NiT er bare en del av strategien. - Når vi rekrutterer ansatte legger vi vekt på erfaring fra næringslivet. Vi legger også vekt på at advokatene skal lære å kjenne klientens bransje. Kombinert med utstrakt kompetanseoverføring internt er vi godt rustet.

## SAMARBEIDSAVTALE

- Gjennom samarbeidsavtalen med NiT vil vi gi støtte til foreningens arbeid for næringslivet i byen. - Vi tror blant annet kan bidra med kompetanse som er nyttig både for foreningen og medlemsbedriftene, og den håper vi å kunne dele gjennom artikler i MidtPunkt og gjennom å være bidragsytere på møter i foreningens regi.

Et konkret eksempel på hvor Jamne ser for seg at Pretor sitter på nyttig kompetanse for medlemmene i NiT, er alle de juridiske reguleringer som finnes i næringslivet som en leder må forholde seg til. - Forholdet til arbeidstakerne er et eksempel på et område hvor det er mange juridiske sider man må være klar over, og hvor vi ser at det ofte slurves med elementære ting som skaper unødvendige problemer i ettertid.

- Frem til nå har vi som forretningsadvokater ikke vært så mye fremme i offentligheten. Nå har kontoret blitt større og vi har fått inn folk som vil engasjere seg utover det vanlige saksarbeidet fra dag til dag. Samarbeidet med Næringsforeningen er naturlig i denne sammenhengen.

## UTFORDRINGER FOR BRANSJEN

Jamne ser klare utfordringer for bransjen. - I forhold til oss selv, er det alltid en utfordring å effektivisere saksbehandlingen og beslutningsprosedyrene. Vi har den siste tiden knyttet til oss et konsultentselskap som bistår oss med å effektivisere arbeidsmetodene, analysere våre ansattes trivsel og effektivitet og generelt bistå med god og målrettet virksomhetsstyring.

- Ellers opplever selvfølgelig advokatbransjen i Trondheim økende konkurranse fra Oslofirmaene. Vi opplever imidlertid også at det gjerne er motsatt, nemlig at vår portefølje øker betydelig i både Oslo og landet ellers.

### FAKTABOKS

#### Om Pretor Advokat AS

- Stiftet 1998 av advokatene Bernt Østhus og Alf M Andersen
- Jobber innenfor det forretningsjuridiske området, med vekt på transaksjoner, generell kontraktsrett, selskapsrett, fast eiendom og immaterialrett (patent, varemerker etc), markedsføringsrett, arbeidsrett, tingsrett, og IT-rett.
- 16 ansatte hvorav 11 advokater og 1 paralegal
- Se [www.pretor.no](http://www.pretor.no)





SAS Danmark på kanalsightseeing.  
ALLE FOTO I TOPPEN: TRONDHEIM ARRANGEMENT



Heimdalgruppen på råsegling med Vikingen.



Grilling i Hornemannsgården.



Nidarosdomen.



Caramba.

## IKKE NOK MED EN TRERETTERS PÅ RESTAURANT ELLER FOTBALLKAMP PÅ LERKENDAL

# Tenk nye kombinasjoner i arbeid med kunder og medarbeidere

- Ingen annen norsk by har så mye og spennende historie og kultur å by på som Trondheim. Disse ressursene må lokalt næringsliv være seg bevisst å benytte, sier Mona Ulvin, kreativ rådgiver i Trondheim Arrangement.

### FORNØYDE KUNDER, MOTIVERTE MEDARBEIDERE

Den tradisjonelle måten å pleie kunder og medarbeidere på, middag og fotballkamp, er i følge Ulvin ikke lenger det eneste alternativet. - Folk vil ha andre opplevelser knyttet til samlingene. Kulturinstitusjonene og omgivelsene våre er perfekte til dette formålet sier hun. - Den rammen dette skaper for et arrangement er perfekt. Vi ser at det skapes engasjement og tilhørighet blant dem som deltar.

Og i følge Ulvin trenger vi ikke bygge nye parker og anlegg, men tilby det vi allerede har på en utradisjonell, nytenkende og spennende måte. Nye måter å kombinere kultur, historie og næringsliv på er en utfordring. - Rett utenfor stuedøra vår ligger Munkholmen, Steinvikholmen, Kystens Arv,

Ringve, Bymarka, Granåsen, Nidelva. Vi har mye kompetanse i byen og utnytter vi ressursene rett vil vi kunne lage pakker som passer de fleste.

