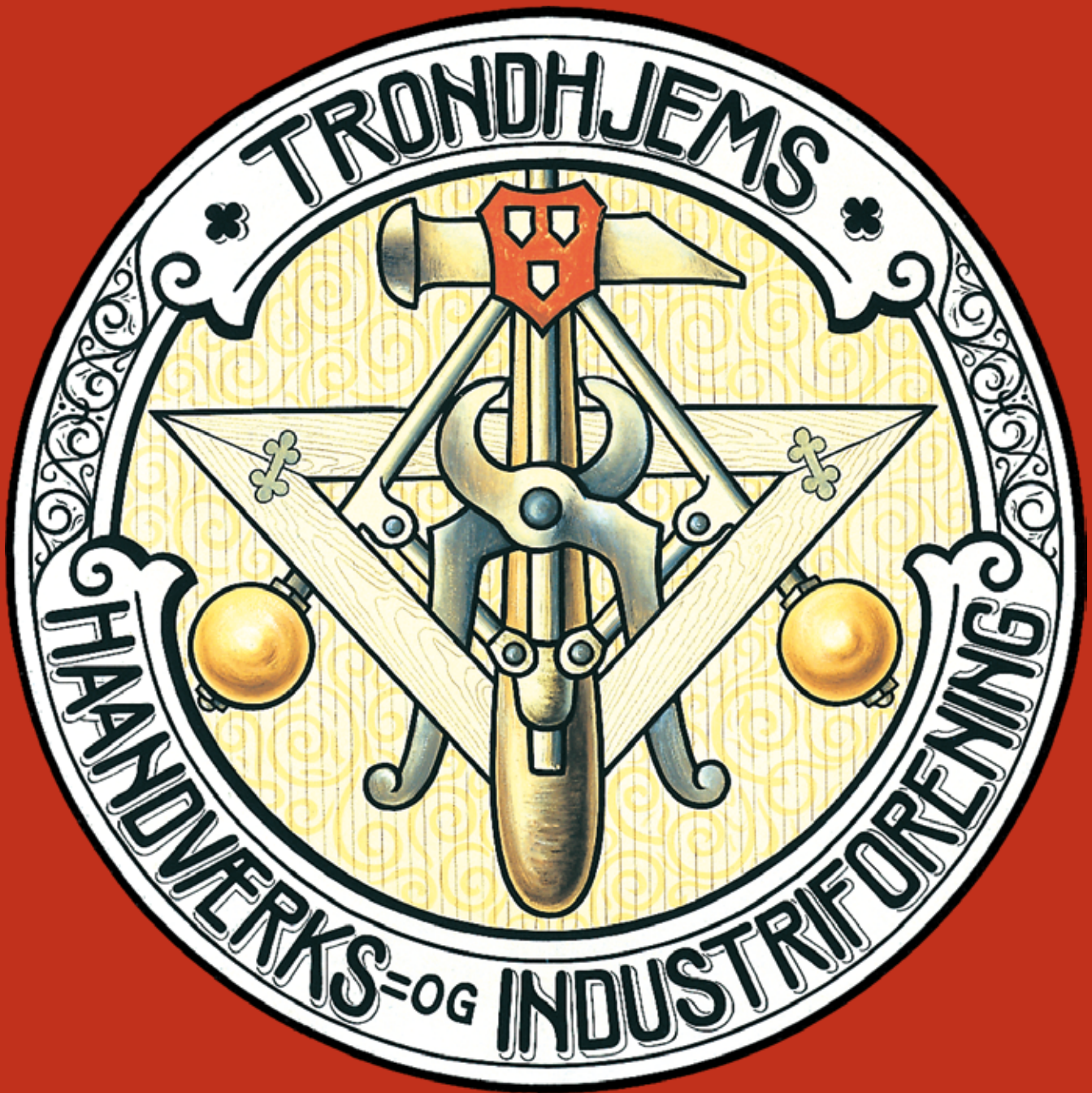


MidtPUNKT

2
08

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



Odd Hjemleland
om Weatherford



Ellen Hoprekstad
om Expat



Olav Stenhaus om
Håndverkerforeningen

TEMA:
Håndverkerforeningen



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

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

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

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

Kampanjepakke

kr 22.713,-

eks. mva

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

Mercedes-Benz





FOTO: GRY KABIN, STUDIO I STUDIO, STIMO

Norges mest innovative næringsklynger

Jeg tør påstå at vi i Trondheim/Midt-Norge har noen av de sterkeste og best innoverende næringsklyngene i Norge. Havbruksklyngen har vist gjennom samlingene over lengre tid at bedriftene, NTNU/SINTEF og forvaltningen snakker utmerket sammen.

Om olje/gassklyngen: Se på Lade Teknopark hvor du finner en rekke bedrifter med flere hundre ansatte. De fleste er ektefødte barn av NTNU/SINTEF og med framifrå kontakt med sitt opphav. La meg nevne videre: Instrumenteringsklyngen i full gang med tilsvarende utvikling, Siliciumklyngen og Rørklyngen – og det er ikke vannrøret i huset mitt det dreier seg om, men verdens mest avanserte dyp-havsørlegging med alle typer instrumentering osv. Alle disse har kontakten med sine kompetansesentra i orden og dette gjelder for flere bedrifter og grupper av bedrifter.

Stor er derfor min forbauselse når jeg får brosjyren fra Regionalt Innovasjonsprosjekt (RIS) i hendene. Her skriver fylket at man er spesielt svak på relasjonene mellom bedriftene og innovasjonsmiljøet. Sikkert riktig for noen miljøer fortsatt, men ikke et korrekt bilde generelt.

Et godt råd til oss selv er muligens å slutte med selvpiskingen og se det faktum at mange midtnorske miljøer er helt utmerkede i sitt arbeid med å benytte kompetansemiljøet i utviklingen av de produkter og tjenester som de lever av i dag og framover.

Brosjyren fra RIS legger vi bort og tar fram den brosjyren som forteller om de framifrå miljøene våre.

Vi må bruke næringsutviklingsattsingen konkret og støtte de miljøene som viser konkurranse- og innovasjonskraft og har voksende markeder å bygge på.

Trondheim er byen med størst relativ tilflytting av de store byene i 2007. Det betyr at spennende arbeidsplasser for mange personer etableres akkurat her. Dette skjer ikke uten aktive bedrifter med utmerket nyskapende kraft og kontakt med kompetansemiljøene.

Gunn Kari Hygen


Administrerende direktør



Innhold

Samme håndverk – ny hverdag.....	4
Holder håndverk i hevd.....	6
Edelt håndverk.....	8
Vil ha lengre læretid.....	9
Kløppere med saks.....	10
Blikk for blikk.....	12
Ekstrem oppussing.....	13
Vasallen skaper nye bydeler av gamle militærleirer.....	14
Industri, leirer og messer – en flyng start for Frösö Park!.....	15
Vekst gjennom å flagge inn ledende utenlandske aktører.....	16
Endringer i Næringsforeningen i Trondheims styre.....	17
Større og sterkere.....	18
Odfjell Drilling satser midtnorsk.....	20
På lag med næringslivet.....	21
Kokekunst og skaperglede.....	22
Internasjonal uro gir ringvirkninger lokalt.....	23
EXPAT MID-NORWAY.....	24
NYE medlemmer.....	26
Arbeidskraften finnes.....	27

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

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS RTB
Kjetil Gottvassli KG

Teknisk produksjon og design:

GRØSETM   Guri Jermstad as

Produksjonen er klimanøytral, CO₂-utslippet er kompensert

Opplag: 6 200

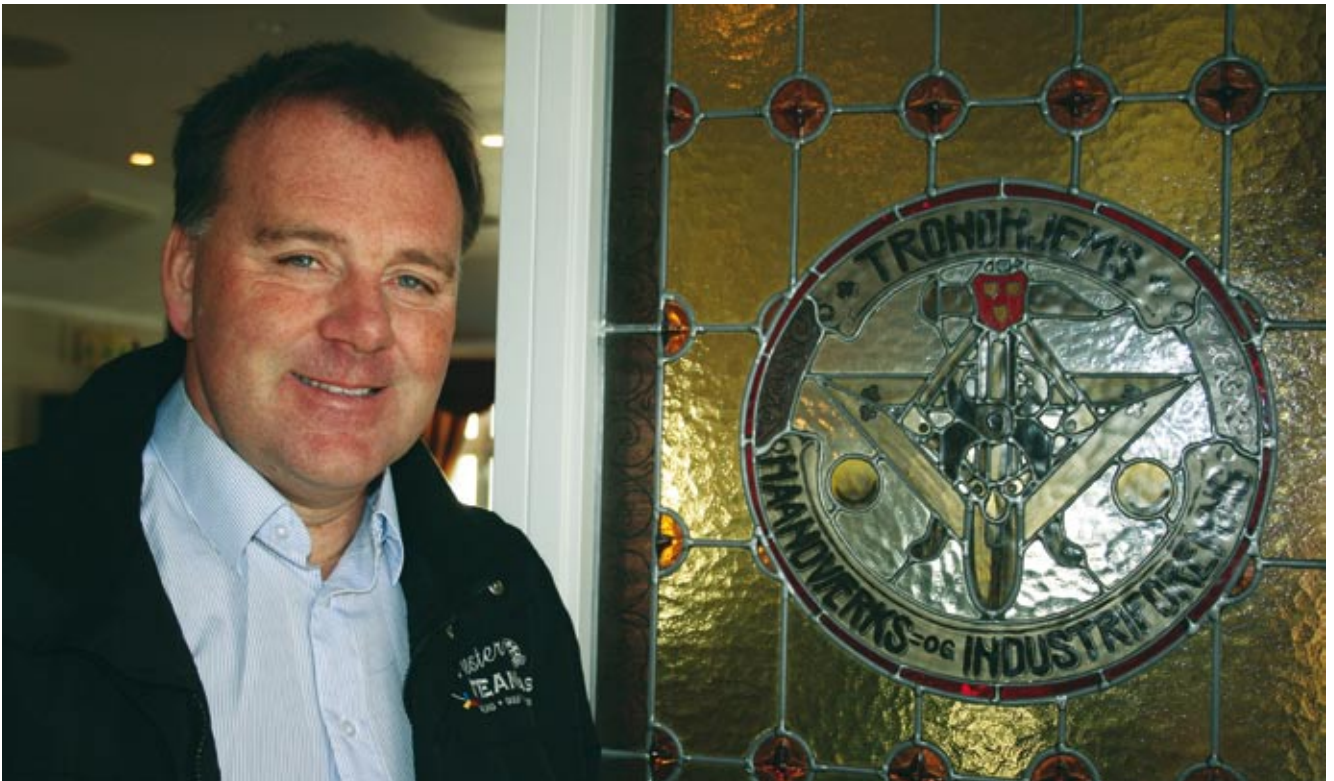
Web side: www.trondheim-chamber.no

Hovedsamarbeidspartnere:



Samme håndverk – ny hverdag

Stadig nye krav til dokumentasjon, kunder med "fagbrev" fra Internett og tøffere anbudsrunder. Håndverkerne får stadig nye utfordringer, men faget er det samme.



Økte krav til blant annet dokumentasjon gir mye ekstraarbeid, men bidrar også til å holde antallet useriøse aktører nede, mener Håndverkerforeningens leder Olav Stenhaug.

En stor andel av dagens erfarne fagfolk er pensjonister om få år. Skal vi fortsatt ha gode håndverkere, trenger vi jevn og god rekruttering til håndverksfagene i alle bransjer, mener malermester og formann i Håndverkerforeningen i Trondheim, Olav Stenhaug.

– I gode tider med travle dager er det lett å glemme at kompetansen må videreføres og videreutvikles. Men det er nettopp nå bør vi ruste oss mot dårligere tider. Vi som leder håndverksbedrifter, har et ansvar for å lære opp nye håndverkere, uansett fag og bransje.

Strengere krav – mer arbeid

De siste årene har håndverkerhverdagen endret seg dramatisk. Økt produktimport som presser priser, digitale verktøy og nye trender er noe av det som påvirker gamle håndverkstradisjoner. Noen håndverk har

endret innhold, andre har sågar forsvunnet. Ifølge Stenhaug er likevel kjernen i håndverksfagene stort sett den samme.

En av de største endringene på tvers av fagene er stadig strengere krav og forskrifter, blant annet innen internkontroll, HMS og økonomi. – Kravene til dokumentasjon har akselerert. Det er bra for både oss og kundene våre. Vi får dokumentert at vi er seriøse fagfolk som er ute etter å utføre godt og varig håndverk, og bidrar til å holde bransjen ren for lettvinaktører. Kundene får trygghet for kvaliteten på den tjenesten eller produktet de kjøper.

De fleste driver godt

– Samtidig fører det til at vi må bruke mye ressurser på arbeid som ikke har med selve faget å gjøre. Det betyr at håndverkerne enten selv må sette seg inn i krav og lovverk, eller at de må kjøpe disse tjenestene.

Uansett må vi ha langt bredere kunnskap og oversikt enn tidligere.

Stenhaug peker på at de fleste håndverksbedrifter er små og mellomstore bedrifter der eier ofte er både gründer, daglig leder, salgssjef, markedssjef, økonomisjef og visergutt – gjerne uten å inneha vesentlig formell kompetanse utover selve håndverket. Likevel drives de aller fleste håndverksbedrifter godt og lønnsomt, mener malermesteren.

Rykte

Vi ser eksempler på aktører som prøver å sko seg på de gode tidene uten å ha den kompetansen og kunnskapen som kreves. Det går selvsagt utover kundene, men også utover hele bransjen. Både fordi vi får et generelt dårlig rykte, og fordi vi som ønsker å drive seriøst, risikerer å tape anbud for kortsiktige aktører som underbyr oss.


