

MidtpUNKT

4
09

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TEMA:

Humankapitalen



*Ketil Kjeldsberg
om Fagråd Ressurs*



*Ulrica Risberg
om verdier*



*Torbjørn Akersveen
om instrumenterings-
klyngen*

KONTOR TIL LEIE

LERKENDAL STADION



Foto: Jan Olav Jensen



Unik mulighet for virksomheter som ønsker å etablere seg på Lerkendal. Kontorlokaler med meget god standard og flere av rommene har direkte innsyn til fotballbanen. Leiearealets størrelse kan tilbys fleksibelt fra ca 850 – 1.100 kvm. Virksomheter som vil leie hele arealet får tilgang til eksklusivt leieareal i 3.etg. Sentralt og med parkering inklusive i husleien.

- Adresse:** Lerkendal Stadion, Klæbuveien 125
- BTA:** 857 kvm. / kan økes til ca 1083 kvm.
- Inneh.:** Meget representative lokaler, resepsjonsområde, møteromsfasiliteter, kjøkken, kontorer hvorav flere har vindu mot banen. Store og moderne kontor, flere benyttes som dobbeltkontor av nåværende bruker
- Parkering:** 25 p-plasser følger leieforholdet / Kan økes til 33 p-plasser
- Status:** Ledig fra august 09
- Diverse:** Fremleiekontrakt til ultimo august 2013
- Kontakt:** Eiendomsrådgiver Hans K. Norderud
Tlf.: 73 82 02 57 / 916 61 528
E-post: hans.norderud@dnbnor.no
Eiendomsmegler MNEF Einar Skomsvoll
Tlf.: 73 82 02 58 / 916 61 585
E-post: einar.skomsvoll@dnbnor.no

KONTOR TIL LEIE

SOLSIDEN, NEDRE ELVEHAVN



Særdeles representative kontorlokaler til leie på Solsiden! Lokalene har flott beliggenhet i Solsiden med utsikt til bassengområdet. Moderne kontorer med høy standard både med hensyn til materialvalg og tekniske kvaliteter. Som leietaker i Solsiden har man også tilgang til senteret med 60 butikker og 13 restauranter. Kantine, parkering, aircondition!

- Adresse:** Beddingen 10
- BTA:** 951 kvm.
- Inneh.:** Kontorer, kontorlandskap, møterom og kjøkken
- Parkering:** P-plasser kan leies
- Status:** Ledigstilles fra august 2009
- Diverse:** Fremleiekontrakt til 30.04.2011
- Kontakt:** Eiendomsrådgiver Hans K. Norderud
Tlf.: 73 82 02 57 / 916 61 528
E-post: hans.norderud@dnbnor.no
Eiendomsmegler MNEF Einar Skomsvoll
Tlf.: 73 82 02 58 / 916 61 585
E-post: einar.skomsvoll@dnbnor.no

DnB NOR
Næringsmegling



Humankapital

– næringslivets mest verdifulle ressurs

Tema for dette nummer av MidtPunkt er humankapital. At medarbeiderne er bedriftens viktigste ressurs er nok etter manges mening et ganske utslitt mantra som ofte medtas i bedriftsledernes festtaler. Men dette er og blir en realitet. Det å tiltrekke, utvikle og beholde dyktige medarbeidere er en forutsetning for å oppnå langsiktig lønnsomhet.

Humankapital er summen av de ansattes kunnskap, ferdigheter, holdninger, vilje, kapasitet og motivasjon som bidrar til verdiskaping for virksomheten. Enhver virksomhet bør derfor være sterkt opptatt av hvordan deres humankapital skal utvikles og vokse.

Undersøkelser viser at et fellestrekk for bedrifter som leverer gode resultater over tid er at de har dyktige ledere som evner å motivere og inspirere sine medarbeidere til ekstraordinære resultater. En klar og helhetlig ledelsesfilosofi og personalpolitikk basert på virksomhetens kjerneverdier er viktige grunnpillarer i denne sammenheng. I tillegg bør bedriften ha opplegg for kontinuerlig kompetanse- og medarbeiderutvikling. Ledelse handler om å oppnå resultater gjennom andre, og om å forvalte virksomhetens humankapital på en slik måte at verdiskapingen øker.

Det er videre vesentlig at bedriftene er bevisste på hvem som eier kunnskapen i virksomheten og at de sikrer seg rettighetene til denne. Patenter / registrering av rettigheter og utvikling av humankapital er to sider av samme sak, selv om mange bedrifter dessverre ikke har like mye fokus på det første.

Næringsforeningen har opprettet et eget fagråd som fokuserer på bedriftens humankapital og rettighetene til denne. Fagråd Ressurs jobber på tvers av alle bransjer og setter tema som leder- og medarbeiderutvikling, omdømmebygging og IPR på dagsorden.

Etter vår mening er fokus på humankapital en viktig forutsetning for å oppnå økt verdiskaping i "Mulighetenes region". Trondheimsregionens fremste komparative fortrinn er nærheten til våre sterke FoU- og utdanningsmiljøer. Vi ligger helt i front med hensyn til kunnskapsproduksjon, men har fortsatt et stort potensial i forhold til å utvikle flere lønnsomme bedrifter gjennom bedre samhandling mellom FoU, utdanning og næringsliv. Og da handler det ikke bare om å produsere enda flere gode ideer og utvikle unik teknologi – det handler like mye om at vi må ligge helt i front når det gjelder utvikling av vår dyrebare humankapital.

Berit Rian
Berit Rian
 Adm. direktør



Innhold

De egentlige ressursene	4
Bidrar til å nå målene	6
Vil finne friskhetsnøkkelen.....	8
Studentene holder Trondheim i gang.....	10
Fokus på verdier og løsninger.....	12
Velkommen til Manifestasjonen 2009	14
Samler trønderske teknologibedrifter	16
Felles ja til lokale initiativ – men hvilke?	18
Valg 2009: Oppsummering næringspolitikk	20
Vil sette fart i byutvikling	21
Trønderske bedrifter kan spare	
500 millioner kroner – hvert år!.....	22
Harde pakker hele året	23
Må vite hva som skal til.....	24
Mer enn kvadratmeter.....	26
Nye medlemmer.....	27

Utgiver:

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

Redaktør:

Berit Rian

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS ^{RTB}

Layout:

Guri Jermstad AS

Trykk:

Grytting AS



Opplag: 6 400

Hovedsamarbeidspartnere:



De egentlige ressursene

Det største konkurransefortrinnet er ikke produktene eller tjenestene bedriften utvikler og tilbyr. Det største konkurransefortrinnet er medarbeiderne, mener Ketil Kjeldsberg, leder for Næringsforeningens Fagråd Ressurs.



– Trøndersk næringsliv sitter på enorme ressurser i form av kompetente medarbeidere. Vi vil bidra til at bedriftene utnytter denne ressursen enda bedre, sier Ketil Kjeldsberg, leder for Næringsforeningens Fagråd Ressurs. Her sammen med to av Adecco-lederens medarbeidere innen fagområdene Finans og Juridisk: Janne Gry Berge (til venstre) og Mona Valseth Berg.

Derfor er fagrådslederen også glødende opptatt av å ta vare på den såkalte humankapitalen – verdien av menneskene som jobber i bedriften. – Få bedrifter tenker på at det kan medføre et større tap å miste en medarbeider enn å få en ny konkurrent, tror Kjeldsberg.

Store verdier

– Jeg er opptatt av at næringslivet må bli flinkere til å ta vare på og utvikle bedriftenes egentlige ressurser – lederne og medarbeidere. Det innebærer også å forstå verdien av den kompetansen og kunnskapen medarbeiderne innehar. Og da følger de vanskelige spørsmålene naturlig: Hvem eier kunnskapen i bedriften? Hvilke rettigheter har bedriften og medarbeiderne til kunnskapen? Hvem har ansvar for å utvikle kompetansen i bedriften?

Kjeldsberg er ikke i tvil om hvem som bærer ansvaret for bedriftens humankapital. – Det er lederne som har ansvar for å utvikle, sikre

og realisere potensialet i bedriften, og det er ingen tvil om at menneskene er bedriftens viktigste ressurs. Derfor må lederne sørge for å ta vare på medarbeiderne og gi dem lyst til å bli i bedriften.

Mangler kunnskap

Kjeldsberg mener store deler av næringslivet mangler begrep om hvor store verdier medarbeiderne utgjør. Det kommer til syne i form av blant annet mangelfull kunnskap om patenter og rettigheter, mangelfull investering i medarbeiderutvikling og mangelfull forståelse av medarbeidernes betydning for bedriftens interkultur og omdømme.

– Finanskrisen har dessuten satt søkelys på ledelse i nedbemanningstider, som ofte skaper usikkerhet på arbeidsplasser. Det er bra å ivareta dem som blir permittert eller oppsagt, men hva med dem som blir igjen? Når, hvordan og hvorfor kommuniserer

ledelsen? Er ledelsen flink nok til å styre og kommunisere i nedbemanningsprosessen? Hvis den er det, kan en slik krise faktisk føre til større lojalitet og bedre omdømme, sier Kjeldsberg som til daglig er regiondirektør for bemanningsselskapet Adecco Norge AS.

Viktige tema

Siden Fagråd Ressurs ble etablert i fjor, har det gjennomført én spørreundersøkelse blant alle næringsforeningens medlemmer, og har en ny på trappene. I tillegg har fagrådet arrangert temamøter. – Interessen har vært overveldende. Undersøkelsen ga oss mange innspill til hva vi kan jobbe mer med for å utvikle næringslivet, og foreløpig er vi mer opptatt av å se muligheter enn å avgrense.

Vil samarbeide

– Blant annet ser vi gjerne nærmere på hvordan vi kan skape bedrifter med langtidsfriske medarbeidere, selv om fagrådet ikke

Møteplassen

Fredagsforum: Hver fredag i Royal Garden Hotel klokken 11.30 til 12.30.

8. september:

Ble kollektivfeltene en velsignelse eller nok en spiker i kisten for Midtbyen?

22. september:

MANIFESTASJON 2009

13. oktober:

Konferanse om Trådløs Fremtid i industrien

19. november:

Eksportens Dag - Tema Russland

22. september:
Manifestasjon 2009

Se program på side 14 og 15

Følg med på

www.trondheim-chamber.no

skal trække i HMS-bedet, lover Kjeldsberg, som gjerne samarbeider med det nyetablerte Senter for helsefremmende forskning for å finne kjennetegn ved bedrifter med lavt sykefravær (se artikkel side 8).

– Jeg tror næringslivet kan bli bedre på å ivareta humankapitalen ved å samarbeide tettere med andre institusjoner i samfunnet, blant annet utdanningsinstitusjonene. Hvert år strever mange hundre nydannede studenter fra høyskole og universitet med å få jobb. Næringslivet kan få lojale og dyktige medarbeidere ved å opprette traineestillinger for nydannede. Men det krever at vi våger å tro på potensialet i mennesker, ikke bare på erfaringen.

Fra slagord til ressurs

– Og hva gjør myndighetene og politikerne? Hvordan kan vi sammen greie å utnytte kraften og mulighetene som ligger i byens utdannings- og forskningsmiljøer? Vi vil mer enn gjerne bidra til at «Teknologibyen Trondheim» blir mer enn et slagord, lover Kjeldsberg.

Han har også tro på å utnytte ressursene til seniorene langt bedre enn i dag. – Hva gjør bedriften for å beholde seniorene og få dem til å stå lenger i arbeid? Og hvilke holdninger er det som tilsier at en 50-åring skal ha problemer med å få ny jobb? Erfarne seniorer er jo en kjemperessurs!

