

Mi^{5/09}dtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TEMA: **Trønderske Askeladder**

ÅRETS JULEGAVE TIL DINE ANSATTE:



Midtby'sjekken

Gi dine ansatte Midtby'sjekken til jul, og vær sikker på at de får en gave de ønsker seg. Midtby'sjekken kan benyttes på over 250 steder i Midtbyen med tilbud som spenner fra mote, kultur, helse og underholdning til restauranter og frisører, og er en universalgave som alltid treffer blink.

MIDTBYSJEKKEN FÅS KJØPT PÅ FØLGENDE UTSALGSSTEDER:



ADRESSEAVISEN
Nordre gt. • 9-16 (9-14)



ARK BRUNS
Brunnhjørnet • 9-20 (9-18)



KLEINS
Nordre gt. • 10-18



NORLI
Nordre gt. • 9-18 (10-18)



NOTABENE
Byhaven • 9-20 (10-18)



REIMERS
Thomas Angells gt. • 9-18 (10-18)

Det eneste du må gjøre er å ringe eller sende e-post til Samarbeidsgruppen Midtby'n og opplyse om ønsket antall og verdi. Beløpet velger du selv.

Øvre grense for skattefri julegave er 600 kroner.
BESTILL GJERNE I DAG - PR. E-POST ELLER TELEFON.

Midtby'n[®]
Samarbeidsgruppen Midtby'n

samarbeidsgruppen@midtbyen.no
Telefon 73 50 15 77 • www.midtbyen.no



Er holdninger et hinder for næringsutvikling?

Næringsutvikling handler i stor grad om å se muligheter, men også om å fjerne hindringer. I arbeidet med Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen har vi nylig intervjuet en rekke næringslivsledere og andre nøkkelpersoner i regionen. Målet var å finne ut hva som er de største hindringene for vekst, og hva vi kan gjøre for å løse disse.

Et hinder som mange peker på, er holdninger – eller "attityd", som noen velger å kalle det. Hva den enkelte legger i dette begrepet varierer nok noe. Fellestrekket er oppfatningen av at feil holdninger ofte står i veien for næringsutvikling. Ut fra svarene kan vi oppsummere "holdninger" som manglende stayerevne og samarbeidsvilje generelt, og manglende kommersiell tenkning spesielt. Det hevdes at sistnevnte skyldes manglende innsikt og forståelse for næringsliv blant politikerne, og manglende selvtillit og vinnerinstinkt i næringslivet.

"Det skal være barskt å lykkes i Trondheimsregionen" ble det sagt under årets Manifestasjon. I dag er nok ikke det tilfelle. Vi er ikke kjent for å dyrke de som gjør det godt i næringslivet, eller for å være spesielt foroverlente og mulighetsorienterte.

Hva kan vi gjøre for å bedre dette? Vi må våge å være stolte av det vi er gode på i regionen. Vi må i enda større grad fortelle suksesshistoriene og hylle de som får det til. For vi har mye å være stolte av. Vi har mange suksessrike bedrifter og næringslivsledere, og ikke minst har vi sterke FoU- og utdanningsmiljøer som burde få oss til å strutte av selvtillit.

Derfor har vi valgt å la "Trønderske Askeladder" være tema for denne utgaven av MidtPunkt. Ved å fokusere på noen av dem som, kanskje "mot alle odds", har skapt verdier i næringslivet, vil vi vise at det går an å lykkes i "mulighetenes region".

Det tar tid å endre holdninger. Det starter med å erkjenne at holdninger er en utfordring, og at vi ønsker å lykkes sammen. Kanskje bør vi ha større fokus på å lykkes i næringsliv allerede i barneskolen: det skal være tøft å få til ting i næringslivet. God lønnsomhet i en bedrift betyr ikke bare mer til gründere og eiere – det betyr også mer til fellesskapet.