For etterrettelige håndverkerne er det derfor viktig at anbudsprosesser går riktig for seg, og hilser de økte kravene velkommen selv om det gir ekstraarbeid.

Internettkunnskap

Blant privatkundene ser Stenhaug at folk flest vet stadig mer om den jobben håndverkerne skal gjøre. Ikke minst gjennom Internett, og særlig med hensyn til bolig.

– Det gir en helt ny hverdag for oss – på godt og vondt. Økt bevissthet gir oss mer krevende kunder, som igjen fører til at vi må skjerpe oss og holde oss oppdaterte. Samtidig er det vår jobb å ivareta den grunnleggende kompetansen og erfaringene. Innen byggfagene må vi ta hensyn til forhold som bærekonstruksjoner, klima, forskrifter og varighet i materialer og løsninger, og gi kunden råd som tilfredsstillende dette.

Kvalitet

– Hver vår hører vi historier om useriøse håndverkere skifter tak, maler hus og legger stein, gjerne svart, og kan hende mot forskuddsbetaling for deretter å stikke av før jobben er utført. Slike fremgangsmåter er ukjent for Håndverksforeningens medlemsbedrifter. Skal vi selv og håndverkene overleve, må vi drive seriøst og langsiktig. Og det gjør vi, mener Stenhaug. 

Store og små håndverksfag

De største håndverksfagene befinner seg innen byggfag:

- maler
- rørlegger
- tømrer
- murer
- blikkenslager

Også frisørerne er en meget stor gruppe

Blant mindre kjente håndverksfag er:

- gjørtler (metallstøper)
- sturumaker
- bokbinder
- forgyller
- kurvmaker
- modist (hattemaker)



Yrkeskompetanse med fag- eller svennebrev

- opplæring i de såkalte lærefagene fører fram til fag- eller svennebrev etter bestått fag- eller svenneprøve
- i håndverkspregede fag heter det svennebrev og svenneprøve, i andre fag fagbrev og fagprøve
- i lærefag foregår opplæringen i både skole og bedrift, over totalt fire år eller mer
- fag- eller svennebrev gir grunnlag for videre utdanning for å ta mesterbrev
- opplæringskontor er et formelt samarbeid mellom bedrifter som i fellesskap påtar seg et opplæringsansvar. Lærekontrakten inngås mellom lærling og opplæringskontoret, mens opplæringen finner sted i én eller flere av medlemsbedriftene.

Yrkesopplæringsnemnda

Yrkesopplæringsnemnda er et politisk oppnevnt utvalg. På vegne av fylkeskommunen skal den blant annet

- fremme fagopplæring i arbeidslivet
- formidle lærlinger til bedrifter
- godkjenne lærebedrifter, opplæringskontor og opplæringsringer
- føre tilsyn med opplæringsforholdene i bedriftene
- godkjenne lærekontrakter
- administrere fag- og svenneprøver, godkjenne praksis for praksiskandidater, oppnevne prøvenemnder og skrive ut fag- og svennebrev

Møteplassen

Fredagsforum: Hver fredag på Britannia Hotell, salong Wedel Jarlsberg klokken 11.30 til 12.30.

I tillegg til Fredagsforum kan Næringsforeningen tilby følgende spennende møter i vår:

- 16. april** Bygg – og anleggsbørsen
Bransjemøte Bygg og Anlegg
- 21. april** Møteforum Trondheim
Norsk Møteforum
- 6. mai** Møljelag Havbruk Fagråd Havbruk
- 7. mai** Deep Sea Society-samling
- 8. mai** Sponsorseminar med Fagråd KKN
- 14. mai** Viktige saker for Eiendomsbransjen i Trondheim
Fagråd Eiendom
- 20. mai** Bransjemøte Transport/logistikk
I samarbeid med Logistikkforeningen.,
avd. Trøndelag
- 22. mai** Samling i MedITNor
Fagrådene Helse og IKT
- 22. mai** IKT Manifestasjon Fagråd IKT
- 4. juni** Juslunsj
I samarbeid med Pretor
- 5. juni** Sommerfest NiT
- 6. juni** Bydelsmøte Fossegrenda
Fossegrenda Næringsforening
- 10. juni** Frokostmøte, Trøndersk Mat og Drikke
Fagråd Reiseliv
- 10. juni** Nyhavna, hvordan bør kommunedelplanen bli
Fagråd Eiendom
- 12. juni** Midtbyplanen
Fagrådene Handel og Eiendom

Sett av 29. september allerede i dag

Manifestasjon 2008

Årets næringslivsbegivenhet i Trondheim

Møtedatoer kan endres. Følg med på:

www.trondheim-chamber.no

Holder håndverk i hevd

Fagopplæring, kompetansebygging og tett medlemskontakt er varemerkene til Håndverkerforeningen i Trondheim.

Det skal den ta med seg inn i samarbeidet med Næringsforeningen.

Den drøyt 160 år gamle Håndverkerforeningen ligger ikke på latsida. Under Håndverkets Dag i februar kunne foreningen, sammen med Sør-Trøndelag fylkeskommune, invitere hele 1400 nye fagarbeidere til den årlige utdelingen av fag- og svennebrev. Samtidig ble det utdelt 40 mesterbrev.

Fagopplæring i medvind

– Vi er veldig stolte av å kunne bruke stifelsesdagen vår, 21. februar, til å dele ut disse bevisene, sier Arve Haugan, direktør for Håndverkerforeningen i Trondheim.

– Fagutdanningen i håndverksfag er etterspurt i bedrifter og attraktiv for unge yrkesvelgere, og er viktig for å videreføre og sikre høy håndverkskompetanse i samfunnet. Fra 1994 til 2007 har andelen unge sørtrøndere som velger yrkesfaglig utdanning, økt fra 30 til 60 prosent. Det er et svært høyt tall på landsbasis. Haugan mener suksessen skyldes målrettet og tett samarbeid med opplæringskontorer og lærebedrifter i over 100 ulike fag, og med Yrkesopplæringsnemnda i Sør-Trøndelag fylkeskommune.

Kjenner medlemmene

Svært mange i de 257 medlemmene i Håndverkerforeningen er på fornavn med direktøren. Den tette kontakten med medlemmene er foreningens varemerke, og mange ringer heller Arve enn sitt eget bransjeforbund. Da er de trygge på å få hjelp. Spørsmålene spenner vidt. Ofte er det personalspørsmål om sykelønn, ansettelse og oppsigelser, men også spørsmål om skatt og bilordninger. Om direktøren ikke vet svaret selv, finner han det raskt ut – for eksempel ved å stikke hodet inn gjennom døra til NHO.

– Terskelen for å ringe oss er lavere enn for å ringe NHO, i alle fall i folks bevissthet. Samlokaliseringen med NHO og opplærings-



Arve Haugan

kontorene er genial – her jobber vi på kryss og tvers for bedriftene. Men er du ikke medlem Håndverkerforeningen, får du heller ikke svar fra oss.

Kurser på tvers

Medlemmene i Håndverkerforeningen spenner bredt. Men mye er også felles, ikke minst nye krav og regler. – Vi konkurrerer aldri med laugene, men vi gir informasjon og arrangerer kurs som går på tvers av det rent faglige, for eksempel innen HMS og merkantile tema. I vår danner nye krav bakgrunnen for kurs i hvordan håndverkere skal stenge av gater og fortau når de skal grave hull eller sette opp stiger, stillaser og kraner, forteller Haugan.

Kvalitetsstempel

Tilhørigheten til Håndverkerforeningen fungerer i mange tilfeller som kvalitetsstempel. Medlemskapet stiller krav til fagkompetansen i bedriften, og aller helst skal bedriften ledes av en mester. Ikke sjelden ringer forbrukere for å få oversikt over "godkjente" håndverkere.

– Vi kan ikke gi noen offisiell godkjenning, men vi kan gå god for alle medlemsbedriftene våre. Håndverksbedrifter som ikke er

medlemmer, kjenner vi ikke, og tør heller ikke anbefale dem.

Utfyller hverandre

Mens Håndverkerforeningen er sterk på fagopplæring og medlemservice, mener Haugan at Næringsforeningen gjør en glimrende jobb med hensyn til næringspolitikk og rammebetingelser. – Når Næringsforeningen arbeider for ny Sluppen bru, er det klart det kommer oss til gode. Effektiv transport er avgjørende i alle bransjer.

– Til gjengjeld ønsker vi å la medlemmene i Næringsforeningen nyte godt av medlems servicen vår, lover Haugan, som tror begge foreningene vil dra nytte av samarbeidet.

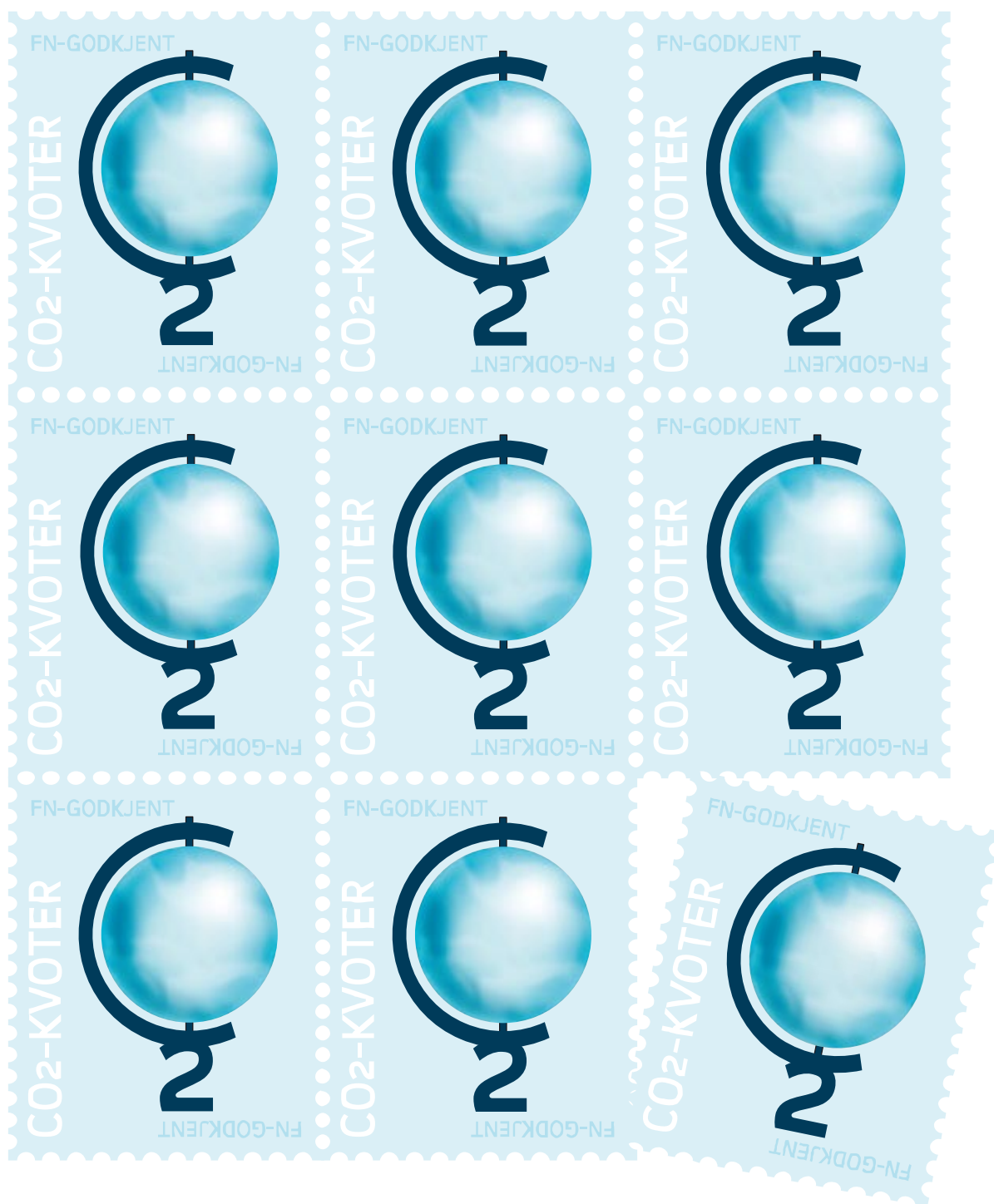
– Vi har mange felles utfordringer, og kommer garantert til å få til enda mer sammen enn hver for oss.

RTB

FAKTA

Håndverkerforeningen i Trondheim

- stiftet 21. februar 1847
- 257 medlemsbedrifter, der rundt 70 prosent kommer fra bygghåndverksfagene
- tilbyr nettverk, kurs og veiledning for medlemmene
- deler ut fag- og svennebrev etter endt læretid i samarbeid med Yrkesopplæringsnemnda i Sør-Trøndelag, og mesterbrev til håndverkere som har tatt nødvendig tilleggsutdanning.



HVOR MANGE KVOTER TRENGER BEDRIFTEN DIN FOR Å BLI CO₂-NØYTRAL?

Stadig flere forbrukere og selskaper stiller miljøkrav, og prioriterer bedrifter med seriøse miljøregnskap. Å kutte egne utslipp er enkelt på noen områder, men vanskeligere på andre. Her kan bedriften din kompensere ved å kjøpe kvoter og bli CO₂-nøytral. Du investerer i konkrete, sporbare miljøprosjekter godkjent av FN. Samtidig gir du et viktig miljøsignal til ansatte, kunder og samarbeidspartnere.

