

MidtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Ni T



Kjersti Myhre om
Næringsforeningen



Trond Reinertsen om
Næringsforeningen



Sverre Moe om
Næringsforeningen

TEMA: Næringsforeningen

I dette nummeret svarer vi på: Hvordan jobber vi?
Hvorfor være medlem? Hvilke resultater gir vi?
Velkommen til å møte oss 25. september for å lære
mer om foreningen!

Med vennlig hilsen
Nils Kristian Nakstad
Styreleder

Møteplassen

Fredagsforum: Britannia Hotel, salong Wedel Jarlsberg
Hver fredag 11:30 – 12:30

08. september - **Trondheim er Norges klart beste OL-by**

15. september - **NTNU / HIST 2020: Det konkrete utviklingsarbeid ledet av Trondheim Kommune**

22. september - **Instrumenteringsklyngen i Trondheim godkjent som nasjonalt ekspertisesenter, hva betyr det**

29. september - **Brøset – Tunga: Nå er planene klare for utnyttelse av området**

Møteprogram Fredagsforum sendes ut månedlig.

I tillegg til Fredagsforum har Næringsforeningen planlagt følgende spennende møter i vår:

25. september	Møt Næringsforeningen med 17 bransjeseminarer
06. oktober	Møte med Sentralbanksjef Svein Gjedrem
12. oktober	Reiselivsfrokost - Eventselskapene i fokus
16. oktober	Juslunsj i samarbeid med Pretor
16./17. oktober	Eksportens dager i samarbeid med Invanor, SpareBank 1, EIC og SINTEF IRC
17. oktober	Markedsmuligheter for norske bedrifter i Polen
23. oktober	Brattørakonferansen i samarbeid med Trondheim Havn
24. oktober	Deep Sea Society – "FMC sine teknologiske utfordringer i tiden framover."
26. oktober	Handelspub
31. oktober	Import/eksport seminar, Verdal
oktober	Frokostmøte i samarbeid med SpareBank1 Midt-Norge
08. november	Business opportunities SLOVAKIA
09. november	Reiselivsfrokost - strategi Visit Trondheim
15. november	Møtljag Havbruk
15. november	Helse som næring
20. november	Bydelsmøte Lade
21. november	IKT klynge Midt Norden
21. november	Deep Sea Society - Statoil Stjørdal
23. november	Næringsareal og andre næringspørsmål i Malvik
29. november	Erstatningsansvar for styremedlemmer i samarbeid med Pretor
november	Frokostmøte i samarbeid med SpareBank 1 Midt-Norge
05. desember	Bransjemøte Transport/logistikk i samarbeid med logistikkforeningen
desember	Seminar i prosjektledelse

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:

www.trondheim-chamber.no

Forsidebildet viser Næringsforeningens styreleder Nils Kristian Nakstad foran bildene av formenn og styreledere gjennom foreningens 144 år.

FOTO: GRY KARIN STIMO I STUDIO STIMO.



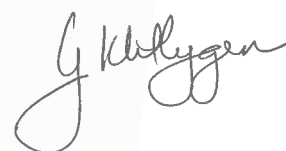
Næringsforeningen er her for deg og din bedrift

Næringsforeningen er her når du

- Har behov for å delta i det krevende og interessante samarbeidet business til business, med gode regionale partnere i Trondheimsområdet.
- Ønsker å gå inn i våre prosjekter og dra nytte av den drakraft som finnes der.
- Har behov for å være med å bygge en sterk næringsklynge som tar større kontrakter og tiltrekker seg større kunder enn hva du hadde gjort alene.
- Skal ha løst urimelige krav og feilaktige restriksjoner til din bedrift fra myndighetene som bestemmer viktige saker og gir deg de "livsviktige" tillatelsene.
- Er opptatt av en sterk og god næringsutvikling i Midt Norge.
- Er opptatt av å få tilgang til den rette plasseringen og areal på rett sted for din bedrift.
- Mener at utbyggingen av veg og jernbane skal opp i den hastighet Vestlandet og Oslofylket har.

Næringsforeningen er "A gift from heaven" som har som eneste mål ditt beste på punktene ovenfor. Er vi i "heaven" i dag? Nei, konsentrert jobbing står igjen. Men Trondheim har mulighet til å bli nr. 2 region, der er Rogaland i dag. Næringsforeningen er klar til ta sin del.

Velkommen 25. september på Britannia og velkommen på laget!



Trådløse Trondheim er en realitet!

Takket være NTNUs kjempeinnsats får vi trådløs sone som dekker både ute- og inneområdet i Midtbyen og Nedre Elvehavn innen 1. september 2006, akkurat som lovet. Vi er imponert og gratulerer NTNUs ledelse og prosjektledelsen ved dekan Arne Sølvberg og prosjektleder Thomas Jelle. Trondheim blir "trådløs" før noen annen norsk by. I Europa er det kun et par byer som realiserer lignende prosjekter i samme tidsperiode.

Betydning av Trådløse Trondheim kan illustreres med et utsagn fra ledelse av "Wonderful Copenhagen" som er reiselivsdestinasjonen for København. De forteller stolt at de til neste år planlegger et trådløst senter i Danmarks hovedstad, som deres hoteller og reiselivsattraksjoner virkelig skal utnytte i sin markedsføring av arrangementer og konferanser.

Reiselivsnæringen i Trondheim og alle vi andre får den 1. september en gavepakke fra NTNU & co. Trådløse Trondheim gjør at vi ligger i front innen moderne kommunikasjon. Midtbyen blir et laboratorium for testing av produkter og tjenester der trådløshet er en konkurransefordel.

Vi i IKT-næringen skal sørge for å utnytte dette. Klyngeprosjektet vårt "Trådløs framtid" har allerede drøftet mange muligheter og er igang med det første prosjektet i disse dager. Vår oppfordring til alle andre næringer er: "La oss vise hva Trondheim er god for - test ut ideer til nye produkter og tjenester - finn de store mulighetene til ytterligere næringsvekst i regionen!"



Marit Collin,
leder fagråd IKT og regionleder Kantega.



INNHold

Flere medlemmer gir større slagkraft	4
Litt mer dynamikk, takk!	6
Næringsforeningen ble en suksess	7
Vi trenger en profesjonell vertskapsfunksjon	9
e-læringsprodukt blir internasjonalt	10
Styrket logistikk- og prosjektstyring	10
Skjenke-trøbbel med lykkelig slutt	11
Fremtiden er trådløs	13
Næringslivet må selv ta grep	14
Business i nettverk	15
Trøndersk IT og helse ut i verden	16
Nisjeteknologi til fiskeoppdrett world wide	18
Valgrett ved salg av virksomhet	20
Den sterke veksten fortsetter	20
DUODU strikkedesign	21
S. Moe AS inn i Næringsforeningen etter 30 år	22
Nye medlemmer	23

Utgiver:

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

Redaktør:

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

Redaksjonell produksjon:

Arild Smolan og Trygve Bragstad

Design og teknisk produksjon:

GRØSET™ Guri Jermstad

Opplag:

5 900

Web side:

www.trondheim-chamber.no

Hovedsamarbeidspartner:

SpareBank 1 Midt-Norge

Samarbeidspartnere:



25. SEPTEMBER KAN DU SOM IKKE ER MEDLEM, TREFFE NÆRINGSFORENINGEN

- Flere medlemmer gir større slagkraft



FOTO: GRØY KARIN STIMO I STUDIO STIMO

Styreleder Nils Kristian Nakstad viderefører arbeidet Handelsstandsforeningen/ Næringsforeningen har gjort siden 1862: Å arbeide for at regionens næringsliv skal kunne skape størst mulig verdi.

- Det arbeidet som generasjoner har lagt ned gjennom Næringsforeningen i Trondheim, fører til at alle byens bedrifter hver dag tjener mer penger. 25. september viser vi frem bredden i vår virksomhet. Da skal alle som ikke er medlemmer, få se hvor viktige vi er for dem, sier styreleder Nils Kristian Nakstad.

- I 144 år har Næringsforeningen i Trondheim vært den viktigste drivkraften for at byen vår skal være stedet hvor det er enklest å starte og drive næringsvirksomhet, mener Nakstad.

VISER BREDDEN

25. september arrangerer foreningen en åpen dag for både medlemmer og ikke-medlemmer i Britannia. For Nakstad er det viktig å få frem bredden i Næringsforeningens arbeid for å virkeliggjøre visjonen om å være "en kraft som skaper et sterkt regionalt næringsliv". - Vi ønsker at de bedriftene som ikke er medlem, ser hvor viktige vi er, og at de deretter gir oss økt slagkraft ved å melde seg inn, sier han.

NETTVERK

Når Nakstad blir spurt om å gi én grunn til at bedrifter skal bli medlem av Næringsforeningen, peker han på foreningens fire løfter til medlemmene. - De fire løftene kan deles i to ulike typer. De to første løftene handler om direkte lønnsomhet for bedriftene her og nå, sier han.

De to første løftene er å "være en attraktiv møteplass" og å "samle næringslivet i et lønnsomt fellesskap". - Å være en attraktiv møteplass betyr så mangt. De hundre møtene vi arrangerer hvert år, med totalt 3000 deltagere, er selvfølgelig en arena for læring. Vel så mye er det imidlertid et sted for å treffe fremtidige kontakter som kan bli både leverandører og kunder, sier Nakstad.

LØNNSOMHET

Med lønnsomt fellesskap mener Nakstad at det ligger en hensikt utover bare det å møtes.

- Næringsforeningen satser på å bygge de riktige bransjeklyngene slik at bedriftene kan komme i posisjon som leverandør. De små og mellomstore bedriftene trenger ofte partnere for å ha nok muskler.

Skal man kunne levere til store kunder som utbyggerne av St. Olavs Hospital, oljeindustrien og de store innen IKT, må man være av en viss størrelse for å komme i betraktning.

- Nettverkene som Næringsforeningen bygger, sørger for at bedriftene kan komme i posisjon som leverandører. Et eksempel på dette er da vi etablerte Deep Sea Society, som er et bransjenettverk innen olje og gass.

PÅDRIVERROLLEN

De to siste løftene oppsummerer Nakstad som en påvirkningsrolle på vegne av medlemmene. Påvirkningen skjer mot en tredjepart som kan være politikere, byråkrater og media.

De to løftene er å "være pådriver i regional næringspolitikk" og å "sette næringslivets interesser på dagsorden". - Etter vårt syn er det for få mennesker med næringslivsbakgrunn innen politikk og byråkratiet. Derfor er det stort behov for kontinuerlig å overvåke og komme med innspill til politiske prosesser. Det kan dreie seg om prinsipielt viktige skjenkebevilgningssaker for enkeltbedrifter, eller for å sikre fellesgoder som gode veier, sier Nakstad.