### BYEN ATTRAKTIV FOR KONFERANSEGJESTER

Konkurransen om konferansegjestene er stor. Alle større byer jobber hardt for å lykkes i konkurransen om store og små konferanser. I følge Ulvin har Trondheim et fortrinn med kulturinstitusjonene og naturen vi kan tilby. Gjennom samarbeid mellom kulturinstitusjonene, gallerier, museum og næringsliv utvikles nå nye produkter pakket på en spennende måte som gjør at Trondheim blir foretrukket som konferanse- og kurssted. Men, legger hun til, institusjonene har en stor utfordring i å markedsføre produktene sine. Det brukes mye penger internt i kulturlivet, men jeg oppfatter at noe mer ressurser burde vært benyttet til å presentere mulighetene for brukerne.



Trivelige trøndere og spennede kulturinstitusjoner. I følge Mona Ulvin i Trondheim Arrangement må næringslivet være flinkere til å bruke denne kombinasjonen i kunde- og medarbeiderpleie.

FOTO: RESPONS REKLAMEBYRÅ

### STEINVIKHOLMEN MUSIKKTEATER

## Bygg relasjoner i en unik setting

Steinvikholmen Musikkteater har i flere år hatt tett samarbeid med bedrifter fra Trøndelag. Operasjef Randi Spets tilbyr næringslivet ulike pakker i samarbeidet, - men felles for dem alle er at bedriftene benytter Olav Engebretsson - midnattsopera i august på Steinvikholm Slott som ramme for arrangementer for kunder og medarbeidere.

I tillegg legger Spets og kunstnerne ved Nord Trøndelag Distriktsopera tilrette innslag og organiserer mindre og større arrangement gjennom hele året.

Fra Olav Engebretsson - en midnattsopera.

www.steinvikopera.no.



SpareBank 1 Midt-Norge har som primærmålsetting for sitt samfunnsengasjement at banken skal bidra til å bygge, støtte og utvikle landsdelen. Samarbeidet med Steinvikholmen er nytt av året. Leder for bankens samfunnsavdeling, Asbjørn Norberg, forteller at bankens primære mål med

dette er å støtte og bidra til videreutvikling av en viktig kulturinstitusjon, men fremhever at avtalen gir et flott grunnlag til å ta med kunder, kolleger og samarbeidspartnere på en fantastisk opplevelse.

- Produktet i seg selv er unikt, enestående i Norden, og vi ser at arrangementene skaper identitet og fellesskap, sier Norberg.

### MUSIKKMUSEUM, LYSTGÅRD OG BOTANISK HAGE

## Med allsidig kulturprogram for bedriftskunder

- Trondheim som by har så mye å by på når det gjelder kultur, vi må arbeide aktivt for at flest mulig skal få oppleve den, ikke bare se flyplassen, konferanselokaliteter og ha en god seng å ligge i. Det er basisen for en god konferanse, men den skal toppes ved å gi gode kulturopplevelser, sier administrasjonssjef Randi G. Hjelm-Hansen ved Ringve.

### GOD RAMME - GODE BESLUTNINGER

Et kulturbesøk på Ringve vil gi en god ramme rundt et arrangement, sier hun. Ved at kundene opplever kultur i tillegg til konferansesalen gjør at stemningen rundt arrangementet blir positiv. Kreativiteten øker og beslutningene kan ofte bli bedre. - Vår beliggenhet er unik, og opplevelsene kan være mange. - Konserter, foredrag, omvisninger. I følge Hjelm-Hansen spesialiserer Ringve opplegg etter kundenes behov.



Omvisning i Borggården, Ringve.



www.ringve.no.