Fagråd på tvers

Da Fagråd Ressurs ble etablert, var tanken å fange opp bedrifter som ikke følte tilhørighet i noen av de andre fagrådene Næringsforeningen har etablert. Et halvår etter viser det seg at bedrifter fra alle bransjer og fag strømmer til møtene. Her utveksles det ideer og erfaringer.

– Vi er opptatt av å utvikle bedriften som kompetansebedrift. Det betyr at vi skal fange opp og ivareta viktige områder som de andre fagrådene ikke nødvendigvis fokuserer så mye på, på tvers av alle fag og bransjer. Derfor er Fagråd Ressurs et viktig fagråd for alle regionens virksomheter, mener Kjeldsberg.

RTB

FAKTA

Fagråd Ressurs ble etablert i desember 2008. Foreløpig har fagrådet fokusert spesielt på tre områder:

Ledelse

Hvilken rolle skal ledelsen ha? Hvordan skal ledelsen bidra til å utvikle medarbeiderne og bedriften?

Rettigheter

Hvem eier kunnskapen i bedriften? Hvem har rettighetene til humankapitalen, det vil si den verdien som medarbeiderne utgjør?

Kompetanseutvikling

Bruker bedriften nok og riktige ressurser på å utvikle ledere og medarbeiderne? Hvilke interne ressurser har vi til rådighet? Hvilke eksterne ressurser bør vi bruke?



En Mac gjør jobben enklere.



Kom og se hvordan en Mac kan hjelpe bedriften din med å vokse.

Eplehuset Trondheim: Thomas Angells gt. 15 | Bassengbakken 1 | trondheim@eplehuset.no | www.eplehuset.no



Bidrar til å nå målene

– HR-arbeidet skal bidra til at vi når forretningsmålene. Det forutsetter at medarbeidere og ledere får utvikle seg faglig og menneskelig, sier Eva Østerås og Kjetil Bjørnebo. De to har ansvar for HR-området i Siemens Trondheim.

– Den viktigste HR-oppgaven er å bidra til å utvikle bedriften og medarbeiderne slik at vi sammen når forretningsmålene våre, fastslår Østerås og Bjørnebo. – Det krever at HR-arbeidet blir satt i system.

De to ser en klar dreining innenfor HR-området. Tidligere var HR (Human Resource) i hovedsak operativt, og handlet mye om jobbsøknader og permisjoner. I dag er HR et svært viktig strategisk redskap. – All kompetanseutvikling må knyttes til forretningsutvikling. Vår jobb er å få ledere og medarbeidere til å dra i samme retning, og å sikre at alle utviklingsaktiviteter er forankret i forretningsstrategien.

Godt HR-arbeid krever dermed en god forståelse forretningsforståelse. – Vi må skjønne hva det handler om og ha samme mål – bare en litt annen vinkling, forklarer Bjørnebo. Da blir HR et effektivt styringsredskap.

Fra serieproduksjon til høyteknologi

For ikke altfor mange år siden var Siemens i Trondheim en tradisjonell industribedrift som leverte serieproduksjon. I dag er Siemens en høyteknologibedrift der det aller meste dreier seg om kundetilpassede

løsninger. – På flere områder ligger utviklingsmiljøene i Trondheim helt i verdens-toppen, blant annet innen fremtidsrettede kraftelektronikk-løsninger for skip, drilling og subsea. Skipsmiljøet vårt er unikt i verdenssammenheng, fremholder Østerås.

Men miljøene kommer ikke av seg selv. Kravene til kompetanse og nytenkning er enorme. – Det gjelder ikke bare kravene til teknisk kompetanse, men minst like mye til samspill, kundeforståelse og strategisk tenkning, sier Østerås.

Kartlegger og utvikler

– HR-arbeidet skal videreutvikle kompetanse på alle nivå i organisasjonen. Det forutsetter god kartlegging av bedriftens og medarbeidernes behov, gode utviklingsplaner for den enkelte og tett samarbeid med utdanningsinstitusjonene.

Jevnlige medarbeiderundersøkelser, rundbordsamtaler og medarbeidersamtaler er uvurderlige hjelpemidler. – Karrieren din kan ikke avhenge av én leder. Vi setter i stedet sammen grupper av overordnede som sammen vurderer utviklingsmulighetene dine, sier Østerås. Hun forsikrer at også

lederne måles og gjennomgår omfattende lederutviklingsprogram.

Muligheten til videreutvikling er også et viktig rekrutteringsredskap. – Over mange år har vi utviklet unike muligheter for nyutdannede som er villige til å øke kompetansen, blant annet gjennom trainee-program, mulighet til å ta fagbrev 2, eller etterutdanning ved høyskole eller NTNU. Deretter skal medarbeiderne få fortsette å utvikle seg gjennom hele arbeidsforholdet. Det gjør oss til en attraktiv arbeidsgiver.

Holder på hodene

Like viktig som å ansette de riktige menneskene, er det å holde på dem. – Utfordringen ligger i å sørge for at gode hoder blir i Siemens. Da vi er helt avhengige av enkeltpersoners og gruppers dyktighet, har vi utviklet et belønningssystem som belønner kompetanseutvikling. Det gjør det attraktivt å videreutvikle seg, forteller Bjørnebo.

Han medgir at Siemens-medarbeidere er ettertraktede også for andre arbeidsgivere, og at det ikke skorter på jobbtillbud for dyktige folk. Likevel velger de aller fleste å bli.

– Ifølge medarbeiderundersøkelsene vi gjennomfører annethvert år, er det totalpakken vi tilbyr som gjør oss til en attraktiv arbeidsplass. Det viser seg gang på gang at godt arbeidsmiljø er den viktigste enkeltårsaken til å fortsette i jobben. Like viktig er det imidlertid at Siemens har unike karrieremuligheter. Vi er en global organisasjon som spenner over mange bransjer i 90 land. I år jobber femten trondheimsansatte i utlandet, forteller Eva Østerås og Kjetil Bjørnebo.

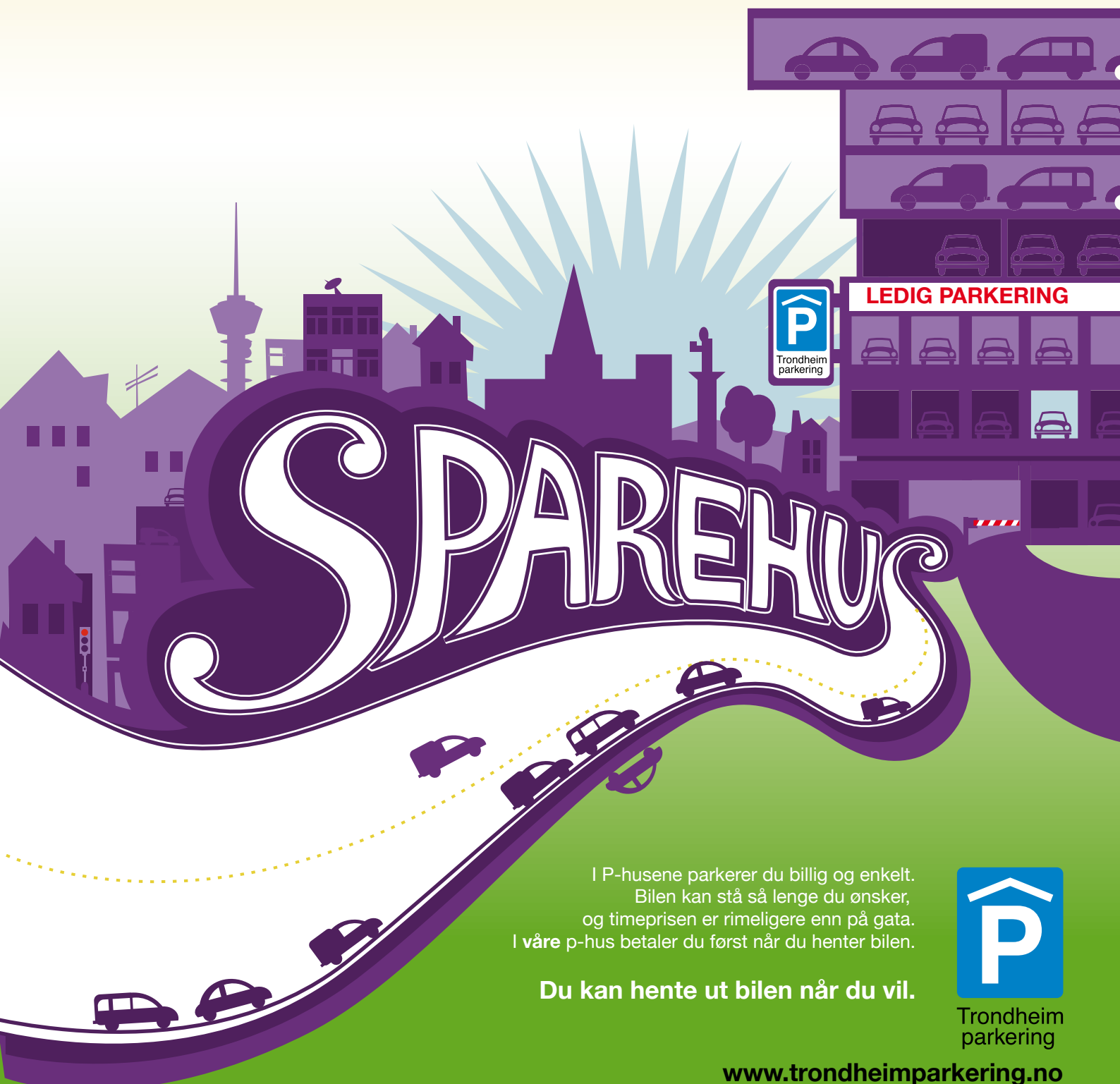


Medarbeiderutvikling bidrar til å utvikle bedriften, mener Eva Østerås og Kjetil Bjørnebo (til høyre) i Siemens. Her sammen med Rolf Petter Løvseth (til venstre) og Håkon Torgersen ved en Siemens-utviklet skipstavle som sørger for kraftdistribusjonen om bord på skip.

VET DU AT DIN BEDRIFT KAN SPARE INNTIL **80%** I PARKERINGSUTGIFTER VED Å BENYTTTE VÅRE* P-HUS?

I P-hus kan du parkere 24 timer for kr. 150,-
På gata kan du parkere i fem timer for det samme beløpet.

UREDD



I P-husene parkerer du billig og enkelt.
Bilen kan stå så lenge du ønsker,
og timeprisen er rimeligere enn på gata.
I våre p-hus betaler du først når du henter bilen.

Du kan hente ut bilen når du vil.



Trondheim
parkering

www.trondheimparkering.no

*Øya helsehus - Leütenhaven - Sentralbadet - Bakke - Nedre Elvehavn - Sentralstasjonen - St. Olavs Hospital - Pirbadet og Torget P-hus.

Vil finne friskhetsnøkkelen



Fra sykdom til helse: – Vi skal bidra til å dreie fokuset fra sykdomsforskning til helseforskning. I første omgang ved å studere bedrifter med lavt sykefravær, lover styret for Senter for helsefremmende forskning. Fra venstre dekan Anne Tveit (HiST), rektor Trond M. Andersen (HiST), leder og professor Geir Arild Espenes (NTNU), dekan Jan Morten Dyrstad (NTNU) og førsteamanuensis Toril Rannestad (HiST).