VIKTIG KOMPETANSE

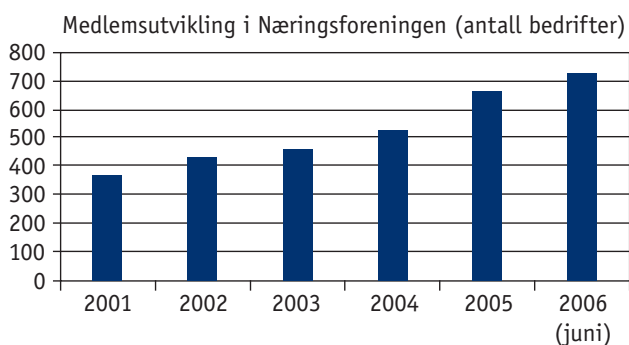
Han mener at mange av disse sakene er vanskelige å løse på egen hånd for bedriftene, og at de derfor er gode eksempler på hvorfor næringslivet trenger et fellesskap.

- For det første er ikke politiske beslutningsprosesser bedriftenes kjernekompetanse. Når de først trenger slik kompetanse, må hjelpen komme raskt. Da kan Næringsforeningen bidra.

- For det andre er mange beslutningsprosesser så langvarige og ressurskrevende at enkeltbedrifter ikke kan løse dem, sier Nakstad, og nevner utbygging av infrastruktur og å sikre nok tomtearealer som eksempler.

DAGSORDEN

Å sette dagsorden er viktig, mener Nakstad. - Den viktigste grunnen til å sette næringslivets interesser på dagsorden, er å skape forståelse for vår betydning og våre utfordringer hos folk flest. Ikke alle skjønner at det er næringslivet som skaper verdiene fellesskapet lever av. Enda færre skjønner hva som må til for at det samme næringslivet skal utvikle seg. Her har Næringsforeningen en viktig rolle. Vi fyller den gjennom en fyldig tilstedeværelse i media og på andre arenaer, sier Nakstad.



Hvorfor være medlem?

1. Vi løser problemer knyttet til din næring, den delen av byen du bor, eller for hele byen.
2. Våre møter, kurs og arrangementer er arenaer for å møte fremtidens foretningsforbindelser, samt få faglig påfyll. Medlemmer får billigere deltageravgift.
3. Bransjeanalyser våre gir deg førstehåndsinformasjon om hva som skjer innen din bransje.
4. Vi har et nettverk inn mot lokale, regionale og nasjonale politikere og offentlige institusjoner, hvor vi fremmer næringslivets interesser.
5. Vi synliggjør næringslivets betydning for samfunnet i media, gjennom foredrag etc. Dette for å gi bedre rammevilkår, øker rekrutteringen av nødvendig arbeidskraft.
6. Våre 12 fagråd definerer og synliggjør vekstpotensialet, veksthindrene og strategien for vekst innen ulike næringer. Du får tilgang til stoffet
7. Du blir automatisk medlem i Midt-Norsk Handelskammer, og får dermed hjelp til internasjonaliseringsprosesser, og rabatter på nødvendige tollpapirer.
8. Den dagen du har et problem, hjelper vi deg.
9. Medlemsbladet MidtPunkt holder deg oppdatert 5 ganger i året
10. Du får en arena for å bruke ditt engasjement for å skape et bedre næringsliv.
11. Sammen med våre samarbeidspartnere kjører vi hele tiden 5-10 prosjekter for å løse problemer eller forløse næringslivspotensialet i regionen.
12. Du får tilgang til vår representasjonsbolig, Hasselbakken, på Nedre Charlottenlund til bedriftsarrangementer.
13. Bedriften din tjener mer penger på grunn av Næringsforeningens arbeid.
14. Ikke alle har tid til å engasjere seg i foreningen, men over 150 næringslivsledere jobber årlig ulønnet for dine interesser. Din medlemskontingent bidrar til å holde Næringsforeningen i sving.
15. Jo flere vi er, jo større slagkraft!

REINERTSEN SER TILBAKE PÅ MILEPÆLEN I 1999:

- Næringsforeningen ble en suksess

- Jeg er nok ikke objektiv, men overgangen fra handelsstandsforening til næringsforening i 1999, ble en suksess. For en bedrift bør det å være med i næringsforeningen i sitt distrikt, være en naturlig del av samfunnsansvaret, sier Trond R. Reinertsen. Han var foreningens første styreleder etter navneskiftet. - Heldigvis er det fortsatt uløste oppgaver for foreningen, legger han til.

VEISKILLET I 1999

- Det var handelsstanden som tok initiativ til å endre organisasjonen i 1999, forklarer Reinertsen. - Det fortjener de all ære for. De så at det var vanskelig å løsrive de utfordringene handelsstanden hadde, fra andre bransjer. Ved å utvide nedslagsfeltet for foreningen, ville man gi organisasjonen større slagkraft, forklarer han.

Ifølge Reinertsen bidro det å åpne foreningen for bedrifter fra alle næringer, til økt engasjement i flere typer saker. - Veksten i medlemsveksten kom raskt, om ikke like raskt som vi hadde håpet. Siden det var stor forståelse for at endringen var nødvendig, ble ikke overgangen konfliktfylt.

FAGRÅD VIKTIG TREKK

- Det mest gledelige med endringen i -99 var hvor lett det var å få folk til å stille opp for foreningen, mener Reinertsen. Han roser det arbeidet administrerende direktør, Gunn Kari Hygen, har gjort for å bygge opp organisasjonen, og peker spesielt på suksessen med å bygge opp fagråd innen definerte vekstområder. - Fagrådene viste seg å være riktig vei å gå. De engasjerer dyktige mennesker, og har skapt flere miljøer på kort tid. Gjennom fagrådene og den brede møteaktiviteten kom grunnlaget for organisasjonen på plass, sier han.

HAR GJENNOMSLAGSKRAFT

Reinertsen mener den avgjørende testen på om Næringsforeningen løser oppgaven, er gjennomslagskraften. - Jeg føler meg trygg på at Næringsforeningen oppfattes som en seriøs og godt kvalifisert aktør på de områdene foreningen har engasjert seg. Spør vi politikerne, får vi positive tilbakemeldinger. Jeg tror også medlemmene gjennomgående er fornøyde, selv om jeg selvfølgelig ikke tror at alle er like fornøyd til enhver tid.



- Flere medlemmer vil gjøre Næringsforeningen mer representativ og øke slagkraften, sier Trond R. Reinertsen. I dag er han konsernsjef og styreformann i E A Smith AS.

- Alle bedrifter bør være medlem av næringsforeningen i sitt distrikt. Det bør være en naturlig del av den enkelte bedrifts arbeid med egne rammebetingelser, og en naturlig del av samfunnsansvaret, sier Reinertsen. - Gjennom flere medlemmer får foreningen også større gjennomslagskraft.

POTENSIAL FOR FORBEDRING

- På hvilke områder kan Næringsforeningen bli bedre?

- Foreningen må være representativ for å lykkes, og her kan vi bli bedre. Det lykkes vi best med ved å få flere medlemmer. Spesielt fra de næringene og bransjene hvor vi i dag står svakt.

- Hva med uløste oppgaver?

- Det er det heldigvis! Dynamikken i næringslivet gir alltid uløste oppgaver. Men Næringsforeningen har skaffet seg et faglig og politisk grunnlag for å være en god samarbeidspartner. Det er så langt vi kan komme når det gjelder å gi svar på fremtidens utfordringer.

FAKTABOKS

Trond Reinertsen:

- Konsernsjef og styreformann i E A Smith AS
- Leder av Næringsforeningen i Trondheim 1999-2003
- Styreleder i Leiv Eiriksson Nyskaping AS
- Tidligere administrerende direktør i Bankforeningen
- Ledet Statseierskapsutvalget
- Var medlem av Pensjonskommissjonen og hovedstyremedlem i Norges Bank

Trond R. Reinertsens gir tre gode grunner for å være medlem av Næringsforeningen, nemlig at foreningen er:

1. En effektiv kanal for å fremme synspunkter på rammebetingelsene.
2. Et utmerket forum for kontakt med andre bedrifter og deres ledere.
3. Et hyggelig sted å være medlem hvor man utvikler seg selv og sin bedrift.

MYHRE UTFORDRER NÆRINGSFORENINGEN PÅ FREMTIDENS NÆRINGSLIV:

- Litt mer dynamikk, takk!



I NHOs database over kvinnelige styrekandidater, er det én kandidat fra Sør-Trøndelag. Rogaland har 30. Det sier litt om næringslivet i Trøndelag, sier Kjersti Myhre i Myhre & Sønn AS.

Lavere terskel for å starte bedrifter, mer dynamikk og litt mer galskap. Det er administrerende direktør Kjersti Myhres ønskeliste for Næringsforeningen. - Næringslivet kan fort bli dominert av "de store", og det kan være vanskelig å komme til orde som liten. Da er det greit å ha Næringsforeningen, sier sjefen i Myhre & Sønn AS.

KULTURENDRING

- Næringsforeningen har naturlig nok blitt formet av sine egne. Og det har frem til nå vært de store og tradisjonsrike bedriftene som har trukket lasset. Det viser programmet for "Møt Næringsforeningen" den 25. september. Det er veldig tradisjonelt. Det hadde gjort seg med noe litt annerledes, og gjerne noe i kategorien "vill og gal", mener Myhre.

- Trønderne er trivelige, laidback, og lite pirkete. Men de er desverre også litt for trauste. Noen ganger blir det litt trangt for dem som har nye ideer. Jeg kjenner mange som kunne tenke seg å starte litt utradisjonell næringsvirksomhet, men som ikke tør å gjøre det i Trondheim. Så litt mer galskap hadde gjort seg.

- Jeg deltok selv på en samling for unge ledere i Næringsforeningens regi. Der ville foreningen høre våre synspunkter på hva vi ønsker av organisasjonen. Det var et positivt tiltak, sier Myhre.

KOMMUNEN SOM DRAHJELP

Myhre vurderer å starte opp en ny bedrift i tillegg til den hun leder. I den sammenheng har hun sett klare forskjeller mellom kommunene. - Jeg kunne aldri tenke meg å ta kontakt med Trondheim kommune for å få hjelp til å starte en bedrift. Organisasjonen er for stor og uoversiktlig. I Oppdal er det motsatt. Da jeg ringte dit, traff jeg én person som kunne løse alle utfordringene mine.