Vil du vite mer? Ring Berit Gran Johansen på 92 28 02 25 eller send en e-post til bedriftskunde@trondheimenergi.no

Edelt håndverk

I femte etasje i Nordre gate 12 høres klangen av gullsmedhammer. Hos gullsmedmester Helge Karlgård restaureres og formes edle metaller i stor stil.

Tradisjonelt gullsmedhåndverk er sjelden vare. Gullsmed Helge Karlgård er blant unntakene. De seks ansatte utfører håndverket på tradisjonelt vis, med tradisjonelt verktøy ved de typiske gullsmedpultene. Utformet for å gi en god arbeidsplass, men enda mer for å ta vare på "avfallet" etter arbeidet.

– Vi håndterer svært store verdier i både råvarer og ferdige produkter. Metallspon som drysser ned fra benken, samler vi sammen og sender til raffinering.

Ærefulle oppdrag

Verkstedet med fem ansatte gullsmeder og én lærling leverer produkter og tjenester til private og til 30-40 utsalg over hele landet. Søljer og knapper til bunader og den såkalte sivilingeniørringen er faste leveringer. Godt kjent er han også med de norske riksregaliene, som han har fått det ærefulle oppdraget med å vedlikeholde. I tillegg er Karlgård leverandør og verksted for en rekke gullsmedutsalg.

Til verkstedet kommer også privatpersoner med alt fra store, bulkede sølvkaner til ringer der diamanten har falt ut. Reparasjonene krever spesialkompetanse, og er ifølge Karlgård ikke noe du bør bedrive med limpistol og snekkerhammer ved kjøkkenbenken...



Gullsmed Helge Karlgård produserer håndverk i edle metaller på bestilling fra butikker og private over hele landet. Nå er det høysesong for bunadssølv.

FAKTA

Gullsmed Karlgård AS

- etablert i 1983 av gullsmedmester Helge Karlgård
- seks ansatte, hvorav to gullsmedmestere, tre svenner og én lærling
- har lokaler i Nordre gate 12 i Trondheim
- tradisjonelt gullsmedverksted som leverer til butikker og private på bestilling
- blant oppdragene er vedlikehold av de norske riksregaliene

Konkurransedyktig

Gull og edelstener er blant de få produkter det fortsatt lønner seg å reparere fremfor å kjøpe nytt. – Siden råvaren utgjør den største andelen av verdien, blir selve arbeidet rimelig i forhold. Råvareprisene på gull og diamanter er dessuten ganske like over hele verden, og gjør virksomheten mindre utsatt for billig import. Det gjør at vi kan leve bra av virksomheten vår, forteller Karlgård.

Håndverksbyen som forsvant?

Mellom år 1700 og 1900 var Trondheim en typisk håndverksby som hadde dyktige og internasjonalt etterspurte gullsmeder. Siden gikk håndverkerne gradvis over til å bli handelsmenn, men ettersom gullsmed ikke er en beskyttet tittel, kan også utsalgene kalle seg gullsmeder. I dag er vi bare et fåtall håndverkere som driver det opprinnelige yrket, forteller Karlgård.

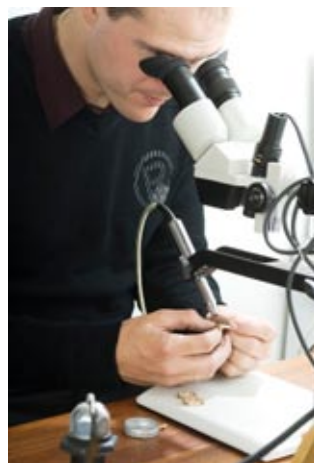
Fremtiden

Fire av Karlgårds fem ansatte er lært opp i bedriften, som til enhver tid har én lærling. Som gullsmedmester kjenner han det som en plikt å lære opp nye håndverkere. Interesse og yrkesstolthet gjør det til et enkelt valg. – Vi kan ikke overlate utviklingen av faget til politikere og byråkrater. Vi må selv ta ansvar.

Det er ikke bare, bare. – Få tradisjonelle gullsmedbedrifter gjør at det også finnes få læreplasser. Utdanningssystemet prøver å bøte på dette ved å utvide skoletida fra ett til to år og droppe de to årene med læretid. Det får vi ikke kvalifiserte håndverkere av, mener Karlgård. RTB

Den såkalte sivilingeniørringen (NTH-ringen) ble designet av Tormod Kristoffer Hustad tidlig på 1900-tallet. Ringen blir laget hos Gullsmed Helge Karlgård i Trondheim, her ved gullsmedssvenn Per Erling Espnes.

FOTO: JAN CHRISTIAN SØRLIE, SPOT FOTO



Vil ha lengre læretid

Vann-, fyrings- og gassanlegg. Varme, kjøle- og sprinkleranlegg. Plastrør og stålrør. K.Lund har lært opp nye rørleggere i godt over hundre år. Nå ønsker bedriften å utvide læretida.

Rørleggerfaget er langt mer enn rørkoblingene under kjøkkenbenken. Det spenner fra solide rør for kraftindustri og smelteverk til gassrør på sykehus og vann og avløp på private bad og kjøkken.

2 ½ år

K.Lund har vært et lokomotiv innen håndverkerfag siden 1874. Nå støtter bedriften rørleggerbransjens ønske om å utvide læretida for rørleggerfaget med et halvår.

– De to skoleårene før læretida har blitt så generelle at ungdommene knapt har rørleggerleggerfaglig kunnskap når læretida i bedrift starter, mener rørleggermester og serviceleder Magnar Aurheim og administrerende direktør Morten Korsnes. Utvidelsen vil forlenge lærlingkontrakten, og dermed også bedriftens ansvar for lærlingen. Men Aurheim og Korsnes har tro på at det gir dyktigere fagarbeidere.

Trenger lærlingoverskudd

Lærlingordningen er rotfestet i K.Lund. Bedriften innførte skriftlig lærlingkontrakt i rørleggerfaget i 1909, sannsynligvis som landets første. Siden har lærlingene utgjort en selsagt del av bedriften, og er et viktig rekrutteringsverktøy. K.Lund tar inn tre til seks nye lærlinger hvert år, men ikke alle er garantert jobb i bedriften etter endt læretid.



Rørleggersvenn Bent Håkon Kvernvik startet som lærling i K.Lund i for snart åtte år siden. Her sveiser han stålrør for Thamshavn Verk.

– Noen bare er rørleggere første gang de kommer inn døra, andre blir det aldri, forteller Aurheim, som begynte i læra hos K.Lund i 1969. Noen lærlinger spør alltid etter mer arbeid og nye utfordringer. Andre stikker på butikken for å kjøpe cola så fort de har en ledig stund.

– Mange trenger å lære mer enn bare fag. Som at når arbeidsdagen starter klokka sju, så starter den sju – ikke ti over sju. Vi ser fort hvem det er tak i, og hvem det ikke blir noe av. For å sikre at vi får kvalifiserte rørleggere, må vi derfor ta inn flere lærlinger enn vi trenger å ansette, forteller Aurheim. Det skader ikke med litt kamp om jobbene.

Kan blomstre

Men bevares – de har da tatt grundig feil også. Hver lærling har sin opplæringsbok og sin svenn som følger dem gjennom hele læretida. Stemmer ikke kjemien mellom lærlingen og svennen, kan det gå galt uansett hvor motivert lærlingen er. – Vi har sett lærlinger blomstre opp i samarbeid med en ny svenn.

Men hvor er jentene? – Vi har hatt noen innom, men har for tiden ingen jenter ansatt. Hvorfor det er slik, er vi sannelig ikke sikre på, sier Aurheim og Korsnes.

RTB

FAKTA

K.Lund AS

- etablert av Knut H.H. Lund i 1874
- innførte landets første skriftlige lærekontrakt i 1909.
- stod i bresjen for etableringen av NRL (Norske Rørleggerbedrifters Landsforening) i 1913, og senere for NRL Trøndelag.
- har rundt 100 ansatte, hvorav 80 rørleggere, og er en av byens største håndverkerbedrifter
- omsatte for 104 millioner kroner i 2007
- utfører rørleggeroppdrag for industri, bygg og anlegg og private
- eier også aksjemajoriteten i VVS-butikken Tøppe VVS Senter AS og rørleggerfirmaet RørTek AS på Steinkjer



K.Lund har totalt 80 rørleggere innen ulike fagområder. Rita S. Holmvik tar imot henvendelser og sender rørleggersvenn Andreas Vikan (t.h.) og kollegene på serviceoppdrag til boliger og næringsbygg. Til venstre administrerende direktør Morten Korsnes (med briller) og serviceleder Magnar Aurheim.

Kløppere med saks

– Mine lærlinger skal ikke bli gode frisører. De skal bli meget gode frisører. Og de må ville det selv. Frisørmester Audhild Tystad er kompromissløs når det gjelder kvalitet og service.

Kvinnen bak frisørbedriften Agaton Sax er håndverker til fingerspissene. Fra hovedkontoret i Fjordgata leder hun tre salonger, ti frisørsvenner og fem lærlinger. Siden hun tok mesterbrevet på 80-tallet har hun engasjert seg sterkt for frisørfaget og fagopplæringen, og leder damefrisørprøvenemnda i Sør-Trøndelag.

Yrkesstolthet

– Frisører er fagutøvere på linje med tømmerere og rørleggere. Vi har all grunn til å være stolte av yrket vårt.

Hun legger ikke skjul på at det å ha og følge opp fem lærlinger krever sitt. – Etter to års skolegang skal de trene og få erfaring. De skal ikke bare stå i produksjon – de skal øve teknikk og ferdigheter, sier Tystad. – Som lærebedrift skal vi holde oss oppdatert på læreplaner og krav for å kunne gi riktig opplæring, og sørge for at lærlingen blir evaluert underveis.

Trenger alle

Hvert år tas i underkant av sytti nye elever inn i den fylkeskommunale opplæringen i frisørfaget. Etter to år på skole venter to års læretid i bedrift, men ifølge Tystad dropper mange unge ut av faget før de har fullført fagutdanningen. – Rekrutteringen kan virke enorm, men det mangler fortsatt frisører. Mange bedrifter vegrer seg for å ta inn lærlinger. Det er synd for faget og for rekrutteringen av ferdigutdannete frisører.

Trening og erfaring

Fortsatt har Agaton Sax faste kunder som kommer for å vaske og stelle håret til samme tid og på samme måte hver uke. Andre skifter farge og frisyre stadig vekk og bestiller timen over Internett. – Trendene svinger raskere enn før, og kundene er blitt



Frisørfaget har mange dyktige håndverkere, men er avhengig av at vi til enhver tid greier å utdanne nye, kompetente frisører, mener frisørmester Audhild Tystad. Nå slås dame- og herrefaget sammen til ett frisørfag.

mer bevisste på hva de vil ha. Vi skal ha kompetanse på hele spekteret. Det krever trening og erfaring.

Siden Tystad etablerte bedriften for snart 18 år siden, er det mer enn frisyrene som har endret seg. De største endringene handler om arbeidsmiljø og dokumentasjon. Hun husker godt tiden da svarte render under neglene var tegn på at du jobbet hardt. Nå betyr det at du er lat og uansvarlig ved ikke å bruke hansker. Streng produktkontroll og høye krav til luftkvalitet har bedret forholdene for både frisører og kunder.

Servicepris

– Da jeg startet for meg selv, var jeg trygg på faget mitt, men visste lite om å drive en bedrift. Derfor har jeg hele veien vært avhengig av gode rådgivere på drift og økonomi.

I 1995 mottok hun Håndverkerforeningens Servicepris, som hvert år deles ut til en virksomhet som utmerker seg ved å yte

uvanlig god kundeservice. Siden har Agaton Sax mottatt en rekke utmerkelse. – Vi driver en servicebedrift der vår kompetanse og kundebehandling avgjør om kunden kommer tilbake. Det handler kort og godt om godt håndverk.

RTB

FAKTA

Agaton Sax

- etablert i 1990 av frisørmester Audhild Tystad, som fortsatt eier og leder bedriften
- har tre salonger i Trondheim – i Fjordgata, Havstad og Lade
- 10 ansatte med svennebrev. 8 av disse har svennebrev for både dame- og herrefrisørfaget
- 5 lærlinger
- legger stor vekt på service og kompetanse
- mottok Håndverkerforeningens Servicepris i 1995
- Tystad leder damefrisørprøvenemnda i Sør-Trøndelag
- bedriften er medlem i Håndverkerforeningen i Trondheim og i Norges Frisørmesterforbund, som er det største forbundet i NHO målt i antall medlemsbedrifter

NÆRINGSEIENDOM

SALG - UMLEIE - SØKEOPPDRAK - SALE / LEASEBACK - MARKEDSVURDERING - EIENDOMSUTVIKLING - RÅDGIVNING

Butikklokale i Olavskvartalet



Attraktivt forretningslokale.
Hjørnegård i Olavskvartalet.

- Veletablert forretningslokale i et av Trondheims mest profilerte og mest trafikkerte hjørner.
- Ca. 286 kvm i 1 etasje, ca 300 kvm i kjeller med lysnedslipp.
- Inngang til lokalet både fra hjørnet Olav Tryggvasonsgate/ Kjøpmannsgata og fra Olavskvartalet.
- Lokalet er lyst og åpent med god takhøyde.
- Store vindusflater ut mot gate.