– Alle vet at det er mer lønnsomt å holde friske mennesker friske enn å behandle syke. Likevel finnes det nesten ikke forskning på langtidsfriske. Det vil vi gjøre noe med, sier førsteamanuensis Toril Rannestad ved HiST og Senter for helsefremmende forskning.



– Hva kjennetegner arbeidsplasser med lavt sykefravær, og hva kjennetegner mennesker som holder seg friske gjennom et helt arbeidsliv? spør Rannestad (bildet) som er nest-

leder ved det nystartede forskningssenteret. Sammen med kolleger ved Høgskolen i Sør-Trøndelag (HiST) og NTNU har hun etablert senteret som setter fokus på helse.

«Risiko» for suksess

– Det er blitt forsket enormt mye på syke og på dem som faller ut av arbeidslivet, men få har forsket på dem som faktisk står i arbeid hele livet, sier Rannestad. Hun vil flytte helsevesenets og NAVs ensidige fokus på risiko for sykemelding til "risiko" for suksess.

Behovet for ny forskning bygger på erkjennelsen av at vi blir stadig mer sykelige. – De fleste av oss har plager i løpet av livet. Mye

av det kan bedre betegnes som "uhelse" enn som sykdom. Det fører uansett til at svært mange mennesker blir sykmeldte og uføre – gjerne i ung alder. Det bør vi som samfunn gjøre noe med, mener Rannestad.

Friske i fokus

Hun peker på at både Verdens helseorganisasjon (WHO) og norske myndigheter stadig etterlyser og lover større fokus på å holde mennesker friske og velfungerende. Likevel blir lite gjort. Også internasjonalt er forskning på friske nesten fraværende, selv om Rannestad merker stor oppmerksomhet rundt temaet. Det gjør senteret for helsefremmende forskning til et banebrytende prosjekt også utenfor Norge.

Helse som ressurs

Hun er opptatt av at helse ikke først og fremst skapes i helsevesenet. – Helse er en ressurs som må bygges på alle arenaene vi er; i arbeidslivet, i familien og gjennom fritidsaktiviteter. Blant annet vet vi at aktivitet ikke bare gir bedre fysisk form og mindre

overvekt – det gir også opplevelser av glede og mestring, sier forskeren som holder seg i form ved å gå til og fra jobb og i fjellet.

Nå skal senteret for helsefremmende forskning starte et møysommelig arbeid for å finne ut mer om hva som skaper helse og får mennesker til å blomstre og trives. Blant annet ved å kartlegge hva som kjennetegner arbeidsplasser og mennesker med lavt sykefravær.

Vil løfte helse ut av helsevesenet

– Noen av årsakene til uhelse kjenner vi: lite fysisk aktivitet, usunn mat, stress og énsidig arbeid. Mange unge har ikke god nok helse for krevende yrker, som for eksempel rørleggere og elektrikere, og blir så og si utdannet til uførhet. Slik kan vi ikke ha det, mener Rannestad, verken av hensyn til de unge selv eller av samfunnsøkonomiske grunner. Fortsetter vi slik, vil vi i nær framtid stå overfor et underskudd av arbeidskraft. Derfor trenger vi ungdom som tåler arbeidslivet.

– Samhandlingsreformen som helseministeren la frem i juni, legger vekt på forebygging, blant annet gjennom å styrke primærhelsetjenesten. Det er bra. Likevel er vi spente på hva som faktisk kommer ut av reformen, medgir Rannestad. Hun legger vekt på at helsefremming må ut av sykehusene. – Helsevesenet skal ta ansvar for de syke, men hvem skal ta ansvar for å hjelpe de friske med å holde seg friske? spør forskeren som tror ansvaret må rekke lenger



FOTO: RAGNHILD TOKSTAD BERGSMYR

FAKTA

Senter for helsefremmende forskning (SHF)

- eies av NTNU and Høgskolen i Sør-Trøndelag (HiST)
- ble etablert våren 2009
- skal bidra til ny kunnskap om faktorer som
 - fremmer, vedlikeholder og gjenoppbygger god helse i friske mennesker, sårbare grupper og mennesker med nedsatt helse
 - fremmer helse fremfor faktorer som forårsaker sykdom
- skal i samarbeid med næringslivet kartlegge positivt arbeidsliv, det vil si bedrifter med høy trivsel og lavt sykefravær
- skal drive forskning, undervisning og formidling

Les mer på SHFs hjemmeside www.rchpr.org

Etterlyser helseansvar: – Helsevesenet skal ta ansvar for de syke, men hvem tar ansvar for å hjelpe friske med å holde seg friske? spør Toril Rannestad. Hun er spent på om helseminister Bjarne Håkon Hanssens samhandlingsreform kan bidra til å løfte helsefremming ut av sykehusene. Her er helseministeren under åpningen av Øya helsehus.

enn til det enkelte mennesket, for eksempel til skoler og arbeidsliv. Men om det skal skje, må vi ha mer kunnskap.

Bygger ledende fagmiljø

Nå ønsker Senter for helsefremmende forskning å bygge et fagmiljø som blir ledende i Norden. Det forutsetter tett samarbeid med blant andre næringslivet og utdan-

ningssektoren, og Rannestad etterlyser samarbeidspartnere som vil bidra til økt kunnskap om mennesker og arbeidsplasser med lavt sykefravær.

– Forskningsmiljøene har brukt mye ressurser på å studere syke. Nå er det på tide å lære noe av de friske, mener Toril Rannestad.

RTB

DET ER ENKELT, BILLIG & SMART Å MØTES PÅ SCANDIC SOLSIDEN

PRISEN INKLUDERER – ALT

Hos oss er møtelokalet, internett, projektor og lunsjbuffet med Scandic water selvsagt inkludert. Kaffe/te, vann og tørket frukt er alltid tilgjengelig hele dagen. I tillegg spanderer vi et energikick av pausemat, både formiddag og ettermiddag. Smart ikke sant?

KONTAKT OSS
Scandic Solsiden, Beddingen 1, Tel 21 61 46 00
scandichotels.no/solsiden

Scandic
SOLSIDEN

Studentene holder Trondheim i gang

– I andre norske byer er høyere utdanning en sektor. I Trondheim er det selve fundamentet.



Uten studentene ville Trondheim fremdeles vært en småby, tror Kim Sørensen, daglig leder i StudiebyEN.

FOTO: SVERRE MIDTHJELL

Kim Sørensen, daglig leder i StudiebyEN, er ikke i tvil – studentene er Trondheims viktigste fornybare ressurs. På spørsmålet om hva studentene betyr for byen, spør han kjapt tilbake: – Hva ville Trondheim vært uten studentene? Og han har svaret klart: – Sannsynligvis kun en liten småby ved utløpet av Nidelva.

– Den hundre år gamle beslutningen om å samle høyere teknologisk utdanning i Trondheim, var den kanskje viktigste beslutningen for byen vår. I dag er det vanskelig å tenke seg Trondheim uten NTNU, SINTEF, universitetssykehuset og HiST, samt ringvirkningene for byliv og næringsliv.

Former Midtbyen

Sørensen peker på at studentene har vært med på å forme hele byen. Kulturtilbudet, vareutvalget, tjenestetilbudet – alt har tilpasset seg at Trondheim er en studentby med konstant rundt 15 000 flere innbyggere mellom 20 og 30 år, enn en kunne forvente av en by på Trondheims størrelse.

– Studentene er selve motoren i Midtbyen. 30 000 studenter som bor i gang- eller sykkelavstand til byen holder hjulene i gang, og utgjør både en stor kundemasse og et stort antall ansatte i butikker og på utesteder. Når handelsstanden i Midtbyen snakker mest om handelslekkasje til de store kjøpesentrene utenfor byen, tar de for gitt at Midtby-handlerne og City Syd-handlerne er de samme menneskene. Det er de ikke. Studentene holder seg i byen.

Nasjonal kunnskap

Sørensen peker på at både Oslo og Stavanger satser tungt på teknologisk utdanning, og kampen om de gode hodene blir stadig sterkere. – Som landets teknologiske høyborg har vi et mandat til å produsere og levere nasjonal kunnskap. Trondheims fordel er at vi hvert år har tilgang på flere tusen uteksaminerte studenter. Utfordringen er å nyttiggjøre oss denne kompetansen i regionen.

Tror på næringsklynger

– Skal vi ha troverdighet som kunnskapsby, må vi ha mer enn en akademisk utdanningsproduksjon. Da må det være sterke bånd mellom utdanningsmiljøene, forskningsmiljøene og næringslivet. Og kompetanseutvekslingen må gå begge veier: Studentene og utdanningsinstitusjonene er selvsagt en ressurs for næringslivet, men kunnskapsbasert næringsliv må også være en ressurs for de akademiske miljøene, understreker Sørensen.

– Hver for seg er det naturligvis vanskelig for de mange småbedriftene som preger regionen, å profilere seg tydelig nok mot kunnskapsmiljøene. På samme måte er det vanskelig for studentene å ha kjennskap til mange hundre småbedrifter. Derfor vil begge parter tjene på sterkere og mer spesialiserte næringsklynger.

Globalt miljø

Ikke minst tror Sørensen på samarbeid for å utvikle og holde på spisskompetanse som blir stadig viktigere i den internasjonale konkurransen. Trondheim har blant annet smale, men internasjonalt svært sterke miljøteknologiske kunnskapsmiljøer. – Trondheim konkurrerer ikke bare med Oslo, Bergen og Stavanger. Vi konkurrerer globalt. Og det er ingen tvil om at det vi skal leve av i framtida er avhengig av tette, globale relasjoner, mener Sørensen. Derfor er han heller ikke i tvil om at de rundt 2000 internasjonale studentene i byen er en kjemperessurs.

– Den høye andelen utenlandske studenter gir universitetet og de norske studentene en unik tilleggs kunnskap – det å forholde seg til det internasjonale samfunnet. Like viktig er det imidlertid at de bidrar til internasjonale kontakter til utdanningsmiljøene, forskningsmiljøene og næringslivet. Visste du forresten at rundt halvparten av medarbeiderne som Statoil Hydros forskningsavdeling rekrutterte i fjor, var utlendinger?

KOBLER SØR-TRØNDELAG TIL RESTEN AV VERDEN

I 1950 var halvparten av innbyggerne i Midt-Norge uten strøm. Da bygde vi ut strømmettet. Vi satset på vindkraft allerede i 1986 og rundt 2000, mens folk enda var opptatt av å bytte fra ISDN til bredbånd, begynte vi å legge fiberkabler. I dag gir vi stadig flere trøndere lys, varme og et av landets raskeste bredbåndnett – samtidig som vi tenker på fornybar energi og morgendagens utfordringer for landsdelen.

 **TrønderEnergi**
tronderenergi.no



Fokus på verdier og løsninger



Q-free har vokst til å bli verdens ledende trafikkreguleringsselskap, takket være solide teknologiske løsninger og en unik bevissthet omkring verdier og merkevere. Her under en demonstrasjon for Vegdirektoratet på testanlegget i Lånke. Fra venstre bid manager Rune Jøraandstad (i bilen), markedssjef Ulrika Risberg, sjef for forretningsutvikling Steinar Furan, salgssjef Per Fredrik Ecker og produksjonssjef Øyvind Øverby.

Å bygge tydelige verdier og en solid merkevare krever beinhardt fokus. Det har Q-free.

– Merkevarebygging er ikke noe du gjør med en kampanje. Vi har arbeidet bevisst for å skape en organisasjon som kommuniserer Q-free-verdiene i alle kanaler, både internt og mot markedet, fastslår markedssjef Ulrika Risberg.