Hun mener Næringsforeningen bør bidra til at nyetablerere i Trondheim får ett sted å henvende seg. - Skal man inspirere flere til å skape næringsvirksomhet, må først infrastrukturen være på plass. Det kan Næringsforeningen jobbe mer for å få til. Vi må definere det som ikke fungerer bra nok, og løse problemene.

DYNAMIKK

- Næringslivet må omstille seg for å overleve, sier Myhre. Selv har det tradisjonsrike familieselskapet omstilt seg mye den siste tiden. - For å kunne levere over hele landet, har vi skiftet leverandør. Vi har omorganisert og inngått samarbeidsavtaler for å kunne tilby mer enn bare teltutleie. Nå skaffer vi alt til arrangementet, som for eksempel mat, lyd og musikk. Vi har også fått en lokal konkurrent, og det er bra, for det gjør at alle skjerper seg.

En utfordring til Næringsforeningen, er å gjøre noe med tollreglene. - Når vi leier telt i Sverige, må vi legge ut innførselsmoms for nyverdien av varene i tidsrommet vi leier utstyret. Det bør i fremtiden kunne organiseres gjennom en form for tollpapirer, mener Myhre.

FAKTABOKS

Myhre & Sønn AS

- Utleie og salg av plasttelt og haller hadde et marked på 350 mill i 2004
- Mesteparten av omsetningen i kroner er til industrien, mens det i antall oppdrag er til arrangementer.
- Myhre & Sønn er et familieeid firma, etablert i 1934.
- Bedriften selger og leier ut stålbygg, plasthaller og plasttelt til private og bedrifter.
- Bedriften har sju ansatte og en omsetning på 19,4 mill (2005)
- Ca 20% av omsetningen er utenfor Trøndelag. Andelen er økende.
- Har kongehuset, Nor-Fishing, Olavsfestdagene, Sparebank1 Midt-Norge og Røkke på kundelisten

Bli medlem i Næringsforeningen

Møt oss på årets viktigste arrangement for næringslivet mandag 25. september på Britannia hotel

60 foredragsholdere stiller på 17 bransjeseminarer for å vise bredden i vårt arbeid og gi deg siste nytt i din bransje.

200 næringslivsledere er allerede påmeldt.

I dag har vi 730 medlemsbedrifter. 150 næringslivsledere jobber gratis for foreningen gjennom våre 12 fagråd.

Våre løfter er å være en attraktiv møteplass, samle næringslivet i et lønnsomt felleskap, være pådriver i regional næringspolitikk og sette næringslivsinteresser på dagsorden. Slik arbeider vi for at Trondheim skal bli byen hvor det er enklest å starte og drive lønnsom næringsvirksomhet.

Vel møtt!



Med vennlig hilsen
Næringsforeningen i Trondheim

Nils Kristian Nakstad
styreleder

PROGRAM:

- 13.00-15.00: **Felles seminar i Britannia Hall**
- 13.00: **Velkommen.**
Næringsforeningen som kraft i næringsutviklingen gjennom 144 år
Nils Kristian Nakstad, styreleder
- 13.45: **Næringslivet i Norge september 06, status og noen tanker om vegen fremover**
Amund Djuve, sjefredaktør i Dagens Næringsliv
- 14.30: **Kaffe**
- 15.00-17.00: **Velg ett av 17 bransjeseminarer**
- 17.00-19.00: **Middag**

For påmelding og program for bransjeseminarene:

www.trondheim-chamber.no

BRANSJESEMINAR:

1. Trøndelag – et havbrukseventyr
2. utfordringer i helsesektoren
3. Handel – Trondheims største bransje mot nye høyder
4. Gatebruksplanen for midtbyen – diskusjon av løsningene
5. Energibransjen Trøndelag: Utviklingspotensialer
6. Arealplanen for Trondheim kommune, er den tilstrekkelig?
7. Bygg og anlegg – en innovativ bransje
8. Muligheter innen avfallsbransjen
9. Midt Norsk Handelskammer - bedriftenes partner i verdens største forretningsnettverk
10. Trøndersk finansnæring på høygir
11. Vegbygging og transportplanlegging i Trondheim og Trøndelag
12. Reiselivsbyen Trondheim
13. Hvordan sikrer vi vekst innen olje og gass i Midt-Norge?
14. Næringsmiddelbransjen under endring – nye muligheter
15. IKT-satsingen – er vi på rett veg?
16. Trondheims "kreative næringer", ståsted og muligheter
17. Serveringsbransjen i Trondheim, utviklingspotensialer

ØKTE INTERNASJONALE FORRETNINGSMULIGHETER FOR TRØNDESK NÆRINGS LIV:

- Vi trenger en profesjonell vertskapsfunksjon

Som konsul for Slovakia har Erik Frederiksen mottatt mange utenlandske bedrifter og næringsmiljøer som kommer til Trøndelag. - Målet med besøkene er å skape business, sier Frederiksen. Han synes mottaksapparatet ved slike anledninger har fungert for dårlig.

- Mange aktører inne i bildet når slike delegasjoner besøker regionen vår. Nå er det på tide at vi sammen opptre mer profesjonelt og koordinert i mottaksapparatet.

STYRK VERTSKAPSFUNKSJONEN

Som medlem av Midt-Norsk Handelskammerråd har Frederiksen tatt initiativ til at handelskammeret tar ansvar for å lage manualer for vertskapsfunksjonen i Trøndelag.

- Internasjonaliseringsstrategier i næringslivet og det offentlige uttrykker behov for slike manualer – nå skal vi realisere det, sier Frederiksen.

SKAL BLI BEST

- Trøndelag skal utvikle beste praksis i landet når det gjelder mottak av utenlandske bedrifter og delegasjoner. Det må til om vi skal kunne få mer internasjonal business til trønderske bedrifter, sier han. - En profesjonell vertskapsfunksjon sikrer resultater av besøkene, og vi kan med langt større selvsikkerhet invitere utenlandske delegasjoner til Trøndelag.

Alle regioner i landet har i dag en policy for å skape kontakter mellom regionenes næringsliv og utenlandske kunder og underleverandører. Ifølge Frederiksen er det viktig å profilere regionen vår i sterk konkurranse med konkurrentene i Oslo-, Stavanger- og Bergensregionen. - Og, legger han til, profesjonelt vertskap vinner kampen om oppmerksomhet fra aktører som vil øke sin aktivitet i samarbeid med bedrifter i norske næringsklynger.

REGIONENS FORTRINN

Ifølge Frederiksen er olje og gass, IKT, næringsmiddelindustri og havbruk næringsklynger som gjør regionen særlig interessant for



Profesjonelt vertskap vil skape mer business for trønderske bedrifter, ifølge Erik Frederiksen.

utenlandske miljøer. - Men det hjelper lite dersom vi ikke har programmer og koordinerte aktiviteter som sørger for at vi presenterer mulighetene for forretningssamarbeid på riktig måte. Dessuten må vi klare å utarbeide et felles opplegg som også inkluderer enda et av regionens fortrinn, nemlig et forsknings- og utviklingsmiljø i verdensklasse.

SAMSTEMT

Frederiksen oppfatter forskningsmiljøene og offentlige myndigheter som positive til arbeidet som er satt i gang. Og han er trygg på at alle aktørene i regionen ser viktigheten av en profesjonell felles vertskapsfunksjon.

Som én av regionens nitten konsuler vil han selv ta initiativ til at konsulcorpset og ambassader blir aktive bidragsytere i arbeidet.

MANGE UTFORDRINGER

Et eget utvalg i Handelskammerrådet, ledet av Frederiksen, har grepet fatt i de sentrale utfordringene. - Vi arbeider helt konkret, og definerer hva skal gjøres før, under og etter et besøk av en utenlandsk delegasjon. Hele arbeidet baseres på vissheten om at koordinert innsats vil gi bedre resultater og konkret styrke handelssamkvem i form av avtaler og kontrakter for trøndersk næringsliv. Målet er tjue prosent mer business for de bedriftene som får besøk.

Landets beste praksis med hensyn til vertskapsfunksjon skal være satt ut i livet første halvår 2007.



www.midnorway-chamber.no

FAKTABOKS

Utvalgets forslag til tiltak:

1. Koordinert etterarbeid og oppfølging, bedre resultater og konkret styrke handelssamkvem i form av avtaler og kontrakter
2. Bedre matchmaking mellom besøkende og regionens bedrifter.
3. Identifisere og markedsføre den rette mottaker og ansvarshaver for forespørsler fra bedrifter, ambassader, konsulater.
4. Enhetlig opptreden fra involverte aktører i kontakt med de ulike utenlandske målgruppene.
5. Planlegging av besøk
 - a. Koordinering av aktiviteter for besøkende bedrifter
 - b. Planlegging av fellesmøter, miniseminarer og bedriftsbesøk

Svensk-norsk næringsutvikling

Innovasjon Norge og NUTEK i Sverige samarbeider om programmet svensk-norsk næringslivssamarbeid. Næringsforeningen i Trondheim er norsk prosjektansvarlig for satsingen i Midt-Norden. Programmet er en videreføring av Næringsforeningens prosjekt IKT-klynge Midt-Norden, 2003–2005.

e-læringsprodukt blir internasjonalt



Bernt Gausen i DataPower øker internasjonal omsetning gjennom næringsutviklingsprosjekt i NiTs regi.

DataPower Norge har hatt suksess i Norge med nettbasert studium i prosjektledelse. Studiet er utviklet i samarbeid med Høgskolen i Nord-Trøndelag. DataPower har ønsket å utvide markedet for produktet, bl.a. har Sverige vært vurdert som aktuelt. Gjennom prosjektet Svensk-norsk næringslivssamarbeid har adm.dir. Bernt Gausen utviklet kontakten med svensk partner i Sundsvall. De to firmaene har nå innledet et samarbeid for å tilpasse produktet til det svenske markedet. Arbeid med oversetting og markedsbearbeiding er

allerede i gang, og ifølge Gausen er målet at utdanningspakken blant annet skal fungere for studenter ved Mittuniversitetet i Jämtland og Vesternorrland fra våren 2007.

Styrket logistikk- og prosjektstyring



Per Moen Aas samarbeider med bedrifter i Sverige for å øke konkurransekraften.

Mohög Ljunghem AB i Sundsvall og Langland & Schei AS i Trondheim har over tid diskutert samarbeid mellom bedriftene. Begge er tradisjonelle industrivirksomheter. Svensk-norsk næringslivssamarbeid har gitt bedriftene muligheter til blant annet å gjennomføre modernisering og tilpassing av datasystemer innen logistikk og prosjektstyring. Dette arbeidet gjøres i samarbeid med HiST og NTNU. I tillegg etableres det web-løsning for kommunikasjon med felles internasjonal kundedatabase. Ifølge daglig leder Per Moen Aas i Langland & Schei skal

prosjektet resultere i økt utnyttelse av underleverandører, kompetanseutvikling og kapasitetsutjevning mellom bedriftene. - Vi forventer en omsetningsøkning for eksisterende og nye kunder på 20% innen 2008, sier han.