# Særskilt opplysningsplikt til skattemyndighetene ved bruk av utenlandske entreprenører og utenlandske arbeidstakere i Norge

Mangel på norsk arbeidskraft kombinert med regler om fri flyt av arbeidskraft i EU/EØS og nye EU-land i øst, har medført en økning i bruk av utenlandske entreprenører og arbeidstakere i Norge. Dette innebærer særlige utfordringer for oppdragsgivere i forbindelse med deres rapporteringsforpliktelser til norske skattemyndigheter. For oppdrag til utenlandske oppdragstakere og ved bruk av utenlandske arbeidstakere er det en særskilt rapporteringsplikt som påhviler så vel norske som utenlandske oppdragsgivere. Plikten til å gi opplysninger omfatter også oppdrag gitt til oppdragstakere nedover i kontraktkjeden.

## HVA OMFATTES

Rapportering av kontrakter skal skje både ved prosjektets oppstart og avslutning.

For utenlandske arbeidere er både entreprenøren og eventuelle utenlandske underentreprenører forpliktet til å rapportere inn den enkelte ansatte når vedkommende starter opp og avslutter arbeidet på prosjektet. Arbeides det på flere prosjekter, må det som utgangspunkt rapporteres separat for hvert enkelt prosjekt.

Utenlandske underentreprenører er pålagt de samme forpliktelsene som norske arbeidsgivere i forhold til terminvis innrapportering av de ansattes lønn og innbetaling av forskuddstrekk mv.

## SANKSJONER DERSOM OPPLYSNINGSPLIKTE IKKE BLIR OVERHOLDT

Skattemyndighetene kan ilegge dagmulkt ved forsinket, mangelfull eller uteblitt rapportering av prosjekter med utenlandsk underleverandør. Det samme gjelder ved forsinket, mangelfull eller uteblitt rapportering av arbeidstakere. Ved forsinket (manglende) innsendelse av lønns- og trekkoppgaver, kan det også ilegges dagmulkt. Samlet sett kan det fort bli snakk om betydelige beløp.

## ANSVAR FOR SKATTER

Den som ikke har oppfylt sin opplysningsplikt kan pålegges ansvar for forfalt, men ikke innbetalt skatt for oppdragstaker, dennes ansatte samt oppdragstakers manglende innbetaling av forfalt, men ikke innbetalt arbeidsgiveravgift, dersom den manglende betaling må antas å skyldes at opplysningene ikke ble gitt i rett tid.

Dersom det er ønskelig med ytterligere informasjon, kan artikkelforfatter kontaktes.



Av advokat Torkil Kvithyll  
KPMG Law Advokatfirma DA

# Lavere ledighet gir større prispress

For norske selskaper har de siste årene båret frem meget sterke resultater, mye takket være produktivitetsveksten. Dette, sammen større grad av global samhandel har vært viktige bidragsyttere til svært lav inflasjon. Situasjonen er dog nå slik at mye av denne produktivitetsveksten og økningen i arbeidstimer er i ferd med å tømmes.

Sammen med en svært sterk utvikling i økonomien generelt gir dette fallende ledighet og følgelig et sterkt økende lønnspress. Overskrifter som "Jobbfeber" og "Ansetter gjerne 1000 ingeniører" tyder på dette. Begge disse gir signaler om en økende grad av lønns-glidning. I alle tidligere høykonjunkturer har vi sett det samme, første fase gir mye til kapitalen/bedriftene, i neste fase er det arbeiderne sin tur. Når det er få jobber tilgjengelig, holder bedriftene igjen lønningene, og når arbeidstagerne er flaskehalsen så bør også de optimalisere sine inntekter.

Poenget er at vi i Norge i dag har en arbeidsledighet på lave 2,8 %, og sannsynligvis jobb til alle dersom de er fleksible nok. Tidligere historikk viser at en arbeidsledighet på dette nivået gir en lønnsinflasjon i intervallet 4,5-6 %. Nå er dette riktignok et mellomoppgjør,

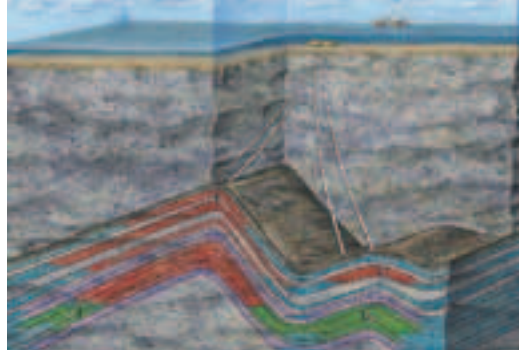
hvor rammene til lønnsveksten allerede er avklart, men lønnsoppgjøret forteller kun om de sentralt avtalte tillegg for folk som er i samme stilling. Alle de som skifter jobb, eller får økt lønnen sin pga gode forhandlingskort i sin eksisterende jobb faller utenom dette lønnsoppgjøret, men det er likevel en del av sannheten.

