

MidtPUNKT

5
08

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TEMA: **Kultur og kreative næringer**



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





Finanskrise – hva nå?

Vi leser og hører mye om finanskrisen i media for tiden. Store overskrifter med kraftige ord og uttrykk om den internasjonale finanskrisens ofre og tiltakspakker. Det jobbes på spreng i verdens sentralbanker og finansdepartementer med rentenedsettelse, etablering av lånepakker og garantier.

Og mange mener at vi har opplevd dette før. Men forskjellen på den bankkrisen vi hadde for 15-20 år siden og det vi ser nå, er selve utgangspunktet for krisen. Forrige gang hadde bankene problemer med sine utlån – nå har bankene problemer med sine innlån. Men selv om utgangspunktet er forskjellig, så er de mulige konsekvenser de samme – nemlig faren for en økonomisk nedtur som vil ramme de aller fleste av oss.

Fortsatt handler det mest om finanskrisen, men etter hvert vil vi nok høre like mye om de realøkonomiske problemene: avtagende handel og produksjon, nedgang i sysselsettingen, konkurser og økonomiske problemer for privatpersoner. Selv om sentralbanksjefen avviser at vi vil få full krise i Norge, er det grunn til å tro at vi etter hvert vil merke nedgangskonjunkturen. Ikke minst i vår region.

Det som har preget den økonomiske utviklingen i trondheimsregionen de siste årene er at vi har hatt en meget sterk vekst i sysselsettingen innenfor offentlig sektor og bygg og anlegg. Og det er jo nettopp slike næringer som vil merke nedgangskonjunkturen. Dette forsterkes igjen av de nylig varslede nedskjæringer i Trondheim kommunes budsjetter.

Nettopp derfor må næringslivet i samarbeid med offentlige myndigheter og politikere snarest mulig etablere en *felles tiltakspakke* som kan motvirke effektene av den økonomiske nedturen. NiT kan gjerne ta en rolle i denne sammenheng. Her har vi muligheten til å vise at trondheimsregionen er best på samhandling når det gjelder.

Berit Rian
Berit Rian
Adm. direktør



Innhold

Mer kultur – mer business	4
Næring i storformat	6
Mer fakta og mindre syning	8
Film ikke nok for kinoen	9
Lønnsom livsstil	10
Skaper kulturverdier	11
Etterlyser logistikkbedrifter	12
Manifestasjon 2008... ..	14
Deep Sea Society setter nye, ambisiøse mål for 2014	16
Trondheim kommune må bli mer næringsvennlig	18
Storstilt rekrutteringsarena	20
Utvikler næringslivet med vannmiljø	21
Hvordan sikre verdier i nedgangstider	22
Nytt Fagråd	24
Godt samarbeid gir godt resultat	25
Aqualine AS vant Eksportørprisen Midt-Norge	26
Reinertsen AS ble "Årets Bedrift"	26
NYE medlemmer	27

Utgiver:

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

Redaktør:

Berit Rian

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS ^{RTB}

Teknisk produksjon og design:

GRØSET™   Guri Jermstad AS

Produksjonen er klimanøytral, CO₂-utslippet er kompensert

Opplag: 6 400

Forsidebilde: Skipakrok og fasaden på Folkets Hus med utsmykning av trondheimskunstneren Anya Magnussen. Den grønne figuren er en del av *BlueGame*, et forskningssamarbeid mellom StatoilHydro og TerraVision på anvendelse av spillteknologi til utforskning av nye olje- og gassfelt. For mer informasjon om TerraVision, se: www.terravision.no



Hovedsamarbeidspartnere:



Mer kultur – mer business

Vi trenger tettere tilknytning mellom kreative og kulturbaserte virksomheter og det øvrige næringslivet. Det vil tjene begge sektorene, mener Eva Grendahl, leder i Fagråd for kreative og kulturbaserte næringer (KKN) i NiT.

Kreative og kulturbaserte næringer i trondheimsregionen omsetter for 5,4 milliarder kroner årlig*. Hele ti prosent av medlemmene i Næringsforeningen hører til under KKN-paraplyen. Det sier litt om dimensjonene og potensialet til disse bransjene, mener Grendahl.

– Vi er opptatt av å lage gode møtesteder for kultur og næringsliv, og av å skape business. Vi trenger mer fokus på økonomi, på å skape forretning ut av kunst, kreativitet og kultur. Grendahl viser til trondheimsaktører som gjør nettopp det, innen både kunst og scene, men mener sektoren må bli enda bedre til å utnytte muligheter for å skape inntekter. – Som at en teaterscene kan leies ut til andre interesser når det ikke spilles teater der, sier hun og viser til Avant Garden.

Kartlegger

I løpet av de to årene fagrådet har eksistert, har fagrådet for det brukt mye tid på å kartlegge bransjen. – Vi måtte få tallmateriale på bordet og dokumentere virksomheten og omsetningen. Det har aldri tidligere blitt gjort, og vi har hatt store utfordringer med tallfestingen, blant annet fordi så mange aktører, særlig produsentene, driver som enkelpersonforetak.

– Hvorfor så mye tid på kartlegging?

– Kartlegging er viktig. For det første er det spennende å se om Trondheim og trondheimsregionen henger med resten av markedet med hensyn til den generelle veksten i KKN-sektoren. Men like viktig er det å dokumentere og synliggjøre verdiene vi skaper.

Bransjen vokser

Når fagrådet nå skal gjennomføre en ny og mer omfattende kartlegging, forventer hun at tallene blir høyere enn ved forrige kart-



Kunst- og kulturnæringene har mye å lære av næringslivet, for eksempel med hensyn til struktur og økonomi. Men næringslivet har også mye å tjene på å bruke kunst og kultur med aktivt i virksomheten, mener fagrådsleder i KKN, Eva Grendahl.

legging. – Vi er en vekstbransje, ikke minst med hensyn til omsetning.

– Hva skyldes veksten?

– Hovedsakelig to forhold; for det første har det øvrige næringslivet for alvor begynt å etterspørre de tjenestene kreative og kulturbaserte næringer tilbyr. For det andre har den teknologiske utviklingen gitt grunnlag for flere aktører og nye produkter.

Digitaliseres

Grendahl henter eksempler fra kommunikasjonsbyrået Klipp og Lim der hun er kommunikasjonsleder og konstituert daglig leder. I løpet av de siste årene har byrået vært i rask utvikling der digitalisering, film og lyd har stått sentralt for å skape nye uttrykk. – Vi er vant til at selskap har sitt eget visuelle uttrykk gjennom logo og profil. Klart det er

viktig å ha en lydprofil også, sier Grendahl. I desember arrangerer selskapet et eget lydseminar med kompetanse fra London, Berlin og NTNU.

Hos sektorens største aktører er digitalisering på full fart inn. Adresseavisens nye storsatsning på nett er bare ett av eksemplene. Grendahl tror at også mye av fremtidens kunstformidling vil skje digitalt. – Fremtiden ligger på nettet. Der må store deler av KKN-sektoren bli bedre.

– Kulturselskaper og kreative næringer har enormt mye kompetanse som en ordinær virksomhet ikke vet om og ikke skal ha innomhus, men som bidrar til å utvikle virksomheten. I Vestfold har teateropptredener i arbeidslokalene til utvalgte bedrifter redusert sykefraværet. Det er på tide å skape nye sosiale arenaer og inkludere kultur i næringslivet på nye måter.

Trenger struktur

Grendahl er heller ikke i tvil om at KKN-aktørene har mye å lære av næringslivet. Behovet for struktur og organisering er stort. Det går på styrearbeid, økonomi og prosjektstyring. – Jevnt over mangler sektoren mennesker som har kompetanse på både organisasjon og kreativitet. Men så er det da heller ikke bare å styre kreative folk, ler hun.

– Blir kunstnere lett seg selv nok?

– Ja, absolutt. Her har vi en utfordring. Kunst må kunne deles med andre. Ikke minst dersom den støttes med offentlige midler bør det være et absolutt krav at den formidles og skaper verdier for flere, mener Eva Grendahl.

* Ifølge KKNs kartlegging av KKN-næringene i trondheimsregionen 2006.

RTB

Møteplassen

Fredagsforum: Hver fredag på i Britannia Hotel klokken 11.30 til 12.30

- 11. november** Eksportfrokost hos Teeness
- 13. november** Robert Millar Prisen
Ny - kick off med TMF
- 14. november** Fredagsforum:
Trøndersk mat og drikke i storform!
- 17. november** GR0seminar
- 18. november** Hvordan lykkes som importør
- Oslo Handelskammer
- 21. november** Fredagsforum: Ilandføring av
Viktoria-gassen gir best produksjons-
og samfunnsøkonomi
- 24. november** Ledereffektivitet og personlighet
i kunnskapsbedrifter, med Adecco
- 28. november** Fredagsforum: SMB muligheter
i EUs 7 rammeprogram - RP7
- 04. desember** Trådløs Framtid: LBS konferansen
- 05. desember** Fredagsforum: EUROSTARS - et nytt
FOU program for SMB i samarbeid med
EUREKA og EU er blitt lansert
- 12. desember** Fredagsforum:
Årets Handelsbedrift 2008

Endringer kan skje. Programmet for høsten er ikke fullstendig.