FAKTABOKS

Svensk-norsk næringslivssamarbeid

- Program for innovasjon og næringsutvikling.
- Tilskudd innvilget til svensk-norske samarbeidsprosjekter har som mål å styrke bedriftenes konkurransekraft for å øke handelen mellom landene og internasjonalt.

Det gis tilskudd til prosjekter som fremmer innovasjon og kommersialisering av produkter og tjenester, samt til utvikling av nye produkter og tjenester. Prosjekter som utvikler navngitte nettverk og miljøer som styrker den internasjonale konkurransekraften, blir også prioritert.

Næringsforeningens samarbeidspartnere er Mid Nordic Business Arena i Midt-Sverige og Kunnskapsparken Steinkjer i Nord-Trøndelag.

Slik jobber næringsforeningen:

Næringsforeningen tok i 2002 initiativet til et prosjekt med interregional næringsutvikling i IKT-klynge Midt Norden. Kunde- leverandør-samlinger på tvers av grensene skal gi økt markedstilgang for bedriftene som deltar.

DRONNINGENS GT. 12 - NÆRINGSLEVETS HUS, TRONDHEIM

- Moderne kontorer til leie – meget sentralt i Trondheim med fasader mot Britannia hotel og mot "Borke-plassen" v/ Nordre gate
- Totalt nyrenovert lokaler i 4. etasje
- Lokalene overleveres som kontorlandskap, evt. etter leietakers romprogram
- Ledig areal inntil 600 m²
- Næringsforeningen i Trondheim er huseier og disponerer eiendommens 5. etasje



- Alle typer kontorleietakere, organisasjoner og foreninger med tilknytning til byens næringsliv ønskes velkommen som leietakere

Adresse: Dronningens gt. 12
Megler: Hans K. Norderud tlf. 73 82 02 57/916 61 528



- Kongehuset protesterte på uteserveringen rett ved Stiftsgården, men under kroningsjubileet satt de her selv. Det var veldig hyggelig, sier Michael Minervini.



BARI MØTTE VEGGEN I KOMMUNALT BYRÅKRATI, MEN NÆRINGSFORENINGEN VAR GOD HJELPER

Skjenke-trøbbel med lykkelig slutt

- Alt sto på hodet før åpningen. At vi fikk ja til uteservering tok jeg som en selvfølge. Derfor fikk jeg bakoversveis da kommunen avsto. Jeg trodde ikke det var mulig. Med åpningen rett rundt hjørnet hadde jeg ikke tid til å følge opp saken, og tok kontakt med Næringsforeningen. De løste floken, sier Michael Minervini, en av innehaverne av spisestedet Bari i Munkegata.

AVSLAGET

Begrunnelsen for kommunens avslag var en bestemmelse om at uteservering i Munkegaten, som er byens paradegate, ikke var lov.

- Jeg trodde rett og slett ikke det var mulig, sier Minervini ett år etterpå. - Pardegaten og Torvet er jo nettopp der folk skal være. Det burde jo være motsatt, nemlig et krav om at det er nettopp her ting skal skje! Før oppstarten hadde lokalene stått tomme i syv måneder. Derfor var det viktig for oss å kunne sette ut bord for å signalisere at nå skjedde det ting. Røykeloven var også ny på den tiden, og det var behov for et tilbud ute.

HJELPEN

- Med kort tid til åpningen hadde vi ikke mulighet til å følge opp saken selv, og jeg kontaktet Næringsforeningen. Der fikk jeg god hjelp, sier Minervini. Administrerende direktør Gunn Kari Hygen og Minervini hadde noen møter før Næringsforeningen tok kontakt med kommunen. - Først fikk vi beskjed om at saken måtte gå til politikerne hvis det skulle bli en endring. Næringsforeningen fikk imidlertid forhandlet frem en to måneders dispensasjon ut sesongen, forteller Minervini.

- Siden jeg nå har fått en tillatelse som ikke er helt i henhold til reglementet, burde jeg kanskje ikke klage, men jeg synes det er litt håpløst at man skal måtte jobbe så mye for en så liten sak.

FORBEDRINGSMULIGHETER

Minervini er fortsatt ikke helt fornøyd med tingenes tilstand. - Vi forsøkte å få til servering i Øvre Enkeltskillingsveita også. Kommunen, brannvesenet og naboene sa ja, men politiet sa nei. De sa det kunne hindre trafikken. Minervini synes det er synd de ikke får anledning til å pusse opp og skape liv i en av de få veitene i Trondheim som fortsatt er preget av forslumming.

- Det er jo ikke trafikk i den veita, kommenterer Minervini. - Jeg tror naboene mener Bari er bra for nabolaget. Stedet trekker folk til Munkegaten, som egentlig er lite trafikkert. Det står mange kvadratmeter ubrukt gategrunn i sentrum som kan tas i bruk for å gjøre det trivelig for turistene.

UJÅLET BY

Bari har nettopp passert ettårsjubileum uten at det ble markert. Det er ingen superprestasjon å drive i ett år, sier Minervini og viser til at Frati i etasjen over har drevet i 32 år. Omsetningen er over både det jeg nøkternt kalkulerte, og det jeg drømte om i hodet mitt, sier han og kvitterer inn en kasse vin som skal inngå i en fremtidig vinkjeller for spesielle anledninger.

- Å drive næringsvirksomhet i Trondheim er hyggelig. Byen er ująlet, sier han. Det preger også stedet han driver. Her vanker alle typer mennesker i alle aldere.

Slik jobber Næringsforeningen

- Som hovedregel jobber Næringsforeningen med overordnede saker, men hvis enkeltsaker er av prinsipiell betydning, kan Næringsforeningen engasjere seg.
- Dette dreier seg ofte om saker hvor bedrifter har fått avslag på søknader hos offentlige myndigheter, eller på annen måte blir urimelig behandlet.

Direkte

Trondheim- Stockholm

3 ganger daglig



Fly raskt og effektivt direkte til Stockholm Lufthavn, Arlanda. Vi tilbyr tre daglige rundturer på hverdager, én på lørdager og to på søndager. Priser fra 707,- én vei.

Husk at du også opptjener EuroBonus-poeng på alle våre utenlandsstrekninger.

Bestill på wideroe.no eller ring oss på 810 01 200.



widerøe

NÆRINGSLIVET OG NTNU TAR UTFORDRINGEN

Fremtiden er TRÅDLØS

I høst er den på plass, infrastrukturen som skal bidra til at Trondheim skal bli verdensledende når det gjelder bruk av trådløs teknologi. Professor John Krogstie ved NTNU og daglig leder Per Jynge i Klipp og Lim Media er sikre på at samarbeidet mellom trøndersk næringsliv og forsknings- og utviklingsmiljøene ved NTNU skal resultere i nyutvikling av produkter og tjenester i bredbåndsnettet.

INTERNASJONAL OPPMERKSOMHET

Krogstie er sentral i utviklingen av den teknologiske løsningen i prosjektet "Trådløse Trondheim". - Fra NTNU sin side registrerer vi at internasjonale miljøer viser interesse for det vi gjennomfører i byen nå, sier han.

- Trondheim kan stille et fullskala laboratorium til rådighet for utprøving av innhold i trådløst nettverk. Dette har internasjonale firmaer og miljøer merket seg. Forholdene er nå lagt til rette for at produkter og tjenester kan utvikles i dialog med fokus- og brukergrupper, ikke bare i et akademisk laboratorium. Men, legger han til, det viktigste er at trønderske bedrifter nå kjenner sin besøkelsestid og er aktive i å utvikle nye produkter og tjenester som kan kommersialiseres.

SKAPER INNHOLD I BYROMMET

Klipp og Lim jobber med å tilpasse innhold til mobile applikasjoner, forteller Jynge. - Vi ser mange muligheter i denne nye arenaen. Turistguide, betalingstjenester og informasjon om utvidet kulturtilbud er bare noen stikkord. Brukere av nettet vil oppleve en ny og spennende del av byrommet når tjenestene er utviklet.



Vebjørn Haugerud, NiT og John Krogstie tester innhold i trådløse tjenester.

FOTO: TONE FISKA, BYENS NÆRINGSLIV

Jynge viser til forsøket som NTNU gjennomfører i samarbeid med Folkebiblioteket og trondheimsbilder.no. Her kan brukerne få opp historiske bilder ettersom de beveger seg i ulike deler av byrommet.

Slik jobber næringsforeningen:

- Næringsforeningen deltar i prosjekter som styrker mulighetene for lokalt næringsliv i et internasjonalt marked.
- NiT er bindeleddet mellom bedriftsklyngene, offentlige myndigheter og Forsknings- og utviklingsmiljøene.



John Krogstie (t.v.) og Per Jynge jobber i prosjekter som forsterker teknologihovedstadens internasjonale ry.

NÆRINGSFORENINGEN EN VIKTIG AKTØR

Krogstie og Jynge roser Næringsforeningen i Trondheim for den rollen den har tatt for å realisere viktige prosjekter. - Kontakten med Næringsforeningen og medlemmene har vært avgjørende for at infrastrukturen er kommet på plass, sier Krogstie.

Jynge legger til at samarbeidet mellom NTNU og bedriftene forsterkes i de møteplassene Næringsforeningen legger til rette for. Dette samarbeidet vil være avgjørende for kommersiell suksess i markedet som trådløs teknologi vil skape.

FAKTABOKS

"Trådløse Trondheim"

Trondheim kommune, Sør-Trøndelag fylkeskommune, Næringsforeningen i Trondheim og NTNU inngikk før jul i fjor en samarbeidsavtale hvor partene forplikter seg til å samarbeide for å etablere et trådløst bredbåndsnett i Trondheim. Nettet ferdigstilles i disse dager, og skal være operativt i september i år. Trådløse Trondheim har som mål å bidra til økt innovasjon og nyskaping i byen, samt å stadfeste byens posisjon som teknologihovedstad. Prosjektet har allerede fått betydelig nasjonal og internasjonal oppmerksomhet.

"Trådløs Framtid"

er et ARENA forprosjekt i regi av Abelia i Oslo, med en regional forankring gjennom Næringsforeningen i Trondheim. Hensikten er å få i gang forskning og innovasjon på tvers av bransjer, men med felles utfordringer knyttet til anvendelse av trådløs teknologi. Prosjektet vil samarbeide tett med Trådløse Trondheim, og ellers jobbe for å synliggjøre og bygge bro mellom trønderske bedrifter innen trådløs teknologi.