Lønnsinflasjon og vanlig inflasjon er svært høyt korrelert, og da lønn er en svært viktig innsatsfaktor hos de fleste norske bedrifter bør vi ta høyde for en noe raskere pristigning enn vi har blitt vant til. Dette vil på sin side, på litt sikt, også gi bedriftene noe høyere kostnader over finansregnskapet gjennom renteøkninger.



Av Fridthjov Brun  
Allegro Finans ASA





BILDER: STATOIL.

## DEEP SEA SOCIETY

# Bransjenettverk som skal vinne oljeverdier til Midt-Norge

I 2005 tok Næringsforeningens fagråd Olje/Gass Maritim initiativ til å danne Deep Sea Society, et bransjenettverk som i juni 2006, et år senere, teller 90 bedrifter i Trondheim og regionen.

- Nettverket er et springbrett for å demonstrere styrken i Midtnorsk offshoreteknologi, og skal samarbeide tett med de store kontraktørbedriftene og oljeselskapene, både gjennom å definere problemene av teknologisk karakter og for å foreslå løsninger, sier Lars Mathisen som er leder i styret i Deep Sea Society (DSS).

### SKAL SYNLIGGJØRE BRANSJEKLYNGEN

I dag leverer over 90 trønderske bedrifter til plattformene og reservoarene i Norskehavet. - Midt-Norge representerer et internasjonalt kraftsentrum innen undervannsutbygging, utvinning og -operasjoner. Vi må sikre at denne kompetansen gir økt verdiskaping i regionen. Deep Sea Society viktig for å synliggjøre den sterke bransjeklyngen vi har og profilere bedriftene i regionen ovenfor oljeselskaper og hovedkontraktører. Jeg er overbevist om at DSS er et riktig grep for Midt-Norge, sier Mathisen. Nettverket vil etter hans oppfatning resultere i tettere samarbeid mellom medlemsbedriftene, og dermed skape flere oppdrag fra Norskehavet til Midt Norge. - Vi har nisjebedrifter i DSS for hele dette leveransespekteret i dag. Oljeproduksjonen i krevende reservoarer og på dypt vann vil bli et enda større marked for teknologi og tjenester i framtiden.



*Sicom sin opprinnelige strategi var at Norskehavet og Nordsjøen var for liten for selskapet, og at man umiddelbart måtte gå internasjonalt. SICOM etablerte tidlig et kontor i Houston der hovedsenteret for dyphavsteknologien til Mexico-gulven, Vest-Afrika, og Sør-Amerika ligger. SICOM har innsett at Norskehavets utfordringer er meget viktige - DSS er virkemiddel for å vinne de største kontraktene rettet mot Norskehavet, sier Lars Mathisen, markedsdirektør i SICOM og leder av styret i DSS.*

### HØYE AMBISJONER

I følge Mathisen har trøndelagsfylkene og Møre og Romsdal i dag rundt 6.000 ansatte i oljebransjen, eksklusive oljeselskapene. - I 2012 ser jeg ikke bort fra at antallet er 12.000, sier Mathisen. Dette målet er ambisiøst, men han mener nettverket DSS vil kunne bidra til denne måloppnåelsen. - Vi ser at vi er en stadig mer synlig kraft i Midt Norge, sier Mathisen. For to til tre år siden var hovedvekten av alle kundesamlinger og store kontrakter samlet i Stavanger, nå opplever jeg at aksent er flyttet nordover. Vi har Norges tyngste miljø for oljeteknologisk forskning ved NTNU/SINTEF og STATOIL Rotvoll. Statoils driftssenter på Stjørdal leder i tillegg operasjonene i Norskehavet og nordover. Dette kombinert med en rekke private bedrifter og nettverket DSS bidrar til at teknologiutviklingen leverer i henhold til kravene til olje- og gassutvinning i dype hav og dype reservoarer i Norskehavet.