Følg med på www.trondheim-chamber.no

Kulturhus og møtesteder

– Hvilke kulturhus skal Trondheim ha i fremtiden? spurte Fagråd for kreative og kulturbaserte næringer da de inviterte til kulturell byutvikling på Blæst 29. oktober. Drøyt hundre deltakere innen eiendom, kultur, politikk, musikk og arkitektur levnet ingen tvil om interessen for temaet.

Mindre ble den ikke da leder for Brevhouse Gøteborg, Brittmo Bernhardsson, fortalte om den strabasjose, men vellykkede utviklingen av Gøteborgs kulturhus for musikk, film og media. Huset ga ikke bare et etterlengtet møtested og en attraktiv arena. Det bidro også til økt omsetning, økt sysselsetting, kultureksport og internasjonalt samarbeid.

KKNs seminar på Blæst viste at det er stor interesse for å finne og utvikle byens fremtidige kulturrenaer. Her diskuterer (f.v.) Eileen Brandsegg fra City Manager, Nina Steen fra Trondheim Symfoniorkester og fagrådsleder i KKN, Eva Grendahl.



Næring i storformat

Bedriftene i trondheimsregionen er viktige samarbeidspartnere for trondheimskunstneren Anya Magnussen. Hun drar nytte av næringslivet både som leverandører, kunder og som sponsorer når veldedigheten tar overhånd. For det gjør den innimellom.

Du møter bildene og signaturen uansett hvor du beveger deg i hjembyen til Anya Magnussen. Ikke som små, diskrete malerier utført med fjærlett hånd. Anya trives best med grove installasjoner som krever hele veggene, hele fasaden, eller for den saks skyld; hele kvartalet. Her går kunst, arkitektur og konstruksjon hånd i hånd.

– Jobben i produksjonen ved Lilleby Smelteverk har nok formet meg mye både som kunstner og menneske, mener Anya, som jobber tett med produksjonsbedrifter i regionen.

Solide leverandørbedrifter

– Næringslivet er gull verdt. Jeg samarbeider med bedrifter og kompetanse i verdensklasse, og med mennesker som både har et stort hjerte og som strekker seg langt for å realisere prosjektene mine, forteller Anya. Landteknikk og PS Serigrافي er blant selskapene som stadig blir satt på prøve av Anyas ideer og ambisjoner.

– I regionen finnes det mennesker og bedrifter som kan hjelpe uansett hva jeg skal bygge. Det gjør meg uredde for å gi meg i kast med store prosjekter – jo vanskeligere,

dess bedre, mener trondheimskunstneren.

For når hele NOVA-kvartalet og Byhaven skal kles med Anyas kunst, skal det mer enn lister og stifter til. Mens Anya planlegger den kunstneriske siden ved utsmykningen, tar broren Torgeir Magnussen seg av de tekniske utfordringene i selskapet Anya Design AS. Her er det nemlig mye som skal ivaretas – både sikkerhet og bestandighet med hensyn til sluddbygger og stormkast må med i beregningen, og fallhøyden er av og til stor. – Det du ser, er kunsten, men du skulle bare visst hva som skjuler seg bak, ler Anya.

Helhjertet næringsliv

Nå er hun i gang med utsmykninger i siste byggetrinn av Pirsenteret. Her blir det stål, glass og farger, og Anya er begeistret. Ikke bare over verkene som vokser frem, men like mye over å få bidra til å forme byrom, næringsbygg, arbeidsplasser og mennesker gjennom kunsten.

– Det er fantastisk å samarbeide med næringslivet. Evnen til å ta beslutninger og risiko er fascinerende. Og det er inspirerende å bli betrodd oppgaver og frihet



Trondheimskunstneren Anya Magnussen har satt preg på hoteller, kinohus, konferanser og næringsbygg i inn- og utland. Her foran utsmykningen på kafeen Choco Boco Solsiden.

til å skape nye miljøer i ofte tradisjonelle næringsbygg.

Hun berømmer Roger Eide i eiendomsselskapet EBO for å ta sjansen på å overlate rundt 1300 kvadratmeter til henne da hun foreslo å kle hele Byhaven-kvartalet i kunst. Og hun berømmer næringslivet som helhjertet er med når hun ber dem finansiere kunstprosjekt til inntekt for Unicef og andre gode formål.

Internasjonal

Om hun driver business? – Tja, jeg gjør vel det, men det er hjertet mitt som er drivkraften, sier Anya som har atelier i Lademoen Kunstnerverksted sammen med drøyt tretti andre kunstnere.

Innimellom trekker hun seg tilbake til hjemmeatelieret, eller til atelieret utenfor Barcelona, der hun prioriterer bildekunsten i mindre formater og forbereder utstillinger i inn- og utland. Her treffer hun ifølge eget utsagn enkle mennesker med stort hjerte og mindre av andre ting. Det setter den norske hverdagen i perspektiv.



Glass og stål er hovedmaterialene i Anya Magnussens glassvegg ved kinokiosken i Bergen Kino.



OPPDALSBANKEN

Banken har en lang og god historie helt tilbake til 1856

Bankens forvaltningskapital er på ca 2 milliarder og har 25 dyktige ansatte.

Banken er tilsluttet Terra Gruppen AS sammen med om lag 80 andre lokale sparebanker i Norge.

Oppdalsbanken kan tilby sine kunder all form for finansiell service.

OPPDALSKONTO

Oppdalsbankens beste innskuddsvilkår

KONTO KNYTTET TIL 3 MNDR. NIBOR

Norwegian interbank offered rate - nibor - er den rente norske banker er villige til å låne hverandre penger for i en spesifisert periode, også kalt markedsrenten. Denne renten kan du finne i dagsaviser, på tekst TV og på nettet. Det er ingen binding eller uttaksbegrensninger på innskuddet.



GARANTERT HØY RENTE OVER TID

Renten på Oppdalskonto justeres daglig i henhold til markedsrenten og du vet at du til enhver tid har markedets beste rente.

100 % SIKKER SPARING

Innskudd i Oppdalsbanken er gjennom loven sikret gjennom Bankenes sikringsfond med inntil 2 mill. kroner. Oppdalsbanken er blant de best ratede sparebankene i landet, noe som gjør at også mange institusjonelle kunder velger oss som innskuddsbank. Vår siste Rating: A-

VILKÅR

Beløp (minsteinnskudd kr. 100.000)	Rentesats
100.000 - 499.999	3 mndr. Nibor - 0,40 %
500.000 - 999.999	3 mndr. Nibor - 0,20 %
1.000.000 - 2.000.000	3 mndr. Nibor + 0,10 %
over 2.000.000	3 mndr. Nibor + 0,20 %
Rentesats gjelder fra første krone. Ingen binding eller uttaksbegrensninger	

FASTRENTEINNSKUDD - TA KONTAKT FOR TILBUD

Mer fakta og mindre synsing

Bennett liker ikke merkelappen kreativ. – Vi skal skape resultater for kundene. Det er det vi må måles på, ikke på hvor kreative og kule reklamer vi lager.

Landets eldste reklamebyrå vil helst ikke kalles reklamebyrå. De er heller ikke særlig glade i merkelappen kreativ bransje.

– Kreativitet er ikke svaret, det er et verktøy vi bruker i prosessen for å komme frem til de beste løsningene, sier administrerende direktør Terje Lund og tekstforfatter Bertil Lien.

Må unngå synsefella

Byrået fikk medieoppslag og skrå blikk fra bransjen da de takket nei til å delta i reklamekonkurransen Sterk Reklame i 2006. – At reklamebransjen møtes for å kåre den fineste annonsen, blir som om bilmekanikere skulle møtes for å kåre den vakreste skiftnøkkelen.

– Utfordringen ligger i å gi kunden uttelling for markedsbudsjettet sitt. Vi skal bygge på kunnskap og fakta, og forutsi konsekvenser. Da må vi slutte å synse og begynne å måle, sier Lund og Lien, og hevder at det er akkurat det Bennett har gjort. Ofte henter byrået inn tall som skal vise om tiltakene de anbefaler, utvikler og gjennomfører, gir klingende mynt i kundenes lommer.

Sær

Omleggingen fra et rent reklamebyrå startet etter at byrået hadde vunnet en rekke reklamepriser og høstet betydelig heder og ære. – Vi så at det likevel ikke holdt mål. Vi trengte mye bredere kompetanse og en ny faglig tilnærming.

Etter hvert meldte de seg ut av reklameprisene, og er ikke i tvil om at de nok blir betraktet som litt sære og ikke så rent lite arrogante.



29 medarbeidere og nesten 60 millioner i omsetning gjør Bennett til det største reklamebyrået nord for Dovre, skjønt administrerende direktør Terje Lund (t.v.) og tekstforfatter Bertil Lien er skeptiske til å bli puttet i reklamebåsen.

I dag er Bennett Midt-Norges største fagmiljø innen markedsrådgivning og -kommunikasjon, der reklame fremdeles er en viktig del av virksomheten, men der de ønsker å bli assosiert med et langt bredere spekter av metoder og produkter.

Brede prosesser

– Vi jobber med prosesser for å skape tydeligere og bedre kommunikasjon. Verdien skapes i samspillet mellom produktet, profilen og leveransen, og vi skal ivareta alle elementene. Det hjelper lite å bruke millioner på markedsføring hvis det er produktet eller organisasjonen det er noe galt

med, mener Lund og Lien, og forteller om tverrfaglige og systematiske prosesser der kunden og byrået i fellesskap kartlegger status, utfordringer og virkemidler.