I september fikk trafikkreguleringsselskapet sin fjerde store kontrakt hittil i år, denne gang for å utvikle, levere og installere utstyr for trafikkregulering i Portugal. Avtalen bekrefter selskapets ledende posisjon på det internasjonale trafikkmarkedet.

Slurver med verdiene

Risberg mener teknologitunge selskap ofte har for lite fokus på merkevarebygging. – Mange er gode på å registrere og sikre juridiske forhold rundt selve firma- og pro-

duktnavn. Men det skaper ikke merkevaren – de verdiene og assosiasjonene vi knytter til navnet. I Q-free har dette vært en prioritert jobb gjennom mange år, og er tungt forankret fra topp til bunn i organisasjonen. – Vi opererer i en bransje der produktene blir mer og mer like, og der kjøpsprosessene er lange og kondiskrevende. Dermed blir vår jobb å bygge tillit og trygghet for kunden, forklarer Risberg. – Q-free skaper unike løsninger. Vi har unike referanser fra prosjekter over hele verden – vi må bruke dem til å lage historier som skaper troverdighet for nye kunder.

Selger løsninger

En av suksessene er Stockholmsringen som ble åpnet i 2006. Den har redusert CO₂-utslippene fra Stockholm-trafikken med 10

prosent og gitt 30 prosent kortere reisetid. – Det er en historie som underbygger Q-free-verdiene. Mens konkurrentene selger enkeltprodukter og utstyr for å regulere trafikk, selger vi lavere utslipp, bedre trafikkflyt og kortere reisetid, forklarer markedssjefen, som ikke er beskjeden på selskapets vegne:

Verdens beste

– Vi har verdens teknologisk beste og mest kostnadseffektive løsninger. Men det hjelper lite å sitte med verdens beste løsning hvis vi ikke kommuniserer det. Derfor har vi også verdens beste salgskorps.

En Q-freeselger har både teknologisk kompetanse og er ekspert på kundeførelse – oftest på tvers av landegrensler, kulturer og kontinenter. I tillegg må selgeren være

løsningsorientert, reisevillig og tålmodig, siden salgsprosessen gjerne tar et par år. – Vi jobber med myndigheter som er avhengige av politiske beslutninger. Det krever utholdenhet. Men det krever også at vi er dyktige på å plukke ut og satse på de riktige prosjektene. Etter to år med salgsutgifter, skal vi jo tjene penger.

Skape riktig inntrykk

Ifølge Risberg er ikke selgerne unike i Q-free-sammenheng. Som alle medarbeiderne i selskapet er de produkter av en langsiktig bygging av Q-free-kulturen.

– Q-free-verdiene skal gjennomsyre alt vi er og gjør, både internt og eksternt. Du skal kort sagt sitte igjen med det samme inntrykket av Q-free etter å ha møtt en Q-free-medarbeider på fest, som etter et formelt møte med toppsjefen.

RTB



– Det hjelper lite å sitte med verdens beste løsning hvis vi ikke kommuniserer det. Derfor har vi også verdens beste salgskorps, sier markedssjef Ulrica Risberg i Q-free.

Ørland Kysthotell gir deg ro,
harmoni og minnerike opplevelser.

www.kystekspresen.no

Unikt og ekte ved sjøen

www.kysthotell.no



Vi gir deg starten på opplevelsen! Kystekspresen bringer deg raskt, komfortabelt og effektivt til Ørland Kysthotell. Grupper avtaler rabatt på reisen med kysthotellet!

- Konferansehotellet med unik beliggenhet; du sjekker rett inn på hotellet fra Kystekspresen
- Julebord som det går "jet-ord" om; bestill julebordet nå!
- Rikholdig og spennende aktivitetsmeny

Hos oss er du alltid velkommen.
Ta kontakt med oss for gode tilbud.


KYSTEKSPRESSEN

 ØRLAND
KYSTHOTELL

Telefon 72 51 33 00
Telefax 72 51 33 01
E-post post@kysthotell.no
www.kysthotell.no



Velkommen til Manifestasjon 2009

Trondheimsregionen – Mulighetenes region

Tirsdag 22. september gjentar vi suksessen fra tidligere år og inviterer deg til å møte Næringsforeningens fagråd, nøkkelpersoner innen din bransje og andre næringslivsledere. Her får du også høre nytt fra ulike bransjer og aktuelle tema som berører din bedrift og regionens næringsliv.

Manifestasjonen er Trondheims største næringslivsarrangement og nettverksarena. I år setter vi fokus på styrken og vekstmulighetene for næringslivet i Trondheimsregionen.

Dato: 22. september

Sted: Rica Nidelven Hotel

Program:

Kl. 13.00-14.30 Hovedseminar med paneldiskusjon

Tema: Muligheten for å utvikle regionale, nasjonale og internasjonale virksomheter ut fra Trondheim.

Innledere: Odd Reitan, Reitangruppen

Per Axel Koch, Polaris Media

Erik Haugane, Det norske

Kl. 15.00-18.00 Bransjeseminarer

Nytt i år er muligheten til å delta på to bransjeseminar. Hvert bransjeseminar kjøres to ganger, henholdsvis kl. 15.00 og kl. 16.45. Bransjeseminarene vil foregå både på Rica Nidelven Hotel og på Handelshøyskolen BI på Brattøra. Det blir satt opp busstransport.

Kl. 18.15 Middag

Mat, mingling og utdeling av prisen "årets bedrift" 2009

For detaljert program og påmelding gå inn på www.trondheim-chamber.no

Oversikt over bransjeseminarer

Kl. 15.00-16.15 Bransjeseminar, runde 1

Kl. 16.45-18.00 Bransjeseminar, runde 2

Husk at i år kan du delta på to bransjeseminarer.

Hvordan vil Trondheim utvikle seg som handelsby?

Handel er fortsatt Trondheims største bransje. Hvordan befeste denne posisjonen? Vi får et innblikk i hvordan Tiller, Leangen og Lade er tenkt utviklet for å styrke handelen. Hvilke planer foreligger for disse områdene, og hva kan vi forvente oss i fremtiden?

Ansvarlig: Fagråd Handel

U2 til Trondheim – er det mulig?

Trondheim har et ønske om å trekke til seg flere store konserter og arrangementer, men har byen det som trengs? Har vi egnede arenaer, infrastruktur og kapasitet generelt for å ta i mot artister som for eksempel U2? Og hva skal til for å engasjere næringslivet i større grad?

Ansvarlig: Fagråd Reiseliv

Nyhavna i et byutviklingsperspektiv

Dette seminaret setter fokus på hvorfor Nyhavna er viktig for fremtidig byutvikling i Trondheim. Hvilke muligheter vil en alternativ plassering av havna kunne innebære – og er dette realistisk? Vi får også høre om arbeidet med ny kommunedelplan for dette området, og om en mulig visjon for utvikling av Nyhavna.

Ansvarlig: Fagråd Eiendom

Hvordan utvikle arbeidsplasser og kompetanse i Trondheimsregionen med utgangspunkt i den menneskelige ressurs

Vi får ulike bedriftslederes syn på utvikling av arbeidsplasser med utgangspunkt i den menneskelige ressurs. Hvilken betydning har den enkelte medarbeiders kompetanse for videreutvikling av bedriften og for egen arbeidsplass? Hva skal til for å gjøre Trondheim til en attraktiv by for næringsvirksomhet? Her har du muligheten til å være engasjert og komme med egne innspill i gruppediskusjoner.

Ansvarlig: Fagråd Ressurs

Sterk identitet er mer enn "makeup" og fengende verdiord

Den interne og eksterne markedsføring og det merkenavn som en organisasjon bygger opp er viktige faktorer for medarbeidernes motivasjon og følelse av identitet og tilknytning. Dette seminaret vil ha fokus på HR i identitetsdesign og kommunikasjon.

Ansvarlig: Fagråd Kreative og Kulturbaserte Næringer

Finanskrisen – hva nå?

Dette seminaret setter fokus på ettervirkningene av finanskrisen. Vi har utfordret noen økonomiske eksperter til å belyse mulige realøkonomiske konsekvenser for næringslivet i tiden fremover selv etter at bunnen er nådd.

Ansvarlig: Fagråd Finans

Mulighetenes region

11 kommuner og Sør Trøndelag fylkeskommune har bestemt seg for å utarbeide en felles Strategisk Næringsplan for Trondheimsregionen. I dette seminaret får vi en gjennomgang av opplegget for planarbeidet, i tillegg til en presentasjon av styrker, svakheter og muligheter for næringsutvikling i Trondheimsregionen.

Ansvarlig: Prosjekt "Strategisk Næringsplan for Trondheimsregionen"

Moderne sporingsteknologi – en mulighet for reduserte kostnader og bedre miljø

Norge og Trondheim er i front når det gjelder moderne sporingsteknologi. Disse metodene medfører stor effektivisering i arbeidsprosessene, samt besparelser med hensyn til svinn og logistikkostnader. Vi får i dette seminaret høre om bedrifter som har tatt i bruk denne teknologien.

Ansvarlig: Prosjekt "Trådløs Framtid"

Næringstransport i Midtbyen – glemt av politikerne i ny kollektivsatsning?

Innføringen av det rendyrkede personkollektivfeltet i Midtbyen er et tema som opptar mange. I dette seminaret får vi høre om hvilke konsekvenser dette har medført for godstransport og distribusjon i Midtbyen. Representanter fra transportnæringen, fagområdet og politikere utfordrer hverandre.

Ansvarlig: Fagråd Logistikk

Erfaringer med "trimmet bygging" – hvordan oppnå gode resultater med effektive byggeprosesser?

NiT gjennomfører et kartleggingsprosjekt i regi av Byggekostnadsprogrammet med tittel: "Organisasjonsutvikling og læring knyttet til trimmet bygging". Prosjektet kartlegger erfaringer fra trimmet bygging og trimmet prosjektering i flere større byggeprosjekter i Trondheim. Foreløpige resultater fra prosjektet vil bli presentert i dette seminaret.

Ansvarlig: Fagråd Bygg og Anlegg

"Cloud computing" – visjon og virkelighet

"Cloud computing" eller "nettskyen" fremheves for sine muligheter til å redusere kostnader, gi positive miljøeffekter, optimalisere systembruk og frigjøre kapasitet. Det gjør det mulig å tenke nytt rundt IT- og forretningsmodeller, da milliarder av operasjoner og intelligente enheter vil kunne samhandle.

Ansvarlig: Fagråd IKT

Juridiske forhold ved internasjonal aktivitet

Dette seminaret setter fokus på forhold som bør vurderes og reguleres når man beveger seg internasjonalt. Hensynene er mange, fra avtaler om konfidensialitet, salgs- og kjøpsavtaler, agent-/distributøravtaler til lisensavtaler og avtaler for vern av immaterielle verdier, alt avhengig av produkt og internasjonale ambisjoner.

Ansvarlig: Handelskammerrådet

Nærheten til NTNU og SINTEF er Trondheimsregionens viktigste komparative fortrinn – hvordan er og bør samspillet med næringslivet være?

I følge OECD-rapporten er nærheten til våre sterke utdannings- og forskningsinstitusjoner Trondheimsregionens sterkeste komparative fortrinn. Hvordan kan vi kapitalisere enda mer på dette ifht. næringsutvikling? I dette seminaret får vi høre om NTNU's og SINTEF's rolle og bidrag ifht. regional næringsutvikling.

