

Midtpunkt

2
06

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

TEMA: Reiselivsbyen

Forsidebildet viser "hjerterpromenaden",
en del av Odd Reitans visjon for byen.



Bente Dyrseth om
kultur og reiseliv



Jens Fredrik von der
Lippe om konferanser



Lise Moe om IKT
og rekruttering

Møteplassen

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

- 21. april Hvordan utvikle det kreative potensialet i bedriften
- 28. april Hvordan betjene et meget stort geografisk marked

Møteprogram Fredagsforum sendes ut månedlig.

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

- 26. april Innkjøpsforum Trondheim
- 27. april Muligheter og utfordringer for norske bedrifter i marin sektor i Vietnam
I samarbeid med Eksportsatsing Trøndelag
- mai Værnes sin betydning for næringslivet i regionen
- 03. mai Nye virkemidler i markedsføringen
- 03./04. mai Medlemstur
- 05. mai Vegpolitisk konferanse i samarbeid med Vegforum Trøndelag
Samferdselsminister og leder av Stortingets transportkomité deltar
- 09. mai Møte med Helsebygg Midt-Norge og St. Olavs hospital
- 09./10. mai Sikkerhet og sårbarhet i kritisk infrastruktur i samarbeid med den Norske Dataforening
- 11. mai Eksportfrokost
- 15. mai Kurs i praktisk prosjektledelse og prosjektarbeid
- 29. mai Forretningsmuligheter i Tsjekkia
- 30. mai Deep Sea Society
- 01. juni Sommerfest
- 07. juni Handelspub
- 08./9. juni IKT-klynge Trondheim, svensk-norsk samarbeid
- Trådløst, energi, integrerte operasjoner, finans
- 15. juni Møljelag Havbruk

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:
www.trondheim-chamber.no



REISELIV I TRONDHEIM:

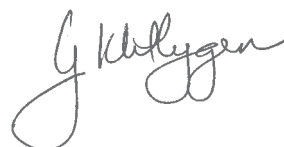
Behov for sterkere muskler for å sikre veksten

I midten av 90-åra lå Trondheim etter de andre store byene mht reiselivsutviklingen. Den nye strategien på slutten av 90 tallet med konsentrert satsing imot kurs- og konferansemarkedet for Trondheim Aktivum ga resultater: Trondheims vekstkurver var raskere enn de andres. Dette toppet seg i 2004 med en vekst 2 prosentpoeng bedre enn resten av landet. I 2005 har veksttakten stagnert blant annet på grunn av mangelen av nye fasiliteter, les konferansefasiliteter knyttet til hotellene.

Veksten de senere år har etterfylt mye av gapet til de andre byene, men fortsatt er der et gap å fylle, illustrert ved at Trondheim i dag har ca. 1000 færre årsverk i reiseliv enn hva Stavanger har. Så her er det en jobb å gjøre!

Utfordringen fremover er et styrket mandat og strategi for Trondheim Aktivum, en styrking av Trondheim Spektrums evne til å sikre de store messene og selge inn nye, samt mer midler til operativ markedsinnsats.

Styret i NiT har sagt at de har som overvåkingsmål at reiseleivsnæringen skal vokse raskere enn landet ellers. Byen har alle forutsetninger til å klare å løfte reiseleivsnæringen. Og det er helt klart at det trengs sterkere muskler i form av investeringer i fasiliteter og midler til samlet markedsinnsats enn det vi har satt inn i dag for å klare å nå dette målet.



Fagråd reiseliv

Fagråd Reiseliv ble opprettet i 2003 for å sette fokus på en mangeartet bransje, som også generer store merinntekter for andre næringer i byen, som f.eks. handel og transport.

Reiselivsbransjen har etter vår mening heller ikke hatt den fokus den burde ha hos offentlige myndigheter, sett i lys av den sysselsettingseffekt bransjen har.

Det var derved et klart behov for et fagråd også innen denne vekstnæringen for byen for å styrke de næringspolitiske sakene og satsingen totalt mot denne bransjen.

Fagrådet er i dag satt sammen både med hotellnæring, reisebyråer, transportører, kulturinstitusjoner og serveringsbransjen.

Styret i NiT har bestemt at Næringsforeningen skal aktivt arbeide for en positiv beslutning i Trondheim Kommune om et nytt kongress-senter i Trondheim. Dette er avgjørende for å styrke Trondheim som en god og attraktiv kongress-by.

For 2006 har fagrådet satt opp følgende mål, oppgaver og arrangement:

1. Øke fokus hos fylkeskommune/Trondheim kommunes ledelse om reiselivet og dens betydning for byen
2. Presentere synergier av det tilreisende legger igjen i byen vår
3. Arbeide for økte midler til økt satsning på markedsføring av byen
4. Bidra til økt samarbeid blant reiselivsaktørene for å gi oss en styrket posisjon ift andre byer i Norge
5. Delta aktivt i utviklingen av en styrket strategi for Trondheim Aktivum og en god Masterplan for Værnes.

Fagrådet skal arrangere fire frokostmøter i 2006 der ett ble avholdt 16. februar der "Reiselivsbyen Trondheim" stod på dagsorden. Neste frokostmøte blir på Værnes i mai, der næringslivets reisemønster og lufthavnas utviklingsplaner (Masterplan) tas opp. To frokostmøter følger i høst der oktobermøtet vil ha fokus på store arrangement i 2007 og 2008, og det siste i november der en styrket Reiselivsstrategi for byen blir tema.

For oss som er med i fagråd reiseliv, er det viktig at vi har en god dialog med aktørene, noe fagrådet bl.a. får gjennom frokostmøtene. Gjennom tilbakemelding fra disse møtene, vil det bidra til at vi har fokus på og arbeider med de ting som opptar bransjen.



Steinar Gjølme
Fagråd Reiseliv



INNHOOLD

Trondheim Aktivum reviderer strategien	4
En komplett opplevelse	5
Flere planer for en større konferansesal i Trondheim	6
Konferanser kommer etter invitasjoner fra Trondheim	7
- Trondheim är gullig, strosa ock stängd på söndagar	8
Trondheim mangler klima og befolkningsgrunnlag	10
Næringsforeningen gir tilslutning til hovedideen	11
Politisk slag i løse luften	12
Næringslivet må ta sikkerhet på alvor	13
Deep Sea Society	14
Sett fart i trege betalere	15
Makroøkonomi i bedriftens perspektiv	15
Kontroll på rekrutteringen foreløpig	17
Jeg lever av min kreativitet	17
Prøver å komme à jour med arealbehovet ..	18
Nye medlemmer	19

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:

5 200

Web side:

www.trondheim-chamber.no

Hovedsamarbeidspartner:

SpareBank 1 Midt-Norge

Samarbeidspartnere:



Trondheim Aktivum

reviderer strategien



Kommunaldirektør Gerhard Dalen i Trondheim kommune er fungerende styreleder i Trondheim Aktivum (FOTO: TRONDHEIM KOMMUNE)

Det er behov for å vurdere om alle aktørene innen reiselivsbransjen i Trondheim er godt nok koordinert, sier kommunaldirektør Gerhard Dalen som er fungerende styreleder i Trondheim Aktivum. Han tror imidlertid ikke det nødvendigvis er Trondheim Aktivum som skal gjøre den jobben.

- Trondheim Aktivum har hatt fokus på kurs og konferansemarkedet. Det har vært naturlig ut fra eierstruktur som i stor grad er basert på hotell og restaurantbransjen. I tillegg er de turistkontor og får et par millioner fra kommunen i året for å gjøre det. Begge deler er viktig. Når det gjelder å ha fokus på turistmarkedet i felles fylkesplan, stilles det nye krav til å selge regionen som destinasjon. Spørsmålet er hvilken rolle skal Trondheim Aktivum ha for å oppfylle dette, sier Dalen.

- Mange mener det er behovet for en helhetlig strategi for å koordinere alle aktørene i reiselivsbransjen. Bør en diskusjon om det tas i forbindelse med ny strategi for Trondheim Aktivum?

- Vi har ikke diskutert det, sier Dalen. Det ligger litt på siden av det som er selskapets hovedfokus. Det trenger ikke å være Trondheim Aktivum, men noen må ta det opp til diskusjon. Vi må røyke ut hvem som bør ta det overordnede ansvaret. Om det er Trondheim kommune, Næringsforeningen eller noen andre, får vi komme tilbake til, men noen må gjøre det, sier Dalen.