Sammensetningen av de 29 Bennett-medarbeiderne skal sikre både spisskompetanse og tverrfaglig tilnærming. Derfor rommer lokalene ved Bakke bru en utsøkt blanding av sivilingeniører, journalister, siviløkonomer, designere, webekspertise og produktutviklere. – Det gir oss muligheten til å beherske ulike verktøy og metoder, for det er ikke alltid reklame er svaret. Det kommer helt an på spørsmålet.

Film ikke nok for kinoen

Trondheim Kino tjener ikke nok på bare å vise film. Kinokiosk, kinoreklame og filmfestival skaper økte inntekter og bedre næringsgrunnlag. Nå vil selskapet bidra til at Trondheim blir sterkere også på filmskaping.

Kinodirektør Egil Akselsen styrer Trondheims største kulturaktør. Kinosentrene Prinsen og Nova drar daglig rundt 2000 mennesker til Trondheim sentrum. Holdes kinobillett og transport utenfor, legger hver av dem igjen rundt 200 kroner i butikker og restauranter.

– Vi bidrar i stor grad til aktivitet og handel i byen, fastslår kinosjefen.

Konkurrerer om fritid

De siste årene har kinoen likevel fått harde konkurrenter. Ikke fra dvd og hjemmekino, men fra andre sosiale aktiviteter som kafeer og Pirbadet.

Kjøpet og utviklingen av kinokiosken Location ga selskapet flere bein å stå på.

– Vi kjente markedet og publikummet. Vi var først ute med selvbetjente kinokiosker, og på få år har vi mangedoblet omsetningen. I dag finnes konseptet i alle landets byer, og også utlandet har begynt å se til oss.

Bidrar til næringsutvikling

Nå satser Trondheim Kino på mer enn filmfremvisning. Gjennom engasjementet i filmfestivalen Kosmorama vil kinoselskapet bidra til et sterkere midtnorsk filmmiljø. Det skal styrke produksjonen av film og video.



Tross stor aktivitet er ikke kinodrift i seg selv særlig lønnsomt, og reklame- og kioskinntektene er helt nødvendige, sier kinosjef Egil Akselsen.

FAKTA

Trondheim Kino

- Eier og driver kinohusene Nova og Prinsen samt kioskkonseptet Location (50 %) sammen med Bergen Kino (50 %). Deleier i CAPA Kinoreklame.
- I 2007 hadde selskapet 700 000 kinobesøk, 40 årsverk, 80 ansatte og rundt 70 millioner i omsetning.
- Hadde tidenes beste kinomåned i august i år, med billettinntekter på mer enn 6,2 millioner kroner.

– Midtnorsk Filmfond og Midtnorsk Filmsenter gjør en svært god jobb. Dette er næringsutvikling, og potensialet vokser stadig. Det totale filmmiljøet genererer dessuten betydelig aktivitet og inntekter for byens øvrige næringsliv, mener Akselsen. Han er glad bedriftene ser verdien av kinoen også i forbindelse med interne arrangementer og kundeaktiviteter. Når James Bond inntar lerretet, venter Akselsen storinnrykk. Men fortsatt er det 70-tallets Flåklypa som har publikumsrekorden... **RTB**

klp
Eiendom

Se våre ledige lokaler
i Trondheim

www.trondheim.klpeiendom.no

Tlf: 73 19 05 54/47 46 31 80



Lønnsom livsstil

- Det finnes enklere business enn å drive kunstgalleri, medgir Per Høiem.

Sammen med datteren Marte Høiem eier og driver han Galleri Ismene på Ilevollen.

- Et lønnsomt kunstgalleri forutsetter mer enn kunstinteresse. Skal du drive butikk, må du være forretningsmann, fastslår Per Høiem.

Siden 1982 har han utviklet Galleri Ismene til et anerkjent utstillingsvindu og lønnsomt salgssted for både nye og etablerte kunstnere. De senere årene sammen med datteren Marte Høiem.

- Etter mange år i bransjen får vi stort sett de kunstnerne vi vil ha. For oss er det viktig både å like og stå inne for kvaliteten på alt vi stiller ut og selger, understreker Marte Høiem.

Unngår krisene

Visst er kunstinteressens avgjørende. - Dette er ikke først og fremst en jobb, det er en livsstil. Men vi har evnet å gjøre det til en lønnsom livsstil, fremholder Høiem.

I fjor var nettoomsætningen på åtte millioner kroner. Nå er de spente på om finanskrisen

slår ut på folks kunstinnkjøp. - Vanligvis er kunst lite prisfølsomt. Vi får ikke med oss toppene i gode tider, men unngår også de store nedturene. Men det gikk tregt på en auksjon i Oslo i forrige uke.

Det bekymrer ikke galleriet nevneverdig. Ifølge Høiem er nemlig kunstmarkedet i hovedstaden langt mer preget av aksjespekulanter og investorer enn i Trondheim. Her er folk mer opptatt av opplevelsen enn av verdien ved videresalg.

Dokumenterer

Ved siden av den rene galleridriften er bokutgivelser og grafikkclubbene blitt viktige deler av virksomheten. I desember kommer boken som dokumenterer alle Håkon Blekens grafiske blad fra 2003 til 2008. I forbindelse med Blekens 80-årsdag i januar åpner galleriet en Bleken-utstilling med så godt som alle grafiske verk siden 2003. Tidligere har Høiem samlet Blekens grafiske blad fra 1947

til 2003 i bokform. Også Jens Johannessen og Bertil Hansson har galleristen samlet mellom to permer, og neste høst skal Håkon Gullvåg få sin bok.

- Omregnet i timer er dette langt fra en lønnsom del av driften. Men det er til gjengjeld veldig morsomt, synes Høiem. Dessuten ser han det som en ideell oppgave. - Det er et godt verktøy for både oss, samlere og bransjen for øvrig.

Gjensidig gevinst

Mer lønnsomme er grafikkclubbene. Med årene har det blitt fem av dem - hver på hundre medlemmer - som formidler totalt tusen grafiske blad årlig. Det gir gevinst både til Galleri Ismene gjennom medlemsavgiften, til kunstnerne som får garantert levering av hundre nummererte verk, og til medlemmene som får unik grafikk av nasjonale og internasjonale toppkunstnere til en god pris.

Tillit

Også byens næringsliv vet å benytte galleriet, i første rekke når de trenger gaver til ulike anledninger. Per og Marte Høiem skulle ønske at kompetansen og verkene de formidler også i større grad ble brukt ved utsmykning.

- Da vi startet i 1982, trodde ingen det var mulig å drive et galleri på Ilevollen. Skal kunstnere, næringsliv og private kunstkjøpere få tillit til oss, er det avgjørende med kontinuitet. I dag opplever vi en ny generasjon kunstkjøpere som er nysgjerrige på kunst, og som i større grad tør stole på egen smak. Det er en spennende utvikling. Her kan de være trygge på at de kjøper kvalitet, uansett smak.

Høy kvalitet og lav dørterskel er ifølge Høiem noe av hemmeligheten ved suksessen. I desember inviterer de tradisjonen tro på utstillingsåpning og hjemmelaget kringle. Sånt blir det besøk av.



Grafikkclubber, høy kvalitet og lav dørterskel har gjort Galleri Ismene kjent og anerkjent blant både kunstnere og kunstkjøpere. Her er innehaverne Per og Marte Høiem foran malerier av Carl Oscar Schelbred.

Skaper kulturverdier

Trondheim Arrangement lar arenaer og opplevelser fra kultursektoren bli viktige ingredienser i velsmurte arrangementer for næringslivet.

Slik genererer virksomheten aktivitet og inntekter for byens og regionens kulturaktører.

– Vi sitter med spisskompetanse på hva som finnes av kultur, og er imponert over omfanget, bredden og kvaliteten, sier Mona Ulvin. Sammen med kollega Mariann Edissen lever hun av å skape arrangementer. Nesten uten unntak inkluderer de kulturopplevelser, enten det er musikk, kunst, mat, artister eller historie.

Selger kultur

– Det er klart vi bidrar til verdiskaping i kulturnæringene! Vi har god oversikt over hva som finnes, og søker stadig nye opplevelser og aktiviteter vi kan tilby og bruke i arrangementssammenheng, forteller Ulvin. Hun syr opplevelsene sammen til helhetlige arrangementer; konferanser for flere hundre mennesker, firmaturer, jubileer eller andre sammenkomster.

Og Ulvin og kollegaen går gjerne utradisjonelt til verks. Her velges og kombineres arenaer og opplevelser med stødig hånd – alltid med tanke på at kunden skal få en erfaring som blir sittende i både hode, mage og hjerte.

Inntekter i flere omganger

Ulvin tror bruken av kultur i arrangementsøyemed gir kulturnæringene inntekter i flere omganger – først i forbindelse med arrangementet, deretter når folk på privat basis kommer tilbake for å få mer. – Vi bidrar nok til å åpne folks øyne for kulturverdiene som finnes rundt oss, og dermed også til å øke betalingsvilligheten for dem, tror Ulvin.

Hun mener kulturen er uvurderlig i oppskriften på gode arrangementer. – For en bedrift er det selvsagt enkelt å bestille et møtelokale eller bord på en restaurant, og greie seg med det. Men uansett hvor god maten



Bakklandet er et av områdene Trondheim Arrangement gjerne bruker i forbindelse med arrangementene de skaper. – Trondheim har mye flott kultur i form av både steder og aktører. Det bruker vi aktivt, sier Mona Ulvin.

er, gir det sjelden varige minner, hevder Ulvin, og understreker at vi får de sterkeste inntrykkene når vi selv må være aktive.