Berit Rian

Berit Rian

administrerende direktør



Innhold

Det bare ble sånn.....	4
Går i lufta for andre gang.....	6
Det handler om holdning.....	8
Jobber med toppene.....	10
Drømmen om "skit på fengran".....	11
Fant riktig kurs.....	12
Nytt fra NiT.....	13
God planprosess – krever FoU-forankring.....	14
Skap balanse – skap flyt.....	16
Årets Manifestasjon.....	18
Gi bedriften et kompetanseløft!.....	19
Alltid i utvikling.....	20
Finanstyngdepunkt Midt-Norge – en frase eller virkelighet?.....	21
Nidar kåret til "Årets bedrift"!.....	22
Bygger helse og kompetanse med ren kraft.....	23
NTNU-forskning blir psoriasismedisin.....	24
Strategisk plassert.....	26
Nye medlemmer.....	27

Utgiver:

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

Redaktør:

Berit Rian


Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS RTB

Layout:

Guri Jermstad AS

Trykk:

Trykkpartner Grytting 
Opplag: 6 400

*Forsidebilde: Utsnitt av bildet Soria Moria av Theodor Kittelsen.
Gjengitt med tillatelse og hjelp fra Nasjonalmuseet*

Hovedsamarbeidspartnere:



Det bare *ble* sånn



Selfa Arctic leverer sjarker til hele verden. Denne båten, en Selfa Speedsjark 35', ble levert til Skibotn i Troms i juni. I mars 2010 leverer Selfa Arctic en ny båt til Trondheim Havn. Den skal blant annet utføre polititjenester. – Et prestisjeprosjekt, mener Erik Ianssen.

På 70-tallet solgte Erik Ianssen selvbyggerkonsept for kajaker fra en telefonkiosk på Øya. I dag eier og driver han landets største sjarkbyggeri med hele verden som marked. Det var slik det ble.

Konkursen på slutten av 80-tallet, industriedleggelsene i Trondheim på 80- og 90-tallet, bomkjøpet av et russisk båtbyggeri i 2001, lange arbeidsdager og lav inntjening. Gründer Erik Ianssen har kjent motgangen på kroppen. Men best husker han gleden ved å få det til.

Telefonsalg

Erik var 18 år gammel da han og to kamerater etablerte selvbyggerkonseptet for kajakkbygging. – Vi startet etter å ha støpt hver vår glassfiberkajakk i selvlaget kajakkform, forteller Erik. Byggematerialet var han godt kjent med. Familiebedriften Trondhjems Papir- og Papfabrik på Selsbakk produserte blant annet takkuper i glassfiber, og siden 50-tallet var materialet også mye brukt til båtbygging.

– Snart kjørte vi rundt i Trøndelag med kajakkformen og materialer på bilhengeren. Vi hadde verken lokaler eller tanker om at dette kunne bli butikk. Og jeg hadde i alle fall ingen planer om at jeg som 55-åring fortsatt skulle drive med båtbygging, ler Erik.

«Den dagen du
hviler på suksessen,
er du død.»

Leide lokaler i familieselskapet

Men mer båtbygging ble det. Etter kajakkene fulgte bygging av lystbåter – støpt i former Erik fikk kjøpt rimelig på brukmarkedet. I 1979 fikk han leie 800 kvadratmeter i øverste

etasje av Trondhjems Papir- og Papfabrik og bygde den første sjarken. Mens Erik produserte båtskallet, tok et båtbyggeri i Roan seg av innredninga.

– Vi var fullstendig underdog på markedet. Men selv om det fantes store båtbyggerier langs hele norskekysten, solgte vi hundrevis av båter.

Dårlig timing

Toppåret 1985 la grunnlaget for beslutningen om å satse større, og i 1987 etablerte Erik båtfabrikk i nye lokaler og utviklet en ny sjarkmodell. Det viste seg å bli et særdeles dårlig tidspunkt for storsatsing.

– På slutten av åttitallet forsvant både torsken, kundene og pengene, og konkursen

«Det siste halvåret har vært mer tøft enn artig.»

var ikke til å unngå, forteller Erik. På mange måter la den samfunnsøkonomiske nedturen grunnlaget for den videre suksessen. Med nedturen forsvant nemlig også konkurrentene, så da Erik krummet nakken og startet på nytt, tok det ikke mange årene før båtfabrikken Selfa Arctic var den største sjarkprodusenten i Norge. Siden har han kjøpt opp tidligere storebrødre i bransjen og har levert sjarker til fiskere over hele verden fra fabrikkene i Trondheim og Harstad.