- Kom til Trondheim, vurder teknologien vår, - vi i DSS skal lytte og høre på dine teknologiske utfordringer - og vi løser dem, avslutter en optimistisk leder i nettverket DSS med adresse til oljeselskaper og store kontraktører i Norskehavet.

#### FAKTA BOKS

##### Om Deep Sea Society (DSS)

- Bransjenettverk for olje- og gassbransjen i Trondheim og Midt-Norge.
- Etablert 14. juni 2005.
- Allerede avholdt fire samlinger med til sammen 150 deltagere.
- Organisert med eget styre.
- Lars E. Mathisen, Sicom, leder
- Torbjørn Sotberg, FORCE Technology
- Torleif Hagen, Servi
- Idar Grytdal, Statoil

For mer informasjon, kontakt

Vebjørn T. Haugerud, NiT, [haugerud@trondheim-chamber.no](mailto:haugerud@trondheim-chamber.no) 951 25 252  
eller Lars Mathisen, SICOM, [lars.e.mathisen@sicom.no](mailto:lars.e.mathisen@sicom.no) 72 89 56 50

# Trøndersk finansnæring går på høygir

- Myten om fabledynastiernes trege og eiendomsrettede kapital i Trondheim er død! Andelen av kapitalen som private investorer stiger, og den totale investerte kapitalen steg med 800 mill på ett år. Slik oppsummerer leder av Fagråd finans, Bent Richard Eidem, Næringsforeningens finansanalyse.

## STOR KAPITALTILGANG

Fra 2004 til 2005 økte forvaltningskapitalen hos et stort utvalg av private investorer og kapitalforvaltere med 800 mill. Det er en økning på 25,2 prosent. Året før var økningen 6,6 prosent. – Dette viser at det nå er god tilgang på kapital, og at den tørken vi tidligere har opplevd er snudd, sier Eidem.

Eidem påpeker også at andelen av virksomhetenes kapital som investeres, har økt jevnt og trutt de siste årene. I 2003 var den 58 prosent, 62 prosent i 2004 og 68 prosent i 2005. – En økning av andelen av kapitalen som investeres på 10 prosentpoeng på tre år er betydelig, kommenterer Eidem.

## IKKE EIENDOM

Et overraskende funn i undersøkelsen er at andelen investert i eiendom var lavere enn ventet. Børsnoterte selskaper står for 8,9 prosent, ikke-børsnoterte selskaper 47,7 prosent, mens andre investeringer (grunnfondsbevis etc) hadde 15,3 prosent. Eiendom kom på 28 prosent.

- Det er stor interesse for å investere i ikke-noterte selskaper. Jeg tror investorselskapene vi har hatt i Trondheim i en tid nå har fått øynene opp for oss at det er fornuftig å investere i næringsvirksomhet, og det er meget bra for Trondheim.

## OMFATTENDE NÆRING

Næringsforeningens finansanalyse viser at det er 3.544 ansatte i finansnæringen i Trøndelag hvis man ikke tar med enkeltmannsforetak. Når det gjelder bankene jobber de fleste (816 personer) med lån og kreditt. Det er imidlertid også mange som jobber med hovedkontorfunksjoner (458), samt kapitalforvaltning og spareprodukter (163). - Trondheim har også et sterkt miljø innen kort-selskaper, som gjør at vi har 121 ansatte innen dette området, sier Eidem. - Størrelsen på næringen gjør oss større enn Stavanger og mindre enn Bergen i antall stillinger.

De store bankene med regionkontor eller hovedkontor i Trondheim forvalter 91,2 milliarder kroner innenfor personmarkedet og 74 milliarder innen bedriftsmarkedet. Disse fordeler seg på 309 tusen personkunder og 38 tusen bedriftskunder.



- Finansanalysen blir et viktig verktøy når Fagråd finans skal innformere om bransjens størrelse og kompetanse, sier fagrådsleder Bent Richard Eidem. Til daglig er han direktør for Finanssenter Bedriftsmarked i Fokus bank.