NÆRINGSFORENINGEN INVITERTE GRUNNEIERE LANGS HAAKON VII'S GATE TIL FELLES REGULERING

- Næringslivet må selv ta grep

- Kommunen sier næringslivet skal betale for opprustingen av Haakon VII's gate. Da er vi komplette idioter hvis vi ikke sørger for at reguleringen av veien blir som vi ønsker, sier Øyvind Christensen, leder av Nordiske Handelsparker. Nå deltar de fleste grunneierne langs veien i et reguleringsarbeid sammenkalt gjennom Næringsforeningen.

DETTE ER SAKEN

Planlegger du å bygge ut innenfor "Kommunedelplanen for Lade og Leangen"? Da skal du vite at planen forutsetter at Haakon VII's gate må være ferdig etablert i henhold til kommunedelplanen før du kan ta i bruk nybygget.

- Dette er selvfølgelig umulig siden det tar år å opparbeide gaten. Hensikten med bestemmelsen er derfor at kommunen skal velte kostnadene for opprustning av gaten over på næringslivet, sier Christensen.

I forbindelse med kommunedelplanen vedtok bystyret vage ønsker om at kommunen skulle prøve å finne penger til regulering, uten at det ser ut til å skje. - Jeg mener uansett at næringslivet bør stå for reguleringen, siden det er vi som skal betale veien, sier Christensen. Da kan vi lage en best mulig vei, og ikke bare en som er "god nok".

PROSESSEN

Næringsforeningen innkalte grunneierne langs Haakon VII's gate til et møte der de ble enige om å spleise på en privat regulering. Foreningen samlet inn pengene, Njord Eiendom ble leid inn som prosjektleder, og SINTEF bidro med faglige vurderinger. I skrivende stund er reguleringsforslaget på intern høring i gruppen.

- Til kommunedelplanen kom det inn 102 innspill fra oppsittere i området. Det sier alt om hvor lite koordinerte vi er, sier Christensen. - I stedet bør grunneierne bli enige seg i mellom, og gå samlet til kommunen. Slik sett fungerer initiativet fra Næringsforeningen bra, og bør brukes mer i fremtiden. Det fungerer bedre enn plenumsmøtene til kommunen, hvor alle som er misfornøyde, hakker på kommunen. Vi må sette oss ned og finne en plattform for kommunikasjon hvor alle føler seg trygge, og hvor partene i fellesskap resonnerer seg frem til løsninger, sier han.



- Haakon VII's gate er bare i startgropen når det gjelder utvikling. Kommunedelplanen for området er allerede foreldet, sier Øyvind Christensen i Nordiske Handelsparker, som eier flere tomter i gaten.

- Næringslivet må ikke bare engasjere seg hvis de har planlagt tiltak som utløser krav om regulering, og dermed betaling.

KOSTNADEN NESTE

- Det ideelle hadde vært om man i denne omgang også kunne fordelt kostnadene for gjennomføringen av ombyggingen av Haakon VII's gate, men det er urealistisk, sier Christensen. Det vil bli en forhandlings sak mellom utbyggingskontoret og den enkelte grunneier basert på tomtestørrelse og utbyggingsareal.

- Næringslivet er nok ikke vant til å bli presentert denne type løsninger, mens de store boligutbyggerne har vært vant med dette i 10-15 år. Problemet er at kommunen i stedet for å bruke masse penger på en kommunedelplan som allerede er foreldet, burde brukt pengene på å regulere Haakon VII's gate. Ikke engang næringslivet kan spå utviklingen på Lade om tre år, og da er det håpløst når saksbehandlere i kommunen forsøker å se 15 år fremover.

Slik jobber Næringsforeningen:

- Næringsforeningen ser i dag på den reelle byggestoppen i byens to avlastningssentre, Tiller og Lade, som et stort problem.
- Vi har definert vei-linker og systemet med kostnadsoverveltning på Lade som hindrene for å heve byggestoppen.
- Vi har definert strategier for å fjerne disse hindrene.



DEEP SEA SOCIETY

Business i nettverk

Da Næringsforeningen inviterte teknisk direktør i Servi Motion Control, Torleif Hagen, til nettverket Deep Sea Society (DSS), var han skeptisk. Hagen har trettifem år bak seg i bransjen, og har opplevd mange forsøk på å danne nettverk som skulle skape forretning for medlemmene. - Ofte har det blitt med gode intensjoner og sosiale sammenkomster, sier Hagen.

Men sett fra hans ståsted er DSS et vellykket nettverk. - Nettverket er konkret på å skape forretning for deltakerne, sier han.

SYNLIGGJØR BRANSJEKLYNGEN

- DSS har levd opp til målene sine. Vi har gjennom ett års arbeid klart å synliggjøre nettverksbedriftenes teknologi overfor oljeselskapene og hovedleverandørene.

Det han opplever som nettverkets største styrke er imidlertid at bedriften hans blir synliggjort overfor de andre bedriftene i Deep Sea Society med komplementær teknologi eller supplerende kapasitet. - Slikt blir det business av, sier Hagen.

SAMARBEID OM PROTOTYPE

På et møte i nettverket kom Hagen i kontakt med Skips- simulatorer på Lade. Diskusjonen kom raskt inn på at SMS hadde behov for å utvikle en prototype for kransimulator. - For å gjøre en lang historie kort, sier Hagen, - tre bedrifter i nettverket, VIGOR, Orkla Engineering og SERVI, jobbet tett sammen med kunden om løsningen.

Resultatet er at prototypen nå er under produksjon, og det er forventninger om internasjonale leveranser. - SERVI hadde ikke fått til denne jobben uten samarbeid med de andre firmaene i nettverket, sier Hagen.

LEVERANSE TIL SUBSEA

Torleif Hagen har gjennom DSS også opplevd å kunne delta i produksjon for subsea. Som medlem av nettverket løste SICOM sine utfordringer med leveranse til en av de største internasjonale boreoperatørene, gjennom Deep Sea Society. SICOMs leveranse var avhengig av komplementær kompetanse, blant



DSS har skapt forretningsmuligheter for SERVI.

Slik jobber Næringsforeningen:

- Næringsforeningen organiserer nettverk som demonstrerer styrken i trønderiske bedriftsklynger.
- Bedriftene profileres overfor hovedkontraktører i de store utbyggingsprosjektene.



Godt arbeidsmiljø gir gode produkter. Gunnar Ivarsen og Torleif Hagen fra SERVI.

annet innen hydraulikk. DSS-firmaene SERVI, Exprosoft og Visiontech ble koblet inn gjennom nettverket, og SICOM leverte til kundens tilfredshet.

- Slik fungerer DSS, og jeg har tro på at arbeidet i nettverket fremover vil gi oljeselskapene og hovedleverandørene mulighet til aktivt å bruke Deep Sea Society for å løse teknologiske utfordringer. I nettverket har vi nok kompetanse til å delta i de mest kompliserte prosjekter. - Og, avslutter styremedlemmet i DSS, - vi er sikre på å matche kundenes kontraktstrukturer, krav og tidsplaner. Det har bedriftsklyngen vist ved flere anledninger.

FAKTABOKS

SERVI Motion Control

- Servi Gruppen har tradisjoner siden 1912.
- alg og distribusjon av hydraulikk og pneumatikk. I tillegg leverer SERVI kundetilpassede systemløsninger til norsk industri.
- Største kundegruppe er innenfor marine og offshore.
- 110 ansatte i Trondheim og Rissa.

Om Deep Sea Society (DSS)

- Bransjenettverk for olje- og gassbransjen i Trondheim og Midt-Norge.
- Etablert 14. juni 2005, 98 registrerte bedriftsmedlemmer.
- Allerede avholdt fire samlinger med til sammen 150 deltagere fra 65 bedrifter.
- Organisert med eget styre.
 - Lars E. Mathisen, Sicom, leder
 - Torbjørn Sotberg, FORCE Technology
 - Torleif Hagen, Servi
 - Idar Grytdal, Statoil

DSS-aktiviteter høsten -06

25. september: Miniseminar. DSS og Smartpipe

24. oktober: Marintek er vertskap når FMC Kongsberg Subsea kommer for å snakke om leverandørutvikling

21. november: Statoil Stjørdal er vertskap. Omvisning og faglig om Subsea kompresjon.

- Websider og pr-materiell utarbeides

GO TO MARKET

Trøndersk IT og helse ut i verden

- Hvordan kan vi unngå å lykkes med muligheter for å skaffe internasjonale kontrakter til programmet Trøndersk IT og Helse?

Spørsmålet stilles av adm. dir. Aasmund Frøseth i Abeo og adm. dir. Kjell Bakke i Scandinavian Customized Prosthesis, SCP. - Vi bygger Europas mest moderne sykehus når det gjelder teknologiske løsninger, vi har nasjonale sentre som er internasjonalt ledende, som Kompetansesenter for IT i Helsesektoren (KITH), og Elektronisk Pasientjournal (EPJ). I tillegg er navet i helse-Norge, Norsk Helsenet, lokalisert til Trondheim, og vi har en kompetent og offensiv leverandørindustri.

ARENAPROGRAM STYRKER MULIGHETENE

De to representantene for leverandørindustrien har siden 2004 vært engasjert i arbeidet med å få ARENAprogram til Midt-Norge. - Vi trenger et program som over tid setter fokus på kommersialisering og internasjonale kontrakter, sier Frøseth. Bakke understreker at Trondheim og Trøndelag preges av stor innovativ kraft, men han har savnet et program som stimulerer til industrialisering og kommersialisering av utviklingsarbeidet. - Næringsforeningens initiativ til ARENAprogram er midt i blinken for oss som skal øke det kommersielle trykket i bedriftene våre, sier han. Programmet skal gi oss muskler til mer internasjonal suksess.

UTSTILLINGSVINDU ST. OLAVS

I følge Frøseth er noe av det viktigste med satsingen å få arbeidet frem et konsept som bruker St. Olavs som utstillingsvindu. Internasjonale kunder skal komme til Trondheim og oppleve produktene som trønderske bedrifter kan levere til fremtidens helsevesen. Han peker på den drakraft sykehuset kan ha i internasjonalt marked.

- IT-leveransen til St. Olavs ble gitt til et konsortium, Telenor, HP/Cisco, Cardiac og Abeo. En konsekvens av dette er blant annet at Cardiac, med sine pasientterminaler, etablerer seg i Australia og USA med drahjelp fra Cisco. Abeo blir med i større internasjonale møteplasser som del av dette samarbeidet. Slik skal vi sørge for at flere trønderske bedrifter kommer ut i verden ved å skape det rette utstillingsvinduet på Øya, sier han.