- Spørsmålet er om vi har en felles strategi for hvordan vi skal fremstå som vertskap. Det vil si hvordan vi tar i mot dem vi inviterer. En ting er å markedsføre byen, men opptrer vi som vi sier når gjestene kommer hit, spør Dalen? - Vi må bli flinkere til å koordinere hvordan vi fremstår og bruker ressursene. Et eksempel på hvordan det ikke bør være er når Studieby1 ber om å få selge Trondheim som studiested på trikken i Oslo, og får beskjed om at plassen er leid av et fakultet på NTNU.

- Er det naturlig å se på om selskapet får nok penger?

- Hvis vi skal gjøre mer enn i dag, er det naturlig å tilføre mer penger, avslutter Dalen.

Eiere med mer enn 2% av aksjene i Trondheim Aktivum

SAS Royal Garden Hotell	15,59 %
Britannia	8,97 %
De 3 Stuer	6,90 %
Vital Eiendomsfond	6,90 %
Storebrand Kjøpesenter City Syd	6,90 %
Quality Hotel Panorama	6,21 %
Norprins	6,21 %
Clarion Hotel Grand Olav	5,11 %
Comfort Home Bakeriet	4,83 %
Realinvest	4,82 %
Trondheim Havn	4,14 %
Trondheim Kommune	3,44 %
Adresseavisen	3,44 %
Fokus Bank	2,75 %
Sparebanken Midt - Norge	2,75 %

Reiselivsselskapenes totale budsjett og kommunale tilskudd.

Enkelte byer har i tillegg egne selskap for markedsføring inne cruisetrafikken

	Omsetning (i tusen)	Tilskudd (i tusen)
Trondheim	7 015	2 100
Oslo	47 298	11 000
Bergen	31 548	2 600
Stavanger	9 300	4 400

Kilde: Bergen Reiselivslag, Visit Oslo, Ravninfo, Oslo Cruise Network, Region Stavanger BA, Trondheim Aktivum, KRD



Fire tusen besøkende til Trondheim i året. Bente Dyrseth, Trøndelag Teater og Frode Hofstad, Britannia Hotell samarbeider om tilbud til turister fra nærmarkedet.

SAMARBEID KULTUR- OG NÆRINGSLIV ØKER ANTALLET BESØKENDE I TRONDHEIM

En komplett opplevelse

- Byen med alle sine tilbud skal være et interessant reisemål for befolkningen i omlandet. Vi tok mål av oss å skape en pakke som gjorde det attraktivt for trøndere å tilbringe en helg i Trondheim, sier salgssjef Bente Dyrseth fra Trøndelag Teater og administrerende direktør Frode Hofstad ved Britannia Hotel. De to har siden 1998 samarbeidet om "Teaterpakken", eller som samarbeidspartnerne kaller det; "En komplett opplevelse".

ØKER OMSETNINGEN

Samarbeidet mellom teater og hotell er i følge de to en vinn-vinn situasjon. – Trøndelag Teater er teater for hele Trøndelag, sier Dyrseth, og således er opplegget med å tilby helge- opphold med innlagt forestilling midt i blinken for oss. Vi har registrert en økende interesse for opplegget siden starten for åtte år siden, og i 2005 var hele fire prosent at billettsalget vårt knyttet opp mot dette spesielle tilbudet. Frode Hofstad bekrefter hyggelige omsetningstall for hotellet som følge av samarbeidet med Trøndelag Teater. – Fire tusen besøkende i dette konseptet gir en omsetning for Britannia Hotell på fem millioner kroner. Han legger til at like viktig som hyggelige omsetningstall for teateret og hotellet er at de besøkende i to dager "braker" Trondheim. Vi tilbyr en flott by og utover en god kveld i teateret gir samarbeidet ringvirkninger for mange deler av næringslivet. Restauranter, butikker og alt byen har å tilby styrker den totale opplevelsen for våre gjester.

STYRK KULTURBYEN TRONDHEIM

Dyrseth og Hofstad er skjønt enige i at en styrking av båndene mellom kultur- og næringsliv vil øke besøkstallet til byen. – Vi i næringslivet tjener på at byen skiller seg ut som reisemål, sier Hofstad, og legger til at Trøndelag Teater i den sammenhengen er en av flere motorer. Hotelldirektøren registrerer et bredt repertoar og forestillinger av høy kvalitet. – Dette må vi bruke aktivt i markedsføringen av Trondheim som reisemål. Bente Dyrseth

understreker at Trøndelag Teater mer enn gjerne utvider samarbeidet med næringslivet. I tillegg til produksjonene vil teateret kunne gi tilbud om omvisninger, foredrag og skreddersydde opplevelser i spennende lokaliteter. – Vi har et flott produkt, og det er ingenting som vil være umulig for staben vår å arrangere for ansatte- eller kundegrupper, sier hun og sender en generell utfordring til Trøndelags næringsliv.

SAVNER FELLES LØFT

Som representant for en av byens motorer innen kulturlivet savner Dyrseth en arena der flere aktører drøfter felles strategi for kobling kultur- og næringsliv. – Vi trenger mer enn annonsediskusjonen, sier hun. – Vi trenger en tenketank der større og mindre kulturaktører sammen med det øvrige næringslivet lager handlingsplan for hvordan vi sammen kan fremme Trondheim som et attraktivt reisemål. Det vil tjene hoteller, museer, teatrene, handelsnæringen og den unge kreative industrien i byen, i følge Dyrseth. Hofstad bifaller ideen og vil knytte diskusjonen om å benytte kunst- og kulturopplevelser for de ansatte i bedriftene inn i dette forumet. – Min erfaring er at kulturopplevelser er noe av det som bidrar til godt arbeidsmiljø og fornøyde ansatte. I tillegg er det viktig at vi næringsdrivende støtter alle de flotte kulturtilbudene vi har i byen. Avslutningsvis har samarbeidspartnerne utfordret Næringsforeningen i saken, og i tillegg laget grunnleggende skisse for programmet for en slik samling.

FERDIG TIDLIGST I 2009

Flere planer for en større konferansesal i Trondheim

Trondheim har savnet en større konferansesal. Nå er flere prosjekter på gang. I tillegg til Realinvests planer på Brattøra og Folkets Hus sine planer, jobber Royal Garden med planer om utvidelse.

REALINVEST SATSER PÅ BRATTØRKAIA

Realinvest AS har planene klare for utbygging av Norges største hotell og kongressenter på Brattøra i Trondheim.

Morten Lillegraven i Realinvest ser mange fordeler med prosjektet. – Det får en idyllisk beliggenhet ved vannet, og det er over 500 parkeringsplasser i og utenfor hotellet. Brattøra har blitt et kommunikasjonsknutepunkt, og den nye tverrforbindelsen fra Søndre gate over jernbanen sikrer forbindelsen med Midtbyen. Nabolaget er også perfekt med Norges største badeanlegg tunge næringsvirksomheter.

Vi tar sikte på at reguleringsarbeid og konsekvensutredning er klart i løpet av juli 2007. Byggestart blir desember 2007, mens åpning skjer i september 2009.

De tørre tall:

- Norges største hotell og kongressenter, totalt 36.000 m²
- Plass til 1100 personer i skoleoppsett og 2000 i kino
- 400 hotellrom
- Kapasitet på 1000 hotellrom innenfor en gangavstand på 10 minutter
- Kongressenter på 3.500 m², kongressal på 1.450 m², lobby på 1000 m² for utstillinger o.l
- Auditorium for 600 personer
- 20 møte og grupperom fra 25 – 200 m²

Illustrasjon av Realinvest forslag for hotell på Brattøra.

FOLKETS HUS SATSER HI-TEC PÅ BYENS TAK

Arbeidernes økonomiske fellesskap (AØF) er ferdig med byggetrinn en som innebar at konferansesenteret ble integrert med Trondheim kino sine saler. Politikerne har tillat hotelløsning på andre siden av Krabugata med gangbro over til Folkets Hus. Nå står trinn to for tur: En ny konferansesal for 1000 mennesker på taket.