Hun har latt deltakere prøve seg som malere i atelieret til trondheimskunstneren Anya Magnussen, lukte seg gjennom historiske Trondheim sammen med Fortidsminneforeningen og ta sjøveien til Steinvikholmen med lokal mat og Trondheimsolistene.

Speiler verdiene

– Dessuten er kultur i stor grad internasjonale uttrykk. Musikk, dans, kunst og teater fungerer godt på tvers av landegrensener, og egner seg veldig bra ved internasjonale møter og konferanser.

– Men det er selvsagt viktig at de kulturelle elementene passer identiteten og kjernever-

diene til oppdragsgiveren. For farmasøytforeningen var byens gamle apoteker en naturlig rød tråd for en historisk vandring gjennom gatene. I andre sammenhenger kan Museet Kystens Arv på Fosen gjenspeile verdier i virksomheten. Ulike uttrykk fungerer for ulike oppdragsgivere og arrangementer, og det er vår jobb å finne den riktige matchen.

Tar regionen i bruk

Trondheimsregionen har en mengde gode kulturaktører, men også unike kulturarenaer – både ute og inne, mener Ulvin, som ikke legger skjul på at kjærlighet til byen er et godt utgangspunkt for virksomheten. – En stor del av jobben vår er å bidra til møter mellom kultur og næringsliv som blir lønnsomme for begge parter.

RTB

Etterlyser logistikkbedrifter

Muruvik Havn, jernbanen, arealene i Sveberg-området og 15 minutters motorvei til Trondheim og Værnes. Malvik er en næringskommune i særklasse.

Bjarne Brubak i Malvik Næringsutvikling AS er forundret. Så langt har det selvsagte presset på Malvik latt vente på seg, men ifølge næringsutvikleren er det bare et spørsmål om tid.

Perle

– Vi føler oss fremdeles som en uoppdaget perle i næringssammenheng. Strekningene Stavanger – Sola, Bergen – Flesland og Gardermoen – Oslo er blitt solide fortetningsområder der nærheten til byen, flyplassen og hovedveien er selvsagte fortrinn. Malvik har i tillegg dypvannshavn og tilgangen til jernbane. Det gjør oss unike.

Men presset lar altså vente på seg. Logistikkvalitetene gjør dessuten kommunen kresen med hensyn til hvem de slipper inn. – Vi sikter mot virksomheter som har særlige behov med hensyn til logistikk, enten det gjelder nærheten til flyplassen, E6, havn eller jernbane. Malvik er for eksempel et ideelt sted for et stort messeanlegg eller store produksjons- og lagerlokaler, mens vi har sagt nei takk til aktører vi mener lever like godt andre steder. Det er en del av den regionale tankegangen, sier Brubak, som mener at det å skulle stue all næringsvirksomhet innenfor bygrensene, er en svært lite effektiv strategi.

2000 nye mål

Nå lokker Malvik med store områder nytt næringsareal. På Sveberg er 270 mål mellom Vulluvegen og Stav Gjestegård snart ferdig regulert. På Vassåsen har kommunen pekt ut 2000 mål til næringsvirksomhet, og Brubak håper på godkjenning i løpet av våren 2009. – Vi må begynne å bruke områder som ligger nært vei, men som ikke ødelegger for andre formål. Vassåsen består av myrlendt mark med dårlig skog som ikke brukes i friluftssammenheng, og som blir godt skjermet fra turområdene, sier Brubak og peker på



Havn, jernbane og 15 minutters motorvei til Værnes og Trondheim gjør Malvik til en logistikkmessig perle, mener Bjarne Brubak i Malvik Næringsutvikling. I åsen i bakgrunnen skimtes det 70 000 m³ store anlegget til Malvik Fryselager AS.

diskusjonen om jordbruksområdene sør for Trondheim. – Vi har store områder med ikke dyrkbar mark som kan spare verdifullt landbruksareal andre steder i regionen.

Effektiv vekstkommune

Enkelte aktører har riktignok oppdaget Sveberg. Her leier Malvik Fryselager ut 70 000 kubikkmeter frysekapasitet til næringsmiddelindustrien i Midt-Norge. I 2009 åpner det nye, sentraliserte SPIS Grilstad-slakteriet. Også planene om et Sveberg Storsenter er høyst oppgående – et kjøpesenter på størrelse med KBS-senteret i Trondheim.

Men næringsutvikleren mener potensialet bare så vidt er smakt på. – Hvorfor er ikke fokuset på Malvik større? spør han og peker på at det innenfor en radius på 80 kilometer bor hele 285 000 mennesker.

De neste årene kan 900 nye boliger på Sveberg og 500 sjønære boliger i kommunesenteret Hommelvik få innbyggertallet til å stige raskt. – Vi er allerede blant de midt-norske kommunene med høyest gjennom-

snittlig utdanning og inntekt, og er spådd størst vekst i innbyggertall.

Regional utvikling

Med havna og jernbanen er Malvik også utpekt som svært interessant i midtnordisk logistikk-sammenheng.

– Skal trondheimsregionen overleve på sikt, må vi begynne å utvikle regionen som helhet. Vi må utnytte de fordelene som finnes uavhengig av kommunegrenser. I så måte er Samarbeidsutvalget for trondheimsregionen en veldig bra start.

Muligheten for å utvikle større næringsarealer ved Muruvik Havn får Brubak til å rette blikket mot bransjer og produkter som krever andre transportmåter enn vei. Han ser blant annet ikke bort fra at Malvik med tiden kan overta en del importfunksjoner som i dag ligger i Drammen. – Malvik har alle forutsetninger for virksomheter innen betong- og stålindustri, forsikrer han. – Alt kan ikke ligge på Brattørø eller langs Omkjøringsveien i Trondheim.

Alt-i-ett-maskinen iMac.



Du kan prøve en Mac hos Eplehuset Trondheim, din lokale Apple-ekspert.

Eplehuset Trondheim AS - Bassengbakken 1, 7042 Trondheim 73 50 99 30 www.eplehuset.no





Manifestasjon 2008





Næringsforeningen takker alle som bidro til at Manifestasjon 2008 ble en suksess også i år. Vi ønsker alle de 600 deltakerne vel møtt neste år!

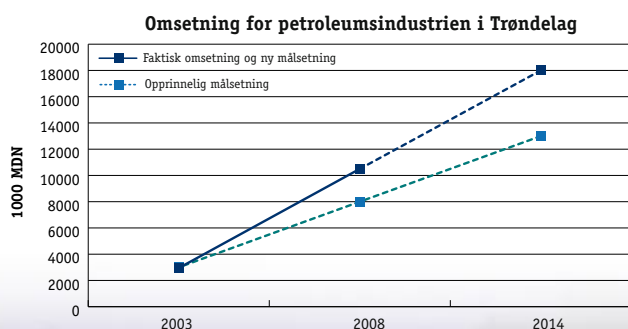


Trøndersk oljenæring vokst fra 3 til 10 mrd i omsetning på 5 år. Deep Sea Society setter nye, ambisiøse mål for 2014

Kartleggingen av den trønderske oljenæringen viser en bedriftsklynge som har mer enn tredoblet omsetningen siden 2003!

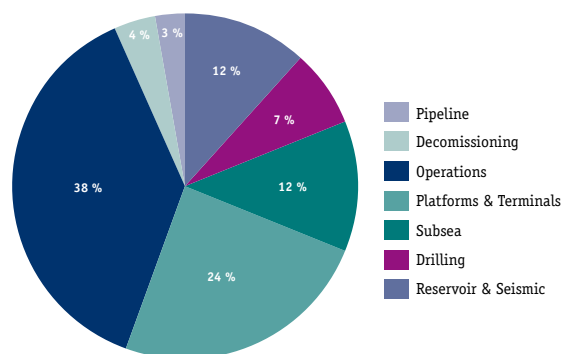
Trøndersk oljenæring, dvs. leverandører av produkter og tjenester til oljeindustrien, er blitt en omfattende næring i trøndelagsfylkene. Næringsforeningen gjennom Fagråd Deep Sea Society har laget en kartlegging som viser at omsetningen har økt fra rundt NOK 3 mrd i 2003 til over NOK 10 mrd i 2008, en årlig vekst på i underkant av 30 %. Sysselsetningen har økt litt langsommere, fra litt over 3000 årsverk i 2003 til rundt 6500 årsverk i 2008. Det økte forholdet mellom omsetning og årsverk er fra ca 0,9 - 1,5 mill. Dette indikerer at bedriftene i større grad selger unike produkter.

Figuren under viser den formidable omsetningsveksten og illustrer Deep Sea Societys nye offensive målsetning med omsetning på NOK 18 mrd i 2014.



Undersøkelsen kartlegger totalt 120 bedrifter, og i figuren under er de klassifisert i henhold til leverandørtjeneste. Noen av bedriftene er klassifisert innen flere verdikjeder, men figuren gir likevel en indikasjon på hvilke klynger som er mest utbredt.

Fordeling av bedrifter i henhold til verdikjede



Det gledelige er at næringen i dag, i motsetning til i 2004, har klynger av bedrifter innen alle deler av verdikjeden.