Slik jobber Næringsforeningen:

- Næringsforeningen tar initiativ til prosjekt som stimulerer til samarbeid og erfaringsutveksling mellom bedriftene.
- Slik bringes eksisterende og nye produkter ut til pilotkunder internasjonalt.



Trøndersk IT og helse har alle forutsetninger for å lykkes sier Kjell Bakke og Aasmund Frøseth.

GO'FOT-TEORI I PRAKSIS

Målsettingen med kommersialiseringsprosjektet er i følge de to bedriftslederne å utnytte godfot-teorier for næringslivet i regionen. - Hver enkelt bedrift er god, men i en arena med riktig coaching kan vi også lykkes internasjonalt, avslutter Bakke og Frøseth.

FAKTABOKS

Scandinavian Customized Prosthesis AS

Spinoff fra NTNU. Produserer hofteproteser spesialtilpasset pasientenes anatomi. Kunder i UK, Norden, Tyskland og Be-Ne-Lux.

Abeo AS

Trondheimsbasert firma med avdelinger i Oslo. Abeo har spesialisert seg på løsninger for administrasjon av brukeridenter i helsesektoren, mobile løsninger for arbeider i felt, og rådgivningstjenester innen IT-arkitektur.

"Go to Market – Trøndersk Helse og IT ut i verden"

Forprosjekt ARENAprogrammet - et nasjonalt program som skal bidra til å utvikle utvalgte næringsregionale klynger og innovasjonssystemer.

Prosjekteier er Næringsforeningen i Trondheim

Mål:

Øke suksessraten for overlevelse og økonomisk vekst i den enkelte bedrift innen medisinsk teknologi og IKT i det nasjonale og internasjonale helsemarkedet.

Næringslivet i regionen må ta et felles løft gjennom å etablere et Arena-prosjekt der det stimuleres til samarbeid og erfaringsutveksling mellom bedriftene. Vi skal bringe de nye produktene ut til pilotkunder internasjonalt.

Bedriftene ønsker også å etablere et felles utstillingsvindu for sine produkter både fysisk i tilknytning til nye St. Olavs Hospital i Trondheim og virtuelt via Internett. Her vil også det kunne inngå felles varemerkebygging og profilering for å styrke markedsføringen internasjonalt.

Styringsgruppe:

Arild Smolan, leder, Næringsforeningen i Trondheim
Kjell Arne Ingebrigtsen, GE Vingmed Ultrasound
Kjell Bakke, Scandinavian Customized Prosthesis
Hans Fredrik Emdal, Innovasjon Norge, Sør-Trøndelag
Jacob Hygen, KITH
Aasmund Frøseth, Abeo
Kjell Øygarden, Med Tech Trondheim
Espen H Aspnes, SINTEF Helse, prosjektleder

En kraft i Trondheim gjennom 144 år



(Adresseavisen februar 1862)

§1: "Foreningens Øiemed er ved dens Mødeer at give Medlemmerne Anledning til at overveie og fremme de i Handelens Interesse indgribende merkantile og komunelle Anliggender og dernest en selskabelig Underholdning"

Det er ikke vanskelig å se en rød tråd fra formålsparagrafen som stiftelsesmøtet av "Trondhjems Handelsforening" vedtok i 1862, til dagens visjon for Næringsforeningen, som lyder "En kraft som skaper et sterkt regionalt næringsliv".

Foreningens historie viser at selv om handelsstanden har vært drivkraften i utviklingen av organisasjonene, så har hele regionens næringsliv vært i fokus. Historiebøkene viser at man var opptatt av hvalfangst, klippfisketoll i Spania, børsbygning, bygging av Meråkerbanen, utvikling av ny havn, Tordenskjoldstatue, tollbod og brannforsikringskasse. Bare for å nevne noe fra de første årene.

Det startet med 47 medlemmer. I dag er 700 medlemsbedrifter med 1200 kontaktpersoner, 120 medlemmer av fagråd, og en administrasjon med syv ansatte, vår spydspiss i det daglige arbeid for at Trondheim skal bli byen i Norge hvor det er lettest og starte og drive næringsvirksomhet.

Og hvis du lurte: Bergen kom etter først i 1869!

Næringsforeningen i Trondheim

Siden 1862

Vår visjon: En kraft som skaper et sterkt regionalt næringsliv





Daglig leder Idar Schei presenterer et patentert produkt som installeres i fire verdensdeler.

AQUAOPTIMA NORWAY

Nisjeteknologi til fiskeoppdrett world wide

I 1993 forlot Idar Schei og kolleger kontorene og laboratoriene på SINTEF, og startet AquaOptima. 13 år senere leder Schei et firma som leverer teknologi til oppdrettsnæringen på fire kontinenter. I tillegg til hjemmemarkedet er installasjoner fra AquaOptima å finne i UK, Frankrike, Spania, Tyrkia, Japan, Malaysia, Taiwan, Korea, Iran, Australia, USA og Canada.

MILJØVENNLIG OG KOSTBESPARENDE

AquaOptimas produkter er spesialutviklet til landbaserte oppdrettsanlegg for alle typer fisk, og suksessen i markedet har bakgrunn i teknologien som resirkulerer vann.

- Anleggene produserer fisk med bruk av små mengder nytt vann, forklarer Schei. - Vi har funnet en optimal miljøvennlig løsning. Vann er en mangelvare i mange områder i verden, og myndigheter verden over vil øke miljøkravene. Derfor ser Schei positivt på utsiktene for fortsatt vekst for firmaet.

VINNER FREM PÅ HJEMMEMARKED

Suksessen i et tøft internasjonalt marked gleder staben i firmaet på Kjøpmannsbryggene i Trondheim. Men Schei understreker at noe av det mest gledelige som har skjedd det siste året, er det han vil betegne som et gjennombrudd nasjonalt.

- En av de største aktørene innen settefiskanlegg i Midt-Norge har i over et år testet våre løsninger, forteller han. - Mange anlegg i Norge sliter med sykdom og dødelighet i settefiskanleggene, og har stor dødelighet på smolten etter utsett i sjø – noen helt oppe i 20 %. Bruk av våre løsninger viser at det oppnås bedre resultat mht vekst og overlevelse, enn i kar med tradisjonell gjennomstrømning av vann.

Tilsvarende resultater er oppnådd i Japan hvor forurensninger i havet er et problem for fiskeoppdrett. Alle våre anlegg viser at fisken har klart bedre overlevelsessevne og bedre vekst. Når resultatene blir offentliggjort, forventer Schei økt etterspørsel i hjemmemarkedet. - Vi tilbyr en løsning som slipper mye mindre vann fra fiskeoppdrett ut i naturen. Altså et kindereg i oppdrettsnæringen. Tre ting på en gang: Vi møter økte krav til miljøvennlighet, vi får mer fisk, og fisken vokser hurtigere enn i tradisjonelle anlegg.

NÆRINGSFORENINGEN MED VIKTIG GREP

- Da Næringsforeningens fagråd for Fiskeri og Havbruk i 2005 tok initiativ til Møljelag, fikk vi igjen en nødvendig møteplass i regionen, sier Schei. På 1980- og 90-tallet hadde konsulentmiljøer som Akvaintituttet, KPMG og miljøene i SINTEF jevnlig treff for bransjen. Da dette opphørte, var det et vakuum inntil næringsforeningen kom på banen.

- Vi trenger et forum der FoU, næringen og forvaltning møtes. Disse samlingene gjennomføres nå på nærings premisser.

Schei ser frem til at firmapresentasjoner og kommersialisering blir satt enda mer på kartet. - Samarbeid og utvikling på tvers av fagmiljøenes grenser er viktig for byen og regionen. Møljelagene gir god grobunn for dette med sin form med faglig innhold og sosialtilsnitt.

Slik jobber Næringsforeningen:

- Næringsforeningen arrangerer møtesteder der bedriftene treffer forvaltning, myndigheter og forskningsmiljøene.
- Treffene har fokus på kommersialisering og forretningsmuligheter nasjonalt og internasjonalt.

FAKTABOKS

AquaOptima Norway AS leverer utstyr til settefiskanlegg og landbaserte oppdrettsanlegg, for både kaldt- og varmtvannsarter. Ved hjelp av kunnskap og teknologi oppnår firmaets kunder forbedret vannkvalitet, vekst og lønnsomhet.

Basert på intensiv forskning ved SINTEF i perioden 1985 -1993, har AquaOptima utviklet og kommersialisert produkter for intensiv landbasert oppdrett og resirkulering. Systemet er basert på patenterte produkter for fjerning av partikler rett fra karet, noe som forbedrer vannkvaliteten i karet og i utløpsvannet.

MØLJELAG arrangeres av Næringsforeningens Fagråd for Fiskeri og Havbruk. Møljelagene er et møtested for alle deler av havbruksklyngen. Her møtes representanter for oppdrettselskap, forskning, finans, undervisning og forvaltning. Deltakerne utgjør en mangfoldig mølje, og programmet er korte temainnlegg med presentasjoner av bedrifter og institusjoner knyttet til havbruksnæringen. Kvelden avsluttes med en velsmakende middag, gjerne mølje eller annen sjømat. Fagrådets samlinger fremmer havbruksklyngen i Trondheim og Trøndelag, og bidrar til å synliggjøre ulike aktører.

Møljelagene bygger opp under ambisjonen om å gjøre Trøndelag til verdens viktigste og mest innovative havbruksregion.



Spar tid og penger på reisen til kurs og konferanser

Med SAS Braathens og Widerøe sparer du tid og penger på reisen til kurs og konferanser i Norge. Vi flyr til mer enn 40 destinasjoner innenlands. I tillegg til en gunstig rabatt tilbyr vi en rekke tjenester som letter planleggingen og gjennomføringen av selve reisen.

- Minimum 10 personer må benytte fly til/fra kurs eller konferansested
- Deltagerne kan starte fra ulike steder i Norge og reise individuelt
- Billetten kan endres
- Full refusjon inntil avreise

For mer informasjon se saskonferansene.no, ring **85400** eller kontakt ditt reisebyrå.

Du skal alltid hjem

SAS Braathens

A STAR ALLIANCE MEMBER

Valgrett ved salg av virksomhet

Kan en ansatt velge å bli hos sin gamle arbeidsgiver ved salg av virksomhet? Vi ser nærmere på to viktige begrep i denne sammenheng: Reservasjonsrett og valgrett.

Mange tror at *reservasjonsretten* gir ansatte rett til å holde seg til den gamle arbeidsgiveren. Den gir imidlertid bare rett til å nekte overføring til ny arbeidsgiver, ikke rett til å kreve å bli hos den gamle.