Ansvarlig: Prosjekt "Strategisk Næringsplan for Trondheimsregionen"

Samler trønderske teknologibedrifter

Næringsklyngen NCE Instrumentation skal bidra til å gjøre trønderske teknologibedrifter mer slagkraftige på det internasjonale markedet. Gjennom et klyngemedlemskap får bedriftene både faglig og finansiell støtte til innovasjonsprosjekter og kompetansebygging.

TEKST: HILDE GUDVANGEN

– Jeg ser at vi har fått etablert et kompetansenettverk som fungerer både formelt og uformelt, forteller Torbjørn Akersveen, daglig leder i NCE Instrumentation.

– Bedriftene i klyngen er høyt spesialiserte, og flere av dem er verdensledende innenfor sine områder. Muligheten til å opparbeide seg et nettverk av kontakter som man kan rådføre seg med er derfor høyt verdsatt blant de ansatte.

NCE Instrumentation består i dag av 10 høyteknologiske bedrifter med en allerede sterk forankring i det internasjonale markedet. Bedriftene representerer ulike bransjer, men har et felles interesseområde innenfor instrumentering.

Målet er å bygge opp et verdensledende fagmiljø for sensorer, instrumenter og distribuerte sanntidssystemer i Trøndelag.

– I tillegg til det uformelle nettverket,

har bedriftene sett dette som et forum for samarbeidsprosjekter med FoU. NCE Instrumentation har her vært med å koble bedrifter inn mot prosjekter i samarbeid med blant annet SINTEF og StatoilHydro på Rotvoll, forteller Torbjørn Akersveen.

– Enkelte av våre partnerbedrifter jobber sammen om prosjekter som har sin opprinnelse i klyngen, men som nå har blitt så store at de må hente finansiering eksternt.

Utvidelse

Opprettelsen av klyngen har gitt ringvirkninger i industrimiljøet i Trøndelagsregionen.

– Det at vi eksisterer har bidratt til at andre bransjer og bedrifter innenfor teknologi har sett fordelene av tettere samarbeid, og gått sammen og dannet formelle samarbeidsarenaer. NCE Instrumentation ønsker å ha en åpen dialog med andre næringsklynger, så vel som potensielle partnere.

- Vi er nå i en prosess med å utvide klyngen, forteller Akersveen.
- Vi ønsker å utvide nettverket mot nye fagfelter, og da særlig bransjer i vekst, som fornybar energi, olje og gass og havbruk.
- For bedriftene i klyngen er det også meget interessant å samarbeide med aktører i alle ledd av næringskjeden, fra underleverandører til investeringsfond og bank.

Kompetansebygging

– Det er viktig for NCE Instrumentation at aktivitetene våre fører til en bredere og dypere kompetanse i medlemsbedriftene. Dette gjøres både ved kompetansedeling og ved å trekke inn ny kompetanse utenfra.

– Klyngens partnerbedrifter ønsker en egen utdanning som kan føre fram til en mastergrad i instrumentering. Som et første steg på veien har bedriftene, i tett samarbeid med HiST etablert en studieretning ved høyskolen, som skal lede frem til en Bachelor i Industriell Instrumentering med oppstart i 2010.

– Vår vurdering er at prosjektet har kommet i gang med relevante og verdsette aktiviteter, konstaterer Akersveen.



Torbjørn Akersveen, daglig leder i NCE Instrumentation.

FAKTA

- NCE Instrumentation

Anvendt fagmiljø for spesialiserte sensorer, instrumenter og distribuerte sanntidssystemer.

En av 12 regionale næringsklynger i NCE-programmet, finansiert av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet.

Bestående av 10 partnerbedrifter fra Nord- og Sør-Trøndelag, samt SINTEF, HiST og NTNU

Leiv Eiriksson Nyskaping (Trondheim) fungerer som fasilitator for NCE Instrumentation.

Prosjektet går over en 6-års periode, t.o.m. 2012.



Utviklingsing. Magnus Andersen (t.h.) og teknisk leder Arild Søraunet (t.v.) med multistrålesonaren som blir et viktig produkt for Norbit Subsea.

Vellykket spin-off med instrumenteringsklyngen i ryggen

Med backing fra klyngen, har Norbit AS skilt ut deler av aktiviteten i spin-off selskapet Norbit Subsea.

TEKST: HILDE GUDVANGEN

Som moderselskapet vil Norbit Subsea jobbe med utvikling av instrumenteringsløsninger. Norbit Subsea vil imidlertid fokusere på sensor og kommunikasjonsløsninger for off-shore og akvanæring.

- Vi har dratt stor fordel av klyngemedlemskapet for å få innpass i disse nye markedene, forteller Arild Søraunet, teknisk leder ved Norbit.
- Med NCE Instrumentation i ryggen har det åpnet seg muligheter i mye større grad enn om vi hadde kjørt et sololøp. Klyngen har nære bånd, både til akvamiljøet her i Trøndelag og til NCE Subsea i bergensområdet. Dette har bidratt til å sette oss i kontakt med flere potensielle kunder, senest under Subsea-dagene i Bergen, hvor vi ble invitert til å holde en presentasjon.

Norbit har vært en aktiv partner i NCE Instrumentation, og bedriften har involvert seg i flere prosjekter, deriblant kompetansebygging innenfor mikrobølgeteknologi. Til tross for innovasjonsprosjekter og samarbeid med FoU, har spin-off bedriften hatt aller størst nytte av hjelp til markedsarbeid.

– Enkelte av bedriftene i klyngen er delvis konkurrerende, så det tar litt tid å få gått opp banene her, forklarer Søraunet. – Men det at du er i et større forum, gjør at hver enkelt bedrift blir mer synlig for potensielle kunder. For vår del har dette vært avgjørende, da vi har utspring i en bedrift som tradisjonelt har drevet lite markedsarbeid.

– Jeg tror likevel at et klyngemedlemskap på sikt vil gi avkastning i form av nye produkter, legger han til.

Kjernevirksomheten til Norbit Subsea vil i utgangspunktet være videreutvikling av en multistrålesonar. Sonaren er bygget for å fungere helt ned på 4000 meters dyp, og hovedbruksområdet vil være undervannsfarkoster.

– Sonaren har vi jobbet med i flere år i Norbit, men nå har dette området blitt så omfattende at vi skiller det ut, forteller Søraunet. – Vi bygger videre på eksisterende teknologi, deriblant vår egenutviklede ultralydscanner. Men for å få det så kompakt som mulig har vi måttet utviklet en del ny teknologi.

En mock-up av sonaren har allerede blitt testet av interesserte kjøpere. Utover høsten skal den gjennom flere sjøtester, både i Trondheimsfjorden og i basseng.

– Vi har fått svært gode tilbakemeldinger på mockup sonaren, og ser en stadig økende etterspørsel fra akvanæringen. Vi sikter jo inn mot nisjeområder, hvor det stadig dukker opp behov for utstyr der volumene ikke nødvendigvis ikke er så store, men hvor marginene likevel er gode, forklarer Søraunet.

– Litt av tanken bak Norbit Subsea er at vi, i tillegg til å utvikle komponenter, skal kunne levere skreddersydde konsepter og integrerte løsninger. Dette markedet er kanskje ikke så aktuelt for de store.

Søraunet peker ut subseamiljøet i Bergen og akvanæringen i Trøndelag som de viktigste markedene i første omgang.

– Vi bygger stein på stein, og det norske markedet er i seg selv stort nok til at dette kan bli lønnsomt.

Felles ja til lokale initiativ – men hvilke?

En styrket veisatsing i Trøndelag krever lokale grep. Det var de trønderske stortingskandidatene enige om under Vegforums Trøndelag vegkonferanse 25. august. Som ventet var det imidlertid store politiske sprik med hensyn til hva de lokale initiativene skal bestå i.

- Vi kan ikke sitte og vente på at Staten drysser penger over oss, sa venstres sør-trønderske listetopp Guri Melby. Hun fikk følge av de andre partiene, blant andre Senterpartiets Ola Borten Moe, som understreket behovet for at trønderne selv tar grep om egen region.

Ifølge en beregning fra Statens vegvesen vil det koste 20,7 milliarder kroner å ruste opp dagens trønderske stamveger – E6, E39 og Rv3 – til den vedtatte stamvegstandarden. Dagens investeringstakt på 354 millioner årlige kroner og 33 prosent bompengandelen betyr at det vil ta rundt 40 år å nå stamvegstandarden. Det var det politisk enighet om at er for lenge å vente.

Finansieringsspråk

Stortingskandidater og veginteresserte fra de to trøndelagsfylkene entes om at veien frem til bedre veier går gjennom lokale initiativ. Det var imidlertid store politiske sprik med hensyn til hva de lokale initiativene skal bestå i. Mens høyre åpnet OPS-døra (offentlig-privat samarbeid) på vidt gap for å framskynde vegutbyggingene, ville SV ha mer vegpenger over skatteseddelen, mens FrP slo fast at private allerede betaler mer enn nok. – Nå er det på tide staten sørger for rask utbedring til stamvegstandard, mente Per Sandberg, som vil å få vegene – uten bompenge på plass i løpet av ti år (se tabell neste side).

På direkte spørsmål fra debattleder Trygve Bragstad ga Sandberg likevel etter: Vil han etter valget kunne sitte som landets nye samferdselsminister i en regjering med partier som vil ha bompenge? – Ja, svarte Sandberg. – Så fremt folket vil ha bompenge.

Samstemt om NTP

Regjeringspartiene Ap, SV og Sp fikk følge av Venstre og KrF med hensyn til ambisjonene i den nylig vedtatte Nasjonal transportplan. Den legger opp til stamvegstandard i løpet av 25 år med 50 prosent bompengandelen (se tabell neste side). Dette til tross for at alle medgir at det haster å få på plass løsninger.



FrPs Per Sandberg mottok Vegforum Trøndelags gule ledertrøye. Den deles årlig ut som en hedersbevisning for særlig engasjement og resultater i vegspørsmål. Også Knut Sundet fra Fosenvegene AS fikk en ledertrøye for Ei tim te by'n-arbeidet. Til venstre møtelederne Merethe Storødegård (NHO) og Trygve Bragstad (NiT).

- Vi er ikke fornøyde med at Sør-Trøndelag får lavere bevilgninger enn snittet, sa Jorodd Asphjell i Ap om tall som viser at fylket lenge har blitt «lurt» for vegmidler.

- En balanse mellom privat og offentlig finansiering vil likevel gi en opptrapping på vei, mente han. Samtidig advarte partikollega Susanne Bratli mot å la store, langsiktige stamvegprosjekter overskygge behovet for småprosjekter som er viktige for bedre den lokale trafikksikkerheten. Det samme påpekte venstres Guri Melby og KrFs Øyvind Håbrekke.



Veiene i Trøndelag bærer preg av at vi har vært mer glad i å bygge nytt enn i å vedlikeholde, påpekte regionvegsjef Berit Brendskag Lied på Vegforum Trøndelags vegkonferanse (stående midt på bildet). Hun medga at det ligger et betydelig etterslep i vegbudsjettene.

Etterlyser nasjonale vyer

Med utgangspunkt i NTP åpnet Håbrekke for flere finansieringsmuligheter. - Vi må bruke de virkemidlene som finnes, det være seg OPS, bompenger eller omorganisering av ressurser. Han advarte samtidig mot å bli for navlebeskuende. - I kampen om vegmidlene

må vi fremme de nasjonale argumentene for å ruste opp stamveiene i Trøndelag. Blant annet den store lakseeksporten, som kommer hele landet til gode.