– Vi satsar på stor fleksibilitet, sier daglig leder Stig Klomstein. – Vi samarbeider med en rekke partnere for at salen skal ha de fremste fasiliteter innen lyd og bilde. Vi har en avtale med NTNU som vil flytte filmredigeringsutdanningen ned hit og etablere tre redigerings rom i bygget som vil underbygge studiofasilitetene i tilknytning til salen. Selve salen vil ha like gode lydforhold som Olavshallen, sier Klomstein. – I dag forsvinner skillene mellom konserter, kurs, konferanser og media. Nå er dette integrert, og det er vår løsning laget for, sier han.

– Endelig avgjørelse for om vi setter i gang vil skje før sommeren, sier Klomstein. Planen er at bygget vil stå ferdig tidlig 2009.

De tørre tall:

- 3000 m² nybygg på toppen av Folkets Hus
- Storsal på 1000 m²
- Maksimal kapasitet ved kongresser på 1000 personer, men optimalt er 750
- Kapasitet til 2000 på konserter
- 44 hotellrom i bygget, ca 180 i nytt hotell i nabobygget



INITIATIVET MÅ KOMME LOKALT

Konferanser kommer etter invitasjoner fra Trondheim

- Ingen ringer fra Washington og spør om vi har LYST på en konferanse. Det som utløser at en konferanse arrangeres i Trondheim, er at noen i Trondheim finner på at de skal arrangere den, sier reiselivssjef Jens Fredrik von der Lippe.

- Sett fra Venezia er Trondheim noe av det mest eksotiske sted på jorden, sier von der Lippe, og vil med det avlive den trønderske beskjedenhet som eventuelt måtte være til hinder for å få flere møter og konferanser til byen.

I Norge er det årlig 2,4 millioner overnattinger på hotellene i forbindelse med kurs og konferanser. Trondheim har 84 tusen av disse, mens Oslo har 323 tusen. Trondheim ligger godt an i Norge, mener von der Lippe, og drar frem en rapport fra 2000 som viser et potensial på 60 tusen romdøgn ekstra om byen hadde hatt tilstrekkelige møteromsfasiliteter å tilby. Det representerer 200 mill i direkte inntekter til reiselivsbransjen. Nå vil reiselivssjefen at alle trondhjemmere skal tenke etter om de er med i en organisasjon som kan legge neste fylkesårsmøte, landsmøte, internasjonale kongress eller noe annet møte til Trondheim.

ALT TALER FOR TRONDHEIM:

Her er noen av argumentene reiselivssjefen mener du skal bruke når du selger Trondheim:

1. Byens rolle i nasjonens historie. Den historiske hovedstad som samtidig er en moderne.
2. Vi er midt i Norge, og lett å nå i norsk perspektiv.
3. Kompakthet: Her kan du gå mellom alt.
4. Fine muligheter for før- og etterturet: Hurtigruta, tog over Dovre, Røros og hele Trøndelagsregionen, etc.
5. Stabilitet. Internasjonale arrangører planlegger 2-8 år frem i tid og ønsker stabilitet innen økonomi, valuta, politikk, miljø og sikkerhet. Det finner de i Norge.

STØTTEAPPARATET FINNES

Noen tror det er vanskelig å arrangere noe i Trondheim. De som vil arrangere noe skal være trygge på at byen har noe å by på. - Hjelpen finnes i form av Trondheim Aktivum AS som hjelper deg med gratis råd og veiledning frem til du har fått tildelt arrangementet, og dyktige arrangementselskaper kan ta seg av selve den tekniske gjennomføringen etterpå.



Ingen får OL uten å søke. Slik er det med konferanser også, sier Jens Fredrik von der Lippe. (FOTO: TRONDHEIM AKTIVUM AS)

- De som vil være verter, må se arrangementet sitt som en inntektsmulighet i stedet for en utgift. Ofte er det mange som vil profilere seg rundt møter og konferanser, og det er fullt mulig å gjøre det til en inntektskilde, sier Jens Fredrik von der Lippe. - Å være arrangør er også en flott mulighet til å profilere virksomheten sin i media. Et vellykket arrangement gir ofte økt prestisje til vertskapet internt i organisasjonen og i fagmiljøet.

I DØDENS POSISJON

Trondheim ligger i "dødens posisjon" når det gjelder konferansemarkedet, mener reiselivssjef Jens Fredrik von der Lippe. - Med det mener jeg at vi ligger godt an langt fremme. Men vi har noe som hindrer oss fra å gå vårt eget løp og vinne. Og hinderet er mangelen av flere, og større, konferansesaler i sentrum av byen.

De siste årene har vi hatt større vekst i antall hotellrom enn de andre storbyene, men mens Trondheim har hatt nedgang i antall konferansestoler, bygges det store konferansesaler i de andre byene. - Det er jo for ille at når vi har alt det andre, så mangler vi konferansefasilitetene!

FAKTABOKS

- 70% av alle konferanser i Trondheim er initiert av miljøet av SINTEF og NTNU.
- Det er kartlagt 2.200 internasjonale organisasjoner som har konferanser hvor Norge og Trondheim kan være arrangørsted.

ER DET NOEN GRUNN TIL Å REISE FRA STOCKHOLM TIL TRONDHEIM PÅ SHOPPING?

- Trondheim är gullig, strosa ock stängd på søndagar

Nå er det opprettet flyrute mellom Trondheim og Stockholm, og lokale aviser flommer over av reportasjer om hvor enkelt det nå er å fly ut i verden. Men er det noen grunn til å fly hit? *Til* Trondheim? Midtpunkt og Samarbeidsgruppen Midtbyen utstyrte to stockholmere med sort belte i shopping, og som ikke hadde vært her før, med Midtbysjekker og ba dem fortelle oss sannheten!

STROSA

- Det er flott å se barnefamilier rusle rundt i sentrum en lørdag formiddag. Jeg hadde aldri tatt med mine barn til Stockholm sentrum på lørdagshandel. De ville blitt trampet ned!, sier Anna Svensson. - Her er det jo ikke trafikk i sentrum, sammenlignet med hos oss. Selv ikke etter at vi fikk bomring, sier hun. Trondheimere "strosar inte". Det vil si at her er det lite storbystress, folk går rolig rundt, og skjeller ikke ut de som står på feil side i rulletrappen. Roen forsterkes av innbyggernes friluftspreg generelt og folk med skiutstyr spesielt. - Og det er jo egentlig bare midt på dagen det er mye folk her. Bare en gang måtte vi vente på prøverom, og det er en klar forskjell fra Stockholm, mener Svensson.

BRA UTVALG

- Trondheim har mye bedre tilbud enn jeg trodde ut fra størrelsen. Vi hadde ikke sjanser til å rekke over hele byen på en weekend, sier Skarp. - Minst halvparten av butikkene ville vi ikke funnet i Stockholm med litt variasjon for bransjene. Når det gjelder klær, hadde vi funnet litt over halvparten, for sko ville det vært betydelig større overlapp, mens det for smykker og briller er under halvparten. Butikkene i varehusene har størst overlapp med hva vi ville funnet i Stockholm, sier hun. At det er mye de samme



Topp. Turistkontoret parerte detaljspørsmål om handel og la opp detaljerte løypekart for utelivet som var tilpasset målgruppen. Men fikk stryk for hjemmesiden www.visit-trondheim.com. - Siden www.trondheim.com var mye bedre, sier Skarp. Begge manglet shopping-informasjon!

kjedene oppfatter de ikke som noe problem. - Vi styrer unna dem vi finner hjemme. Jeg kan ikke komme på noe som jeg har tenkt mangler.

Vi prioriterte vekk interiørbutikkene, men de så ut til å ligge på et meget høyt nivå ut fra vår "vindus-shopping".

- Trondheim har ikke noe som tilsvare de mest eksklusive butikkene i Stockholm, men de handler vi uansett ikke i.

LETTHANDLET

Samtidig med at Trondheim har bra utvalg mener de byen er "lett-handlet". Den er oversiktlig, enkel å ta seg rundt i, og du finner lett tilbake til butikker du har vært i, sier Skarp.

Det som gjør byen mest tiltalende, eller "gullig" som de sier, er trehus, lav bebyggelse og at man kan se fjell fra sentrum. - Og er det noe som stikker opp, er det kirketårn og ikke skyskrapere. Og det er jo utrolig sjarmerende at kongeboligen ligger så uskjermet midt i byen. Men det er ikke enkelt å skjønne at det er kongeboligen. Noen flere skilt på historiske bygninger hadde gjort seg.