Iht. arbeidsmiljølovens § 16-3 kan alle ansatte uvilkårlig bruke reservasjonsretten. Ansatte har da eventuelt bare en fortrinnsrett til ny stilling hos sin gamle arbeidsgiver dersom den utvider igjen. Vilkåret er at man har vært ansatt minst 12 måneder de siste to år før overdragelsen. Retten er tidsbegrenset til ett år.

Med valgrett menes altså at den ansatte først reserverer seg for så å binde den gamle arbeidsgiveren til å beholde ham. Arbeidstaker har ikke noen automatisk valgrett. Bruker man reservasjonsretten blir man normalt stående uten arbeidskontrakt.

Regjeringen vil utrede spørsmålet om valgretten skal lovfestes. Loven vil trolig kun skriftfeste rettspraksis, nemlig at en ansatt kan holde seg til gammel arbeidsgiver hvis overføringen medfører *ikke uvesentlige negative endringer og inngrep for den ansatte*. Dette kan gjelde reiselengde til arbeidsplassen, endrede arbeidsbelastninger og større usikkerhet. Enhver ulempe er ikke nok; det må dreie seg om ganske betydelige negative endringer.

Høyesterett har i to dommer fra 1999 uttalt at valgrett raskere oppstår når det bare er deler av virksomheten som overdras. Desto færre ansatte som rammes desto raskere vil oppstå valgretten.

De ansattes valg- og reservasjonsrett er et av mange kompliserte spørsmål som bør utredes med bl.a. juridisk bistand før man vurderer å reise spørsmål om fisjonering eller overdragelser overfor tillitsvalgte for videre drøftelse.



Av Thomas Lidal Jamne
Advokat i Pretor Advokat AS

Den sterke veksten fortsetter

Sommermånedene har ikke gitt oss tegn på at styrken i norsk økonomi har avtatt. Vi har tvert imot sett en rekordsterk vekst i sysselsettingen og påfølgende fall i ledigheten. Samtidig er det en svært sterk vekst i den samlede opplåningen.

Ved siste korsvei var kredittveksten på 13 %, og det er lenge siden det bare var privatpersoner som økte gjelden sin. Mens vi for bare få år siden opplevde at norske bedrifter betalte ned på gjelden sin, er nå låneveksten for næringslivet høyere enn den er for privatpersoner. Selv om olje- og offshorenæringen står for en meget stor andel av dette, er det liten tvil om at investeringene i næringslivet har tatt seg kraftig opp.

Om dette er det rette tidspunkt for store investeringer skal forbli usagt, men det er liten tvil om at utsiktene til en vedvarende, relativt sett, lav rente gjør investeringer forlokkende for både bedrifter og privatpersoner. Undersøkelser viser en sterkt fremtidstro, så det er ingen grunn til å tro at veksten vil avta med det første.

Rekordhøye offshoreinvesteringer samt rekordhøy vekst i både arbeidsmarked og boliginvesteringer vil fortsatt være trenden fremover. Alt dette er forhold som taler for at sentralbanken vil øke rentene også i tiden fremover, til tross for at kjerneinflasjonen ligger et godt stykke under styringsmålet.

Vi tror på bakgrunn av disse tallene at rentene skal løftes noe mer enn markedet har lagt til grunn, og forventer at den flytende renten skal ligge rundt 4,5 % om ett år.

Historien viser at en for lav rente i en periode alltid vil gi for sterk vekst og derigjennom skape ubalanser i økonomien. Vi tror derfor alle på sikt vil være tjent med en litt mer aggressiv sentralbank fordi det er bedre med en kontrollert vekst enn lave renter.



Av Fridthjov Brun
Allegro Finans ASA

Jeg lever av min kreativitet

DUODU strikkedesign

Rita Nylander og Anne Grut Sørum har drevet DUODU strikkedesign siden 1997. De to gründerne har atelier og systue på Pir II på Trondheim Havn. Alt de produserer er laget for hånd, og de to lar seg oftest inspirere av japansk kunst og design og bruker fargeteknikken shibori på plaggene sine.

Da DUODU Strikkedesign lanserte sin Kolleksjon 2006 hadde de to mottatt økonomisk støtte fra Støtte- og Forskningsfondet for Næringslivet i Trondheim. Virksomheten er i fremgang og det er innledet samarbeid med Selbu Strikk for serieproduksjon og salg av firmaets strikkeprodukter.



DUODU var representert på Rennebumartnan 06. Anne Grut Sørum (tv) og Rita Nylander var fornøyd med den oppmerksomhet kolleksjonen deres fikk.

FOTO: THORVALD CARLSON

Samarbeidet gir Nylander og Grut Sørum muligheter for å konsentrere seg om selskapets kjernevirksomhet,- design av produkter som erobrer en stadig større markedsandel.



Ambassadør H. E. Dušan Rozbora (t.h) og konsul Erik Frederiksen inviterer i samarbeid med Midt Norsk Handelskammer til møte:

BUSINESS OPPORTUNITIES IN SLOVAKIA

Onsdag 8. november 2006 i lokalene til Næringsforeningen i Trondheim/Midt Norsk Handelskammer, kl. 14:00

Fra programmet:

- Slovakia – mulighetenes marked
- Eksempler fra trønderske bedrifter med erfaring med handelssamkvem innen ulike bransjer
- Presentasjon av muligheter for innleie av arbeidskraft innen ulike bransjer
- Regionalt samarbeid med muligheter for forretningsutvikling

Kl. 16:30 inviteres det til sosial samling med ambassadøren og representanter fra slovakisk handelsdelegasjon. Slovakiske retter og god drikke serveres.

Endelig program og påmelding:
www.midnordway-chamber.no

TRONDHEIM ASSURANSE

Trondheim Assurance AS er en selvstendig assuranceforretning som representerer If Skadeforsikring og Europeiske Reiserforsikring. Vi har kontorer på Heimdal og Røros. Vi betjener bedrifts- og privatmarkedet.

Vi trenger flere medarbeidere og søker

Bedriftsassurandør i Trondheim

Arbeidet vil bestå i salg og service ovenfor bedriftsmarkedet i Trondheimsregionen, samt salg av private forsikringer. Kontorsted Heimdal.

Assurandør i Fjellregionen (Røros/Nord-Østerdalen)

Vi søker en person som kan betjene privat-, bedrifts- og landbruksmarkedet i Fjellregionen. Bosted er av mindre betydning, da arbeidet vil foregå i nært samarbeid med våre kontorer på Røros og Heimdal.

Ønskede kvalifikasjoner:

- erfaring fra kundebehandling og/eller salg
- dataerfaring

Personlige kvalifikasjoner:

- resultatorientert
- like kontinuerlig måling og oppfølging
- kontaktskapende og god muntlig fremstillingsevne

Erfaring fra forsikring er en fordel, men personlige egenskaper er like viktig.

Send en kortfattet søknad innen 22.09.06 til:
Trondheim Assurance AS
Ringvålveien 2, 7080 Heimdal

Spørsmål om stillingen kan rettes til Hans Reiten,
tlf 72 59 59 60 eller 908 35 187.
Mail: hans.reiten@if.no

S. MOE AS

Inn i Næringsforeningen etter 30 år

- Næringsforeningen er aktiv og jobber med viktige saker. De profilerer seg bra og tar opp interessante saker, sier Sverre Moe. Dermed har han svart på hvorfor han etter 30 år melder ventilasjonsbedriften som bærer navnet hans, inn i Næringsforeningen.

VENTILASJON

S Moe er en ventilasjonsentreprenør for bolig og yrkesbygg. - Vi driver med både rehabilitering og nybygg, forklarer Moe. - Vi prosjekterer og kjøper inn maskineriet, for deretter å montere det selv eller ved hjelp av underleverandører. Før hadde vi eget verksted og laget det meste selv, men i dag kjøper vi inn 90% av materialet, forklarer Moe.

Bedriften er dermed veldig typisk for utviklingen for bransjen. Den beskrives i den rykende ferske 100-årsberetningen for "Trondhjems Kobber og Blikkenslagerlaug". Moe er oldermann i lauset i jubileumsåret. Beretningen dokumenterer en bransje som har vært gjennom store endringer, og som i dag er stor innen ventilasjon og takteking.

LYKKELIG MED STABILITET

Flere av dagens ni ansatte har vært med alle de 30 årene bedriften har eksistert. - Det synes jeg er veldig bra i en bransje som er fysisk krevende. Vi satser på å være stabile, sier Moe. Stabilitet preger



- Jeg kjenner Næringsforeningen godt gjennom arbeidet i Håndverkerforeningen, sier Sverre Moe. Ved hundreårsjubileet til "Trondhjems Kobber og Blikkenslagerlaug" er han oldermann i lauset.

fremtidsutsiktene. Moe sier seg rimelig bra fornøyd med en omsetning på 10 millioner kroner i året, og har ikke behov for å vokse mye utover det.

Sett av 23. oktober

Brattørakonferansen

Tema er utviklingen av Brattøra, både innen godstransport og byutvikling forøvrig.

Hør blant annet

- Ordfører Rita Ottervik
- Havnedirektør Wollert Krohn-Hansen
- Logistikkdirektør Randi Østby i Coop
- Strategidirektør Bjarne Wist i Cargo Net
- Sivilarkitekt Øystein Grønning
- Kommunaldirektør Håkon Grimstad

Videre opplysninger finner du på nettsidene til Næringsforeningen i Trondheim og Trondheim Havn.

Se www.trondheim-chamber.no og www.trondheim.havn.no



HMS for ledere - et lovpålagt krav. Men hva betyr dette i praksis?

Gjennom Falck Nutec sitt todagers kurs vil du få informasjon som er relevant og nyttig for deg og din bedrift. Her vil du få vite mer om rammebetingelser for HMS-ledelse, lovgiving, hvordan drive kulturutbygging og intergrering.

Med den rette kunnskapen innen HMS, vil kvalitet og verdi i ditt selskap øke.
Kurs i Trondheim 12.- og 13. september / 24.- og 25 oktober.

Ta kontakt med Falck Nutec 5594 2000

NYE medlemmer

Advokatfirmaet Giæver, Hegle & Co DA

skal gi sine klienter en effektiv saksbehandling for å etablere løsninger som er lønnsomme både i forhold til det enkelte oppdraget og i forhold til klientens samlede virksomhet. De skal ha kunnskap om sine klienters virksomhet og gjennom å kombinere denne med et faglig juridisk arbeid, skal de gi klientene kvalifisert rådgivning og konfliktløsning.