Deep Sea Society har derfor et sterkt fundament for den videre satsingen. Leder Lars E. Mathisen, Sicom, mener at det skal fokuseres på tre områder:

1. Effektiv industriell jobbing, der leverandørseminarer og leverandørutvikling sitter i førersetet
2. Synlige sentra i Trondheim der bedriftene i klyngen er til dels samlokalisert
3. En mye sterkere forståelse hos lokale og regionale myndigheter for vekstkraften i denne næringen.



Effektiv avfallshåndtering for byens næringsliv

Dette tar vi oss av:

Containerutleie
Husholdningsrenovasjon
Løsninger for industri og næringsliv
Dekkretur
Bilsanering
Farlig avfall
Elektronisk gjenvinning
Kurs og opplæring i avfallshåndtering.

Jobber din bedrift med avfallsplan?
Ta kontakt med Ragn-Sells, vi hjelper deg!



www.ragnsells.no

RAGN SELL S
En del av kretsløpet

 **08899**

Hvor mye

er bedriften din verd?

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

OSLO KRISTIANSAND STAVANGER BERGEN ÅLESUND TRONDHEIM TROMSØ

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

www.weibull.no

HVA ER EN NÆRINGSVENNLIG KOMMUNE?

Trondheim kommune må bli mer næringsvennlig

Næringsforeningen har som visjon å "bidra til at midtnorsk næringsliv er landets sterkeste". Det er en lang vei frem til norgestoppen. Skal trondheimsregionen dit, er vi avhengig av at alle parter bidrar. Det må sitte i ryggmargen å tenke næringsvennlig. Trondheim kommune er den viktigste enkeltaktør for å nå målet. Oppsummeringen av 2008 viser at der er det mye å gå på, både blant politikerne og administrasjonen.

For all del: Det er ikke vanskelig å finne gode eksempler på næringsvennlig arbeid i Trondheim kommune. Arbeidet med en regional arealplan er godt i gang, det jobbes godt med parkeringsanlegg under Olav Tryggvasons gate, og politikerne har fulgt opp flere initiativ fra næringslivet, som for eksempel utbygging av Værnes. Og det er selvfølgelig en feilkilde at bedrifter sjelden kontakter NiT når kommunen gjør jobben sin, mens det motsatte ofte skjer.

2008 var imidlertid året der kommunen fattet en rekke vedtak som gikk i feil retning.

1. Byggestopp

Kommunen har innført byggestopp på avlastningssenteret Tiller. Dette er gjort ved at man har satt i gang kommunedelplan i form av rekkefølgekrav som sier at nytt kryss på E6 må stå ferdig før nye arealer kan tas i bruk. Dette rammer for eksempel milliardutbygging av City Syd. En annen bedrift som administrasjonen prøvde å stoppe utbyggingen til, var treningssenteret 3T på Vestre Rosten. Et enstemmig bygningsråd tillot imidlertid denne utbyggingen etter påtrykk fra NiT og andre.

2. Veiprojektene

Fremdriften på Tillerkrysset og ny Sluppen bro var i en periode god. Nå er prosjektene satt på vent mens politikere utreder bensinavgift. NiT har gitt politikerne rimelig tid til å prøve å

få avklart muligheten til å få på plass finansiering. Pengene er ikke på bordet, og nå er fredningstiden over.

3. Midtbyen

Året startet med fjerning av lørdagsparkering i Olav Tryggvason. På grunn av dårlig økonomi kommer det ingen investeringsmidler til Torvet, selv om det nå er fem år siden Torvet ble stengt. Heller ikke Hjerte-promenaden får penger. Flertallet av politikerne innførte "Gjennomgående kollektivfelt" i Midtbyen. Vi mener dette gir mer forurensing og vrir handel vekk fra Midtbyen. I tillegg er det vanskelig med vareleveranser i Olav Tryggvason.

4. Storhandel

I arealplanen er det ikke satt av plass til store handelskonsepter, som for eksempel Bauhaus. Vi vet at virksomheter av denne typen leter etter tomter i trondheimsområdet, uten å bli møtt av velvilje i Trondheim. Som en kommunal saksbehandler sa: – Vi ønsker ikke denne type handel i Trondheim.

5. Intern kryssubsidiering?

Konkurrentene mente kommunalt eide Retura trikset med prissettingen av papir i salget mellom dem og det kommunale Renholdsverket. Da NiT ba om innsyn, fikk vi beskjed fra kommunen at siden Retura er et AS, kan de kreve summene hemmeligholdt selv om de er

eid av kommunen. Vi tror ikke det er kryssubsidiering, men kommunen skades av at påstanden om hemmelig kryssubsidiering blir hengende i luften.

6. Lekeområde

Administrasjonen ville ikke la Bowling 1 skifte ut golfland med lekeområde. Her ble det imidlertid politisk ja. Administrasjonen røk også på nederlag da de prøvde å nekte Rockwool å bygge høyere pipe, blant annet med begrunnelsen at det kunne gi et feil signal. NiT mener imidlertid at tilstedeværelsen av industri er noe positivt.

7. Prosess i byggesaker

Proessen med kongresshotell på Brattøra har blitt en farse etter hvert som ulike politiske signaler har kommet og gått. Også storbygget i Verftsgata (ved Bakke bro) fikk oppdage politisk vingling. Først nektet et tverrpolitisk flertall utbygging og skjelte ut arkitekten. Kort tid etterpå ble det akseptert.

8. Skjenketak

Det politiske flertallet innførte skjenketak i store deler av sentrum. Dette stopper en naturlig utvikling som har foregått siden tidenes morgen. Bare tenk på hvor mange nyetableringer og steder som har forsvunnet de siste 20 årene.



Næringsforeningen i Trondheim jobber bredt politisk. Her i konstruktivt samarbeid med sentrale SVere for å fremme utbygging av flyplassen på Værnes. Fra venstre: Ola Huke (SV) som leder fylkeskommunens samferdselskomité, Trygve Bragstad i NiT, varaordfører i Trondheim Knut Fagerbakke (SV), og statssekretær i samferdselsdepartementet Erik Lahnstein (Sp)

9. Interessen for grønne trær

To arbeidsdager brukte NiT på å få flyttet heisekranen som skulle brukes på Erichsgården, fra Nordre gate til Stiftsgårdsparken. Kommunale saksbehandlere og en kommunaldirektør mente det var bedre med et tre meter høyt gjerde over halve Nordre i nesten ett år.

10. Haakon VII gate

Her gjør kommunen generelt mye rart. Av de ting som er vanskeligst å forstå er at firmaet Reidar Olsen for (minst) tredje gang opplevde at administrasjonen i kommunen la en veiføring som tok parkeringsplassen deres, etter at politikerne hver gang vedtok en annen løsning. Et bi-problem av dette var at en byggesak inne i huset ble satt på vent i påvente av behandling av veien.

I en kort oppsummering av kompliserte saker forsvinner mange nyanser. Oppsummeringen over gir imidlertid et godt bilde av hva Næringsforeningen gjennom dette året har blitt involvert i. Den forteller oss en rekke ting: NiT blir involvert i en rekke saker enkeltbedrifter har med kommunen, som

FAKTA

1. desember starter Snorre Glørstad som rådmann i Trondheim kommune. Han blir da administrativ leder av kommunens næringsarbeid. Det består av å lede næringsavdelingen på fem personer, men vel så viktig: Han skal lede de 13.000 andre ansatte som hver dag fatter en rekke vedtak som er viktige for næringslivet. For eksempel innen regulering, byggesak, samferdsel, areal, byens offentlige rom, skjenkesaker, kultur, utdanning etc.

For Næringsforeningen er det viktig at rådmannen i Trondheim er oppdatert på næringslivets behov. Vi har derfor allerede hatt et nyttig og positivt møte med Glørstad. Resultatet ble en avtale om halvårslige møter og at NiT skal foreslå bedrifter som Glørstad kan besøke. Bedriftene må være typiske for problemstillinger NiT mener kommunen må løse.

både bedriftene og vi burde ha vært spart for. Sakene skader sunn næringsutvikling og beslaglegger tid vi burde brukt på mer konstruktive næringsstiltak.

Videre er det både administrasjonen og politikere som fatter vedtakene som gir problemene. Ofte overprøver politikerne

administrasjonen, og fatter mer næringsvennlige vedtak. Dessverre er det imidlertid ofte slik at det er politikerne som har vedtatt ting som administrasjonen må følge opp og motta kritikk for av næringslivet. Spesielt i de største og mest alvorlige sakene som byggestopp på Tiller og manglende fremdrift på Sluppen bro, er det politikerne som er ansvarlige for.

Det er ikke tvil om at det er enkeltpersoner i administrasjonen og blant politikerne som går igjen oftere enn andre når det dukker opp saker hvor næringslivet møter liten forståelse. Det er også klare forskjeller mellom partiene hvor sterkt engasjement de har for at kommunen skal bli næringsvennlig. Vi ser ingen grunn til å kritisere enkeltpartier nå, men vil vurdere det som virkemiddel hvis kommunen ikke blir mer næringsvennlig i god tid før neste lokalvalg.

Det er ikke det at Trondheim har lavere BNP enn andre storbyer som bør bekymre oss mest. Problemet er evnen til å ta igjen de andre byene. Skal det skje er vi avhengig av at ledelsen i Rådhuset blir betydelig mer næringsvennlig.



Fullt hus og stor interesse under Opplæringsdagene i Trondheim Spektrum 4. – 6. november.