Torg-plast. - Er du en hyggelig treby er ikke plasttelt det du pryder torget med, mener Svensson, og griner på nesen over Bondens marked. Skøytebanen får imidlertid skytt.



Ingen stygge ord om Gjensidigebygget, men den mest falleferdig brygge får passet påskrevet.



Hva er dette? Definitivt byens mest spesielle bygg, slår gjestene fast uten å bli spurt. - Jeg klarer ikke helt å bestemme meg om det er pent eller stygt. Det er noe finskt over det....., mener Skarp



3 gode grunner for å dra til Trondheim: Byen er en gammel pittoresk by, de ansatte gir meget bra service, og byen er "letthandlet". Eneste problemer er at den er søndagsstengt, sier stockholmerne Eva Skarp og Anna Svensson.

Gågatene er veldig trivelige og hele byen er meget velstelt sammenlignet med Stockholm. – enten kaster ikke folk noe, ellers ryddes det flittig. Og det til tross for at det er lengre mellom søppelbottene enn vi er vant med. Noen av prøverommene hadde imidlertid hybelkaniner, og det er vi heller ikke vant med.

SØNDAGSSTENGT

Det eneste virkelig negative gjestene kan si om Trondheim, er at butikkene i motsetning til Stockholm er søndagsstengt. Halve poenget med weekendshopping er jo, bokstavelig talt bort med søndagsstengte butikker.

- Ellers savner vi gateskilt på mange av hushjørnene. Det forutsettes åpenbart at folk er lokalkjente, sier de. - Vi mistet verdifull

handletid på leting mellom to butikker. I Stockholm finner man også kart på alle bussholdeplassene, det fant vi ikke her. Noen av butikkene i Samarbeidsgruppen Midtbyen hadde ikke skilt på døren om at de tok i mot Midtbyesjekker, men ellers fungerte ordningen bra. Byens turistsider på internett har ikke omtale av handlemulighetene og det er ikke bra.

I sum får Trondheim meget god omtale for shopping, kultur og uteliv. Noe de er litt usikre på om innbyggerne selv er klare over etter å ha hørt en kommentar fra den butikkansatte som sa følgende da hun hørte at stockholmere hadde kommet til Trondheim for å shoppe: - Trondheim? Hvorfor dro dere ikke til Oslo?



Full stopp. Neste Stopp ble favoritten. – De var annerledes. Og i likhet med resten av byen hadde de utrolig bra service.



Byfjell. Å stå midt i byen å se fjell, åser og skog er jo helt utrolig!



Cash is king. Hamburgerrestauranten tok ikke svenske VISA-kort. - De bad oss ta ut penger og komme tilbake. Det gjorde vi ikke!, sier Svensson

SPÅR SMÅ SJANSER FOR TURISTMAGNET FOR BARNEFAMILIER

Trondheim mangler klima og befolkningsgrunnlag

Trondheim har lenge lengtet etter en turistmagnet med drag på barnefamilier. En lokal utgave av Kristiansand dyrepark som kunne trekke turister hit. Planer for dyrepark og barneland har kommet og gått. Førsteamanuensis Harry Arne Solberg ved TØH har forsket på reiseliv, og anbefaler Trondheim å glemme turistmagneten og fokusere på næringsreisende.

DOMEN ER INDIKATOR

Nidarosdomen er i følge Solberg en god indikator på hva som er potensialet for store turistattraksjoner i Trondheim. – Den har 250.000 besøkende i året. Det holder til en nasjonal tiendeplass på listen over de mest besøkte attraksjoner. Det er omtrent på nivå som OL-hoppbakken i Lillehammer. Oslo har flere som ligger omkring en halv million, kommenter Solberg. Neste attraksjon på Trondheimslista har mindre enn 100.000 besøkende.

Det er tre faktorer som avgjør hvor turistene bestemmer seg for å reise: Pris attraksjoner og klima. Og sammenlignet med Kristiansand regnes ikke Trondheim som et sted med godt vær.

FOLKETALLET

- Folketallet i omlandet har kanskje også en betydning?

- Det spiller selvfølgelig en rolle. Kristiansand rekrutterer turister fra et omland som strekker seg opp til Oslo – og vestover til Stavanger – noe som til sammen utgjør mellom 1-2 millioner mennesker. Rundt Trøndelag skal du langt ut for å komme opp i 500 tusen.

ROKKESENTER OG DORA

Solberg har ikke stor tro på at rokkesenter og kultursenter på Dora skal bli "et nytt Bilbao", det vil si å bli for Trondheim det Guggenheim-museet har blitt for den spanske byen Bilbao, som med museet satte seg selv på det internasjonale kartet.

- Man må skille mellom attraksjoner som fyller et behov når man først er i en by, og de som fungerer som magneter – dvs. trekker turistene til en bestemt by. I Trondheim snakker vi om attraksjoner av den første typen. Trondheim har ikke noe som er spesielt, og som du bare kan gjøre her, bortsett fra Nidarosdomen sier Solberg. – Slik er det med Pirbadet også. Når folk først er her, bruker de det, men det flytter ikke et stort antall turister til byen.

- Det er imidlertid ikke det samme som at attraksjonene i Trondheim ikke har betydning. Når folk er her, bruker de dem jo.



Trondheim bør satse på yrkesreisende, og legge drømmen om den store turistmagneten til siden, mener Solberg som er førstelektor ved Trondheim Økonomiske Høgskole /HIST.

Til sammen skaper de en ramme som øker byens attraktiv hos potensielle tilreisende.

DEN GODE NYHETEN

Situasjonen i Trondheim er ikke svart, hvis vi bare er villige til å trekke fokus vekk fra hva vi ikke har. – Den gode nyheten er at Trondheim har de besøkende som betaler mest, nemlig de forretningsreisende. I Trondheim er to av tre hotellgjester forretningsreisende – i resten av Trøndelagsfylkene utgjør de bare 25%.

Det interessante er at vi oppfatter ikke mennesker som kommer til Trondheim på konferanser som turister. De er imidlertid svært lønnsomme for reiselivsnæringen, og vi må lege til rette for dem også.

Arbeidet med å få til et kongress senter burde ha første prioritet. En australsk undersøkelse viste at utenlandske kongressdeltakere brukte ni ganger mer penger enn ferie- og fritidsturister. Undersøkelser av Transportøkonomiske Institutt bekrefter slike tendenser også i Norge. Reisende forbruker mye mer når andre betaler. Det er så enkelt som at selv direktøren sitter bak forheng- et i flyet når han betaler reisen selv, sier Solberg.

Innsatsen for å få familie-turister til Trondheim bør konsentreres om periodene hvor aktiviteten i konferansemarkedet og andre forretningsreisende er lavt, mener Solberg.

”EUROPAS MEST ÅPNE OG LEVENDE BY”

Næringsforeningen gir tilslutning til hovedideen

Da Reitangruppen i februar i år presenterte sin plan for utvikling av Trondheim innenfor elveslyngen, uttrykte Odd Reitan ønske om at forslagene skulle være innspill i en byutviklingsdebatt. - Denne debatten ønsker vi hjertelig velkommen, sier Nils Kristian Nakstad som er formann i Næringsforeningen.

EN NØDVENDIG DEBATT

Næringsforeningen er begeistret for det initiativet som Reitangruppen har tatt. Reitans initiativ beskrives som legitimt og berettiget. - Det er et konstruktivt innspill til en nødvendig debatt om en helhetlig utvikling av Trondheim. Reitan har invitert myndigheter og næringsaktører med i den videre prosessen, og Næringsforeningen vil bidra med sitt til at ideene ikke havner i en skuff og at debatten stilner, sier styreformannen.

EN SPENNENDE VISJON

Visjonen ”Europas mest åpne og levende by” er spennende og skaper et bilde på hvordan vi ønsker byen skal fremstå, sier Nakstad. - En god visjon vil være en rettesnor for de nære beslutninger, og nå er det viktig at visjonen forankres på alle nivåer. Han skyter inn at forslagene kommer fra en person med voldsom kraft, engasjement og humør, og dette gjør det enklere å engasjere alle nødvendige ledd i debatten videre. - Fra Næringsforeningens side vil vi være spesielt opptatt av å skape en felles forståelse for de muligheter som nå er presentert, understreker han.