### FAKTABOKS

#### Om undersøkelsen

Oppdragsgiver for analysen er Fagråd Finans i Næringsforeningen i Trondheim og er starten på en toårig oppfølging av finansnæringens utvikling i Trøndelag.

Analysen vil være et viktig beslutningsgrunnlag for aktørene i bransjen, og skal også brukes i innflaggingsarbeidet samt i den strategiske vurderingen hos myndigheter og i Næringsforeningen.

Økonomiske bidragsytere for analysen er Fokus Bank, DnB NOR, SpareBank1 Midt-Norge og Nordea.

Utvalget baserer seg i utgangspunktet på bedrifter i Trøndelagsfylkene innen:

- Finansiell tjenesteyting, unntatt forsikring og pensjonskasser
- Forsikring og pensjonskasser, unntatt trygdeordninger underlagt offentlig forvaltning
- Hjelpevirksomhet for finansiell tjenesteyting

I tillegg ble det inkludert virksomheter som har kontor i Trondheim, men ikke er registrert med forretningsadresse her i byen. Dette gjelder blant annet DnB NOR, Nordea, Vital, IF med flere.

Innsamling av informasjon har foregått ved hjelp av telefon og mail-korrespondanse i tillegg til bruk av Statistisk Sentralbyrå og Brønnøysundregistrene.



# 22 og 23. juni er det kroningsjubileum i Trondheim



100 • TRONDHEIM • 2006  
22. - 23. juni 2006

Det blir folkefest i byen med et rikt kulturprogram. I tillegg til kongefamilien kommer det offisielle Norge og sist men ikke minst forventes regionens innbyggere til byen disse dagene. I den anledning er butikker, restauranter og kontorer i byen utfordret til å pynte til fest.

For de som ennå ikke har fått bestilt dekorelementer eller latt seg inspirere av kroningsmenyen i 1906 oppfordres disse til å ta kontakt eller gå inn på nettsiden [www.citymanager.no](http://www.citymanager.no) som har link til både kroningsmenyen i 1906 og Trondheims offisielle nettsted for Kroningsjubileet. Dekor- og utstillingsmaterieell kan også bestilles via Kroningsjubileets nettsted.

- Da er det bare å pynte byen og seg selv til fest og krysse fingrene for at godværet er med oss, slik det bruker når vi har fest i byen. God fornøyelse sier citymanager Eileen Brandsegg

## UTDRAG AV PROGRAMMET FOR KRONINGSJUBILEET

### Onsdag 21. juni

11.00 Kongefamilien ankommer Trondheim  
Salutt fra Festningen  
19.00 Konsert med Garden i Olavshallen

### Torsdag 22. juni

10.00 "Den kulturelle skolesekken" framføres på scener i Munkegata  
10.30 Kongeparet går fra Stiftsgården til Nidarosdomen.  
11.00 Jubileumsgudstjeneste i Nidarosdomen. Overføres på storskjerm på Vestfrontplassen og på Torget

12.10 Åpning av det nye Besøksenteret på Vestfrontplassen  
12.40 Åpning av ny permanent utstilling av Riksregaliene  
21.00 Konsert på Torvet med Luftforsvarets musikkorps, Ole Edvard Antonsen, Bjarne Brøndbo, Julie Dahle Aagard og Ann Hou Sæter. Dans på Torget med Feetwarmers

### Fredag 23. juni

16.30 St. Hans-feiring med kongefamilien på Sverresborg  
18.00 Korpsparade i Munkegata  
19.30 Festkonsert i Nidarosdomen  
21.00 og utover: Ulike konserter på Torvet

## Ledige leiligheter

### "Stiftelsen Handelsstandens Eldreboliger Hasselbakken"



Eiendommen Hasselbakken ligger vakkert til med flott fjordutsikt på Nedre Charlottenlund.

Det er i dag 32 leieboere som er fordelt på ett roms- to roms- og spesialleiligheter.

Boligene ble tatt i bruk i 1961, men er senere rehabilitert.

Stiftelsen er opprettet etter en gave fra grosserer Adolf Halseth i 1943.

Leiligheter tildeles

- Ansatte/tidligere ansatte i bedrifter som er medlem i Næringsforeningen i Trondheim.
- Søkere fra handelsnæringen har fortrinn ved tildeling.