Kontakt Eiendomsrådgiver Næring:
Solveig Hjallen Moan
solveig.moan@em1mn.no
tlf: 73 89 06 45 / 97 96 44 87

EiendomsMegler **1**
NÆRING

NÆRINGSEIENDOM

SALG - UMLEIE - SØKEOPPDRAK - SALE / LEASEBACK - MARKEDSVURDERING - EIENDOMSUTVIKLING - RÅDGIVNING



Kontorlokaler i Melhus

Lyse, moderne kontorlokaler midt i
Melhus sentrum



- Idegården – ferdigstillelse i August 2008
- Fleksible kontorlokaler fra ca. 200 – 800 kvm BTA
- God beliggenhet og gode profileringsmuligheter
- Gode fasiliteter som parkering, trimrom og squashbane i bygget

Kontakt Eiendomsrådgiver Næring:
Kristian Hogstad Lund
kristian.hogstad.lund@em1mn.no
tlf: 73 89 06 06/ 95 80 63 54

EiendomsMegler **1**
NÆRING

Blikk for blikk

Vær og vind setter daglig blikkenslageres arbeid på prøve. Skikkelig håndverk skal vare.

Masseproduksjon og standardprodukter er ukjente begrep for blikkenslagerne. Takvinkler og mål varierer fra bygning til bygning, og alt må spesialtilpasses om resultatet skal bli solid og varig. – Det er veldig strenge krav til beslagløsninger, og klimaendringene har gjort det enda viktigere å gjøre skikkelig håndverk, sier daglig leder og blikkenslagermester Tore Waagenes i Trønderblikk AS.

– Gjør du dårlig arbeid, finner vannet veien dit det ikke skal. Det straffer seg alltid på sikt, mener kollega og blikkenslagersvenn Bård Iversen. – Dessverre finnes det bygningsarbeidere som fusker i blikkenslagerfaget. Da er det vi som får skylda, og det går ut over bransjen. Blikkenslagerfaget er rett og slett et gammelt fag som må læres, mener han.

Estetikk og varighet

I dag er faget tredelt: Beslag og tekking av tak er én disiplin, fasade en annen, og ventilasjon en tredje. – Ikke mange tenker over at det er blikkenslagere som lager, tilpasser og monterer ventilasjonskanaler og -anlegg.

Helst forbinder vi blikkenslagerne med pipebeslag, vindusbeslag, takrenner og nedløp. Også fasader og tak er velkjent blikkenslagerarbeid. Blant de tradisjonelt mest ruvende arbeidene er sannsynligvis kirkespir, blant annet kobbertekkingen på tårnet på Nidarosdomen.

Blikkenslagerne utfører gjerne den siste utvendige finishen når det reises nye bygg. Men mye av arbeidet er også usynlig. Det handler nemlig like mye om vær- og vindbestandighet som om estetikk. Det vet bedriften alt om. De siste årene har



Tilpassing og montering av ventilasjonsanlegg er en viktig disiplin innen blikkenslagerfaget, forteller blikkenslagermester Tore Waagenes.



Tekniske hjelpemidler og maskiner har forenklet mye av produksjonen for blikkenslagerne. Faget og kompetansekravene er likevel de samme. Her er Tore Waagenes sammen med blikkenslagersvenn Bård Iversen.

Trønderblikk hatt én til to mann på Svalbard kontinuerlig. Oppdragsgiverne UNIS (universitetssenteret på Svalbard) og Svalbard Lufthavn Longyearbyen har stilt høye krav til arbeidet, og har gitt bedriften gode skussmål.

Samarbeid

Blikkenslagerne har tradisjon for å samarbeide. Laugene i Trondheim, Oslo og Bergen samarbeider tett om fagutvikling og kursing, næringspolitikk og fagprøver. Mesterlauget i Trondheim feiret 100-årsjubileum i 2006. På Løvåsmyra på Tiller sør for Trondheim har Trønderblikk nylig gått sammen med tre andre blikkenslagerbedrifter om å reise et helt nytt næringsbygg. Samlokaliseringen gjør det enklere å få og samarbeide om store oppdrag. – Vi er ofte hverandres underleverandører, forteller Waagenes.

Trønderblikk ble etablert i 1986, og er med 16 ansatte byens tredje største blikkenslagerbedrift. Fjerdedelen av de ansatte er lærlinger, og ni har svennebrev. Bedriften har vært med på å bygge opp opplæringskontoret for faget i Sør-Trøndelag, og Waagenes og Iversen er svært fornøyd med å være lærebedrift, selv om de ikke kan regne med at alle lærlinger forblir blikkenslagere. Noen finner ut at faget ikke passer dem, mens andre videreutdanner seg, for eksempel til ventilasjonsingeniører.

Kamp om kompetansen

– Vi har dyktige lærlinger og svenner. Men flinke folk er alltid attraktive for andre bedrifter, og dermed vanskelig å beholde. Vi satser mye på å videreutvikle og holde på medarbeiderne i bedriften. Da er både faglige utfordringer og arbeidsmiljøet viktig.

Ekstrem oppussing

I snekkerverkstedet til Braa og Sørvåg Bygg AS får gamle trearbeider nytt liv. Her står slitne vinduer som hører hjemme i Trondheim rådhus sammen med starten på et nytt trappegelender til Trondheim folkebibliotek.

– Vi legger vekt på å videreføre det tradisjonelle håndverket, og skal levere kvalitet i alt vi gjør, sier tømremester Nils Sørvåg. Han eier og driver selskapet sammen med Bjørn Braa, og kaller virksomheten en tradisjonell byggmesterbedrift med hovedvekt på rehabilitering, ombygging, vedlikehold og skadeutbedring.

God som ny

Best kjent er bedriften for spisskompetansen på rehabilitering. I snekkerverkstedet blir treelementer fra bygårder, kirker og andre verneverdige bygg skiftet ut og restaurert. Ikke minst har mange gamle vinduer fått nytt liv i verkstedet. Råtene deler blir erstattet med nytt, nøye tilpasset materiale. Tilpassing og behandling må gjøres med stor nøyaktighet for at arbeidet skal vare.

– Dette vinduet ble forsøkt rehabilitert for ti år siden. De som utførte arbeidet, kunne tydeligvis ikke håndverket sitt, sier Nils og viser fram svart, råttent treverk som er forsøkt sammenlappet.

Verneverdig

Naturlig nok står offentlige virksomheter høyt oppe på kundelista. Rådhuset, Horne-mannsgården og Leangen gård er noen av



Braa og Sørvåg Bygg har spesialkompetanse på vindusrehabilitering. Tømremester Kåre Storvik leder arbeidet i verkstedet. Nils Sørvåg til høyre.

kommunens mange verneverdige bygninger som Braa og Sørvåg Bygg blir tiltrødd.

Men også private vet å sette pris på godt håndverk. Da Reitangruppen overtok Lade Gaard 1992, gjorde selskapet store deler av rehabiliteringsjobben, og jevnlig er bedriften underleverandør til andre byggmestere med behov for presisjons- og rehabiliteringsarbeid.

Smått og stort

De ansatte leverer alle slags trearbeider; dreining og utskjæringer, innredninger til hotell og restauranter, boliger og næringsbygg – kort sagt alt som kan lages i tre.

– Vi lever av godt håndverk og dyktige ansatte. Alle hos oss har fagutdanning som tømmer- og snekkervernere. I tillegg er vi tre mestere og to lærlinger.

I hovedbasen i Tillerbruveien har bedriften eget snekkerverksted med faste snekkere. Hit bringer de arbeider som er små nok til å utføres innendørs, som vinduer og dører. Også de utvendige treutskjæringene på Moholt kirke har fått nytt liv i verkstedet til Braa og Sørvåg Bygg. Men de 1,70 x

3,70 meter store vinduene til bystyresalen i rådhuset må restaureres der de står.

Nylig inngikk Braa og Sørvåg Bygg avtale med Mesterhus, og får dermed del i kjedens bolighusleveranser. Avtalen betyr flere oppdrag, og Sørvåg er forberedt på å ansette flere nye tømmerere.

Ett av ti

– Ved å ha lærlinger får vi anledning til å lære opp stadig nye svenner, forteller Sørvåg. De to grunnleggerne av bedriften bruker stadig mer tid på kundekontakt, anbud og kontorarbeid, og stadig mindre på håndverket. – Vi jobber kontinuerlig med å holde papirer og dokumentasjon i orden.

1. juli kommer det enda et dokumentasjonskrav – da skal alle i byggebransjen alltid bære id-kort for å lette kontrollen for arbeidstilsyn og skattemyndigheter.

Også anbudsregning tar tid, og gir ofte mindre uttelling enn eierne skulle ønske.

– Før i tida kunne vi regne med å få ett av tre anbud. Nå må vi regne med ett av ti, sier Sørvåg.

FAKTA

Braa og Sørvåg Bygg AS

- startet av tømmermestrene Nils Sørvåg og Bjørn Brå i 1977
- har 15 svenner, tre mestere og to lærlinger
- hovedkontor og snekkerverksted i Tillerbruveien på Tiller
- spisskompetanse på rehabilitering av gammelt trehandverk
- leverer alt som kan lages i tre
- er godkjent lærebedrift for tømmerfaget

Vasallen skaper nye bydeler av gamle militærleirer

Hva gjør man med en nedlagt militærleir?

Et vanskelig spørsmål. Men et enda vanskeligere spørsmål er hva man gjør med drøyt 20 nedlagte militærleirer, og hvordan man håndterer tusenvis av tapte arbeidsplasser og opprørte lokalpolitikere?

I Sverige er svaret Vasallen, et statlig eiendomsselskap som er blitt ekspert på å forvandle militærleirer til levende bydeler som utstråler tro på framtiden.

Ystad er et av mange eksempler. Som viseregimentssjef kjempet Thomas Lantz hardt for å bevare Lv4 – men tapte da den svenske riksdagen vedtok nedlegging i 1996.

– Selvsagt gir man ikke opp 350 arbeidsplasser uten kamp. 800 vernepliktige i året betyr mye for en by som Ystad.

Nå er Thomas Lantz kommunalråd i Ystad og betrakter seg i dag som en vinner. Vasallen tok over militærleiren, utviklet den og solgte den for noen år siden til private aktører. På området er det nå ca. 500 arbeidsplasser, 1100 studenter og Ystads mest attraktive boliger.

– På lang sikt var nedleggingen bra for Ystad. Byen hadde tilpasset byplanleggingen etter forsvarrets behov. Da militærleiren ble lagt ned, åpnet det for naturlig ekspansjon.

En selvfølge i dag

Det finnes liknende eksempler flere steder i Sverige. Det som i dag framstår som en selvfølge, gikk det knapt an å drømme om for noen år siden. Regimentet A4 er blitt Campus Östersund for det svenske Mittuniversitetet, og på gamle I4/A1 i Linköping ligger i dag et rettssenter som blant annet huser Statens kriminaltekniske laboratorium, Politiet og det svenske rettsmedisinalverket.

Hittil har Vasallen overtatt 24 nedlagte militærleirer, hvorav 13 er utviklet og solgt til private aktører. Blant annet kjøpte norske Acta Kapitalforvaltning tre områder, i Linköping, Östersund og Uddevalla, for noen år siden for 1,5 milliarder svenske kroner.



– Så langt har Vasallen vært en god forretning for alle involverte. Da selskapet ble grunnlagt, gikk staten inn med 2,3 milliarder kroner. I årenes løp er dette tilbakebetalt med renter – og selskapet går med overskudd, sier Vasallens adm.dir Håkan Steinbüchel.

Starter fra scratch

Når Vasallen tar over en nedlagt militærleir, starter man fra scratch. Et "hemmelig" område som få vet noe særlig om. Lokaler med et areal på 50 000 kvadratmeter eller mer, helt tomme. Store landområder uten noen form for planlegging.

– Det første vi gjør, er å etablere en lokal organisasjon på stedet. Den lokale tilknytningen er viktig, et arbeid som dette kan ikke fjernstyres, sier Håkan Steinbüchel. Så starter jobben. Gjerdene rives og området

åpnes opp. Den viktige dialogen med både kommunen og det lokale næringslivet innledes. De første møtene med interesserte og mulige leietakere avtales. Deres behov utredes, og lokalene tilpasses hvis det er behov for det.

– Det eksisterer ingen "Vasallen-modell", det handler veldig mye om de lokale forutsetningene og om å finne områdetets sjel, sier Håkan Steinbüchel og gnir den ene tommeleinen og pekefingeren lett mot hverandre for å vise at det handler om fingerspissfølelse.

Lytter til kundene

En viktig suksessfaktor er lydhørheten overfor leietakerne. Med en spesiell modell som kalles Lytt og Lær, fanger Vasallen opp forbedringsforslag og gjør leietakerne delaktige i utviklingen av området. Det har gitt resultater. To år på rad ble Vasallen kåret av Svensk Fastighetsbarometer til landets beste utleier, og Vasallen har fortsatt den høyeste kundetilfredshetsmålingen noensinne.

– Det har gitt oss et godt omdømme og et sterkt varemerke. I begynnelsen var både kommunene og lokale eiendomsselskaper skeptiske til oss. Etter ti år har vi en merittliste som gjør at vi møtes med respekt og forhåpninger, sier Håkan Steinbüchel.

Et paradoks er at Vasallens framgang samtidig gjør selskapets framtid usikker. Når de gamle militærleirene er utviklet og solgt, står Vasallen uten arbeidsoppgaver.

– Det er et spørsmål for eierne og styret. Akkurat nå har vi kun fokus på jobben vår, så får vi se hva som skjer senere, sier Håkan Steinbüchel optimistisk.



FAKTA

Vasallen

På 1990-tallet, etter Sovjetunionens fall og Tysklands gjenforening, ble svensk sikkerhetspolitikk lagt om. Dette resulterte i lavere forsvarsutgifter og nedlegging av en rekke regiment. Vasallen ble grunnlagt i 1997 for å sikre at den svenske staten tok ansvar for nedleggningene som ofte rammet små og mellomstore steder. Siden starten har Vasallen kjøpt 24 forsvarsanlegg på 19 steder i Sverige. I årenes løp har Vasallen investert ca. tre milliarder kroner i disse områdene, hvorav 13 er ferdigutviklet og solgt. Vasallen har små, kundenære organisasjoner på hvert sted samt hovedkontor i Örebro. Selskapet har ca. 70 ansatte.