Olav Tryggvassons som miljøgate og med parkeringskjeller må prioriteres i følge Næringsforeningen. (ILLUSTRASJON: PER KNUDSEN ARKITEKTKONTOR AS)



REALISTISKE PROSJEKTFORSLAG

Når det gjelder delprosjektene som er presentert så er alle ideer med som har mulighet til å bli gjennomført med store eller små endringer, i følge Nakstad. Næringsforeningen arbeider i dag i styret og flere fagråd med utredninger som berører flere av disse delprosjektene. Sammen med samarbeidspartnere ser Nakstad muligheter for at det settes fart i flere av de pågående prosessene. - Alle de positive reaksjonene Reitangruppens forslag har skapt hos både næringsdrivende, kommuneledelse og politikere kan ikke tolkes annerledes.



For en åpnere og mer levende by. Nils Kristian Nakstad ønsker en helhetlig debatt om byutvikling velkommen.

EN TILGJENGELIG OG TRIVELIG BY

Næringsforeningen har over lang tid prioritert arbeidet med å utvikle midtbyens attraktivitet. I den sammenheng er det naturlig å prioritere utvikling av Olav Tryggvassons gate som miljøgate med parkering under gatenivå. Det vil gjøre byen mer tilgjengelig og triveligere, og er i tråd med de synspunkter fagråd handel har i forbindelse med det pågående arbeid med gatebruksplan for Trondheim. - I tillegg vil Nerbyen og Midtbyen bindes bedre sammen, og dette bidrar ytterligere til å øke byens attraktivitet, sier han.

BESLUTNINGSMYNDIGHETEN LIGGER I BYSTYRET

Etter Reitans innspill er det reist spørsmål om hvem som skal styre byutviklingen, kremmeren eller politikerne. Fra Næringsforeningens side er dette en uforståelig debatt, sier Nakstad. - Vi oppfatter saken som uproblematisk. Forslagene fra Reitangruppen er et konstruktivt utspill som inviterer til offentlig debatt. Og for oss er det spesielt gledelig at så mange aktører melder seg på i debatten om byens utvikling. Forslaget som kom fra Lade Gård har nå synliggjort behov for å tenke helhet når vi skal skape en mer åpen og levende by. Alle prosjekter skal gjennom normal prioritering og saks-gang, sier Nakstad, som ikke frykter at kapitalen skal utmanøvrere demokratiske prosesser fremover. - Vi trenger en offensiv debatt, og det er positivt at næringslivet i byen stiller opp for dette, sier Nils Kristian Nakstad

Politisk slag i løse luften

Politikerne mener trafikken på Østre Rosten er sprengt. Dette bruker de som argument for å nekte ny etableringer i Ivar Lykkes vei. Løsningen er enkel: Fremskynd det planlagte toplans-krysset på E6 i Senterveiens forlengelse (ved City Syd). Først fremmet det politiske flertallet forslaget om dette, så stoppet de nye etableringer og har gjort det klart at de ikke vil gå inn med kommunale penger.



Illustrasjon: Statens Vegvesens foreløpige illustrasjon av nytt kryss på E6.

TOPLANSKRYSS

I planen for ny E6 over Heimdalsmyra er det tegnet inn to toplanskryss. Et av den er i Senterveiens forlengelse og gjør det mulig å kjøre fra Østre Rosten til Vestre Rosten. Dette gjør at de som kommer fra byen og skal besøke City Syd eller andre varehus langs Ivar Lykkes vei, kan kjøre rett av E6 og unngå Østre Rosten. Krysset vil alene gi 50% reduksjon i trafikken i Østre Rosten.

NEKTER UTBYGGING

Trafikkproblemene langs Østre Rosten har medført politisk krangel om behandling av byggesaker i området. Mens det var bred politisk enighet om å tillate at Lidl og Rema får etablere seg på hver sin side av Ivar Lykkes vei, stoppet det politiske flertallet (Ap, SV med flere) en utbygging i samme volum på Ivar Lykkes vei 10.

Ap og SV mener Lidl og Rema kan få bygge fordi de er med og ruster opp halve Ivar Lykkes vei og etablerer rundkjøring i krysset ved City Syd. Utbygger av Ivar Lykkes vei 10 har tilbudt seg å ruste opp den andre halvparten av Ivar Lykkes vei, lage rundkjøring ved OBS-bygg og ny utkjøring til Østre Rosten. I tillegg har utbygger tatt ut en boligdel som var den andre innvendingen fra politikerne. Dette har imidlertid så langt ikke beveget Ap/SV, til Høyre og FrPs protester. Nå setter utbygger sin lit til nye trafikkberegninger skal vise at løsninger gir en bedre trafikkavvikling.

SPLEISELAG UTEN VERT

Etter jul fremmet Sps Ola Borten Moe forslag om at Tillerkrysset ble fremskyndet i forhold til resten av E6, og at vegvesen, kommune og næringsliv kunne dele kostnaden. Formannskapet sluttet seg til planen om å fremskynde krysset. Men Ap gjorde det klart at kommunen ikke kunne gå inn med rene penger, kun sine gunstige lånebetingelser.

Det er interessant å merke seg kommunens holdning når man ser at krysset vil koble kommunens gedigne næringstomt ved Vestre Rosten direkte til E6. Denne vil med ny vei stige betydelig i verdi.

Næringsforeningen har fått bekreftet fra Statens Vegvesen at de ikke jobber med forsering etter kommunens vedtak. Saken ble dermed et slag i luften som kun ga politikerne positive medieoppslag.

BYGGEFORBUD

Det politiske flertallet i Trondheim har i praksis innført byggeforbud i det som skal være et av kommunens to avlastningssentre. Samtidig sier de nei til å bevilge penger til krysset som vil løse problemet.

FAKTABOKS

Å forskuttere nytt Tillerkryss innebærer at 1 km av fremtidig E6 fremskyndes i ca tre år. Kostnaden er løst estimert til 100 mill. Det er antatt at forskutteringen av krysset i tre år vil koste 12-15 mill i rentekostnader.

Næringslivet må ta sikkerhet på alvor

- Trønderske bedrifter ligger langt fremme når det gjelder bruk av teknologi. Utfordringen er å være klar over hva som ligger i trusselbildet for IKT, og iverksette de riktige tiltakene sier Lillian Røstad og Maria B. Line ved SINTEF IKT.

Uønskede IT-hendelser representerer store kostnader for næringslivet, totalt tap anslås på landsbasis til 5 milliarder kroner i 2003. – Og tar vi utgangspunkt i dette vil tallene for Trøndelag utgjøre et hundretalls millioner kroner i tap.

MANGLENDE KOMPETANSE I NÆRINGSLIVET

I perioden 2002 - 2005 arbeidet de to forskerne med oppbyggingen av "Norsk senter for informasjonssikring, NorSIS". Initiativet til etablering av senteret kom fra Nærings- og Handelsdepartementet og hovedmålgruppen i arbeidet har vært små og mellomstore bedrifter. – Vi har hatt fokus på å kartlegge trusselbildet for bedriftene og foreslå relevante mottiltak, sier Line og Røstad.

Erfaringene fra arbeidet kan i følge de to oppsummeres med at bedriftsledere er for lite opptatt av truslene som eksisterer. – Infiserte datamaskiner er en av de virkelig store tidstyvene i næringslivet, sier Maria Line. I følge henne er det viktig at næringslivsledere nå vurderer nødvendige sikkerhetstiltak for å minimalisere direkte og indirekte kostnader ved uønskede IT-hendelser.

FALSK TRYGGHET

I 2003 ble næringslivet utsatt for over 5000 datainnbrudd. 2.7 millioner forsøk på dette, 150.000 virusinfeksjoner og 50 millioner forsøk på virusinfeksjon. Line og Røstad refererer til "Mørketallsundersøkelsen" som Økokrim, Næringslivets Sikkerhetsråd og NorSIS gjennomførte i 2003. Konklusjonene i undersøkelsen er urovekkende, særlig det faktum at selv om de fleste virksomheter har grunnleggende beskyttelsestiltak på plass, så svekkes sikkerheten på grunn av manglende vedlikehold av systemene.



Sikkerhet lønner seg, - og i tillegg er dokumentert sikkerhet i bedriftens IKTsystemer et konkurransefortrinn, hevder forskerne Maria B. Line (tv) og Lillian Røstad ved SINTEF IKT.