I dag har Selfa Arctic 60 ansatte. I 2008 var omsetningen på rekordhøy 73 millioner kroner med et overskudd på tre millioner og egenkapital på 33 millioner. Den har det tæret på i 2009. – Det siste halve året har vært tøft, men nå ser det ut til å løsne, mener gründeren, som er spent på den nye fiskeriministeren. – Som sjarkprodusent er vi 100 prosent avhengige av de rammevilkårene som blir gitt, blant annet for fangstmetoder og utslipp.

Utvikling og perspektiv

Så hvilke strategier har økonomien med fordypping i posisjonering og markedsplanlegging hatt for satsingen?

– De første årene var nok DBS-strategien den viktigste – Det Ble Sånn, smiler Erik. Etter

hvert ble perspektivet lengre, med fokus på kvalitet, omdømme og merkenavnet Selfa. – Det å utvikle en bærekraftig organisme og et sterkt merkenavn er veldig tilfredsstillende. I dag står Selfa-navnet støtt langs hele norskekysten, sier gründeren fornøyd, og understreker at Selfa skal være markedsledende innen de segmentene bedriften satser.

Næringsutvikling

Han har ingen planer om å pensjonere seg med det første. I fjor høst etablerte han nyskapingen Trondheim Maritime Senter på Dora sammen med Taubåtkompaniets Ole T. Bjørnevik og Argon Elektro. Målet er å bli best i Trøndelag på båtreparasjoner, og å skape en sterk maritim klynge. I tillegg har han totalt 12 000 kvadratmeter eiendom for nyskaping og næringsutvikling.

Hånd i hånd med næringsutvikling går miljøproblematikken. Hittil har målet vært å drive Selfa Arctic fullstendig CO₂-fritt innen 2012. Nå justerer Erik målet. – Vi trodde det skulle være veldig komplisert å bli 0-utslippsbedrift, men det er faktisk ganske enkelt, og nå ligger vi to år foran skjema. Nylig presenterte vi en plan for å gjøre hele den norske fiskeriflåten utslippsfri på en ukes tid, for departementet, humrer Erik.

RTB

Møteplassen

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

I tillegg til fredagsforum har vi følgende møter før jul

4. november

Utviklingen i arbeidsmarkedet

17. november

Tyskland som marked

18. november

Møte med sentralbanksjefen

19. november

Eksportens Dag - Tema Russland

25. november

Energibransjen - fremtidsrettet og viktig for næringsutvikling i Midt Norge

Følg med på

www.trondheim-chamber.no

– Jeg har nok vært mer opptatt av å utvikle bærekraftige virksomheter og prosjekter enn av store drømmer, mener Erik Ianssen, gründer og eier av båtfabrikken Selfa Arctic. Her på sjarken MK Reipnakken som ble levert til Mehamn i Finnmark i oktober.



Går i lufta for andre gang

Frostingen Arnt Erik Ring etablerte helikopterselskapet Helitrans, solgte det, og er i full gang med å bygge opp et nytt selskap. – Jeg kunne levd på pengene av salget, men klarer ikke å være i ro på bakken.

Da Arnt vendte hjem til Norge i 1987 etter utdanning og arbeid i USA, fikk han jobb i helikopterselskapet Airlift i Førde. – Som mange andre på slutten av 80-tallet, slet selskapet med å få oppdrag. Dermed stod jobben min i fare.

Drivkraften

Men Arnt hadde ingen planer om å bli satt på bakken. – Helikopterflyging er en helt spesiell opplevelse. Det er nesten ingen begrensninger for hva et helikopter kan gjøre i lufta, og det er like fascinerende i dag som da jeg var 18, forteller Arnt.