Også Høyres Lars Tvete og Lars Myraune etterlyste de nasjonale vyene. - Norge trenger en Marshall-plan for samferdsel. Vi må slutte å klattbygge veier, og begynne å tenke helhetlige prosjekter, sa Tvete. RTB

Samler seg om NTP

Statens vegvesen har beregnet at det vil koste rundt 20,7 milliarder kroner å ruste opp trønderske stamveger til vedtatt stamvegstandard.

Tabellen viser hvor mye penger staten hvert år må bruke for å bygge vei for 20,7 milliarder kroner, gitt en viss bompengandel og et visst tidsambisjonsnivå. Den vannrette raden viser konsekvensen av

bompengeni vå, og den loddrette kolonnen viser konsekvensen av tidsambisjonen.

Partilogoene som er satt inn i tabellen viser vegambisjonene til de trønderske partiene. Resultatene bygger på en undersøkelse som ble sendt partiene i august. Der ble de bedt om å svare på de to følgende spørsmålene med fundamental betydning for hvor lang tid det vil ta å få ønsket vegstandard:

1. Hva blir bomandelen hvis dere får bestemme? Det vil si: hvor stor andel av totalkostnaden skal finansieres ved bompenger?
2. Hva blir tidsambisjonen hvis dere får bestemme? Det vil si: hvor mange år skal vi bruke på å få ønsket standard?

Tabellen viser et politisk tyngdepunkt rundt ambisjonene i den vedtatte Nasjonal transportplan (NTP), som forutsetter en tids-horisont på 25 år og 50 prosent bomandel.

Høyre skiller seg ut ved høyere tidsambisjon (15 år), mens FrP, Demokratene, Kystpartiet og Norges Kommunistiske Parti sier nei til bompenger, og forutsetter full statlig finansiering.

De gule feltene i tabellen representerer økningen på 14 % som de tre stamveiene i Trøndelag (E6, E39 og Rv3) får som følge av NTP (354 mill + 14 % = 404 mill).

De grønne feltene viser hvor mye trønderske veiger ville fått tildelt dersom Trøndelag hadde fått den gjennomsnittlige økningen til norske stamveier på 58 % i NTP (354 mill + 58 % = 559 mill).

De røde feltene viser alle tall som utgjør en reduksjon sammenliknet med dagens vegbevilgninger.

AMBISJONER (I ÅR)	BOM-ANDEL (i %)	KONSEKVENSNIVÅ										
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
50		373	331	290	248	207	166	124	83	41	0	
45		460	414	368	322	276	230	184	138	92	46	0
40		518	466	414	362	311	259	207	155	104	52	0
35		591	532	473	414	355	296	237	177	118	59	0
30		621	552	483	414	346	286	227	168	109	60	0
25		828	745	662	580	497	414	331	248	166	83	0
20		1 035	932	828	725	621	518	414	311	207	104	0
15		1 380	1 242	1 104	966	828	689	552	414	276	138	0
10		1 727	1 563	1 400	1 242	1 088	935	782	629	476	323	0
5		4 140	3 726	3 312	2 898	2 484	2 070	1 656	1 242	828	414	0
1		20 700	18 630	16 560	14 490	12 420	10 350	8 280	6 210	4 140	2 070	0
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

Valg 2009: Oppsummering næringspolitikk



GURI MELBY (VENSTRE)

I forbindelse med stortingsvalget 2009 har Næringsforeningen i Trondheim satt fokus på hva Sør-Trøndelags stortingskandidater mener om verdiskaping i næringslivet som grunnlag for offentlig sektor.



ARNE BYRKJEFLOT (RØDT)



SNORRE VALEN (SV)

I MidtPunkt 1/09 stilte vi åpne spørsmål om dette. Den gang fikk vi litt unnvikende svar. Derfor stilte vi spørsmålene en gang til, men da bare som ja-/nei-spørsmål. Svarene kan du se under.



PER SANDBERG (FRP)



LINDA CATHRINE HOFSTAD HELLELAND (HØYRE)

	<i>Er du enig i at pengeverdiene som skapes i næringsvirksomhet (som kan ha både private og offentlige eiere), er grunnlaget for aktiviteten i offentlig sektor?</i>	<i>Anser du det som et problem at Trondheim har lavere brutto nasjonalprodukt enn de andre storbyene i landet?</i>
Venstre	JA	JA
SV	NEI	NEI
Høyre	JA	JA
KrF	JA	NEI
Rødt	NEI	JA
FrP	JA	JA
SP	JA	JA
Ap	JA	JA



OLA BORTEN MOE (SP)



ØYVIND HÅBREKKE (KRF)



EVA KRISTIAN HANSEN (AP)

Næringsforeningen konstaterer at det er forskjeller på partiene. Vi antar næringslivsledere merker seg hvem som svarer nei før dere går og stemmer.

Næringsforeningen regner med at de som har svart ja på begge spørsmålene, er motiverte for å gjøre noe med problemet. Vi ser frem til å jobbe sammen med dem i neste stortingsperiode for å skape gode vilkår for næringslivet. Slik kan vi øke brutto nasjonalproduktet, og dermed skape grunnlaget for bedre velferdstilbud i vår region.

Godt valg!

Om byutviklingskonferansen**26. oktober**

- Byutviklingskonferansen skal bidra til å bedre samarbeidet mellom offentlige og private byutviklere, samt til å gjøre utviklingsplaner til konkrete oppgaver.
- Arrangører er Næringsforeningen i Trondheim, Midtbygruppen og City Manager i samarbeid med Selskabet for Trondhjems Bys Vel, Trondheim kommune og NTNU.
- Kjøpmann Odd Reitan og ordfører Rita Ottervik er blant innleiderne.
- I tillegg deltar blant andre byråden for byutvikling i Bergen, kulturdirektøren i Stavanger, adm.dir. Berit Kjeldsberg og byutviklingsdirektør Håkon Grimstad med innlegg og synspunkter.
- Arbeidsgruppa for konferansen består av Gunnar Flikke, Eileen Brandsegg, Ann-Magrit Harkjerr (Trondheim kommune), Tore Haugen (NTNU), Ole Eidem (E.C. Dahls Eiendom AS), Jarle Pettersen (Midtbygruppen) og Berit Rian og Trygve Bragstad (begge Næringsforeningen).
- Konferansen finner sted på Britannia Hotel 26. oktober.
- Les mer om konferansen og programmet på www.trondheim-chamber.no



Mellom gammelt og nytt: Eileen Brandsegg og Gunnar Flikke er ivrige initiativtakere for byutviklingskonferansen 26. oktober. Her med tre særpregede trondheimsbygninger i bakgrunnen: Dronningens gate 1b som tidligere rommet kunstindustrimuseet, det nye sparebankbygget under oppføring og Britannia Hotel.

Vil sette fart i byutvikling

Trondheim har fantastiske utviklingsområder og -muligheter, men vi mangler en samlet, konkret og realistisk plan, mener Gunnar Flikke og Eileen Brandsegg. De er to av initiativtakerne til byutviklingskonferansen 26. oktober.

– Det skorter ikke på ideer og muligheter. Nå må vi samle oss, konkretisere planene og fordele roller og ansvar, sier tidligere sjefsredaktør i Adresseavisen, Gunnar Flikke. Han representerer Selskabet for Trondhjems Bys Vel, og etterlyser en helhetlig plan for byen.

Etterlyser helhetssyn

– Folk flest – ikke bare politikere og næringsliv – er opptatt av hvordan byen vår ser ut og fungerer. Hvordan er sammenhengen mellom boliger, næringsliv, kultur, kommunikasjon, arkitektur og byrom? Og hvem sørger for byutviklingsarbeid der alle interesser sees i sammenheng? spør Flikke.

Fra planer til tiltak

– Vi har mange positive enkeltprosjekter. På byutviklingskonferansen blir målet å komme nærmere svar på viktige spørsmål: Hva skal og bør skje med byen vår? Hvem skal betale? Og hvem har ansvar for hva? Vi får også eksempler fra andre byer som har

evnet det Trondheim ennå ikke har klart: Å samle seg om en felles visjon.

Flikke understreker behovet for å dreie debatten over på oppgaver og økonomi. Det er nødvendig for å kunne sette gode ideer ut i livet.

Grunnlag for samarbeid

City Manager Eileen Brandsegg forventer stor interesse for konferansen fra mange hold. – Vi vil skape en arena der offentlige og private aktører kan møtes, diskutere og finne en felles plattform. Dette blir et møtested der friske meninger kan diskuteres og legge grunnlag for samarbeid, mener Brandsegg.

RTB

Selskabet for Trondhjems Bys Vel



Selskabet for Trondhjems Bys Vel ble etablert i 1894. Målet var å arbeide for "å fremme almennyttige foretagender til Gavn for og Forskjønnelse af Trondhjem By". En av de første oppgavene var å sørge for en markering av byens 900-årsjubileum i 1887.

I dag arbeider selskapet spesielt med å spre kunnskap om byens historie og skape debatt og engasjement om byutvikling. Det var blant annet initiativtaker og én av pådrivere i restaureringen av Vår

Frues Kirke. De siste årene har selskapet arrangert flere store folkemøter om byutvikling.

Hedrer byinnsats

Under byutviklingskonferansen i Britannia 26. oktober deler Selskabet for Trondhjems Bys Vel ut sin årlige hederspris. Prisen deles ut til personer eller organisasjoner som ved praktisk handling har bidratt til å forskjønne og/eller skape økt trivsel i Trondheim by.



Sammen med 20 medarbeidere jobber vi hver dag for å utvikle nye betalingsløsninger og tilby bedriftene kostnadseffektive Cash Management løsninger sier (fra venstre) konsernbanksjef Per Oskar Olsen, banksjef Jøn Erik Høyem (CM Rådgivning) og banksjef Thor Ragnar Klevstuen (CM Kort og Utvikling) i SpareBank 1 SMN.

Trønderske bedrifter kan spare 500 millioner kroner – hvert år!

Cash Management blir stadig viktigere for bedriftenes inntjening og nye betalingsløsninger gir store muligheter for besparelser dersom de blir brukt på riktig måte.

– Cash Management har vært vårt viktigste satsningsområde i bedriftsmarkedet de senere årene, sier Per Oskar Olsen, konsernbanksjef i SpareBank 1 SMN. Vi opplever at kundene stiller høye krav innenfor dette området. For få år siden hadde vi 2 rådgivere innenfor Cash Management, i dag har vi 20 høyt kvalifiserte medarbeidere som hver dag jobber for at bedriftene skal ha kostnadseffektive løsninger. Nye produkter og løsninger lanseres kontinuerlig – og vi har høye ambisjoner, sier Per Oskar Olsen, som leder satsningen i banken.

Løsningene tilpasses den enkelte bedrift

– En god rådgiver har oversikt over kundens bruk av banken. Bedriftskunder som påfører seg selv unødige kostnader ved å bruke tjenester som ikke passer for dem, får spesiell oppfølging av oss, sier Olsen. Vi har utviklet rådgivningsverktøy vi er alene om i Norge, og som gir store besparelsesmuligheter for kundene. De kan faktisk redusere årlige kostnader med 155 millioner kroner på å endre sine vaner. Som hovedbank for hver tredje bedriftskunde i Trøndelag gir det trøndersk næringsliv en mulighet til spare nærmere 500 mill kr - hvert eneste år.