FOTO: OPPLÆRINGSDAGENE

OPPLÆRINGSDAGENE:

Storstilt rekrutteringsarena



Opplæringsdagene har blitt en svært viktig rekrutteringsarena for håndverksfagene. 4. til 6. november besøkte nesten 6000 ungdommer Opplæringsdagene i Trondheim Spektrum.

– Dette er den viktigste arenaen for å nå alle avgangselever ved ungdomsskolene i Sør-Trøndelag, og dermed den viktigste arenaen for å rekruttere nye ungdommer til yrkesopplæring, forteller Terje Nørstebø, leder av styringsgruppa for Opplæringsdagene.

Viktig å velge rett

Arve Haugan, prosjektleder for Opplæringsdagene og leder for Håndverkerforeningen i Trondheim, er svært godt fornøyd med årets arrangement. – Vi ser at skolene og tiendeklassingene har jobbet godt med å forberede seg til de skal velge videre skolegang. Målet er å øke sjansen for at de velger riktig med det samme de starter den videregående opplæringen. Det er lønnsomt for

både fylkeskommunen, elevene og bedriftene som trenger dyktige fagarbeidere.

Suksesskonsept

Det var Håndverkerforeningen i Trondheim som i 1998 tok initiativet til Opplæringsdagene. I dag er konseptet spredt over hele landet. – På arrangementsdagene blir alle fylkets tiendeklassinger busset inn til Trondheim for å få innblikk i valgmulighetene. Det gir bransjene en unik anledning til å markedsføre sitt fag, mener Nørstebø.

I Trondheim Spektrum møtte ungdommene læringer og instruktører som demonstrerte, markedsførte og informerte om over 100 fag og studieretninger.

Fagbrev alltid lønnsomt

– I disse dager er det mange som spør om det er noen vits i å starte på yrkesutdanning. Svaret er helt klart ja, mener Haugan. Bedriftene har alltid bruk for dyktige medarbeidere, og når disse får fagbrevet om fire og et halvt år, er finanskrisen glemt. Dessuten vet vi at faglærte står langt sterkere også i tider med arbeidsledighet, påpeker Haugan.

Opplæringsdagene er et samarbeid mellom Sør-Trøndelag fylkeskommune og opplæringskontorene i fylket, som er eid av bedriftene.

Utvikler næringslivet med vannmiljø

Norges ledende institusjon på bruk og vern av vann er klokkeklar på vannets betydning for næringslivet i Midt-Norge.

NIVA Midt-Norge er ikke i tvil om at miljøspørsmål og bærekraftig bruk av vann er avgjørende for næringsutvikling. Instituttet er en betydelig leverandør til oppdrettsvirksomheten, blant annet gjennom forskning på sjøstrømmer og spredning av smittestoffer. I Drøbak har datterselskapet BallastTech AS utviklet verdens første godkjente system for testing og godkjenning av utstyr for desinfeksjon av ballastvann, og i Norskehavet gjør instituttet undersøkelser på havbunnen i forbindelse med oljevirksomhet.

– Dessuten er Midt-Norge kjent for å ha noen av verdens beste lakseførende vassdrag. Samtidig preger gruvedrift gjennom mange hundre år fremdeles regionen i form av jevnlig utslipp som til slutt havner i vassdragene. Det gir store utfordringer for både folk og fisk, forteller avdelingsleder i NIVA Midt-Norge, Trond Rosten.

Redder villaksen

– Balansen mellom vannbruk og vannvern gjør det blant annet nødvendig med en mer skånsom metode for å utrydde gyroparasitten, som truer mange laksevassdrag. Vi har utviklet en aluminiumsløsning som i riktige mengder tar livet av parasitten, men som lar laks og andre organismer leve, forteller Rosten, som også er NIVAs forskningsleder på fiskeøkologi og akvakultur. På sikt håper han metoden kan erstatte rotenon som hovedkjemikalium.

Næringsaktør

Men først og fremst er avdelingen et tverrfaglig kontor innen alle NIVAs arbeidsfelt. Nå opplever den ferske NiT-medlemsbedriften kraftig vekst og full ordrebook.

– Næringsforeningen har sterke fagråd innen havbruk og olje og gass. Som forskningsinstitutt har vi et viktig samfunnsoppdrag i å snakke med folk og næringsliv om vann og miljø. Da er vi avhengige av å delta på viktige næringsarenaer, sier Rosten. RTB



NIVA Midt-Norge mener næringslivet i Midt-Norge har mye å hente på forskning, analyse og tiltak innen miljø og vannkvalitet, og vil gjerne samarbeide. Foran f.v.: Anke Weber og Inger Berger. Bak f.v.: Trond Rosten, Tone Merete Muthanna og Arne Jørgen Kjøsnes. Henning Urke og Torstein Kristensen var ikke til stede da bildet ble tatt.

FAKTA

NIVA Midt-Norge

- Avdelingskontor for Norsk institutt for vannforskning.
- Etablert i 2004, har sju medarbeidere og vokser til tolv i 2009.
- Lokalisert i Pirsenteret i Trondheim. Flytter til nye lokaler i Pirsenterets siste byggetrinn neste år.
- 1/3 av oppdragene kommer fra offentlige oppdragsgivere, 1/3 fra industri og næringsliv, og 1/3 er delfinansiert av Norges forskningsråd.

Hvordan sikre verdier i nedgangstider

En bedrift har mange tilgjengelige grep for å sikre sin posisjon, også når det blåser som verst i økonomien. Noen utfordringer møter vi på leverandørsiden, dvs. i forhold til inntektskilden selv – nemlig kunden. Det er en rekke tilgjengelige og mulige tiltak bedriften selv kan vurdere i perioder med sviktende økonomi.

AV ADVOKAT THOMAS LIDAL JAMNE, PARTNER I PRETOR ADVOKAT AS

Leverandøren

Leverandøren er naturlig nok den som først kommer opp i problemer når økonomiske forhold endrer seg raskt i negativ retning. Det er således viktigere enn noen gang å skaffe ekstra sikkerheter.

Samtlige avtaler bør gjennomgås for å avdekke hull i sikkerheten overfor kunde – det bør også foretas en kvalitetssikring av gjeldende varslingsregler i forhold til å kreve bankgarantier, spesielt gjelder dette i leieforhold.

Leverandør bør også vurdere å kreve sikkerhet før leveranse, gjerne selvskyldnerkausjoner. Dette reduserer effektivt risikoen for å bli "bank for kunden". Det er også mindre attraktivt for en bedrift å drive på kreditors regning når man vet at det er et personlig ansvar som truer.

En mulighet du bør benytte er å sjekke kundens referanser ift. betalingsevne- og vilje. En rask titt i selskapets regnskaper vil lett gi et godt grunnlag for å vurdere kunden. Likeså er det ingen begrensninger i retten til å kreve forskuddsbetaling.

Større konkurser innen byggebransjen viser at det kan representere en trygghet i gode tider å være "hoffleverandør" til en stor aktør alene, men fallhøyden er desto større og nærmere når ting går over ende. Omsetningen bør ideelt sett spres på mange kunder, slik at man ikke følger med i dragsuget dersom den største og viktigste kunden kollapse.

Bedrifter kan foreta omlegging av egne innfordringsrutiner for raskt å oppdage manglende betalingsvilje og dermed redusere taprisiko. Kortere faktureringsintervaller



og kortere forfallstid vil i løpet av 8-10 dager kunne avdekke hvorvidt en kunde har problemer med å følge opp betalingen. Deretter bør leveransene stanses for slik å unngå ytterligere tap, evt. forskudd kreves.

Purrerutiner og oppfølging med inkasso vil føre til en bedring i kundenes evne og vilje til å betale. Dersom betalingsmislighold skulle oppstå er det viktig å ikke avvente tvangsinn driving for lenge. Her er det i prinsippet om "første mann til mølla" som gjelder. Leveringsstopp og konkurvarsel kan også være nødvendige grep.

Dersom skyldneres oppførsel gir grunn til å tro at mulighetene for inn driving forspilles, kan det være aktuelt å kreve arrest i noen av skyldnerens formuesgoder.

Etter betalingsmislighold bør leverandøren alltid vurdere å innføre et "kontantprinsipp", altså kreve kontantbetaling før / samtidig med at arbeid utføres eller varer leveres.

Proaktivitet i egen bedrift

Dersom egen bedrift har problemer er det også en rekke tiltak som raskt bør vurderes: For det første må du etablere kontakt og åpenhet med egen bank så raskt som mulig. Det må redegjøres nøkternt og korrekt om situasjonen og det er da vår entydige erfaring at man gjerne får banken med seg også som rådgiver ift. videre grep. Disse bør bl.a. først og fremst gå ut på kostnadsreducerende tiltak, nedbemanning og eventuell outsourcing – dvs. at man f.eks. setter ut regnskapsfunksjonen av selskapet.

Banken bør få fremlagt forslag til refinansiering, eksempelvis av kortsiktig til langsiktig gjeld.

Nøkkelpersonene i firmaet bør inkluderes i problemløsningen. De er viktige bærebjelker i driften videre og vil få en desto større rolle når staben reduseres og effektiviteten skal økes. Det er viktig at daglig leder også bruker styret aktivt. Likeså bør styret om nødvendig samtykke i å innhente eksterne ressurser for rådgivning.