Ta kontakt med Lise Trana Johansen, tlf. 73 88 31 12 eller

[lise.trana.johansen@trondheim-chamber.no](mailto:lise.trana.johansen@trondheim-chamber.no)



# Jeg lever av min kreativitet

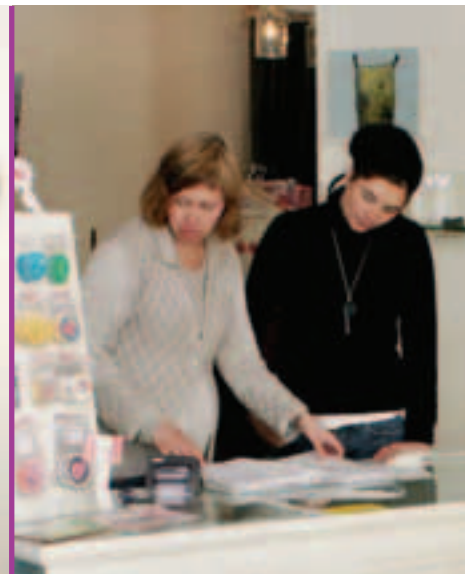


Butikken på Baklandet.

ALLE FOTO: UNNI SKOGLUND, SUKKER



Keramikkfigurer, Tiril Havdal.



Fra butikken, Maja Stølen (fv) og Tonje Evanger bak disken.

## **SUKKER:** et designmarked - det lille ekstra, det som glitrer i hverdagen

16 designere har gått sammen i foreningen SUKKER. I et år har designere og formgivere fra butikklokalet på Nedre Baklandet tilbudt trondhjemmerne og tilreisende trendy ting - ikke masseproduksjon, men varer og produkter som er helt spesielle og unike.

Fellesskapet jobber innenfor keramikk, strikk, klesdesign, fotografi, grafisk design, arkitektur og industrideign. I butikklokalene finner kundene uventede kombinasjoner av materialer og mange gode eksempler på ny og spennende design.

**Sukker: et designmarked** er stadig på jakt etter nye spennende medlemmer til fellesskapet.

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

## Nytt styre i Næringsforeningen



Etter generalforsamlingen i Næringsforeningen

4. april består styret av (fra venstre):

Jorunn Skjoldvor Foss, Marine Harvest Norway AS, styreleder Nils Kristian Nakstad, ReVolt Technology, Martin Aagaard, Aagaard Engros AS, Marit Collin, Kantega AS, Steinar Gjølme SAS Braathens AS, Ellen Tveit Klingenberg, Heimdal gruppen AS, nestleder Thor Arne Falkanger, Falkanger Sko AS og Berit Rian, Fokus Bank ASA.

Ole T. Bjørnevik, Taubåtkompaniet og Bjørn Hølaas, Trondheim Energiverk AS var ikke til stede da bildet ble tatt. Klingenberg, Hølaas og Skjoldvor Foss er nye i styret etter generalforsamlingen i april.

De erstatter Per Johan Røttereng, Terje Marcovic, og Olav Rygvold som valgte å tre ut av styret.



# NYE medlemmer

## Trøndelag Teater AS

### Contour AS

Markedsledende leverandør av flagg, bannere og beslektede produkter i Norge. Selskapet har siden etableringen i 1974 konsentrert sin virksomhet om nettopp disse produktene, og har opparbeidet verdifull kunnskap, som kunder og samarbeidspartnere har funnet nyttig både kreativt og økonomisk.

### Trøndelag Renholdsservice AS

Trondheimsbasert renholdsselskap med samarbeidspartnere over hele landet. De skal ikke til en hver tid være billigst, men satser alt på å være best! Setter kvalitet øverst på prioriteringslisten for de vet at fornøyde kunder er den beste reklame.

### Leksvik Teknologi AS

Stiftet som et forsknings og utviklings-selskap i 2003. Selskapet har utviklet ulike videobaserte støttesystemer for akselerert erfaringslæring (Norsk Hydro / Skanska), de har FoU-oppdrag for SINTEF samt egne FoU-prosjekter støttet av Norges Forskningsråd på tjeneste- og produktutvikling basert på LBS / GPS - teknologi ([www.lbsinnovasjon.no](http://www.lbsinnovasjon.no)).