Industri, leirer og messer – en flyging start for Frösö Park!

For bare litt over to år siden var luften over F4 dominert av Jas-fly.

I dag dirrer den av noe annet: forventninger og forhåpninger.

– Frösö Park har enorme muligheter, sier Ulf Nilsson, adm.dir for Vasallen i Östersund.

Siden 2001 har Ulf Nilsson jobbet i Vasallen med ansvar for å utvikle nedlagte militærleirer. Med Frösö Park tar han fatt på sitt sjuende regiment, og han vet hva som kreves:

fleksibilitet, nytenkning og en langsiktig strategi.

– Og så er det en fordel om man er en smule naiv også, ler han.

Nettopp Frösö Park, gammelt tilholdssted for flyvåpenet, er en stor utfordring som rommer like store muligheter. Da Ulf Nilsson tok over området, fikk han et landområde på 69 hektar og lokaler med et samlet areal på 90 000 kvadratmeter i fanget – og 50 kilo nøkler å holde styr på. Det var bare å sette i gang med kartleggingen av hangarer, verksteder, kaserner, stab og messe.

– Jeg syntes, og synes fortsatt, at jobben med Frösö Park er stimulerende. Det er enormt store muligheter her. Samtidig er området stort, og vi må gi det tid til å bli riktig, sier Ulf Nilsson.

Det er lett å få øye på mulighetene i Frösö Park. Den ligger i naturskjønne omgivelser



jernbane og E14. Nye leietakere har allerede etablert seg her – 45 prosent av arealene er utleid, blant annet til verksteds- og byggefirmaer.

Tre bein

Nettopp industri og produksjon er et av tre bein som Frösö Park skal stå på i framtiden. De to andre er leirer, konferanser, sport og fritid samt messer og eventer. Nylig ble det klart at Sveriges største virksomhet innen camping og vandrerhjem, Nordic Camping & Sport, overtar flere kaserner og vil tilby 400 innbydende overnattingsplasser året rundt.

– Det åpner for konferanser, men også for sports- og leiraktiviteter ettersom vi har

på Frösö, knapt en mil utenfor Östersund. Ikke like nært, men innen synsvidde, ligger den jemtlandske fjellheimen. Det er kort vei til flyplassen,

idrettshall og gode treningsmuligheter her, sier Ulf Nilsson.

Ved overtakelsen fikk han også en 7000 kvadratmeter stor hangar, som akkurat var rustet opp for 88 millioner kroner. Det er nå regionens nyeste messelokale.

– Her har vi skapt en markeds plass for næringslivet både i Nord-Sverige og Nord-Norge. I februar er en messe for vinterveiarbeid booket, og deretter følger både utdannings- og motormesser.

Nedleggningene av militærleirer rammet Östersund hardt, og mange enkeltmenneskner kom i en vanskelig situasjon. Det skal man ha respekt for, understreker Ulf Nilsson. Samtidig ble det en utfordring som mange tok fatt på med kraft og beslutsomhet, fast bestemt på å gjøre det beste ut av situasjonen og se framover.

– Det er veldig stimulerende å finne fram til hvert områdes karakter og muligheter. For eksempel å se en hangar og etter en stund oppdage at det kan bli en helt utmerket utstillingshall!

Vekst gjennom å flagge inn ledende utenlandske aktører

Trondheim har i dag en rekke bedrifter innen olje og gass som er faglig i front innen sine nisjer. ResLab, Reslab Integration og Sicom er tre av disse. De har stått overfor utfordringer av strukturell natur og gjort det samme valget, nemlig å invitere Weatherford inn som eiere. Weatherford har 38 000 ansatte i 108 land.

– Hvorfor gjør dere dette, og hva har dere erfart?

ResLab leverer avanserte laboratorietjenester for olje- og gassmarkedet. Selskapet ligger markedsmessig på andreplass, med markedslederen et godt stykke foran. – Vi stod overfor to alternativer: enten å gå på børs, eller skaffe oss en eier med evne til å realisere ambisjonene våre raskt. Weatherford tilfredsstilte det siste alternativet. I dag er jeg sejeleglad for at vi ikke valgte det første, sier administrerende direktør Odd Hjelmeland.

Han forteller at ResLab valgte Weatherford, et av verdens største og ledende teknologiselskaper innen bore- og brønntjenester, på grunnlag av et godt tilbud, og fordi de så muligheter i samme forretningsidé som trondheimsselskapet presenterte. For Weatherford er ResLab tredje oppkjøp i en internasjonal oppkjøpskjede. På grunn av sin faglige tyngde og erfaring har ResLab fått en betydelig stilling i Weatherford, med base i Trondheim.

– For oss innebærer Weatherford-eierskapet ressurser og vilje til å gjennomføre vekstplanene. Det har de vist i praksis. Blant annet går vi nå inn i det libyske markedet.



Reslab Integration har på to år vokst til 42 personer, og har som mål å vokse til 100 personer innen fem år. Veksten har skjedd mot det norske markedet så langt, men ambisjonene internasjonalt er der. – Vår spesialitet er "PUD"er (Plan for utbygging og drift) der vi i dag tilbyr alle tekniske disipliner. For meg betyr Weatherford innflagging av kompetanse til Trondheim, mener administrerende direktør David Lysne.

Sicom ble etablert i 2004 og var tidlig ute med å etablere et internasjonalt kontor i Houston, USA. Fra 2006 til 2007 vokste omsetningen fra 24 til 42 millioner kroner og 90 prosent kom fra norsk sokkel. Nå øker innsatsen mot det internasjonale markedet.

Sicom leverer undervannsinstrumentering, og er internasjonalt ledende i sine nisjer. – Vi innså at vi alene var for små til å klare den ekspansjonen som vi så komme. Derfor solgte vi til Weatherford i november 2007. Nå er vi i gang med de første leveransene gjennom Weatherford-systemet, forteller markedsdirektør Lars Egil Mathisen. – Vi har den samme erfaringen som Reslab, nemlig at Weatherford møter Sicoms behov for kompetent kapital og markedstilgjengelighet.



Gunn Kari Hygen, Lars Egil Mathisen, Odd Hjelmland og David Lysne

Alle tre er enige om at de så langt kun har høstet positive erfaringer ved å få et stort, internasjonalt selskap innen sin bransje, inn som eiere. – Vi har flagget Weatherford til Trondheim, mener de.

– Har dere noen utfordringer til de kommunale myndighetene?

– For det første: Pek ut det stedet for en petroleumsfylde og få ordførerkjedet ut i verden for å flagge inn de riktige kundene. Lade teknologipark inneholder i dag ledende petroleumstekniske selskaper,

og har ikke flere ledige lokaler. Trondheim har behov for synlige steder for å etablere tydelige bedriftsklynger. Byen har et stort kompetanse- og bedriftsmiljø innenfor olje og gass som myndighetene ikke er oppmerksomme på.

– For det andre: Vær klar over at vi deltar i verdensmesterskap, og at vi vinner dette innen utvalgte nisjer. Weatherford kom til Trondheim på grunn av teknologimiljøene som finnes her. De vet hvor de kan hente det beste. Bransjen forventer at myndighetene ikke bare er opptatt av

NTNU/SINTEF som en komparativ styrke i Trondheim, men også er klar over at vi har store grupper innen blant annet olje- og gassmarkedet som leverer en rekke tjenester som ligger helt i front.

– Oljevirkomheten flyttes nordover, og StatoilHydro Stjørdal er motoren. Regionen utover selve bedriftene må kjenne sin besøkestid og se mulighetene.

Konklusjonen er klar: Store internasjonale aktører kompletterer byens og regionens bedrifter, og er velkomne!

Generalforsamling

Endringer i Næringsforeningen i Trondheims styre

Administrerende direktør Morten Midjo i Teeness ASA er valgt til ny styreleder i Næringsforeningen i Trondheim. Han overtok vervet etter Nils Kristian Nakstad.

Nytt styre er

- Leder Morten Midjo i Teeness
- Nestleder Knut Efskin i DnB NOR Næringsmegling (ny)
- Liv Malvik i Sparebank1 MidtNorge (ny)
- Marit Collin i Kantega
- Odd Reitan i Reitangruppen.

Varamedlemmer er

- Ellen Tveit Klingenberg i Heimdal Gruppen
- Jorun Skjoldvor Foss i Marine Harvest
- Kathrine Duun Moen i Trondheim Energi (ny)
- Rune Nordstokke i Royal Garden (ny)
- Robert Klein i Kleins (ny)

Nye medlemmer i fagrådene:

Fagråd Logistikk

- Ny leder: Sverre Erik Nøklebye, logistikksjef Felleskjøpet Agri

Fagråd Energi

- Ny leder Dag Rune Stensaas, divisjonsdirektør Enova
- Kathrine Duun Moen, direktør forretningsutvikling Trondheim Energi

Fagråd IKT

- Knut Magne Risvik, daglig leder Google Trondheim

NiT Melhus

- Nytt medlem: Ketil Reppe, daglig leder Rosmario/Melhurstorget

Malvikrådet

- Ann Inger Døhl, adm dir Malvik e-verk

Handelskammerrådet

- Odd Hjelmland, adm.dir. ResLab
- Arnfinn Aasen, tidl. adm.dir. Oras AS

Fagråd finans

- Sigbjørn Haugland, DnB NOR Bank ASA

Større og sterkere

Større og sterkere næringsklynger og synlige lokomotivbedrifter. Det blir avgjørende for regionens olje- og gassindustri i årene fremover, mener fagrådsleder Lars Egil Mathisen i Fagråd Olje, Gass og Maritim.

– I fjor sommer trengte StatoilHydro rask bistand og kompetanse for å reparere såkalte risere på Kristin-feltet. Reinertsen og Aker Verdal greide oppgaven med glans, og demonstrerte overbevisende kompetanse og leveringsdyktighet. Det er et svært godt eksempel på hva industrien i regionen er i stand til, og hva vi trenger mer av, mener Mathisen.

Vekst og synliggjøring

Fagrådet mener bransjefokuset er på vei over i en ny fase. – For fire-fem år siden snakket vi om viktigheten av å bore flere brønner utenfor trøndelagskysten. Nå trenger vi innsats på industriell vekst, og på å samle og synliggjøre industrien i regionen.

I dag teller bransjen 138 bedrifter fra Orkanger til Verdal. Det viktigste er at bedriftene vet om hverandre og hvilken kompetanse som finnes. Det legger grunnlag for samarbeid, mener fagrådslederen.

Han peker på DSS (Deep Sea Society) sitt vekstmål for 2014. – Målet er 12 000 ansatte og en omsetning på 12 milliarder innen olje- og gassindustrien. I



FOTO: GRY KARIN STIMO / STUDIO STIMO

Trondheimsregionen har 138 bedrifter med tilknytning til olje- og gass. – Vi trenger å bli mer synlige, mener Lars Egil Mathisen, Næringsforeningens fagrådsleder for Olje, Gass og Maritim.

dag er vi rundt halvparten så mange. Det betyr at vi ikke har spesielt god tid på oss. Det som taler til vår fordel er at tyngdepunktet for olje og gass er på vei nordover langs i norskekysten.

Næringsklynger

Mathisen og fagrådet mener veksten forutsetter strategisk jobbing mot å etablere

større næringsklynger. – Sør-Trøndelags fylkesordfører Tore O. Sandvik og fylkesrådsleder i Nord-Trøndelag, Alf D. Moen, har begge tatt til orde for en slik tyngre satsning. Nå er mye opp til kommunepolitikterne. De må legge til rette for vekst og for å etablere miljøer, mener Mathisen, som etterlyser industrilokomotivene.

Lokomotiver

– Vi har Reinertsen og Aker Verdal, og vi har EMGS som har vokst fra 4 til 200 ansatte på fire år. Det er utmerket! Men det aller meste av industrien er små, spesialiserte selskaper som gjør en god jobb, men som ikke er veldig synlige. NTNU og Sintef er også viktige, men betydningen av dem som regionale pådrivere er sterkt overdrevet.

I noen tilfeller trenger bedriftene internasjonale selskaper i ryggen.

– Ingen får kontrakter i Norskehavet fordi vi er lokale leverandører. Vi konkurrerer på et internasjonalt marked, og trenger noen som kan ta oss ut i verden. Reslab og Sicom, som jeg selv representerer, er gode eksempler på selskaper som har fått et internasjonalt marked med base i Trondheim, mener Mathisen.

RTB

– Reinertsen og Aker Verdal gjorde en utmerket jobb på Kristinfeltet i fjor sommer. Vi trenger flere bedrifter som kan gå foran og styrke olje- og gassindustrien i Midt-Norge, sier Lars Egil Mathisen.

FOTO: TROND SIGVALDSEN / STATOILHYDRO



NÆRINGSMEGLING

SALG - UTLEIE - SØKEOPPDRAG - SALE / LEASEBACK - MARKEDSVURDERING - EIENDOMSUTVIKLING - RÅDGIVNING

Trondheim



Joar I. Kjeldseth
Leder næringsmegling
Salg



Åge Halvorsen
Markedssjef
Salg



John Edvin Arnstad
Næringsmegler
Salg



Bjarne Brattbakk
Næringsmegler
Analyse / salg



Lars Berger
Næringsmegler
Avd.leder utleie



Kristian Hogstad Lund
Næringsmegler
Utleie



Solveig Moan
Næringsmegler
Utleie



Elisabeth Brønner
Back-Office
Oppgjørsansvarlig

Vi skreddersyr løsninger fra kunde til kunde.
Ta gjerne kontakt for uformell prat.