For å sikre en viss stabilitet i likviditeten bør bedriften vurdere factoring, dvs. at f.eks. en bank eller annen finansieringsinstitusjon overtar bedriftens kundefordringer og finansierer opptil 90 % av det utestående beløpet. Det gir en noe redusert, men risikofri og fast, likviditetstilførsel samtidig som man ikke behøver å kaste bort tid og frustrasjon på selv å drive inn krav og være "innkrever" overfor den man også skal ha en kommersiell relasjon til.

Selskapet bør videre vurdere salg av enkeltstående virksomhetsområder dersom dette er mulig. Innsprøyting av friske penger i form av emisjoner må man også se på.



basale

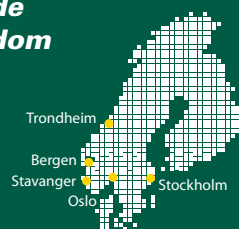


Basale AS er et tverrfaglig kompetansehus innen eiendom som dekker alle behov innen tradisjonell eiendomsforvaltning av næringsseiendom, samt et bredt spekter av analyse- og rådgivningstjeneste, næringsmegling m.m. Samlet forvaltningsportefølje er på ca. 1.700.000 kvm og har en samlet verdi på over NOK 30 milliarder. Basale har hovedkontor i Trondheim med egne avdelingskontor i Oslo, Stavanger, Bergen og Stockholm, med totalt sett 115 ansatte. Basale er et heleid datterselskap av OBOS.

Får du ut de potensielle merverdier som ligger i din eiendom?

Basale skaper merverdi for både eier og bruker av næringsseiendom

...vi tar eierrollen!



**Ta kontakt i dag for en prat om forvaltning, drift og rådgivning av din eiendom
Sentralbord: 73 80 66 00, e-post: firmapost@basale.no**

Annonserere i MidtPunkt? Tegn årsavtale nå, så får du 15% avslag

Tegner du avtale om annonsering i minst tre av de fem utgavene av MidtPunkt i 2009 får du 15% avslag. Avtalen må inngås før 15. januar.

MidtPunkt har et opplag på over 6000 og sendes næringslivsledere i Midt-Norge. Bedre målstyrt kommunikasjon med regionens næringslivsledere finner du neppe.



**Ta kontakt med Terje Olsen,
telefon 73 50 46 00,
mobil 415 42 736,
terje@companiet.net**

Nytt Fagråd

Styret i Næringsforeningen har vedtatt å opprette et nytt fagråd; Fagråd Ressurs. Hovedhensikten med Fagråd Ressurs skal være å bidra til økt lønnsomhet for næringslivet gjennom bedre utnyttelse og utvikling av medarbeiderne, samt være en pådriver for tettere dialog mellom næringsliv, offentlige myndigheter og utdanningsinstitusjoner. Fokus rettes naturlig nok mot

bedriftens viktigste ressurs – mennesket. Viktige tema vil være hvordan man tar vare på medarbeiderne og hvordan man utvikler deres kompetanse og personlige egenskaper. De juridiske sidene rundt rettigheter og hvem som "eier" den tilegnede kunnskapen vil også bli belyst. NiT arbeider i disse dager med sammensetningen av fagrådet.

Typisk målgruppe for møtene og aktivitetene i Fagråd Ressurs vil være bedriftsledere og andre i bedriften som er knyttet til HR/personal, rekruttering, HMS, IPR, organisasjons- og arbeidsrett og kunnskapsutvikling, samt bedrifter som jobber med dette som sitt primære virksomhetsområde.

Nytt fra fagrådene

Helse

- Kartleggingen av helsebransjen er i avslutningsfasen

IKT

- Kartlegging IKT-bransjen i Trøndelag er under utarbeidelse

Midt-Norsk Handelskammer

- Prosessen for å ansette daglig leder av Handelskammeret er igangsatt

Nye medlemmer i fagrådene

Handel

- Robert Klein, Kleins AS

Finans

- Reidar Stokke, Divisjonsdirektør for Bedriftsmarked i Sparebank 1 SMN
- Otto Gregussen, Regionbanksjef Bedriftsmarked DnB NOR Trøndelag
- Trond Brekke, Leder InvestorForum Trøndelag

Midt-Norsk Handelskammerråd


- Stein Ivar Mona, Daglig leder Trøndelags Europakontor og konstituert leder Access Mid-Norway (50% frem til nyttår)


Bygg og anlegg

- Ulf Dahl Ryen, Daglig leder EA Smith Bygg AS



Initiativtakerne til Fagråd Ressurs, fra venstre Ketil Kjeldsberg (Adecco AS), Magnus Hakvåg (Hakvåg), Ketil Olsen (Volo AS) og Torgeir Søltnes (NiT).





Strategisk rådgivning og forretningsutvikling

bedre markedstilpasning | omdømme | nye muligheter | trender
identitet | kunderelasjoner | potensiale | posisjonering | økt lønnsomhet

www.skala-as.no | skala@skala-as.no | tlf 45 45 57 00 | Dronningens gt 9 | Postboks 40 Sentrum | 7400 Trondheim

Godt samarbeid gir godt resultat

Entra Eiendom er til stede i de større byene med 116 eiendommer og ca 1,1 mill kvadratmeter næringslokaler. Som godt vertskap med vekt på blant annet miljø, kultur og utvikling, satser selskapet i hele verdikjeden; utbygging, eie og utleie, forvaltning og drift.

– Entra Eiendom AS er en hel verdikjede, sier administrerende direktør Kyrre Olaf Johansen. – Det kan Entra Eiendom ikke være helt på egenhånd. Vi må samarbeid godt med mange og kan ikke ha all kompetanse og kapasitet i egen organisasjon. Der det er ønskelig har vi aktivt lokale partnere, som i Trondheim på Brattørkaia, sier Johansen.

Fantastiske Brattøra

Brattørkaia er med sine ca 70 000 kvm ett av de største utviklingsprosjektene Entra Eiendom har vært og er involvert i. Her utvikles en sentral del av Trondheims nye sjøfront. Det kan knapt ligge bedre til rette for en levende, urban bydel: Et av Midt-Norges mest trafikkerte kollektivknutepunkt gir effektiv tilgang for reisende og de som har sitt arbeidssted her. SINTEF/NTNUS Sealab er for lengst på plass.

Det Nasjonale Opplevelsessenteret for Pop og Rock reiser seg, ved siden av det ærverdige Tollkammeret. Brattørkaia 17B er på det nærmeste ferdig, og leietakere er på vei inn. Litt lengre frem i tid vil Trondheim få sin egen "Spanske trapp" – tverrforbindelsen over jernbanesporene vil knytte fjorden til Midtbyen på en helt ny måte. Kommunikasjon, arbeidsliv og fritid veves sammen i en ny bydel.

– Dette er eksempel på en helhetstenkning og en by - og infrastrukturutvikling som vi i Entra Eiendom er opptatt av. Det handler ikke bare om tidsriktige bygg, men også om gode bymiljøer der mennesker kan bevege seg mellom bygninger og bydeler, sier Kyrre Olaf Johansen.

– Entra Eiendom skal være opptatt av konkret, praktisk samfunnsansvar, sier Johansen. – Et slikt ansvar tar vi også ved



Kyrre Olaf Johansen.



Karl Fredrik Torp.

å sikre at moderne arkitektur tilpasses mer historiske bygg eller står i kontrast til det historiske på en god måte. Vi legger også vekt på miljø- og ressursriktig arealbruk og eiendomsdrift.

Signalbygg i Krabugata

I Krabugata ble nettopp byens nyeste hotell åpnet; Comfort Hotel Trondheim. Bokstavelig talt ved byporten til Middelalderbyen står nå et moderne bygg som med sprek arkitektur kombinerer tre, glass og metall – trebyen Trondheim har fått enda et signalbygg.

I tillegg til å utvikle prosjekter, forvalter Entra Eiendom flere sentrale eiendommer i Trondheim. Det spenner fra det gamle, ærverdige og verneverdige til det moderne og skreddersydde. Slik er Entra Eiendoms portefølje de fleste steder der eiendoms-selskapet er engasjert.

Slik får vi bred erfaring og kompetanse innen utvikling, forvaltning og drift – et viktig grunnlag for å være godt vertskap for våre leietakere, sier Johansen. Han inviterte nylig 1300 arbeidstakere i ulike bedrifter som leier i det store Havnalageret i Oslo, til innvielsesfest for å takke for tålmodighet under anleggsperioden. "Nye" Havnalageret ved Bjørvika er på totalt 39.987 kvm og Dagbladet er blant leietakerne.

Mange arenaer

Entra Eiendom er synlig og aktiv på ulike arenaer i Trondheim. Selskapet samarbeider blant annet med Rosenborg, Kosmorama og Næringsforeningen. Dette gir viktig innsikt og deltakelse i byen. Eiendom utvikles lokalt, skal fungere lokalt og i samhandling med lokale aktører.

– Entra Eiendom har som mål å finne robuste løsninger og samarbeidsformer som står seg over tid, også i tider med økonomisk turbulens og andre utfordringer. Det er den beste garantien vi kan gi våre kunder og samarbeidspartnere for at deres interesser blir godt ivaretatt, sier Entra Eiendoms regiondirektør i Midt-Norge, Karl Fredrik Torp.

Aqualine AS vant Eksportørprisen Midt-Norge

Eksportørprisen Midt-Norge ble 21. oktober tildelt Aqualine AS fra Trondheim og Frøya. Det er 18. år på rad prisen ble delt ut under Eksportens Dager.