Clear Channel Trondheim

er Norges største aktør på utendørsreklame. Clear Channel Norway bistår blant annet kommuner med å etablere offentlige service tilbud som for eksempel offentlige toaletter og miljøsykler mot retten til å anvende reklame på kommunenes eiendommer.

Insider Renhold og Miljø AS

Insiders konsept tilbyr et system hvor du som kunde får full kontroll og oversikt uten for mye bruk av egne ressurser. Insider skiller seg ut i sin bransje ved et elektronisk tilbakemeldingssystem for tilbakemelding, oppretting og kvalitets-sikring. Dette gir deg en kostnadseffektiv kontroll av renhold og andre avtalte miljøtjenester.

Silver Mobility AS

De er en løsningsleverandør til bedrifter med behov for å mobilisere eller automatisere sine forretningskritiske prosesser. Bedriften har kontorer i Oslo og Trondheim.

Elas AS

Bedriften har gode produksjons- og lagerfasiliteter og en arbeidsstokk med god kompetanse innen trådbearbeiding og overflatebehandling.

Hilde Jørgensen AS

er totalentreprenør for arrangementer, det være seg firma-arrangement, kundetreff, jubileum, produkt-lansering, kick-offs, kongress eller fagkonferanse. De tar hånd om hele arrangementet som valg av arrangementssted, transport, valg av meny, servering, artist, dekorasjon, tekniske effekter osv.

Puls Eiendom AS

Bedriften har som kjernevirksomhet å drive utbygging av leilighets- og boligprosjekt i Midt-Norge.

Sensus AS

Konsulentfirma innen HR (medarbeiderundersøkelser, rådgivning, psykososialt arbeidsmiljø).

Laban & Labolina

Barneklær, alder 0 - 8 år. Her finner du alt du trenger til barnet!

Witro Bil AS

er blant Norges ledende Nissanforhandlere. Selskapet er eneforhandler for Nissan person- og varebiler i Sør-Trøndelag, og har i tillegg en betydelig bruktbilforretning med utvalg av de fleste bilmerker. Selskapet har eget serviceverksted og skadeverksted, og sysselsetter til sammen 31 ansatte.

Kummeneje AS

Riksorientert leverandør av dører, innvendige vinduer/glassfelt, parkett, listverk/utførelser og fugeisolasjon. Betjener det profesjonelle markedet og er spesialisert på leveranser til større byggeprosjekter. Representerer hovedsaklig svenske, men også norske fabrikker. Avdelingskontor i Oslo.

Prosessutvikling AS

Bidrar til å styrke sine kunders effektivitet og konkurransekraft gjennom utvikling av bedre arbeidsprosesser. De stimulerer mennesker til kreativitet og entusiasme i endringsarbeidet, med fokus på samspill, teknologi og forbedring.

LawA Advokat AS

er et nyoppstartet advokatfirma som tilbyr juridisk rådgivning for teknologi- og oppstartsbedrifter med internasjonalt fokus. Selskapet er spesialisert på avtaleverk, sikring av intellektuell kapital og immaterielle verdier, i tillegg til arbeidsrett.

Fossegrenda Næringsforening:

3Bygg Guttormsen

Snekkerfirma som driver med snekring og montering.

Adelsmann Trondheim AS

er en hurtig voksende kjede som har spesialisert seg i herreklær og sko til en fornuftig pris og kvalitet. Selskapet er nå lokalisert i Bodø, Bjugn, Harstad, Lakselv, Oppdal, Namsos, Rørvik, Steinkjer, Stjørdal, Trondheim, Verdal og Ottetad. Innen kort tid vil det også etableres andre steder i Norge.

Auto 2000 Trondheim

Tilbyr alle typer biler, både nye og brukte. I tillegg har de et topp moderne verksted som utfører periodisk kontroll, karosseri- og skadereparasjoner. Kun Auto 2000 har autoriserte teknikere for Citroen i Trondheim. Et av landets største delelager for Citroen finnes her, og de tilbyr også deler til Kia og Daihatsu.

Auto-Huset AS

er totalleverandør av originaldelar til Mercedes. De leverer sine produkter og tjenester over hele landet. I dag har Auto-Huset en kundeportefølje som dekker frittstående verksteder, forhandlere, privatpersoner, taxinæringen, ambulanse, stat og kommuner over hele landet.

AvansIT DA

er totalleverandør innenfor IKT og markedsføring i Trondheim. Hovedområder er IT-drift, IT-Sikkerhet, bredbånd, forretningsprogramvare, markedsføring og systemutvikling.

Trondheim Glass-Service AS

bedriften har siden starten tilegnet seg god og nyttig erfaring fra et bredt utvalg av ulike typer glassoppdrag utført for offentlige virksomheter, næringsbygg, borettslag og private i distriktet for både Sør- og Nord-Trøndelag.

Berhard Moe Eftf. AS

er storkjøkkenleverandør i Midt-Norge og leverer storkjøkkenmaskiner og storkjøkkenutstyr til en rekke ulike bransjer. Det tilbys også serviceavtaler.

El-Maskinservice Trondheim AS

er proffsenter for DeWalt, og har i tillegg salg av maskiner, utstyr og tilbehør til blant annet Foma, Milwaukee, Christiania Spigerverk, Zagres, Black & Decker, Aeg, og KC Verktøy. Bedriften utfører også service på en hel del verktøy

Foraas Erling Områdesikring AS

har mer enn 20 års erfaring med salg, levering og montering av gjerder, porter og tilhørende sikringssystemer til både permanent og midlertidig fysisk sikring.

Frost Eiendom AS

forvalter en næringseiendomsmasse på ca. 17 000 m², både kontor, lager og industri-/verkstedbygg. I tillegg forvalter firmaet en boligeiendomsmasse på ca. 38 000 m² bestående av ca. 600 utleieforhold fra 1-roms og opp til 4-roms leiligheter, og 32 parkeringsplasser i Trondheim sentrum.

HH Engros AS

Engrosvirksomheten var i starten basert på handelsreisende som oppsøkte kundene med utpakning på stedet. Etter hvert utviklet man salget via permanent utpakning i buss og båt. I 1988 ble Hagan & Hagan solgt, og det ble etablert et nytt firma, HH Engros AS. I dag er de godt etablert i nye moderne lokaler i Fossegrenda 40, samt eget salgskontor med showroom i Fredrikstad.

Kranbilutleie AS

er et transportfirma som kan ta varierte oppgaver for byggebransjen. De har biler med løftekraner slik at man kan få materiell levert på rett plass til rett tid!

Lazer X DA

Forene, nytte og moro! De tilbyr konferanser, gokart, laserspill og mat - kombinert slik du vil ha det. Sentralt i Fossegrenda skreddersyr de arrangement etter deres behov. Lazer X Gokartsenteret tilbyr underholdning og sportsaktiviteter for firmafester, teambuilding eller kikkoff. Det er en god måte å lære hverandre å kjenne, løse opp stemningen, bygge lagånd, bryte isen mellom kollegaer eller gi sjefen en omgang.

Løvenskiold Handel Maxbo Proff

Gjennom sine egne kjeder MAXBO og MALIA er Løvenskiold Handel en av de mest betydelige og solide aktører i det norske byggevaremarkedet både til forbruker- og proffkunder. Løvenskiold Vareforsyning er hjertet i Løvenskiold Handel og bransjens mest moderne og effektive sentrallager av jernvarer, verktøy, maling, interiørprodukter og byggevarer.

Mitra Hår AS

Tradisjon, nyskapning og teknologi. En eksklusiv partner for frisører over hele verden. Deres fokus er på deg som

kunde: dine ønsker og behov blir oppfylt gjennom personlig service, produkter av beste kvalitet og gjennom stadig produktutvikling.

Nor System Partner AS

Hos Nor System Partner får handelsdrivende alt - fra en enkel kasseløsning til en komplett butikkdatalogning for hele kjeder. De har løsninger for tilnærmet alle bransjer. Restaurant, kantine, frisør, dagligvare og faghandel - de kan alle komme til dem og få akkurat det de trenger.

Nordby Gulv AS

er et selskap som leverer gulv innen tre, vinyl, gummi og tepper. De leverer gulv til private og offentlige kunder. Nordby Gulv er en av Norges ledende distributører av kvalitetsgulv. De har medarbeidere med bred kompetanse og lang erfaring innen gulvfaget. De representerer anerkjente produsenter med høykvalitetsprodukter for alle bruksområder.

Ole Sivertsen AS

Din lokale rørlegger med fagkunnskap som gir trygghet

Petters Pizza

PPM AS

utvikler robotsystemer innen håndtering, montering og sliping / bearbeiding. Prosjekter gjennomføres som en totalleveranse av en komplett robotcelle, eller oppgavene fordeles mellom dem og kunden. PPM AS holder også kurs i bruken av SPORTS3- programvaren, ABB sin S3 kontrollere og generelle robotkurs.

Seth Service AS

er et firma med spisskompetanse innen tekniske løsninger rettet mot næringslivet i Midt-Norge. De har DNV-sertifiserte montører, som til enhver tid vil yte sitt beste for å tilfredsstille deg som kunde. Med til sammen 80 års erfaring i bransjen er de sikre på at de kan hjelpe deg!

Sisit

Unicon AS

Levering av ferdigbetong/fabrikkbetong til store, mellomstore og små bedrifter, samt privat personer fra sine 31 fabrikker rundt om i Norge. Levering av mobile prosjekter og enheter til større oppdrag.

Musum Interiør AS

Firmaet er et av landets ledende innenfor agentur og engrosandel med tepper og gulvbelegg som spesialområde. Musum importerer fra en rekke europeiske og asiatiske land, og er eneimportør og landets representant for flere store leverandører. Varer fra Musum er representert i de fleste bransjebutikker fra nord til sør i landet, og i egne butikksalg.

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim



Hvordan blir din økonomi som pensjonist?

Det er en grunn til at Obligatorisk tjenestepensjon har blitt innført for bedrifter. For andre er det frivillig. Har du ordnet med tjenestepensjon? Nå kan også du som har enkeltpersonforetak etablere gunstig pensjonsordning.

I SpareBank 1 Midt-Norge får du:

- Konkurransedyktige produkter innen bank, fond og forsikring
- Dyktige rådgivere som finner de beste løsningene for deg
- En fast kontaktperson
- Opplæring og informasjon
- En samarbeidspartner med lokal oppfølging
- God og enkel oversikt og oppdatering av pensjonsordningen via elektroniske løsninger
- **Privatøkonomisk** – privatøkonomisk rådgivning

Vi kan hjelpe deg med tjenestepensjon!

Ta kontakt med oss i dag:

- Ring oss på telefon **07303**
- Send e-post til tjenestepensjon@smn.no
- Eller send SMS til 1980, kodeord SMN OTP