Kontakt oss på tlf:
73 89 06 40

EiendomsMegler 1 Næringsmegling i Trondheim har bred kompetanse innen alle felt knyttet til salg, kjøp, utvikling og utleie av næringsseiendom og tomteområder.

EiendomsMegler 1
NÆRING

Suksess, suksess, suksess.

Hva nå?

IDISSE dager vurderer en rekke virksomheter kjøp, salg eller fusjon med andre. De beste resultatene oppnås av eiere som er godt forberedt - og har en god samarbeidspartner ved verdifastsettelse og forhandlinger. Weibull har bred erfaring med over hundre oppdrag i SMB-markedet.

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

CONNECTING COMPANIES
WeibullTM
Weibull Trøndelag AS • Schultzgt. 1 • Trondheim

www.weibull.no

OSLO KRISTIANSAND STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

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

Odfjell Drilling satser midtnorsk

Nærheten til StatoilHydro var en viktig, men langt fra eneste grunn til at Odfjell Drilling valgte å etablere en avdeling for teknologiutvikling på Stjørdal.

– Vi er en del av Odfjell Drillings langsiktige planer for virksomheten i Midt-Norge, sier avdelingsleder Haldor Hjulstad.

Det dreier seg om boreeffektivitet. Vi skal bidra til at oljeselskapene kan bore flere og mer nøyaktige brønner per tidsenhet, forteller Hjulstad. Han leder avdelingen som sørger for raskere og mer effektiv boreteknologi.

Odfjell Drilling-miljøet i Stjørdal har vokst raskt. Siden starten 1. august i fjor har virksomheten vokst til 13 medarbeidere – alle nyrekrutterte til konsernet. Totalt har lokalene plass til 30-40 ansatte.

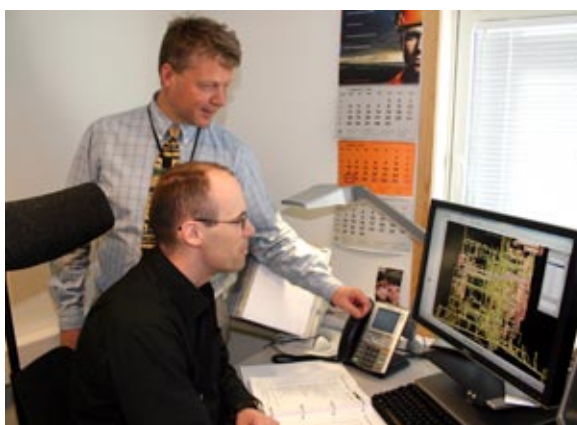
Norskehavet

Fra før har Odfjell Drilling teknologiavdelinger i Bergen, Tananger og Aberdeen. Avdelingen på Stjørdal håndterer virksomheten i Norskehavet og nordover. Langsiktige avtaler med StatoilHydro og Det norske (tidligere Pertra og DNO) innebærer store behov for utvikling, modifisering og problemløsning, både på mobile rigger for prøveboring og på boring fra permanente, bunnfaste plattformer.

FAKTA

Odfjell Drilling Technology Stjørdal

- har ansvar for virksomheten i Norskehavet og nordover
- 13 ansatte per april 2008, og ønsker rask vekst til 30-40 ansatte
- avtale med StatoilHydro om strategisk samarbeid om økt boreeffektivitet, samt konkrete oppgaver på Heidrunfeltet, den mobile riggen Deepsea Bergen og andre boreaktiviteter
- avtalen med Det norske Oljeselskap omfatter operasjoner samt boreplanlegging for den mobile riggen Deepsea Delta på Frøyfeltet
- har oppgaver innen blant annet nye installasjoner, riggoppgraderinger, problemløsning og modifikasjoner og større utviklingsprosjekter



God tilgang på dyktige teknologer og nærheten til hovedkunden StatoilHydro var to gode grunner til å legge konsernets fjerde teknologiavdeling til Stjørdal. Avdelingsleder Haldor Hjulstad og prosjektingeniør Gunnar Bremset studerer en elektronisk modell av boreanlegget på Heidrun.

Sørger for oppetid

– Store selskaper som StatoilHydro utfører så godt som all kartlegging på egen hånd, og kommer til Odfjell Drilling med en spesiell bestilling på prøveboring og drifting av installasjoner. Vi har blant annet kontrakt på alle boreoperasjoner på Heidrunfeltet i Norskehavet.

Mindre oljeselskaper overlater gjerne hele kjeden med kartlegging, borebaner, prosedyrer og utstyr til Odfjell Drilling. Det innebærer større og mer utfordrende oppgaver for teknologiavdelingen.

– For oljeselskapene er oppetiden er avgjørende. Stans i boring og produksjon betyr store tap. Det gjør innsatsen fra teknologene våre svært viktig.

Langsiktighet

Teknologiutviklingen skjer i nært samarbeid med kunden og med driftsavdelingene i morselskapet. Endringer i samarbeidsformer

har gitt større forutsigbarhet for både kunde og leverandør.

– Tidligere ble boreselskapene hyret inn på enkeltoppdrag. Dagens langsiktige kontrakter gir større fleksibilitet og forutsigbarhet både for oss og for kunden. Avtalen med StatoilHydro innebærer for eksempel generell teknologiutvikling i tillegg til å løse konkrete problemer.

God rekruttering

Haldor Hjulstad ledet tidligere Aibel på Stjørdal, og har fått oppgaven med å bygge et selvstendig Odfjell Stjørdal-team forankret i konsernet. At ingen av de tretten ansatte har bakgrunn fra Odfjell Drilling, bekymrer ham ikke.

– Vi bygger et miljø godt forankret i Odfjell-kulturen, men skal samtidig gjennomføre arbeidsmiljøtiltak som er tilpasset erfaringene og arbeidsoppgavene til oss på Stjørdal.

Han er heller ikke bekymret for rekrutteringen. – Vi har god kontakt med utdanningsmiljøene. Arbeidsmarkedet innen oljerettet industri i Stavanger og Bergen er mer presset enn i Midt-Norge. Jeg vet at miljøer i Bergen og Stavanger sliter med å rekruttere dyktige folk. Det har aldri vært et problem for oss. Også det var en god grunn til å legge en teknologiavdeling hit, mener Hjulstad.



Rosenborg Ballklub har omsetning og aktivitet som gjør den til en betydelig næringsaktør, forteller RBKs Tore Bull Hedel.

Med 70 årsverk og 253 millioner kroner i omsetning er Rosenborg Ballklub ikke bare et av landets suverent beste fotballag. Klubben er også en betydelig næringsaktør.

På lag med næringslivet

– Næringsforeningen gjør mye bra for byen og har et godt omdømme. Det er klart vi vil være med på et sånt lag, sier Tore Bull Hedel i RBK. Han legger ikke skjul på at også mulighetene for å bygge og vedlikeholde nettverk var en sterk motivasjon da klubben meldte seg inn i februar. RBK har tross alt rundt 1000 bedrifter på kundelista.

Skårer på nettverk

– Mange av de store kundene våre er medlemmer i Næringsforeningen. Foreningens arrangementer og nettverk gir oss enda bedre muligheter til å pleie nye og gamle kunder.

Klubben har et bredt spekter av virksomhetsområder, alle med utgangspunkt i fotball og Lerkendal Stadion. I fjor samlet gressmatta 17 000 tilhørere til Ozzy Osbourne-konsert. Til konserten med Iron Maiden i juli er det samme antallet billetter allerede solgt.

Kurs og konferanse er en stadig voksende aktivitet. Hit kommer næringsliv og organisasjoner for å ha møter med og uten fotball. Også privatpersoner leier lokaler – i konfirmasjonssesongen er det ifølge Bull Hedel fullt kjørt.

Rekordsalg

Reklamesalg vokser også. Ikke bare på drakter og stadion. Nettstedet **rbk.no** har mellom tjue og seksti tusen unike brukere hver uke – tilsvarende én til tre fulle stadioner – og er en attraktiv annonsekanal. I tillegg genererer ulike sponsoraktiviteter vesentlige inntekter. Og ennå har vi ikke nevnt at RBK er størst i landet på salg av billetter og supportereffekter.

– Lerkendal er en medlemseid bedrift der alle inntektene som sporten genererer, går tilbake til sporten. Vi tror og håper vi er litt som Næringsforeningen – vi gjør mye bra for byen vi også!

RTB

Trenger bedriften gratis internasjonal arbeidskraft?

NTNU har opprettet et tverrfaglig masterprogram i globalisering. Studiet har vist seg meget attraktivt. Programmet har høye opptakskrav og tiltrekker seg flinke studenter fra mange land. Studentene har bakgrunn i statsvitenskap, samfunnsøkonomi, moderne historie og lignende.

De norske studentene sendes utenlands i fem måneder. NTNU har fått praksisplasser ved bl.a. Elkem, Norsk Hydro og Telenors datterbedrifter samt i organisasjoner som FN og Redd Barna. De utenlandske studentene skal tilbys arbeidsoppgaver i Trondheim. De ønsker å lære hvordan norsk nærings- og organisasjonsliv fungerer. Vi er nå på jakt etter praksisplasser for høsten 2009.

Studentene skal gjøre nyttig arbeid for bedriften eller organisasjonen. På bakgrunn av arbeidet skal studentene levere et skriftlig eksamensarbeid. Arbeidets art bestemmes av bedriften, gjerne i dialog med NTNU. Studentene skal dekke alle egne utgifter og vil ikke kreve lønn.

For mer informasjon, kontakt Priscilla Ringrose: priscilla.ringrose@hf.ntnu.no (73 59 78 86)



Kreativitet og skaperglede går som en rød tråd gjennom virksomheten til ekteparet Inge Johnsen og Elisabeth Skonseng. I 2000 etablerte de Sans & Samling AS.

Ekteparet Inge Johnsen og Elisabeth Skonseng står bak Sans & Samling, med base på Lian Restaurant. Restauranten er blant byens eldste, og fyller 75 år i oktober.

Kokekunst og skaperglede

I dag eier og driver de Lian Restaurant, der hovedkontoret og hovedkjøkkenet ligger, men driver også restaurantvirksomhet på Ringve og catering til Lade Gård, Leangen Gård og Lerkendal stadion.

Tradisjon

Inge er godt kjent som iderik NRK-kokk med sans for lokale råvarer og tradisjoner. Elisabeth tar hånd om drift og administrasjon. Sammen har de skapt Sans & Samling, og navnet er langt fra tilfeldig valgt. – Det beskriver selve konseptet vårt – vi skal skape en varig sanseopplevelse for en samling mennesker.

Kortreist og langtenkt

Ifølge Inge har Sans & Samling-konseptet vokst fram over flere år. – Menyen baserer seg på kortreiste råvarer og gammelt håndverk. Kortreist, men langtenkt, forteller Inge entusiastisk. I tråd med konseptet tar paret også i bruk området rundt Lian, og tilbyr aktiviteter som står i stil til maten. På Ringve knyttes opplevelser rundt mat og kultur sammen.

Norske utlendinger

Inge liker også å fornorske tradisjonsrike internasjonale retter. Tapas er blitt til Plukkmat fra Trøndelag. Den italienske dessertklassikeren Panna cotta blir tilberedt med økologisk tjukkmjolk fra Røros og kryd-

derkokte bær og får navnet Fruktig og tjukk Rørosing.

Heder og verdighet

Siden paret tok over Lian Restaurant i 2005, har de fornyet og videreutviklet stedet med utgangspunkt i stedets historie.

– Vi har lett i gamle kilder, tilbakeført en del av det opprinnelige uttrykket og lagt til moderne innredning og uttrykk der det var nødvendig, forteller Elisabeth, og viser stolt fram Schjølberg-stua. Her har paret samlet møbler, gjenstander og dekketøy som var stuet bort på loft og kott da paret overtok. Nå har alt kommet til heder og verdighet, og rommet er blitt selve finstua på Lian.

Internasjonal uro gir ringvirkninger lokalt

Selv om media er fylt med negative nyheter og verdens børser skjelver, er det overraskende mange som lener seg bedagelig tilbake og mener at den internasjonale finans- og børsuroen ikke vil påvirke deres hverdag. Det kan være høyst reelt å ta en diskusjon om graden og lengden av krisen. Men av alle måter å håndtere krisen på er det å sove i timen den minst anbefalte.

Tillitskrise i finansmarkedene

Det første sykdomstegnet var det amerikanske boligmarkedet – det såkalte "sub-prime-markedet". Det har over flere år har blitt gitt 100 prosent finansiering til massive boligprosjekter. Denne iveren etter utlån til eiendomsmarkedet har også forplantet seg til forbrukermarkedet. Alt dette har vært basert på en forventning om en vedvarende prisstigning i det amerikanske boligmarkedet. Men intet tre vokser inn i himmelen, heller ikke det amerikanske boligmarkedet. Det mest urovekkende er imidlertid at så mange anerkjente finansinstitusjoner – verden over – har vært en del av denne villfarelsen. Iherdige forsøk på redningsaksjoner fra den amerikanske sentralbanken til tross – tapene blir enorme.

Det internasjonale finansmarkedet har de siste årene blitt komplekst og uoversiktlig. Det eksisterer derfor fortsatt ingen god oversikt over hvor store tapene vil bli eller hvem som må bære dem. Dette har ført til en alvorlig tillitskrise mellom finansinstitusjonene, noe som igjen materialiserer seg i svært kostbare innlån bankene mellom.

Det bor en liten baker...