### S. Moe AS

Bedriften er en ledende ventilasjons-entreprenør i Trondheim. De utfører oppdrag fra små boliger til meget store yrkesbygg. De prosjekterer, leverer og monterer små og store anlegg og har stor kompetanse på dataverktøy, DAK. De har også egen serviceavdeling som utfører komplette ventilasjonsanlegg, faste serviceavtaler, akutt-service, igangkjøring og innregulering.

### Trondheim Verft AS

Trondheim Verft AS holder til i egnede lokaler på Dora i Trondheim. De har mange års erfaring innen skipsbygging og vedlikehold.

### Glitnir

Glitnir Bank er en fullservice regionbank på Nordvestlandet. Banken står spesielt sterkt blant små og mellomstore forretningskunder. I tillegg satser Glitnir Bank internasjonalt i bransjene fiskeri, skipsbygging, offshore supply-skip og tradisjonell skipsfart og har ansvar for konsernets satsinger på internasjonal shipping og på prosjektfinansiering av eiendom. Glitnir Bank er også en av Norges beste innskuddsbanker.

### Thelma AS

Etablert i mars 2000 i tråd med SINTEFs målsetting om å opprette næringsvirksomhet som skal kommersialisere metoder og teknologi utviklet ved SINTEF.

Dette gjelder ikke minst norsk dykkeforskning hvor flere ansatte i Thelma var med da denne aktiviteten startet for fullt seint på 70-tallet. Bedriften har også bred erfaring fra prosjekter som har relasjon til ny fiskeoppdrettsteknologi og utstyr for overvåking av fisk.

### Nye Høyder AS

Driver med leder-/organisasjonsutvikling og events. De tilbyr prosesser fra visjon til målbare resultater på omdømme og bunnlinje. Dette gjør de gjennom trening på lederrollen knyttet til konkrete og attraktive forretningsmessige utfordringer. Deres faglige basis hentes fra ledelsesfaget og idrettens prestasjonskultur.

### Firmanett AS

Leverer redigerbare hjemmesider. De produserer også design. De drifter hjemmesiden og eposten din på egne servere. Er Norges største leverandør av redigerbare hjemmesider.

### Silver Mobility AS

En løsningsleverandør til bedrifter med behov for å mobilisere eller automatisere sine forretningskritiske prosesser.

### ALLSKOG BA

Firmatet (tidligere Skogeierforeninga Nord) har som formål å drive kjøp og salg av tømmer, tilby medlemmene produkter og tjenester, og på annen måte bidra til at den enkelte skogeier kan få ut høyest mulig avkastning på sin skog- og utmarks-eiendom, herunder sikring av eiendomsrett og råderett.

### Optiman AS

Et uavhengig rådgivningsfirma som leverer prosjektadministrative tjenester i Midt-Norge.

Bedriften har spesialisert seg på utvikling, organisering og styring av byggeprosjekter på vegne av oppdragsgiver.

### NTNU Institutt for petroleumsteknologi og anvendt geofysikk

#### Idea Bedriftsrådgivning AS

Bedriften kombinerer spisskompetanse innen forretningsforståelse og teknologi. De gir råd og leverer skreddersydde løsninger innen strategi, styring, økonomisk rapportering, effektivisering og samspill.

#### Leadership Partner Norge AS

Jobber som trenere med fokusering på arbeidsatferd og egenstruktur. De gjennomfører bedriftsinterne kurs i Effektiv Tidsstyring, Effektive Møter, Effektivt Lederskap, Organiser PC og Utviklingssamtalen.

#### Pertra ASA

Pertra ASA er et uavhengig oljeselskap med fokus på leting og utbygging av små og mellomstore petroleumsressurser på norsk sokkel. Selskapet har hovedkontor i Trondheim og er finansiert av en solid gruppe lokale og internasjonale investorer.

**Returadresse:**  
Næringsforeningen i Trondheim  
Postboks 778 Sentrum  
7408 Trondheim

**Bedriftens  
pensjonsordning  
skal vare i mange år.**

**Kjøp tjenstepensjon  
med lokal oppfølging.**

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

Vit at vi er der.

SpareBank 1 Midt-Norge