Fascinasjonen var grunn god nok til at han så smått begynte å bygge opp sin egen bedrift på si', og i 1990 ble Helitrans etablert. Sammen med medinvestorer skrapte han sammen 1,6 millioner kroner til det første helikopteret, og startet Trøndelags første helikopterselskap i konkurranse med en håndfull selskap i andre deler av landet. – Jeg var aldri i tvil om at det ville gå bra. Skulle det ikke lykkes for meg, ville det ikke lykkes for noen andre heller, var mottoet mitt.

Stram kostnadskontroll

Dermed startet også en aktiv salgsperiode. – Jeg ringte rundt til aktuelle oppdragsgivere i Midt-Norge. NTE (Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk) ble fort en viktig kunde

med inspeksjoner av høyspentledninger og materialtransport, i tillegg til Forsvaret og reindriftsbransjen.

Arnt ansatte flere piloter og flyttet virksomheten fra bostedet Snåsa til Værnes, men var bevisst på å holde utgiftene på et minimum. – Det ble tøffe tak de første årene. Oppdragene begrenset seg til sommers tid, og i vintersesongen måtte jeg finne annet arbeid. Jeg jobbet knallhardt med å holde kostnadene nede, og da større selskap med større kostnader begynte å halte, holdt jeg hodet over vannet, forteller Arnt.



Mistet styringa

I løpet av 90-tallet ble Helitrans en tung aktør med god inntjening og store verdier i selskapet. – Etter å ha brukt mange år på å bygge opp bedriften fra ingenting, syntes

jeg det var en god idé å ta ut noen av de verdiene jeg hadde skapt. Derfor solgte jeg ut noen av mine andeler i selskapet da det kom interesserte kjøpere på banen, forklarer Arnt.

Men med salget mistet han også en del av kontrollen over beslutningene og selskapsutviklingen. Det passet Arnt dårlig. – Jeg var uenig i flere av beslutningene til de nye eierne, som ville inn på nye markeder. Jeg var vant til å ha full styring og kontroll, og hadde levert solide resultater. Nå kjente jeg at jobben gjorde meg frustrert. Etter å ha solgt meg gradvis ned i selskapet over flere år, fant jeg det derfor best å trekke meg helt ut i fjor.

På'n igjen

Gründeren kunne levd godt på pengene etter salget. Men siden lykken for Arnt befinner seg et sted godt over bakkenivå, er han nå på vei opp i lufta igjen med det nye helikopterselskapet Heliscan. I høst har han og de fem nyinnkjøpte helikoptrene flyttet inn i nybygd hangar i heimbygda Frosta.

– Det er kjempeartig å være i gang igjen, treffe kunder, ansette nye medarbeidere og, ikke minst, å fly! I 2010 regner han med å omsette for 15–20 millioner kroner.

Siden Arnt fullførte flygerskolen som 18-åring i 1978, har han stort sett vært i lufta. De fleste årene i eget helikopterselskap.

ÅRETS JULEGAVE TIL DINE ANSATTE:



Midtby'sjekken

Gi dine ansatte Midtby'sjekken til jul, og vær sikker på at de får en gave de ønsker seg. Midtby'sjekken kan benyttes på over 250 steder i Midtbyen med tilbud som spenner fra mote, kultur, helse og underholdning til restauranter og frisører, og er en universalgave som alltid treffer blink.

MIDTBYSJEKKEN KAN BENYTTES PÅ FØLGENDE STEDER I MIDTBYEN:

KLÆR (VOKSNE):