... på en bitte liten øy heter det i det kjente barnerimet. Han var helt isolert, og kunne og måtte spise alle kakene sine selv. Mange synes å se på Norge på samme måte. Vi har imidlertid en svært åpen økonomi, og er på ingen måte uberørt av uroen rundt oss. De økte innlånskostnadene har de siste ukene forplantet seg til det norske bankmarkedet. Til slutt havner økningen hos kundene. Så



Av konserndirektør Trond S. Mellingsæter, Fokus Bank

langt er det mest tydelige eksempelet banker som har lav troverdighet i kredittmarkedet, og som derfor sliter med kostbare innlån. Flere av disse bankene løper om kapp for å gi den høyeste innskuddrenten. Det er unormalt at det nå tilbys en innskuddsrente langt opp på 6-tallet, ett prosentpoeng over styringsrenten. Dette er nok godt nytt for kunder med penger på bok, så lenge de er dekket av innskuddsgarantien, men kan være et faresignal for bedrifter med tungt låneengasjement i de samme bankene.

Konkurransetsatte bedrifter

Bedrifter som lever av eksport, eller er avhengig av å handle råvarer internasjonalt har allerede fått merke effektene av at verdensmarkedet er i ulage. De opplever svakere kjøpekraft i de store markedene, for eksempel det amerikanske, og historisk svak dollar. Funksjonssvikt i de internasjonale kredittmarkedene forsterker utfordringene for den internasjonalt konkurransetsatte

virksomheten. Når det skapes usikkerhet rundt lønnsomheten blir det sterkt fokus på å redusere gjeld og finansieringskostnader, men uheldigvis da i et finansmarked som selv har store utfordringer. Vi har allerede sett eksempler på store bedrifter som så langt har fått merke konsekvensene av urolighetene. Det kan bli langt flere.

Viktige næringer i Norge hevder seg godt internasjonalt. Et eksempel er de oljerelaterte næringene, som fortsatt synes å ha gode tider i vente. Også for disse vil det imidlertid være avgjørende hvordan de håndterer den internasjonale utviklingen generelt, og utviklingen i finansmarkedene spesielt, eksempelvis i form av god avdekking og sikring av finansiell risiko.

Soliditet, kompetanse og internasjonalt nettverk

Den internasjonale finansuroen er sterk, og den har slått inn i det norske bankmarkedet. Jeg tør ikke spå hvor omfattende den vil bli fremover, eller hvor lenge den vil vare. Uansett, gode forholdsregler er alltid klokt. I tider hvor markedet svinger så kraftig som nå, er det viktigere enn noen gang at bedriftene har en sterk bank med solid kompetanse, god kreditthistorikk og et sterkt internasjonalt nettverk i ryggen. Bruk banken som den gode rådgiver den skal være.

EXPAT MID-NORWAY



- Det er viktig at utenlandske arbeidstakere ivaretas når de kommer til Trøndelag slik at de trives i regionen og blir værende her, forteller daglig leder i Expat Mid-Norway Ellen Hoprekstad. Nettopp derfor har Næringsforeningen i Trondheim og Access Mid-Norway sammen tatt initiativ til å opprette et selskap som tilbyr tjenester som vil ivareta trønderske arbeidsgiveres utenlandske ansatte.

Behov i trøndelag

Expat Mid-Norway ble etablert 1. April 2008 med Ellen Hoprekstad som daglig leder. Etter flere innledende møter med ledende bedrifter og organisasjoner i Trondheim er det klart at behovet for en slik tjeneste er stort i Trøndelag, på samme måte som i de andre store byene i landet hvor en slik tjeneste allerede er på plass.

- Flere bedrifter har gitt uttrykk for at et slikt behov eksisterer, og slik som situasjonen er for enkelte i dag krever denne typen oppgaver mye tid og ressurser fra hver bedrift, forteller Hoprekstad. Når det er slik at det er vanskelig å få tak i arbeidskraft i Norge i dag vil behovet for utenlandske arbeidstakere være økende og dermed også for et apparat som kan ivareta disse.

Kvalitetssikret tjeneste

- Vi tilbyr tjenester som er tilpasset bedriftens og den enkeltes arbeidstakers behov, slik at man slipper å betale for tjenester man ikke ønsker å benytte seg av. Tjenesten skal gjøre det enklere å møte de praktiske sosiale og kulturelle utfordringene man møter i et nytt land, forteller Hoprekstad. Modellen som blir brukt er den samme som i andre norske byer, etter at Oslo har utviklet og solgt sin løsning videre. Siden expatproduktet har vært tilgjengelig andre steder i landet over lengre tid er produktet også utprøvd og kvalitetssikret.

En tjeneste av typen Expat Mid-Norway tilbyr vil samle kompetanse på ett sted slik at enkeltbedrifter kan sette ut denne aktiviteten til en underleverandør i trygg bevissthet om at de får en profesjonell tjeneste for investeringen.



Mer enn en jobb

- Skal man trives på jobb er det en forutsetning at familien også trives, i verste fall kan mistrust blant familiemedlemmer føre til at hele familien velger å flytte igjen, sier Hoprekstad.

For arbeidstakere som flytter til et nytt og fremmed land for å jobbe er det flere elementer enn det å ha fast arbeid som har betydning for trivselen, ikke minst om reisefølget inkluderer andre familiemedlemmer. I slike tilfeller kan det være greit for arbeidsgiveren å vite at det finnes et apparat i Expat Mid-Norway som setter fokus på arbeidstakeren og familien utenom arbeidstid. Blant annet vil det nyopprettede selskapet informere om, og invitere til, sosiale aktiviteter, tilby en expat-håndbok som dekker både praktiske nødvendigheter, hjelpe med å skaffe bolig, barnehageplass, norskkurs, i tillegg til sosiale og rekreasjonsmuligheter. Individuell rådgivning for

eventuelle partnere for å bli kjent med det norske arbeidsmarkedet er også en viktig tjeneste Expat Mid-Norway kan tilby.

Senker terskelen

Expat Mid-Norway er basert i Trondheim men er tilgjengelig for aktører i hele Trøndelagsregionen. Når din bedrift ansetter personell fra utlandet ønsker Expat Mid-Norway å være din partner for å sikre at dine nye ansatte trives og blir værende i Trøndelag i lang tid. Ved å være et serviceorgan for næringslivet vil Expat Mid-Norway kunne bidra til å senke terskelen for å ansette utenlandsk arbeidskraft noe som i sin tur kan være med å bidra til at flere bedrifter får tak i den arbeidskraften de har behov for. KG

FAKTA

Initiativ fra Access Mid-Norway og Næringsforeningen i Trondheim
Etablert 1. April 2008
Selger løsninger til bedrifter for å ivareta deres utenlandske ansatte
Se www.expamidnorway.com

Få bedre tid!

- Jobb lettere, enklere og smartere

Vi gjennomfører kurs i:

EFFEKTIV TIDSSTYRING • EFFEKTIVE MØTER

ORGANISER PC • EFFEKTIVT LEDERSKAP

Vi trener ansatte på arbeidsatferd og egenstruktur på eget kontor med flere oppfølgingsmøter over en periode på ca 4 – 6 måneder.

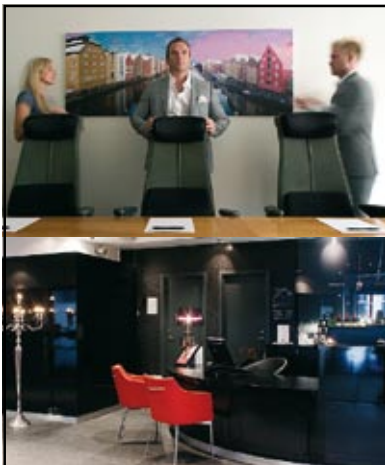
Leadership Partner Norge AS

Trondheim – Tromsø

Tlf. 414 60 688 - firmapost@LPartner.net

Besøk vår hjemmeside: www.LPartner.net

for mer informasjon og uttalelser fra noen av våre kunder.



Velkommen til Hotel Grand Olav; hotellet "Backstage"

Ideell møteplass for små og mellomstore møter midt i sentrum av Trondheim. Passer spesielt for ledermøter og team møter for 2 - 25 personer. 3 møterom inkl. styrerom på Milanosuiten med utsikt til Munkholmen. Vi tilbyr dagpakker inkl. lunsj eller vi kan sy sammen andre tilbud. Hotellet er nyrenovert og fremstår som ett av Trondheims mest unike hotell.



GRAND OLAV, TRONDHEIM

Ring oss på tel. **73 80 80 80** eller send en mail til: cc.grand.olav@choice.no
www.choicehotels.no/no032

bonitas
næringsmegling

Selge/leie ut Næringseiendom?
- Skaff profesjonell bistand

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

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

www.bonitas.no

Vi skreddersyr gruppeturen!

*Personlig service,
nærhet og engasjement!*



Store kulturopplevelser



Naturlige høydepunkt



Faglige samlinger



Den ultimate luksusopplevelsen



Store øyeblikk!



Nært og fjernt

Haga Nor
reiser

www.haganorreiser.no

Tlf. 46 88 88 86
Beddingen 14, 7014 Trondheim



NYE medlemmer

HagaNor Reiser AS

Er en fusjon av tidligere Feriebussen og Haga Reiser med kontorer i Sandnes, Haugesund, Kristiansand og Trondheim. Medlem av Reiselivskomiteen hos HSH, regionale Næringslivsforeninger og Reisegarantifondet. Vi tilbyr skreddersydde reiser og arrangement for grupper med rutefly, cruise, buss og tog og setter fokus på personlig service, kvalitet og produktkunnskap. Vårt kontor er også hovedleverandør av reiser til magasinet "Vi over 60".

Lund Forvaltning

"Lund forvaltning AS investerer i forskjellige aktivaklasser med sikte på langvarig og stabil avkastning. Selskapet ønsker også å bidra til næringsutvikling i regionen."

Vinori AS - idéenter for firmagaver med god smak

Er mest kjent for total leveranse av vinalgaver til hele bedriftsnorge - fra design til ferdig leveranse. Det er en nisje vi gledelig forsetter med. Men vi skal jo videre, og det er naturlig for oss å tilby alle våre eksisterende og nye kunder, flere produkter, innen gavebransjen - så velkommen skal du være til www.vinori.no

Tibe PR

Er et PR og kommunikasjonsbyrå bestående av to erfarne rådgivere med bakgrunn fra media, politikk og PR/kommunikasjonsbransjen. God og profesjonell kommunikasjon bidrar til at både interne og eksterne prosesser kan gjennomføres mer effektivt og smertefritt. Vi samarbeider nært med våre oppdragsgivere for å kvalitetssikre måten virksomheten kommuniserer på. Tibe PR bidrar med strategisk rådgiving, samfunns- myndighets- og mediekontakt, budskapsutvikling og medietrening."

Husbanken Region Midt- Norge

Dekker fylkene Møre- og Romsdal, Sør- og Nord-Trøndelag. Husbanken skal gjennom et tett samarbeid og god dialog med byggebransje og kommuner i regionen bidra til at vanskeligstilte i boligmarkedet får en trygg og god bolig og at det bygges flere miljøvennlige og universelt utformede boliger. Dette arbeidet understøttes av virkemidler som lån og tilskudd, kompetanseutvikling og kunnskapsformidling. Regionkontoret har ansvaret for boligforskningen på vegne av Husbanken. Les mer på Husbanken.no

Rekrutteringsagenten AS

Jobber hovedsaklig med konfidensielle rekrutteringsoppdrag på vegne av bedrifter, såkalt stille rekruttering. Vi representerer flere bedrifter med stille rekrutteringsoppdrag, både nasjonalt og internasjonalt. Samtidig representerer vi enkeltpersoner som befinner seg i en jobbskiftefase. Kandidatene vi representerer kontakter oss fordi de har en posisjon/ rolle i en bedrift, eller har et navn i næringslivet. På bakgrunn av dette ønsker kandidatene en anonymisert og konfidensiell behandling i alle ledd av en rekrutteringsprosess.

Nor Tekstilservice drift AS, avd. Trondheim

Konsernet er Norges største aktør innen sin bransje og består av 18 avd. med 800 ansatte. Primært leveres tekstiltjenester til helsesektor, hotellnæring og offshoreindustri. I tillegg til vaske- og vasketjenester tilbyr Nor Tekstil også renholdstjenester, kantinedrift samt salg av arbeidstøy og verneutstyr. Avd. Trondheim har med sine 15 ansatte en stabil arbeidskraft med lang fartstid og kompetanse, godt arbeidsmiljø og lavt sykefravær.

Teltspesialisten ANS

Teltspesialisten ble etablert høsten 2004 av Lars Erik Mattson og Bjarne Auren. Vi driver med salg og utleie av partytelt til messer, festivaler, firmafester osv. samt salg og utleie av Plasthaller. Fra å være en liten aktør med nedslagsfelt i Trøndelag har vi i løpet av kort tid blitt en merkbart aktør i stor vekst med oppdrag i hele landet.

Eventbyrået AS

Er Midt-Norges nye arrangementsbyrå som tilbyr en totalløsning eller enkeltleveranser av tjenester og produkter. Vi planlegger og gjennomfører alle typer arrangement både i Norge, Norden og Europa for øvrig. Eventbyrået er også sterkt engasjert innenfor områder som: plattelanseringer og kommunikasjonsrådgiving, prisutdelinger, konserter/show etc. www.eventbyraaet.no

Norges Automobil- forbund

Er en medlemsorganisasjon som har som overordnet mål å være en aktiv pådriver i utviklingen av et transportsystem som tilfredsstiller enkeltindividets behov for mobilitet og samtidig ivaretar fellesskapets krav til miljø og sikkerhet. Med 500.000 medlemmer, 2500 frivillige tillitsvalgte og 450 ansatte jobber vi daglig for vår visjon: "NAF tar ansvar og gjør Norge til et tryggere og bedre land å være trafikant i".