Bak prisen står Midt-Norsk Handelskammer, SpareBank 1 SMN, Innovasjon Norge, NHO Trøndelag og SINTEF. Målet med Eksportørprisen er å markere at det gjennom målbevisst satsing og langsiktig tenking er fullt mulig å bli internasjonalt ledende innenfor sitt område med base i Trøndelag.

Juryens begrunnelse

Aqualine har gjennom langsiktig og strategisk satsing på forskning og utvikling (FOU) oppnådd en posisjon som innovativ og ledende leverandør av flytekrager og fortøyninger til fiskeoppdrett blant verdens største oppdrettsselskaper. Bedriften har i løpet av tre år økt sin eksportandel fra 9 prosent i 2005 til 55 prosent for 2009. I samme periode har antall ansatte økt fra 13 til 30 ansatte. På tross av meget stor volumvekst de siste årene har bedriften levert iht. inngåtte avtaler så vel nasjonalt som internasjonalt. Med sin tunge satsing på FoU og bevisste valg av strategiske samarbeidspartnere, kan Aqualine tjene som forbilde for andre bedrifter med internasjonal orientering og med base i Trøndelag.

Helt siden etableringen i 1980 har selskapet vært en pioner innen utvikling av utstyr for industrielt fiskeoppdrett. Bedriften har hatt en jevn omsetningsøkning de siste årene og omsetter i år for ca.



Geir Furberg fra Aqualine AS (midten) tar i mot kunstverk av Steinar Hansen og et reisestipend fra Innovasjon Norge fra Trond Lysklætt (til venstre) og Knut Vestbø fra Midt-Norsk Handelskammer.

250 millioner kroner. De viktigste eksportmarkedene er Nordsjøen, Middelhavet og Chile. Asia, Australia, Canada og USA er etter hvert også blitt viktige eksportmarkeder.

Reinertsen AS ble "Årets Bedrift"

Formålet med prisen "Årets Bedrift" er å gi anerkjennelse til bedrifter og andre virksomheter som gjennom sin aktivitet bidrar til å utvikle eller styrke næringslivet i trondheimsregionen. "Årets Bedrift" er en gammel, tradisjonsrik pris som utdeles årlig av Nordea i samarbeid med Næringsforeningen i Trondheim.

Begrunnelse

Reinertsen er en tung aktør i Midt-Norge med stor betydning for næringslivet både i Midt-Norge og i landet for øvrig. I løpet av de siste 10 årene har omsetningen økt fra NOK 200 mill til over NOK 2 mrd. Antall ansatte har i samme periode økt fra 200 til over 1500. Selskapet er fortsatt familieeid.

Selskapet opererer både innenfor offshore og landbasert virksomhet. Selskapet har levert varer og tjenester til olje- og gass segmentet siden 1980, og er i dag et av de største ingeniørmiljøene i Norge. Således har selskapet et meget tett samarbeid med teknologimiljøet ved NTNU og Sintef.

Selskapets landbaserte virksomhet omfatter prosjekt- og entreprenørtjenester innenfor bygg- og anleggssektoren. Selskapet har de senere årene hatt betydelige totalentrepriseoppdrag over hele landet og har særlig vært en stor aktør under byggingen av nye St.



Per Øystein Karlsen (t.v.) fra Nordea deler ut prisen til Torkild Reinertsen sammen med Berit Rian fra Næringsforeningen. FOTO: GRY KARIN STIMO

Olavs Hospital. I 2007 omsatte selskapet innenfor bygg og anlegg for NOK 1,2 mrd.

Prisen ble overlevert under "Manifestasjonen 08" av Per Øystein Karlsen, som er leder for Bedriftsmarked i Region Trøndelag i Nordea, og Berit Rian, adm. direktør i NiT. Konsernsjef Torkild Reinertsen tok imot prisen på vegne av Reinertsen AS. Juryen består av ordfører, fylkesordfører, styreleder i Næringsforeningen i Trondheim samt regiondirektør i Nordea.

BHolta

Scandic prinsen

Hotellet har en av byens største konferanse/selskap avdeling med plass til over 600. De har i tillegg 13 møterom, alle med trådløst internett. Hotellet har byens største EGON restaurant og eldste pub, Kieglekroa.

Norwegian fish oil AS

Er den ledende Norske leverandøren av høykvalitets marine fiskeolje produkter med hele verden som marked. Selskapet har utviklet unike produkter som selges under varemerket Norwegian Fish Oil. NFO har produkt-sortiment innen omega 3-olje, Norsk lakse olje, hailever olje og tran olje.

NAV arbeidslivssenter Sør-Trøndelag

NAV arbeidslivssenter ble opprettet i 2002 for å bistå arbeidslivet i et nasjonalt krafttak for et inkluderende arbeidsliv. Arbeidslivssenteret i Sør Trøndelag holder til på Leangen og har 20 rådgivere. Senteret har spesialisert seg innenfor områdene; arbeidsmiljø, integrering, seniorpolitikk, oppfølging / virkemidler og arbeidsliv/samfunn.

IBruk AS

IBruk utarbeider bruksanvisninger på industriprodukter og jobber for noen av verdens ledende bedrifter og merkevarer. Ibruk er i dag et av de raskest voksende selskapene i Norge, og har avdelinger i sju byer. I tillegg har de et sterkt og raskt ekspanderende fagmiljø i India. Kompetanse til en informasjonsdesigner i Ibruk prioriteres, fordi han eller hun skal være et bindeledd mellom det tekniske miljøet hos produsenten og operatøren eller reparatøren hos sluttkunden.

Comfort hotell Trondheim

Comfort Hotel Park er et moderne og intimt hotell med beliggenhet midt i Trondheim sentrum. Hotellet er nyrenovert og har en spennende resepsjon og lobby bar område, samt 2 nye møterom. Alle hotellrommene er godt utstyrt og har fasiliteter som kabel TV, trådløst internett og minibar.

TietoEnator AS

TietoEnator er med sine 60000 ansatte et av de ledende IT-selskapene i Nord-Europa. De leverer IT tjenester, utvikler programmer og bedriver konsulent virksomhet. Selskapet har en omfattende ekspertise på nordiske forhold og har tett samarbeid med en reke av verdens ledende selskaper og organisasjoner.

Blomster Wallden valentinst

Er en blomsterbutikk som ligger på Valentinst senteret og er en av de største butikkene i Wallden og Moum kjeden. De har 4 ansatte med stor kompetanse når det kommer til blomsterutvalg og blomster oppsatter.

Trondheim Symfoniorkester

TSO er en av landets største kulturinstitusjoner med en snart 100-årig historie. Orkesteret er en knutepunktorganisasjon finansiert av stat, fylke og kommune, og har sitt faste tilholdssted i Olavshallen. Trondheim Symfoniorkester består i dag av 80 musikere, og vil gjennom en ny orkestermodell i samarbeid med Trondheimsolistene ha tilgang til 90 musiker i årene fremover. Orkestret har en stor og allsidig virksomhet og spiller årlig opp mot 100 konserter.

Kron AS

Kron AS er et norsk selskap som har konsesjon til å tilby utvalgte investeringstjenester til kunder i Norge. Kron vil levere skreddersydd langsiktig formuesforvaltning til sine kunder. Deres fremste mål er å utvikle kundenes formuer gjennom langsiktig og uavhengig rådgivning. Forretningsmodellen er tuftet på lokal forankring, kompetente formuesforvaltere, samt en ansvarlig og åpen honorarstruktur. Tysklands største privatbank BHF-BANK, med over 150 års historie fra tysk og sveitsisk Private Banking, er både eier og strategisk partner i Kron.

Elan AS

Elan AS ble etablert i 1988, og har levert drikkevannsystemer siden 1994. Elan er blant de selskaper i Norge med lengst erfaring på en bestemt type vannrensere. Erfaringen, både med produktene og brukernes tilbakemeldinger, er i samarbeid med produsenten brukt til å videreutvikle produktene. Elan er importør av Tami produktene til Norden og jobber for at alle produkter skal være tilpasset norske forhold.

Choice Hotels Scandinavia AS

Choice Hotels Scandinavia AS er Nordens største hotellkjede med over 160 hoteller på mer enn 100 destinasjoner. Hotellkjeden anser fleksibilitet og frihet til å kunne velge mellom ulike alternativer er noe av det viktigste de kan gi kunden. Choice Hotels Scandinavia AS opererer i dag med fem ulike brands: Comfort Hotel, Quality Hotel, Quality Resort, Clarion Hotel og Clarion Collection.

Ditt lokale kopisenter.
Alltid tilgjengelig på tlf. 73 52 37 30

Hefter • Rapporter • Manualer • Plakater • DMer • Etc

**Umiddelbar trykkstart
og lynrask levering**



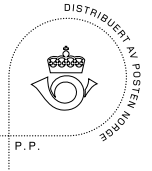
CopyCat®

CopyCat avd. Trondheim
Kongensgate 30
7012 Trondheim

Tlf. 73 52 37 30
trondheim@copycat.no
www.copycat.no

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B-Economique
NORGE



PRO fesjonell

Konsentrer deg om de oppgavene som skaper
verdier og vekst

I en travelt arbeidsdag ønsker du å bruke tiden på det du kan best. Hovedfokus er knyttet til kunder, leverandører og daglige driftsoppgaver. Å håndtere bedriftens økonomi kommer på toppen av dette.

PRO er de bank- og forsikringstjenestene din bedrift trenger, samlet på ett sted.
Kontakt oss på 07303 eller smn.no

SpareBank
SMN