– Det virker som om bedriftene i en travel hverdag er mer opptatt av drift enn sikkerhet når det gjelder IKT, sier Røstad. Men er det hjelp å få. – Ta kontakt med NorSIS som vil være en god veileder og støtte for bedrifter som trenger kompetanse om informasjonssikkerhet, lyder oppfordringen fra de to forskerne.

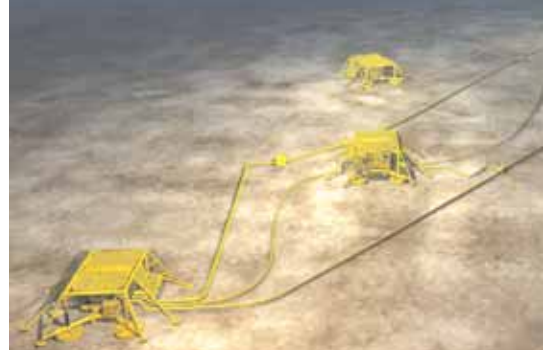
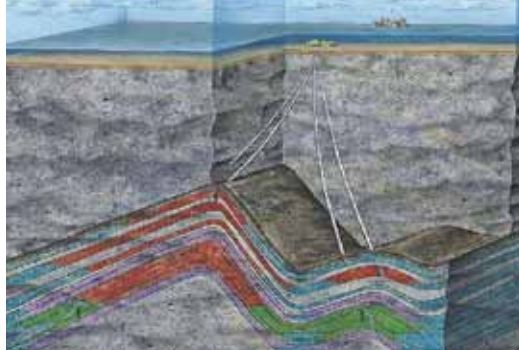
Sikkerhet og Sårbarhet 2006

- Et trusselbilde i endring

ÅRETS KONFERANSE arrangeres
9. og 10. mai på RADISSON SAS
Royal Garden hotell i Trondheim.

For fjerde år på rad inviterer Dataforeningen Trøndelag sammen med Næringsforeningen til en nasjonal sikkerhetskonferanse i Trondheim. Vi vil se på sikkerhetstjenester og snakke om holdingsarbeid. Vi skal følge digitale spor, og gi eksempler på digitale overgrep.

For program og påmelding gå til: <http://dataforeningen.no/>



Deep Sea Society

Deep Sea Society er et bransjenettverk for leverandører av teknologi til Norskehavet, med basis i Midt-Norge.

Vår målsetning er at bransjen i 2012 har en omsetning på 12 mrd kroner, har 12000 ansatte i Midt-Norge og representerer et internasjonalt kraftsentrum innen undervanns- utbygging, utvinning og operasjoner.

Vårt formål er å skape merverdi for bedriftene gjennom å:

1. Synliggjøre og aktivt informere om teknologien til bedriftene i Deep Sea Society;
 - ovenfor oljeselskapene og hovedleverandørene
 - ovenfor de andre bedriftene i Deep Sea Society med komplementær teknologi eller supplerende kapasitet
2. Gi oljeselskapene og hovedleverandørene mulighet til aktivt å bruke Deep Sea Society for å presentere sine;
 - teknologiske utfordringer
 - prosjekter
 - kontraktsstrukturer, krav og tidsplaner
3. Jobbe aktivt for å identifisere og drive fram felles prosjekter blant bedriftene.
Temaer for slike prosjekter kan være:
 - kommersialisering og kvalifisering
 - markedsmuligheter
 - teknologiutvikling



Neste møte 30. mai.
Les mer om bransjenettverket i
neste nummer av Midt Punkt.

Sett fart i trege betalere

Gode og faste faktureringsrutiner har en oppdragende virkning på dårlige betalere. Mange bedrifter holder igjen betalingen i det lengste – førsteprioritet går til kreditorer som er kjappe til å kjøpe inkassosak.

SE FORSKJELL PÅ GOD OG DÅRLIG KUNDE

Har din bedrift etablert gode rutiner for kredittoppfølging, får du en tryggere salgsprosess, reduserte tap, sparer tid og tar bedre vare på kundeforholdet.

Ved å benytte kredittvurderingsverktøy kan du før et salgsbesøk eller etablering av en ny ordre, få helt ferske kredittopplysninger om din kunde – så som regnskapstall, kredittverdighet og eventuelle registrerte inkassosaker. Slik kan du allerede i innsalgfasen unngå kunder som påfører deg tap.

EFFEKTIVE OG GODE FAKTURERINGSRUTINER

Det er viktig å etablere gode og faste rutiner i jobben rundt fakturering, purring og inkassovarsel. Momenter som kredittid, antall purringer, renteberegning, purregebyr samt varsel om inkasso er avgjørende for å få penger inn på konto og i verste fall unngå tap.

LAG FINANSSTRATEGI

Makroøkonomi i bedriftens perspektiv

Den økonomiske utviklingen utvikler seg omtrent slik som vi forventet, og kort oppsummert kan man karakterisere den som meget sterk. Vi har gått fra god til meget god utvikling.

Mange av oss lar humøret være utslagsgivende for de investeringer vi gjør, samt sikring av selskapets finansiering og kontantstrøm. Det burde vi ikke gjøre. I en verden der marginer er under et konstant press, kan en god finansstrategi være utslagsgivende for suksessen.

I kapitalmarkedene vil 90-95% av all avkastning over tid kunne forklares med riktig valg av aktivaklasse, ikke hvor god du måtte være innenfor hvert enkelt område. Videre bør man ha et forhold til rentesikring, hvilke nivåer innebærer mer eller mindre grad av sikring, hvor mye bør vi ha etc.

For de av oss som importerer eller eksporterer kan det være lønnsomt å lage en strategi som tar utgangspunkt i valutaeksponer-

Hvis en av dine kunder ikke betaler en purring/inkassovarsel anbefales automatisk oversendelse til et dyktig og folkelig inkassoselskap. Disse vil i første fase ta personlig kontakt med skyldner via telefon med formål å forhandle frem en minnelig ordning som tjener begge parter. Inkassoselskapet vil også som regel gi gratis juridisk bistand på telefon fra advokat i inkassospørsmål.

KAN VÆRE EN FORDEL Å BENYTTJE TREDJEPART

Erfaring viser at det kan være fordelaktig å sette bort hele eller deler av kredittoppfølgingen til en profesjonell tredjepart; bedriften får faste, trygge og effektive rutiner rundt kredittvurdering og kredittoppfølging, prosessen blir mindre belastende for det direkte kundeforhold – og bedriften frigjør tid som kan benyttes til kjernevirksomheten. Og sist men ikke minst oppnår din bedrift reduserte tap, økt lønnsomhet og en bedre hverdag



Odd Ove Vestmo
Daglig leder Kvalitet og Ledelse

ingen, bransjestandarder og andre forhold. Forventninger til utviklingen kan man inkorporere som en del av det, men igjen, ikke for mye. Det er nemlig slik at humøret kan lure oss litt, og det finnes nok flere i vår region som ikke tjener like mye som de burde på grunn av man ikke har avklart disse forholdene. For den daglige driften kan man lage et operativt arbeidsdokument som på en enkel måte gir en presis beskrivelse av risikohåndteringen i det daglige.

Å lage en slik strategi er ikke vanskelig, men det krever en seriøs gjennomgang av egen drift, og man burde også kunne stille krav til sin finansrådgiver, sitt meglerhus eller bankforbindelse om å yte bistand for å utarbeide dette. Å få laget en slik strategi representerer en vann-vinn situasjon for begge parter. Mindre risiko og større forutsigbarhet for eier, tilsvarende for lånegiver, rådgiver og megler.