Conceptos Consulting

Is a partner owned IT consultancy with a passion for technology. Our two main business areas are enterprise business systems and industrial core systems development. We provide leadership, advice, architecture and practical application to all of our projects. We are currently working with several large scale enterprise and development projects for businesses in the Trondheim area. Conceptos Consulting in Trondheim was established in 2006 and is part of the Conceptos Consulting Group.

Angelamfi AS

Består av 2 ferie- og konferansesenter, Angelamfi Grefsnesvågen og Angelamfi Ansnos og er blant kyst-Norges flotteste ferie- og konferansesenter, beliggende på Hitra. Angelamfi Grefsnesvågen har bl.a. 21 velutstyrte rorbuer og leiligheter, to møterom med plass til 45/16 personer, kjøkken og kro med plass til 40 gjester. Agelamfi Ansnos, tidligere Hitra Havfiskesenter, har 9 komfortable, velutstyrte leiligheter og er en topp plass for fiskeinteresserte.

Mersalg AS

Selskapet etablert i 1994 i Trondheim og flyttet til Malvik i 1999 - er i dag etablert på Svebergturnet. Selskapet Mersalg Gruppen driver flere firma innenfor salgstjenester - demotjenester - Ideen og driftsløsninger for sisteleddet detaljhandel samt faghandel. Omsetning 2007 ca. 80 mill. Eierstrukturen driver også Svebergturnet (www.svebergturnet.no).

Trønderlagspakken AS

Er en samkjøring som tilbyr markedsføring i 11 aviser, 8 nettaviser samt radio og TV i Trøndelag. Annonserer du i Adresseavisen eller Trønder-Avisa og minimum et medie til, kan du samkjøre dine annonsekjøp gjennom oss. Vi tilbyr én kontaktperson og én faktura, og gir deg markedets kraftigste annonsepakke.

Optoplan

Optoplan AS develops and manufactures fibre optic instrumentation systems for the oil and gas industry. Optoplan applies optical fibre Bragg grating (FBG) sensing technology to areas such as well pressure and temperature measurement, enhanced reservoir imaging information, integrity monitoring of flexible risers, and refinery process control.

Kverva AS

Er et operativt investeringsselskap med fokus mot marin sektor. Selskapet er majoritetseier i SalMar ASA og har eierinteresser i Hitramat, Grøntvedt Pelagic, Egersund Fisk, Nutrimar, Frøya Seafood, Fjord Marin Cod og Tordenskjold Cod Farm.

Hewitt HR Partner AS

Tilbyr bedrifter konsulenttjenester rundt belønning og belønningssystemer. Dette innebærer bl.a. å tilby aktuell og pålitelig markedslovsinformasjon for ulike kategorier av medarbeidere. Vi har bygd opp en stor database for slik informasjon i Norge. Hewitt HR Partner AS er en den norske delen av selskapet Hewitt Associates som har over 22.000 medarbeidere og er representert i 80 land.

Quartett Eiendomsutvikling AS

Arbeider innenfor segmentene: BOLIG - FRITID - NÆRING. Primærområdet strekker seg fra Oppdal i sør til Steinkjer i nord. Eierne har bred erfaring innen prosjektutvikling, prosjektstyring og entreprenørvirksomhet gjennom flere tiår.

Svein Skibnes Arkitektkontor AS

Er et Trondheimskontor etablert i 1984, og har i dag 5 arkitekter. Kontoret har i stor grad vært engasjert i prosjekter som omfatter bevaring og nybygg i den sentrale delen av Trondheim; Byhaven, Residencekvartalet, Dokkhuset, og Vækteren. Kontoret har også stått bak flere barnehager for Trondheim kommune. For tiden dreier det seg om ny Berg Studentby, Residence, Trondheim Energi- og miljøpark og boligprosjekt med passivhus på Moholt.

Lindorff AS

"Lindorff er en av Europas største aktører innen betalingsoppfølging og relaterte tjenester. Lindorffs tjenester gjør det mulig for våre kunder å konsentrere seg om kjernevirksomheten sin. Vårt tjenestespekter omfatter alt fra kundeutvelgelse til kredittvurdering, fakturering, påminnelser, inkasso, porteføljeadministrasjon, kundeservice og regnskap - helt til pengene kommer inn på konto. I Norge har Lindorff kontorer i Trondheim, Oslo, Bergen, Hammerfest, Bodø, Hamar, Rørvik, Røyken, Stavanger og Tromsø. Trondheimskontoret har 130 ansatte.

Noricom Trondheim

Vårt arbeidsområde er språktjenester. Vi er del av en landsdekkende gruppe selskaper som tilbyr tolking (både tilstedetolking, telefontolking og skjermtolking), oversettelser, språkvask og opplæring i språk og kultur på flere enn 100 språk. Kundene våre er både i den offentlige sektor og i det private næringsliv.

Sepas Holding AS

SEPAS har som foretningsside å bidra til å få implementert miljø som et strategisk satsingsområde for bedrifter samt å være bedriftens partner i utarbeidelse - og gjennomføringen av miljøplanen. Dette med tanke på sertifisering mot ISO 14001.

Infratek Entreprenør AS

Produkter og tjenester i dag: Beredskap på alle typer el-nett (fiber/fjernvarme) Bygging, drift/vedlikehold av distribusjonsnett, regional- og sentralnett og produksjonsanlegg. Byggstrøm / Reservekraft Bygging av Fiberanlegg Bygging/vedlikehold av fjernvarme-anlegg Bygging, drift og vedlikehold av veilysanlegg

Trondheim Bil Demontering AS

er en offentlig godkjent biloppsamlingsplass. Vi er en av Norges største bedrifter innen vår bransje. Bilene renses for miljøfarlige stoffer før de resirkuleres. Foruten mottak av utrangerte og kondemnerte biler driver vi med salg av brukte bil-deler. Vi tar inn nærmere 3000 biler i året og har ca 20 000 deler på lager og vi sender varer rundt i hele landet.

Respons Reklamebyrå

Arning Publikasjoner

ByX AS

Gauldal Billag

Trondheim Stål AS

Rosenborg Ballklub

IDEA Rekruttering AS

Synsam Midt- Norge,

Brillehuset Valentinlyst AS

Handelsbanken Finans NUF

ECO Eiendomsforvaltning AS

Dignus

Idecon AS

Arbeidskraften finnes

Mangelen på høykvalifisert arbeidskraft har fått mye oppmerksomhet i alle debatter rundt norsk næringsliv den siste tiden. Men dette er ikke en absolutt sannhet i følge Ketil Kjeldsberg i Adecco: Arbeidskraften finnes, og det skal ofte kun små tiltak til for at attraktive arbeidssøkere velger Trondheim.



Mange bedrifter merker at høykvalifisert arbeidskraft er en mangelvare og at å finne spesialisert kompetanse byr på utfordringer. Regiondirektør i Adecco, Ketil Kjeldsberg, sier at det derimot er en myte at denne arbeidskraften ikke finnes. For det gjør den og den er tilgjengelig for bedrifter som er villige til å se utover Norges grenser.

– Ingeniørmangelen er for eksempel akutt i hele Vest-Europa, sier Kjeldsberg. – Det utdannes rett og slett ikke nok til å fylle de ledige arbeidsplassene som finnes. Samtidig er det andre deler av verden hvor ingeniørene finnes og er villige til å flytte på seg. – Vi i Norge er blitt veldig flinke til å inkludere internasjonal arbeidskraft på byggeplasser, i industrien og servicenæringer, men på kontorer opplever vi fortsatt at det er mindre tradisjon for å tenke inter-

nasjonale løsninger for å løse mangelen på arbeidskraft, sier han. – Her er det store ressurser tilgjengelige, og vi i Adecco er sikre på at vi vil se mye mer internasjonale miljøer på arbeidsplasser rundt omkring i årene som kommer.

Kjeldsberg sier at det å finne disse arbeidssøkerne og å matche dem med riktig arbeidsplass er noe Adecco har lang erfaring med. – Rekruttering er et håndverk, og spesielt på den internasjonale arena kan det by på utfordringer, sier Kjeldsberg. – Dette er ettertraktede arbeidssøkere med mange muligheter over hele verden, så her er det viktig at alt gjøres på en seriøs og grundig måte, fortsetter han. – I Adecco leverer vi ikke CV-er, til våre kunder, men en fullstendig rekrutteringsprosess som er velprøvd hvor hvert ledd er kvalitetssikret. – Ingeniører, IT folk og andre fra tekniske fagområder fra India og Øst-Europa; høykvalifisert, global arbeidskraft som kan jobbe hvor som helst.

Kjeldsberg sier at en av grunnene til at Adecco lykkes så bra med utenlandsrekrut-

tering er fordi de vet at prosessen ikke er over når arbeidstakeren lander på Værnes. – Integrering er en viktig del av internasjonal rekruttering som ofte undervurderes, sier Kjeldsberg. – Til tross for at det er kompetanse som gjør en kandidat attraktiv for en jobb, må hele mennesket trives for at rekrutteringen skal bli vellykket. Han sier at dette omhandler mer enn språk, som ikke er så avgjørende som man ofte tror for integrering for arbeidstakere som har flytende engelskkunnskaper. – Dersom det er ønskelig, kan vi hjelpe til med grunnleggende språkopplæring for å lære kandidatene daglig-norsk, og kompetansen og kunnskapen er ikke språkhengig.

– Adecco følger opp integreringsprosessen nøye, men dette er ikke noe vi kan gjøre alene. Her er samarbeidet med det lokale næringslivet veldig viktig, sier Kjeldsberg. – Det er ikke så store ting som skal til: Sammen kan vi gjøre små tiltak som sørger for at arbeidstakere med den mest ettertraktede kompetansen og erfaringen velger seg Trondheim.

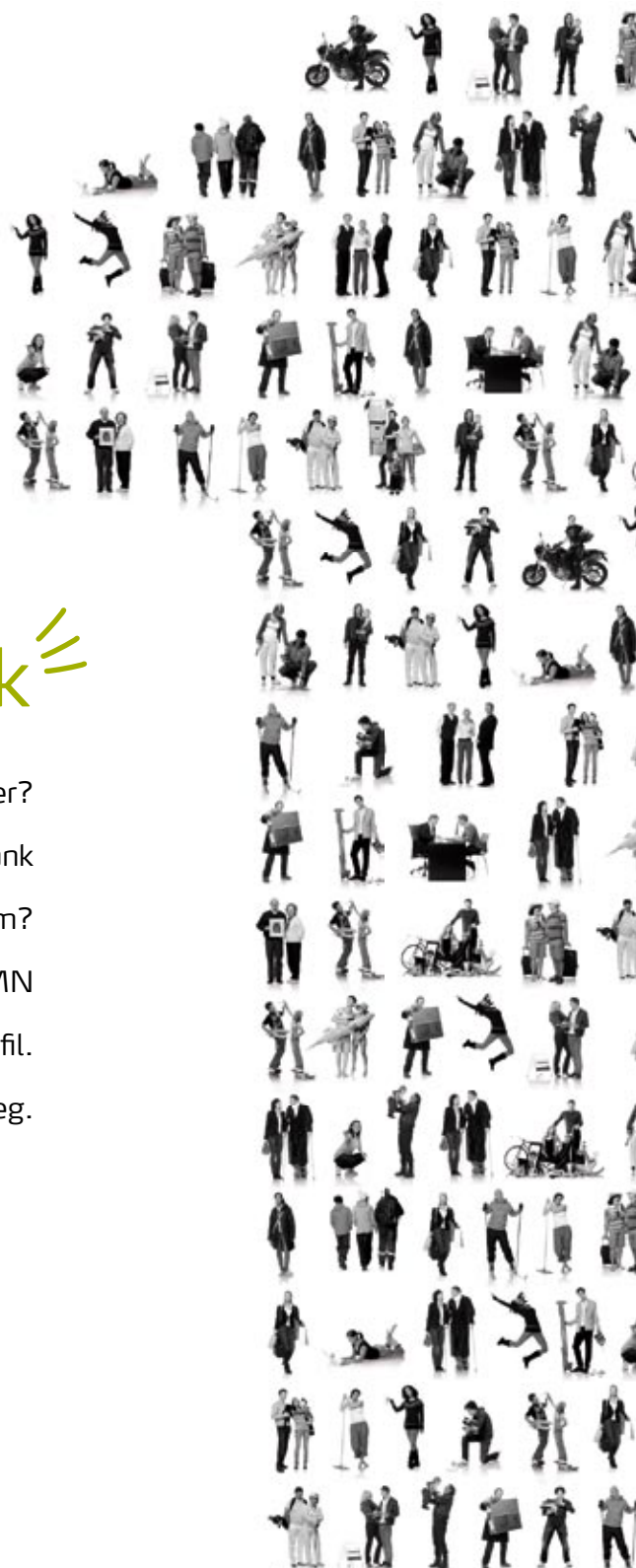
Effektive avfallsløsninger for byens næringsliv

Ta kontakt for en uformell prat – ring 815 52 300

RETURA 

ET MILJØ I BALANSE

www.retura.no



Bank bank

- Hvem der?
- SpareBank
- SpareBank hvem?
- SpareBank 1 SMN

Et steg videre med ny profil.
Engasjert, synlig og tydelig. For deg.

Bank. Forsikring. Og deg.

Navneendringen fra SpareBank 1 Midt-Norge til SpareBank 1 SMN er under behandling hos Kredittilsynet.