A. Evensen Pels
Arne Rønning
b.young
Nordre g.
Olavskvartalet
Trondheim Torg
Bertoni (Mercur)
Bik Bok
Mercur
Trondheim Torg
Bison Man&Woman
Bogart
Brandstad
Briz (Mercur)
Butterfly (Olavskvartalet)
Carlings
Mercur
Nordre g.
Carma
Chantal (Byhaven)
Claire.dk (Byhaven)
Cosmo
Deguy (Olavskvartalet)
Demand & Supply (Mercur)
Fransa (Byhaven)
Fretex (Mercur)
Gant Store
Gerry Weber
Gief (Mercur)
Gina Tricot
Ths. Angells g.
Trondheim Torg
Gunnar Ree
Husfliden
In Wear / Matinique
(Trondheim Torg)
Indiska
Jack & Jones
Mercur
Trondheim Torg
Kleins
Byhaven
Nordre g.
Kåpesenteret T. Angen
Lene V (Mercur)
Lounge (Olavskvartalet)
Marlboro Classics
Match
Byhaven
Trondheim Torg
Maud Mellow
Mexx (Trondheim Torg)
Namasté
Noa Noa

KLÆR (VOKSNE) FORTS.:

Nordgaard
Oasis
Mercur
Trondheim Torg
Only (Mercur)
Park (Trondheim Torg)
Peak Performance
PM – Personlig Mote (Byhaven)
Reimers
Byhaven
Ths. Angells g.
Retro
Carl Johans g.
Ths. Angells g.
Risøe (Olavskvartalet)
Rookie (Mercur)
Selected
Byhaven
Trondheim Torg
Shine
Sirkulus
Step In (Byhaven)
Suuz
Swag (Mercur)
Urban (Mercur)
Vero Moda
Nordre g.
Ths. Angells g.
Trondheim Torg
VIC
Carl Johans g.
Nordre g.
Victoria
Vienna
Volt (Trondheim Torg)
Zaphari
Mercur
Zentrum
Zizzi (Byhaven)
**BARNE- OG
UNGDOMSKLÆR/
UTSTYR/LEKER:**
BR Leker (Byhaven)
Cornelias Hus
Lille Engel
Lille Martine (Byhaven)
Maud Mellow
name it
Trondheim Torg
Thomas Angells g.
Noa Noa
WOW (Mercur)
XY (Byhaven)

SKO:

Bianco Footwear
Nordre g.
Trondheim Torg
Din Sko (Nordre g.)
Dna
Mercur
Trondheim Torg
Ecco Trondhjem
Falkanger Sko
Byhaven
Grønne Brygge
Trondheim Torg
Simon Petersen
Skoringen
Olav Tryggvasons g.
Trondheim Torg
Suuz
Økonomisko (Mercur)

BOK & PAPIR:

Ark Bruns (Brunnhjørmet)
Norli
Notabene (Byhaven)
Ordning & Reda
Øksendal Libris

PARFYMERIER/HUDPLEIE:

Bentes
Emma Parfymeri
Byhaven
Nordre g.
Esthetique
Byhaven
Trondheim Torg
H2 Cabina (Olavskvartalet)
Relax (Trondheim Torg)

GULL/SØLV/SMYKKER:

Arts & Crafts (Byhaven)
Glitter (Mercur)
Gull-Funn (Trondheim Torg)
Gullsmed Dahlsveen
Gullsmed G. Pedersen
Gullsmed Morken
Gullsmed Aas
Juvelen (Byhaven)
Mestergull Arne Hansen
Møllers Gullsmedforretning
Strømsnes
Nordre g.
Ths. Angells g.
Thune Nordre

UR/OPTIK:

Brillehuset Synsam (Byhaven)
Brandtzæg Optikk
Interoptik Brilleringen
Interoptik Sjøhaug & Sande
Krogh Optikk H. Iversen
Pro Tid Urmaker Næss (Byhaven)
Thune Nordre
Urmaker Lian

JERNVARER/FARGEHANDEL:

Jernia Eggen
Østerlies Fargemarked

FOTO:

Foto Schröder
Japan Photo
Elite Foto / Studio G (Tr.h Torg)

VESKER/REISEEFF./

HANSKER:
BAG (Byhaven)
Citybag Agaard
Hanskemagasinet
Morris
Suuz

UTSTYR/STOFFER/GARN:

A.F. Wigen
Husfliden
Kid Interiør (Byhaven)
M. Sommer
Nille (Mercur)
Åhléns

SPORT/MARITIM FRITID:

Axel Bruun Sport
G-sport Lefstad
G-sport Tr.heim Torg
Maskin & Båttstyr
Nor-Contact Sport
Sportsgalleriet
Swag (Mercur)

GAVER/INTERIØR ETC.:

Aunes Keramik
Besøksenteret Nidaros-
domen (butikken)
C.I. Pedersen
Christiania Glasmagasin
(Trondheim Torg)
Cornelias Hus
Elin Aune (Trondheim Torg)
Galleriet (Vår Frue Strete)
Husfliden
Indiska

GAVER/INTERIØR ETC. FORTS.:

Kid Interiør (Byhaven)
Kitch'n Kremmerhuset
Byhaven
Sommerveita
Modern Art Gallery
Nille (Mercur)
Ordning & Reda
Te & Kaffehuset
Til Bords
Traktøren Kjøkkenutstyr
(Byhaven)
Åhléns

ELEKTRISK/DATA/ TELE/MUSIKK:

Datakjelden Trondheim
Expert Midtbyen
Mamoz (Mercur)
Spaceworld (Trondheim Torg)
Telehuset (Mercur)
Telekiosken (Byhaven)

BLOMSTER:

Blomster i Byhaven
Mester Grønn (Mercur)

BAKERI/KIOSK:

Bakeriet (Byhaven)
Bakeriet (Olavskvartalet)
Big Bite
Mercur
Nordre g.
Bristol Conditori
Sjokoladebutikken

RESTAURANTER/ KAFÉER/HOTELL:

Burger King
Olav Tryggv. gt.
Munkegt.
Byhaven Kafé (Byhaven)
Café Luna (Byhaven)
Café Orange (Byhaven)
Carl Johan
Chesterfield Hotel
Egon
Prinsens gt.
Søndre gt.
Grønn Pepper
Jordbærpike (Byhaven)
Kafeen Torvet (Trondheim Torg)
Latteliten (Olavskvartalet)
Prinsen Hotell
Quality Hotel Augustin

RESTAURANTER/ KAFÉER/HOTELL FORTS.:

Rick's
To Rom og Kjøkken
Tulla Fisher (Mercur)

HELSEKOST:

Life Trondheim Torg
Helsekosten (Byhaven)
Sunkost (Olavskvartalet)

HOBBY/FORMING:

M. Sommer
Panduro Hobby

MØBLER/INTERIØR:

Cornelias Hus
Sengemakeriet
Kitch'n
Sirkulus
Trondheim Varmesenter

FRISØRER:

Blow
H2 Frisør
Byhaven
Olavskvartalet
Headmasters (Olavskvartalet)
Nikita Frisør
Mercur
Ths. Angells g.

KUNST/RAMMEVERKSTED:

Galleriet (Vår Frue Strete)
Modern Art Gallery

KULTUR/UNDERHOLDNING:

Olavshallen
Trondheim Kino
Trøndelag Teater

APOTEK:

Apotek1 Svanen
Vitusapotek Løven (Byhaven)

ANNET:

Byavisa
Kondomeriet
Trondheim Parkering
Tropenhagen Zoo (Byhaven)
Øien & Indergaard

NB! DET TAS FORBEHOLD OM ENDRINGER PÅ LISTEN



BESTILL GJERNE I DAG

Telefon 73 50 15 77
samarbeidsgruppen@midtbyen.no
www.midtbyen.no

Midtby'n
Samarbeidsgruppen Midtby'n

– Gjør skikkelig arbeid hver dag, vær redelig, ha det artig og vær fornøyd med den du er, sier Ivar Koteng, som i dag er en av Trondheims største eiendomsbesittere. Her foran Kjøpmannsgata 51, den første eiendommen han kjøpte i Midtbyen.

- Det handler om holdning

Han skulle bare skaffe seg en inntekt inntil han tok over heimgården i Åfjord. Men Ivar Koteng ble aldri gårdbruker. Nå eier han 50 eiendommer i Trondheim og Estland, og er blant Trondheims største eiendomsbesittere.