– Vi evaluerer våre Cash Management rådgivere ut i fra hvor dyktige de er til å redusere kundens bedriftsinterne kostnader. Det betyr at bedriften kan være trygg på at banken er en god rådgiver og ikke anbefaler løsninger de ikke er tjent med, sier Olsen

Elektronisk fakturahåndtering gir store besparelser

Det området som kan gi størst besparelser er elektronisk fakturabehandling. Det utstedes 400 millioner fakturaer i Norge hvert år. I fjor ble 18 millioner sendt elektronisk via bankene og rett inn i nettbanken til privatkundene. Løsningen har ført Norge til topps i verden på dette området.

I likhet med Danmark og Sverige vil norske myndigheter stille krav om at alle bedrifter skal sende elektronisk faktura til staten. Kravet innføres i 2012 og om et år er alle statlige virksomheter klar til å motta elektronisk faktura. Statlig sektor blir bare en viktigere kunde framover – også for trøndersk næringsliv – så det er bare å komme i gang med efaktura B2B (bedrift til bedrift).

I tillegg tilbyr vi også gode løsninger for effektivisering av bedriftens mottak av faktura fra sine leverandører. Fakturaene skannes og bedriften får oversendt filer med

tolket data som går direkte inn i bedriftens økonomisystem eller kontroll- og anvisningssystem.

– SpareBank 1 SMN har i tillegg administrativ og finansiell factoring fra SpareBank1 Factoring AS som en del av løsningen. De fleste bedrifter burde sjekke ut mulighetene i factoring – de administrative løsningene nå er veldig gode og frigjør utrolig mye arbeidstid, sier Olsen.

Nye kortløsninger gir nye muligheter

– SpareBank 1 SMN har også utviklet nye løsninger på kortområdet. Banken har lansert Skandinavias første Visa Gavekort – og i samarbeid med Reitan Servicehandel introduseres et tilsvarende MasterCard for det svenske markedet i november 2009.

Flere landsomfattende kjeder står også for tur med gavekortløsning fra SpareBank 1 SMN før julehandelen setter inn.

SpareBank 1 SMN har også laget kortløsninger for studenter og arbeidstagere fra utlandet uten norsk bankkonto. Dette gir mulighet for effektive lønnsutbetalinger samtidig som mottagerne løser de fleste problemer ved ikke å ha en ordinær bankkonto.

Harde pakker hele året

Hvert år blir flere titalls tonn returpapp til 35 millioner kvadratmeter eskepapp hos Peterson Emballasje på Ranheim.

Som del av papirkonsernet Peterson AS med hovedkontor i Moss produserer Peterson Emballasje AS såkalt massivpapp av returpapp. Så mye returpapp bruker emballasjefabrikken og søsterfabrikken Linerboard på Ranheim at de må importere ti prosent av råstoffet fra Sverige.

I dag går emballasjefabrikken bra. Da Svein Olav Tinmannsvik tok over som daglig leder i 2002, måtte imidlertid fabrikken gjennom en hestekur for å få bukt med stadig rødere tall.

Solid fiskebeskytter

– Ved å halvere bemanningen og kutte alt annet enn massivpappproduksjon, tok vi oss kraftig opp. Dessuten har vi satsset mye på innovasjon og design. I dag utgjør norsk, islandsk og færøysk fiskeindustri hoveddelen av kundene, forteller Tinmannsvik og viser frem en kasse som skal frakte islandsk saltfisk til Sør-Amerika. Han er stolt over nylig å ha fått også Unicef på kundelista.

Massivpappen er en hardhaus som i motsetning til bølgepappen takler fukt og klimatiske endringer godt. Den blir til ved å lime flere lag papir fra returnert bølgepapp sammen til kompakte papplater som tåler slag og støt. Deretter blir pappen stanset ut for å kunne brettes og limes til riktig eskefasong. For å redusere transportkostnadene



Peterson Emballasje er markedsleder på solide esker som blant annet frakter norsk og utenlandsk fisk over hele verden. Daglig leder Svein Tinmannsvik ser over de ferdig stansede og påtrykte eskene som skal romme klippfisk fra West-Norway Codfish Company AS i Ålesund.

blir en stor del av eskene brettet hos kunden.

17 skift

I fjor omsatte de 76 ansatte for 200 millioner kroner. I år blir det 20 millioner mer. – Det har bare gått oppover, smiler Tinmannsvik. – Sommeren er alltid lavse-

song, men nå er det full fart igjen med full ordrebok og 17 skift i uka, forteller fabrikkjefen som nylig meldte bedriften inn i Næringsforeningen.

– Vi slo til etter å ha deltatt på noen møter med varierte og interessante tema. Det var rett og slett veldig ålreit, sier Tinmannsvik.

RTB

tak **HØYDE**

vid**SYN**

kortreist mat i godt selskap

KURS & KONFERANSE

– når resultatet av møtet teller

- 2-80 pers.
- Aktiviteter i frisk luft
- Fri parkering

Tlf: 72 56 51 10
www.sansogsamling.no

Lian RESTAURANT

20 min med trikk eller bil fra sentrum!

Må vite hva som skal til

Internasjonal markedsføring, kulturforståelse, juss, forretningskultur og avtaleforståelse. Administrerende direktør Einar M. Hjorthol i Microplast har erfart en rekke utfordringer i møte med et internasjonalt marked.

I dag sender bedriften varer for rundt ti millioner kroner – rundt 20 prosent av omsetningen – årlig ut av landet. Delvis til internasjonale kunder, som bildelprodusenten TI Automotive, og delvis til utenlandske underleverandører av norske storkunder som Zenitel og Q-free. Nå ønsker direktøren å intensivere den internasjonale satsningen, og medgir at bedriften er sulten på mer kunnskap og kjennskap til internasjonalt salg og kundeoppfølging.

Bevisstgjøring

– Det meste handler om kommunikasjon – ikke bare om å forstå ordene i telefonen, e-posten, avtaleutkastet eller forhandlingsmøtet, men om å forstå hva som faktisk blir sagt – enten det dreier seg om å følge et telefonmøte på lynrask singapore-engelsk, eller å tolke tre centimeter tykke papirbunker med tyske avtalevilkår, sier Hjorthol.

Microplast var én av bedriftene som svarte på undersøkelsen om internasjonalisering som Midt-Norsk Handelskammer gjennomførte i vår (se neste side). – Det er veldig positivt at handelskammeret tar initiativ til å heve bedriftenes internasjonale kompetanse. Bare spørreundersøkelsen i seg selv var en vekker som bidrar til å gjøre oss mer bevisste på hva vi trenger for å satse tyngre på det internasjonale markedet, mener Hjorthol.

FAKTA

Microplast AS tror sjansen for å lykkes på et internasjonalt marked øker med

- en generell gjennomgang av grunnleggende krav og utfordringer ved eksport
- økt kompetanse på juss og internasjonale avtaler
- bevissthet rundt kulturelle forskjeller innenfor kommunikasjon og forretningskultur, for eksempel i forhandlingsprosesser
- utveksling av erfaringer og oversikt over andre bedrifters markeder gjennom et regionalt eksportnettverk
- grundige vurderinger av krav og lønnsomhet, basert på markedskartlegging og investeringsbehov

Vil ta eksportinitiativ

Han får støtte av markedssjef Tone Resell. – Hverdagen er hektisk, og vi føler ofte vi får dårlig tid til å diskutere strategier for å øke eksportandelen. Eksporten skjer helst på initiativ fra norske og utenlandske kunder. Det er veldig bra, men i tillegg bør vi ha planer for en mer aktiv og styrt internasjonal satsning.

Global vannsparing

Resell peker på Microplasts eneste egenutviklede produkt, sparedusjen BestSaver. Hittil har den internasjonale markedsføringen av dusjen bare vært sporadisk, selv om den lenge har vært markedsledende på det internasjonale sparedusjemarkedet – ikke minst til cruiseskip, hoteller og andre med fokus på vannsparing. En markedsundersøkelse fra 2005 fortalte at Sør-Europa er klar for å kjøpe mye mer av dusjen, som er overlegen konkurrentene på grunn av sin unike funksjon. Kombinasjonen av strålevinkler gjør at dusjen gir nok vannfølelse med 60 prosent redusert vannbruk.

– BestSaver er et godt eksempel på kompetansen vår – å støpe kompliserte plastkomponenter. Oftest inngår plastdelene i større produkter, som deksel på en bombrikke eller armlen på en kontorstol. Sparedusjen ble til fordi vi så en mulighet i markedet. Med dagens miljøfokus er mulighetene blitt enda større over hele verden, sier Resell.

Fullt og helt

– En av utfordringene ved en internasjonal sparedusjsatsing er at dusjen trenger et nytt og tidsriktig design, forklarer Hjorthol. – Det vil bety store investeringer i utvikling av nytt støpeverktøy. I tillegg må vi samarbeide med en designer som forstår produksjonsprosessen og de spesielle kravene sprøytstøping av plast har til utforming. Det stilige designet må rett og slett kunne produseres ved fabrikkene. Det krever at vi

bestemmer oss for å satse fullt og helt med hensyn til både økonomi og tidsbruk.

– Dessuten må vi ta stilling til om sparedusjen bør inngå i et konsept med flere miljøprodukter produsert enten av oss, eller i samarbeid med andre, påpeker markeds sjefen.

Vil dele erfaringer

Ifølge Hjorthol og Resell kan Microplast styrke den internasjonale satsningen både ved å øke den interne kompetansen og ved å styrke nettverket og samarbeidet med erfarne eksportører.

– Mange av Microplast-medarbeiderne har kontakt med internasjonale kunder. Vi er avhengige av å kommunisere tett med hensyn til både salg, produktutvikling, logistikk og oppfølging. Jeg tror det viktigste er å være bevisst på at kulturer er forskjellige. At kunden ikke nødvendigvis mener ja når han sier ja, at den krasse tonen i e-posten kan skyldes et begrenset engelsk ordforråd, eller at vår uformelle forretningskultur ikke strekker til i Singapore, tror Hjorthol.

Han ser også muligheter i å utveksle erfaringer med andre eksportbedrifter. – Vi skulle gjerne delt kunnskap med andre trønderske bedrifter. Selv kunne vi nok vært mer bevisst vår egen kompetanse. Etter mange år med kunder i Europa og Singapore har vi garantert erfaringer som har blitt en selvfølge for oss, men som er ny for andre. Derfor er det et kjempeløft om Midt-Norsk Handelskammer bidrar til å skape møtesteder og arenaer for erfaringsutveksling.

Han mener likevel at et slikt nettverk setter klare betingelser: – Skal slike nettverk fungere, må det være en god balanse mellom å gi og ta, mener Microplast-direktøren.



– Å utvikle gode samarbeid med internasjonale kunder krever kjennskap til hva som skal til. I samarbeidet med kunder i Singapore må vi la den norske hangen til skjønn og "sunn fornuft" vike for strenge krav til skjema og formaliteter, forteller Microplast-direktør Einar M. Hjorthol. Han har forventninger til Midt-Norsk Handelskammers eksportinitiativ.

Vil øke eksportkompetansen

Midt-Norsk Handelskammer (NiTs internasjonale avdeling) gjennomførte i vår en undersøkelse blant eksportbedrifter i Trondheimsregionen. Svarene viser at bedriftene har internasjonale ambisjoner, og i den sammenheng også et klart ønske om større kompetanse på internasjonal handel.