Fridthjov Brun
Allegro Finans ASA

- Med Googles etablering i Trondheim er byen nå definitivt et senter for søketeknologi i Europa. Dagens Næringsliv
- Det er viktig for oss å etablere oss i en by hvor det er et godt teknisk miljø som i Trondheim. Googles visepresident Alan Eustace til VG.
- Derfor sier denne høyteknologiske konsentrasjonen også noe om markedets tro på Trondheim. VG
- Vi er en av verdens fremste når det gjelder teknologi. Og vi er altfor beskjedne til å fortelle verden om dette. Konsernsjef Finn Haugan til Dagbladet
- Trondheim skal nå være Europas søkehovedstad, med utviklingsavdelinger for Fast, Yahoo og Google på plass. Men IKT-miljøet har flere føtter å stå på. Adm dir Jon Øyvind Eriksen i Kantega. Adresseavisa
- Nye tall fra Næringsforeningen i Trondheim (NiT) viser at trondheimsregionen er inne i en gullalder for IKT. Antall ansatte har økt med hele 51 prosent siden 2000. Adresseavisa



- Vi er glad vi er i Trondheim, for her sitter kompetansen vi trenger, sier Lise Moe i Q-Free. Hun er også med i styret for "IT-klynge Midt-Norden" og Fagråd IKT i Næringsforeningen.
FOTO: RAGNHILD TOKSTAD BERGSMYR

DATABRANSJEN MERKER AT NÆRINGSLIVET KOKER

Kontroll på rekrutteringen foreløpig

- Bredden i arbeidsmarkedet gjør Trondheim til en interessant arbeidssted for datafolk. Foreløpig er det nok rekruttering, men situasjonen om noen år kan være annerledes. Skal byen bli kjent som "datahovedstad" må noen ta et ansvar for å profilere byen som det. Det mener Lise Moe som er Human Resource Manager i Q-Free.

IKKE FLASKEHALS

Det er gründerne som springer ut av utdanningsinstitusjonene og SINTEF som er motoren i det maskineriet som har gjort Trondheim til et kraftfullt sentrum for IKT i Norge, slår Moe fast, og minner at Q-Free er et eksempel på nettopp det.

- Tilgangen på datafolk er ikke flaskehalsen i rekrutteringen vår. Det er vanskeligere å få tak i smale teknologingeniører innen for eksempel cybernetikk. Hovedårsaken til det er at det har vært stor utdanning av dataingeniører og at de som har vært ute av yrket siden IT-boblen sprakk nå vender tilbake. Men fortsetter veksten noen år kan man oppleve at det blir vanskeligere, sier Moe. Hun merker også at offshorebransjen går for fullt og rekrutterer mange innen data.

- Q-Free skal ansette ca 15 personer i år, og ca halvparten av dem er innen IKT. Vi trenger neppe å annonsere utenfor Trøndelag for å finne dem.

TRONDHEIM ATTRAKTIV

- Med bedrifter som Atmel og Powel, søkemotorbedriftene og teknologimiljøet har Trondheim en bredde i arbeidsmarkedet som gjør byen meget attraktiv. Lønnsmessig ligger vi kanskje litt under Oslo, men det er billigere å bo her. Vi ser ikke et ras av folk som skal ut av byen. Vi opplever like gjerne at folk flytter motsatt vei.

Moe ser imidlertid at de store konsultantselskapene i Oslo kan "støvsuge" studenter fra Trondheim. - De er flinke til å selge seg, og her bør Trondheim bli flinkere, mener Moe. Hun mener næringslivet i Trondheim bør markedsføre seg samlet for bedre å sjarmere studentene.

- Vil noen at Trondheim skal være Norges IKT-by, må politikerne stimulere til dette. Enkeltbedrifter kan ikke ta et slikt ansvar. Noen må i så fall ta ansvar for prosjekter som synliggjør kompetansen og miljøet for studenter og resten av landet

Jeg lever av min kreativitet



Fra verksted og butikk i Trondheim har Vinnem lyktes i en tøff internasjonal konkurranse.

Johnny Love - klesdesigner fra Trondheim med suksess i Europa

John Erling Vinnem hadde tre år bak seg på NTNU da han hoppet av studiene og startet firmaet Zaishi design i 2000. I løpet av 6 år har Vinnem bygd opp merkevaren Johnny Love som selges i butikker i Trondheim, Oslo og Europeiske storbyer som Amsterdam, Paris og Geneve.

En ny kolleksjon presenteres til høsten, og stadig flere innkjøpere i Europa fatter interesse for Trondheimsdesigneren som til daglig holder til i Innherredsveien.

Siste hånd på verket. Designeren gjør ferdig detaljene på plagg til Europa.



Vi ønsker kvinner på styrerommet!

KPMG og NiT samarbeider for økt kvinneandel i styrer gjennom sitt aktive nettverk. Ønsker du å rekruttere kvinner til ditt styre har vi en database med kvinner som har kompetanse og interesse for styreverv.

Send din forespørsel til KPMG Trondheim,
Fjordgata 68, 7010 Trondheim
ved Åse Straume, eller på mail til
ase.straume@kpmg.no



© 2005 KPMG AS, the Norwegian member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved.

Prøver å komme à jour med arealbehovet



Jon Hoem
FOTO: TRONDHEIOM KOMMUNE

I annonser oppfordrer Trondheim kommune innbyggerne komme med forslag til hvilke uregulerte tomter som i fremtiden bør bli utbyggingsarealer. Nå starter kommunen revidering av kommuneplanens arealdel. Dette er det viktigste enkeltokumentet for styring av byutviklingen.

SELVFORSYNINGSGRAD

Trondheim kommune har startet arbeid med ny arealplan. Eller "rullering av kommuneplanens arealdel" som det heter på fagspråket. Mye av gjeldende plan kan beholdes uendret, men prosjektleder Jon Hoem har også definerte utfordringer som må løses.

- Arbeidet skal legge vekt på bedre tilrettelegging av næringsarealer, vi skal evaluere erfaringene med byomforming og evaluere avlastningssentrene (Tiller og Lade). Kommunen vil jobbe med planen ut 2006. Over nyttår sendes den ut på høring og vedtas i Bystyret ca september 2007.

- Hvor mye nytt næringsareal legger kommunen opp til at vi trenger?
- Det er det vi skal utrede nærmere, også ved å skaffe oss bedre

oversikt over tilgjengelige eksisterende arealer, svarer Hoem.

- Bystyret har sagt noe om hvor mye og hvor det er aktuelt å vurdere areal til bolig og næring (se kartet). Nå ser vi imidlertid at byen vokser så raskt at vi må vurdere om dette svarer på de utfordringene byen har. I 2005 var folketallsveksten 2500 personer, høyeste årlig tilvekst for byen som jeg kjenner til. Selvforsyningsgraden i forhold til regional tilrettelegging av næringsareal blir også et viktig spørsmål i den sammenheng.

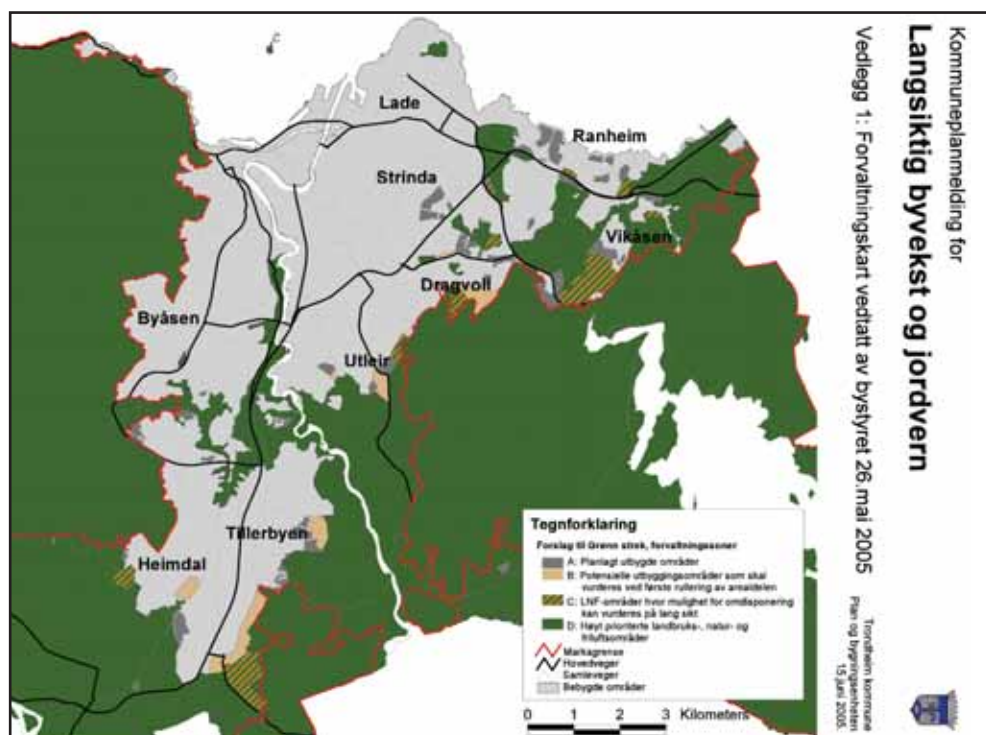
JURIDISK STYRENDE

- Kommunen skriver i planprogrammet at planen skal være juridisk styrende og ikke veiledende. Hva betyr det?