Ønsker mer kompetanse og nettverk

Undersøkelsen kartla at bedriftene ønsker økt kompetanse i blant annet

- internasjonal handel generelt (72%)
- kulturforståelse og kommunikasjon med andre kulturer (53%)
- juridiske forhold (44%)
- ren eksportkompetanse (42%)

I tillegg har bedriftene ønske om

- større tilgang på nettverk gjennom nettverksmøter, tema- og frokostmøter (66%)
- kontaktformidling (60%) som partnersøk/matchmaking og søk etter agent/distributør

Få kunnskap og nettverk

Handelskammeret bruker nå undersøkelsen til å skreddersy et opplæringstilbud til næringslivet, og vil tilby kompetansebyggende aktiviteter allerede i høst.

Foreløpig står følgende aktiviteter på høstprogrammet:

- 26. august: Veien til internasjonal suksess – frokostseminar med BI-professor Carl Arthur Solberg
- 24. september: Bruk av ATA-carnet – kurs (Trondheim)
- 8. oktober: Betydningen av kulturforståelse i internasjonale forhandlinger – halvdagsseminar
- 18. oktober (tentativ dato): Bruk av ATA-carnet – kurs (Verdal)
- November (dato kommer senere): Juridiske forhold i forbindelse med internasjonal aktivitet – halvdagsseminar
- 1. desember: Betydningen av internasjonale markeds vurderinger og markedsundersøkelser – halvdagsseminar
- Månedlig: Eksportfrokoster hos erfarne eksportbedrifter

Følg med på møtekalenderen på www.trondheim-chamber.no for flere møter og kurs.



Mer enn kvadratmeter



Kyrre Olaf Johansen.

Entra Eiendom AS ble etablert 1. juli 2000. I dag er selskapet et av landets største eiendomsselskaper, med en total eiendomsportefølje på 1 166 082 m². Entras virksomhet består av utvikling, utleie, drift samt kjøp og salg av fast eiendom. Entra eies av staten v/Nærings- og handelsdepartementet og opererer i full konkurranse i eiendomsmarkedet.

Samfunnsansvar

– De sterkeste og mest robuste selskapene vil i fremtiden være de som klarer å forene samfunnsansvar med egne forretningsutfordringer, sier administrerende direktør Kyrre Olaf Johansen. – Som et stort og statlig eiendomsselskap ønsker vi å være med å prege utviklingen. Samfunnsansvar skal ikke være noe som ligger på siden av vårt daglige virke. Det skal være en integrert del av virksomheten vi driver. Jeg tror våre kunder ønsker å være med å bidra, og vi som byggherre har mulighet til å påvirke våre samarbeidspartnere i denne utviklingen – særlig i forhold til miljøutfordringer, sier Johansen videre.

– Samfunnsansvar representerer muligheter – ikke begrensninger. Vårt samfunnsansvar er summen av alt vi som selskap foretar oss – fra hvordan vi kontraherer samarbeidspartnere til hvordan vi omtaler selskapet og konkurrentene i omgangen med venner og kjente. En viktig føring for Entras strategiarbeid er at strategi for samfunnsansvar skal være koblet mot forretningsstrategien. Entra skal være et verdidrevet selskap, og alt vi foretar oss skal være basert på våre verdier fokusert, ærlig, ansvarlig og offensiv. Verdiene skal være verktøy og rettesnorer for hvordan vi forholder oss til kunder, ansatte, miljø og øvrige omgivelser, slår Kyrre Olaf Johansen fast.

Miljø

Entra skal skape verdier for eierne gjennom selskapets primære satsingsområde, næringsseiendom – hvor Entra er en av de ledende aktørene i landet. Med stadig økte krav til miljøvennlige løsninger i og rundt bygg, ser selskapet det nødvendig – og som en mulighet – å satse ytterligere innen ytre miljø. Gjennom systematisk satsing og kompetanseutvikling, ønsker Entra å tilby markedets mest miljøvennlige bygninger.

Som en stor eiendomsaktør og betydelig byggherre, er det et mål for Entra at eiendommene skal utgjøre minst mulig belastning på miljøet. Samtidig skal selskapet bidra til god utnyttelse av energi og andre ressurser. Gjenbruk av bygningsmaterialer og bruk av miljøvennlige materialer legges det betydelig vekt på. Det skal benyttes vannbåren varme der det er mulig, noe som muliggjør bruk av ulike energibærere som varmepumper og fornybare energiformer.

Enova

Regiondirektør i Entra for Midt- og Nord-Norge Karl Fredrik Torp er opptatt av at Entra ikke gjennomfører miljøprosjekt i et enkeltbygg, men at miljøtiltakene gjennomføres i hele selskapets eiendomsportefølje. Særlig ønsker han å trekke fem energi- og miljøanalysen som er gjennomført i samarbeid med Enova. – Målet for Entra med

Enova-prosjektene er å redusere energibruk i bygningene som inngår i prosjektene, og det konkrete målet er satt til 19 GWh, forklarer Karl Fredrik Torp. – Energi- og miljøanalysen har avdekket et innsparingspotensial på ca. 18 GWh. Hittil i prosjektperioden er spesifikt energibruk redusert med omlag 9 prosent. Entras energiforbruk ligger godt under gjennomsnittet for Enovas bygningsstatistikk. Totalt er 770 000 m² av selskapets eiendomsmasse inkludert i løpende Enovastøttede energispareprosjekter. Det gjennomføres også enkeltstående nybyggprosjekter med Enova-støtte, sier Torp videre.

Brattørkaia

Entras storsatsing på Brattørkaia, gjennom selskapet Brattørkaia AS som Entra eier sammen med to samarbeidspartnere, går ufortrødent videre. På Brattørkaia 17 b ble det nylig ferdigstilt 20 000 kvadratmeter næringslokaler, og bygget er fylt opp med leietakere. På fundamentet til det gamle mellageret på Brattørkaia 14b er det nasjonale opplevelsessenter for pop og rock, Rockheim, i ferd med å reise seg. Senteret er planlagt å skulle åpne for publikum før jul.

Den videre utviklingen av Brattørkaia forventes å fortsette i mange år fremover.

NYE medlemmer

Calleo AS

Calleo AS er en del av Improvator Gruppen. Calleo driver med trening og utvikling av mennesker gjennom utviklingsverktøy tilpasset salg, service og ledelse.

Våre konsepter for utvikling av mennesker benyttes i alle typer bedrifter, både nasjonalt og internasjonalt.

Basert på forskning og mer enn 60 års samlet erfaring har vi en prosessuell tilnærming til utvikling av mennesker – bedriftens viktigste ressurs.

For mer informasjon kan du kontakte daglig leder Arild Berg på telefon 48895655, eller benytte vår hjemmeside www.Calleo.no.

Expoline AS

Expoline er en produksjonsbedrift av storformat print og trykk og totalleverandør av eksponeringsløsninger. Vi produserer alt i fra plakater, bannere, flagg og boards, opp til store veggfasader som Nova Kino og Britannia. Expoline er også distributør av de smarteste løsninger innen messe og utstillingsystemer. Se mer på www.expoline.no.

Nidaros Profil AS

Nidaros Profil har over 20 års erfaring innen profilreklame og service og har et bredt nettverk av leverandører i Norge, Europa og Østen. Vi har et stort spekter av ulike profilartikler og har blant annet knyttet til oss en rekke kvalitetsleverandører som Leatherman, Samsonite, Maglite og Stormberg for å nevne noen. Se mer på <http://www.nidarosprofil.no/>.

Torf Data og Elektronikk

"One-Step solution to link Norway and China business." Vi har til rådighet et stort nettverk i Kina og kan tilby: Vurdering og

utvelgelse av produsenter som holder høy kvalitet, arrangere testing av vareprøver, inspeksjon under selve produksjonen og sluttinspeksjon, redusere produksjonstiden, leveranser til avtalt tid, arrangere skipstransport fra produsent til ønsket destinasjon. Vi kan ellers bistå med: "Sourcing professional EMS and OEM suppliers".

PowerTrade AS

PowerTrade AS er et heleid datterselskap av Eneas Energy AS (etabl. 1995), et skandinavisk kraftselskap som tilbyr Kraftmegling/forvaltning, Energirevisjon, Energioppfølgingsystemer, ENØK, Momsrevisjon og Salgstjenester gjennom selskapet Neras Direkte AS i Trondheim. PowerTrade AS ble etablert i 2008 for å bistå kunder med å realisere gevinster i det finansielle kraftmarkedet.

I Trondheim er PowerTrade AS lokalisert i Holtermannsvegen 2, og er representert ved Seniorrådgiver Rune Stenseth og Senior Porteføljeforvalter Reidar Nervik, begge med bred erfaring og lang fartstid fra kraftbransjen etter at det frie kraftmarkedet ble etablert i praksis tidlig på 90-tallet.

Centrum Bedriftshelsetjeneste

Vi leverer i dag helsetjenester til ca. 50 bedrifter. Våre 6 ansatte har bred kompetanse i å bistå bedrifter med å ivareta helse og trivsel på arbeidsplassen. Vi jobber for at bedrifter skal ha gode og gjennomtenkte HMS systemer i tråd med Arbeidsmiljøloven. Blant våre produkter er: arbeidsmiljøkartlegginger, helse- og arbeidsmiljø samtaler med relevante målinger, bistand ved konflikt-håndtering, oppfølging av sykemeldte og ergonomisk rådgivning. Vi holder også en rekke aktuelle kurs.

Ta kontakt og vi skreddersyr et tilbud til din bedrift. Les mer på vår hjemmeside: www.cbht.no

Investinor AS

Investinor AS er et landsdekkende, statlig investeringsselskap med en egenkapital på 2,2 milliarder kroner. Vi skal bidra til økt verdiskaping ved tilby risikovillig kapital til internasjonalt orienterte og konkurransedyktige norske bedrifter. Selskapet skal primært investere i bedrifter som er i tidlig vekstfase, men vi kan også være med inn i ekspansjonsfasen når dette er hensiktsmessig.

Investinor skal prioritere investeringer i fem bransjer hvor Norge står sterkt, og hvor det er stort potensial for vekst: Miljø - Energi - Reiseliv - Marin - Maritim.

Investinor er et heleid datterselskap av Innovasjon Norge.

Fru Pedersen

Fru Pedersens Gårdsmat selger kortreist og lokalprodusert mat fra Midt Norge og Midt Sverige. I tillegg selger vi håndverksprodukter fra samme region. Vi selger også matpakker, snitter, koldtbord, fingermat og gavepakker for enhver anledning. Besøk oss i Kjøpmannsgt. 34.

Creativ Consulting AS

Creative Consulting tilbyr rådgivning innen bedriftsutvikling og lederutvikling. CC planlegger å være etablert i Trondheim 1. november 2009, og ble etablert i Drøbak i 1998. CC prioriterer direkte kommunikasjon og tett kontakt med kundene.

Kristiansten Eiendom AS



Dobbelt i reklametyra

ENKLE VALG – ren samvittighet

Vi gjør det enkelt å ta vare på miljøet. Ofte er det penger å spare også.

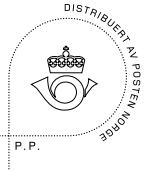
Kontakt oss for en uforpliktende gjennomgang – vi tilbyr alle typer avfallstjenester til næringslivet.

Tel: 815 52 300
www.retura.no

RETURA 
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B-Economique
NORGE



Liten bedrift?

Spar tid

- alt på ett sted

Med **PRO** fra SpareBank 1 SMN kan små og mellomstore bedrifter samle alle bank- og forsikringstjenester på ett sted. Betaling. Finansiering. Sparing. Forsikring.

Kontakt oss i dag på **07303** eller **smn.no**