- Det betyr at planen vil overstyre tidligere reguleringsplaner der de er forskjellige, og at arealbruk i strid med arealdelen ikke tillates. I en periode med byfortetting er dette spesielt viktig. Hvis ikke ville det vært lettere å ta i bruk nye perifere områder i stedet for fortettingen.

- Dere skriver at dere skal vurdere tidsaspektet for byomformingsområdene. (Lade og Tiller) Hva ligger i det?

- Det betyr at vi på bakgrunn av erfaringene fra Ladeplanen vil justere synet på gjennomføringstakten i byomformingsområdene. Vi ser at gjennomføringen tar mye lenger tid enn vi regnet med, ikke minst for i større grad å ta hensyn til de som er i området. En annen erfaring fra Lade/Leangenplanen er at det kreves mer enn vi antok når det gjelder å iverksette gjennomføring, f.eks. samarbeid om teknisk infrastruktur.



FAKTABOKS

- Næringsforeningen har tre representanter i kommunens referansegruppe for arealplanen. Det er Ivar Koteng, Jan Erik Steen og Knut Efskin
- Les mer om kommunens arealplanlegging på www.trondheim.kommune.no/arealdel

De lille områdene er utbyggingsområder, mens de stripete områdene er LNF-områder (landbruk, natur og friluftsliv) som er tenkt å tas i bruk til utbygging. "Den røde strek" er nettopp det: Byggegrensen mot marka, og noe av det som har vist seg å være mest hellig for politikerne i byplanleggingen.

ILL: TRONDHEIM KOMMUNE

NYE medlemmer

DANICA Pensjon (Danica Fondsforsikring AS)

Et selskap i Danske Bank konsernet, som er et av Nordens ledende finanskonsern. Selskapet tilbyr spare- og plasseringsprodukter samt personforsikringer for private og bedrifter.

Danica Link NUF

En av tre juridiske enheter i Danica Pensjon. Distribuerer spare- og plasseringsprodukter til det norske markedet, hovedsakelig gjennom bank.

NORDENFJELDSKE PERSONFORSIKRING AS

Er en av tre juridiske enheter i Danica Pensjon. Spesialselskap for salg av forsikring gjennom banker. Produkter, salgssystemer, rutiner og oppfølging er utviklet og tilrettelagt med sikte på å dekke forsikringsbehovet til bankene og bankenes kunder på en god og kostnadseffektiv måte.

Elsafe International AS

Verdens ledende leverandør av hotellsafer. Holder til i Leksvik i Nord-Trøndelag og produserer omtrent 100 000 safer hvert år.

VingCard Elsafe

Heimdal Granitt og Betongvare AS

Et grossistfirma som selger betongvarer og granittprodukter.

Sentio

Et fullservice markeds- og meningsmålingsinstitutt. De planlegger og gjennomfører befolknings- og brukerundersøkelser, næringslivsundersøkelser, kunde- og markedsundersøkelser, medarbeiderundersøkelser, utrednings- og evalueringsoppgaver. Gjennomfører politiske målinger, befolknings- og næringslivsundersøkelser kontinuerlig i hele Skandinavia.

Scandpower Risk Management AS

Et internasjonalt konsultentselskap som utfører tekniske og organisatoriske tjenester knyttet til Helse, Miljø, Sikkerhet og Kvalitet innenfor oljebransjen, kraftproduksjon, telekommunikasjon, transportsektoren, prosessindustri, generell industri samt tjenesteytende og offentlig virksomhet.

Orkel AS

Bedriften er i dag en av de største produsentene av landbruksmaskiner i Norge. I tillegg har bedriften bygd opp et betydelig eksportnettverk. Mer enn 80 % av bedriftens rundballepresser selges nå i eksportmarkeder i Europa og i resten av verden. Det som for 50 år siden var ei beskjeden norsk smie, har utviklet seg til å bli en internasjonal aktør. Bedriften er en ledende aktør i utvikling av nye og framtidstrettede produkter.

NGI

Utfører forsknings-, utviklings- og rådgivningstjenester innen geofagene. Trondheimsavdelingen formidler tjenester primært innen grunnundersøkelser, skraningsstabilitet, fundamentering av bygg, anlegg og samferdsel, offshoregeoteknikk og miljøopp-gaver knyttet til forurenset grunn, grunnvann og sedimenter.

Haltvik Eiendom AS

Ecoxy AS

Monterer etterbrennere i ikke- rentbrennende vedovner i Trondheimsområdet.

Bergsmyr AS

Utvikler konsepter og tekster til trykte produkter og web. Gir råd og tar prosjektledelse i forbindelse med utgivelser. Leverer presse-meldinger og innsalg til media. Legger vekt på tydelige og lett tilgjengelige budskap og produksjoner som er basert på det du vil oppnå, og tilpasset dem du vil nå.

Profila LTD

Driver med montering av det meste innen dekor, inne og ute, på bygninger og kjøretøy. Vi er behjelpelige med utforming av forslag til dekor og logoer, fargevalg og annet i denne sammenheng.

Board Extrusion

Er et teknologiselskap som er i ferd med å utvikle en ny produksjonsmetode for fremstilling av termoplastbaserte plateprodukter. Teknologien er demonstrert i laboratoriet ved Produktutvikling og Materialer ved NTNU, med gode resultater. Selskapet har et tett samarbeid med ledende norske og utenlandske industri-aktører.

Incent Services AS

Spesialiserer seg på mobilmarkedsføring. Enten du vil vinne nye kunder eller holde kontakt med eksisterende kunder, tilbyr vi de mest effektive og brukervennlige løsningene på markedet. Jobber med noen av reklamebransjens største eksperter for å utnytte potensialet til mobilen som en mediekanal.

Mivu Solutions AS

Norsk Data senter AS

Lars Gjedebo – (personlig medlem)
IT leverandør av produkter og tjenester.

Blaa Energi AS

Er et selskap som driver med seiling. Vi er en aktivitetsarrangør og har mange ulike seilarrangement blant annet en bedriftscup i seiling. I tillegg selger vi seilbåter av merket Beneteau.

Inter Eiendom AS

Utleie av næringsseiendom.
Kjøp / salg av samme.

Underholdningsagenten

Artistformidling og kulturell bedriftsutvikling.

Fretex Midt- Norge AS

Virksomhetens hovedmål er å bidra som aktør slik at flest mulig kan få og beholde en ordinær jobb. Foruten attføring har bedriften sin virksomhet innen butikkdrift, transport, gjenvinning, makulering og tekstilsortering. Selskapet driver 8 bruktbutikker, hvorav 5 i Trondheim. Hovedkontoret ligger i Trondheim.

Servi Motion Control

Norges største leverandør av produkter og tjenester innenfor fagområdet hydraulikk, samt en betydelig leverandør av pneumatikk, glide-lagre og supplerende nisjeprodukter. Vi representerer flere av verdens ledende produsenter innenfor fagområdet Hydraulikk, Pneumatikk og Glidelagre. Servi er et datterselskap av det svenske selskapet Dacke PMC og avdelingen i Trondheim er en videreføring av det tidligere A/S Cylinderservice.

Headspin AS

Tapper & Co. Advokatfirma DA

Inzani AS

Butikkhandel med klær og annet tilbehør. Mote og design fra kjente og dyktige designere. Både skandinaviske, italienske og franske designere. Høyprofil butikk.

Disse firmaene har blitt medlem i Midt-Norsk Handelskammer gjennom Eksport og importforum Nord-Trøndelag:

Retronic AS
Microplast AS
Namdal Ressurs AS
El- tjeneste AS, fabrikk og lager
Industriverktøy AS – Leksvik
Salsnes Filter AS
Moms Finans Norge AS
Lierne Bakeri AS
Nils Williksen AS
Nobø Elektro AS
Inntre AS
Mechatron AS
Norplasta AS
IV Mako Verktøy AS – Vannvikan
Cavotec AS
Olav Duun Videregående Skole

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B



**Husk obligatorisk
tjenestepensjon.**

**Mange har allerede
valgt SpareBank 1.**

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

Vit at vi er der.

SpareBank 1 Midt-Norge