Det er sant som det sies. Ivar kom kjørende fra Åfjord til Trondheim på farens traktor i 1978. Han hadde gått landbrukskolen på Skjetlein og måtte tjene til livets opphold mens han ventet på å overta heimgården. Traktorvant som han var, etablerte han sitt eget entreprenørselskap og tok på seg oppdrag i Trondheim. Snart gikk han i kompaniskap med maskinkjører Per Helmersen og etablerte selskapet HEKO Entreprenør, ansatte flere folk og fikk større oppdrag.

– Det var mye og kjedelig arbeid, og jeg tjente fryktelig dårlig, forteller Ivar. Han måtte ha nye utfordringer. Gjennom entreprenørvirksomheten ble han kjent med eiendomsbransjen, og i 1985 kjøpte han sin første eiendom, Ulstadeløkkveien 15 i Trondheim. Deretter utvidet han med Gildheimsveien 3 og Kjøpmannsgata 51.

Konkurs og ny start

Entreprenørselskapet gikk dårlig. I 1991 var minustallene blitt så store at konkursen var uunngåelig. – Det var fryktelig tøft å gå konkurs, og jeg følte det som en skam å påføre andre tap. Men det var ikke jobber å oppdrive, og de jobbene jeg tok, tapte jeg penger på.

Konkursen ble sluttet på entreprenørvirksomheten, men starten på et eiendomseventyr. Skjønt «eventyr» er vel ikke akkurat Ivars ord. – Jeg er et hverdagsmenneske, og tror på redelighet, skikkelig arbeid og at alle kan bli flinke bare de får lov. Det handler om holdning. Om å ha tillit til folk og la dem være den de er. Jeg fikk med meg mye bra hjemmefra.

Etter konkursen hadde Ivar ingen planer om å stikke hodet i sanda. Han begynte å kjøpe eiendommer igjen. Det var det ingen andre som gjorde i 1991. – Åfjord Sparebank hadde trua på meg og var veldig grei med renter og avdrag. Også Sparebanken Midt-Norge hjalp meg med løsninger så jeg overlevde.

Veldig enkelt

Han startet med Øvre Baklandet 19. – Jeg har aldri hatt store planer, men har kjøpt ett og ett hus. Og jeg var ikke den som sløste bort pengene til privat bruk – jeg lot alle inntektene stå i selskapet, understreker han.

– Eiendom er egentlig veldig enkelt. Det handler om å kjøpe i dårlige tider, og selge og forvalte i gode tider. Dermed har jeg tjent penger i hele perioden fra 1992 til 2007, sier Ivar og får det til å høres enkelt ut. – Utfordringen er å vite hva jeg har lyst til å eie om fem eller ti år.

Rik og fornøyd

Det er ingen tvil om at eiendomsinvestoren har gjort suksess. 50 eiendommer, ti av dem i Estland, dyktige medarbeidere og god fortjeneste gir frihet. Men Ivar liker ikke å snakke om penger og suksess. – Jeg er som jeg alltid har vært, og jeg har alltid vært rik på det som er viktig for meg. Mange reagerer på at jeg går i jeans og T-skjorte, men jeg endrer meg jo ikke som person og begynner å gå med dress fordi om jeg blir rik. Folk burde være mer fornøyd med den de er.

Det er Ivar. Og det har gått riktig bra. Heimgården i Åfjord er det søstera som driver.

RTB

MIDDELALDERGÅRDEN

STIKLASTADIR

Annerledes kurs og konferanse

INTRODUKSJONSTILBUD
2 dagers konferansepakke som inkluderer Gilde på Stiklastadir.

TILBUDET INKLUDERER:

- 1 overnatting i dobbeltrom.
- 2 kursdager med møterom.
- lunsj, kake og kaffepauser begge dager.
- **Gilde på Stiklastadir** på kvelden.

Enkeltromstillegg kr 300,-. Tilbudet gjelder ut mars 2010.

kr 1.900.- pr. pers!

GILDE PÅ STIKLASTADIR:
Husfrua Hallgjerd står klar med åpne armer for gode venner som kommer på besøk!
Med vikingkapper på og et bugnende matbord med datidens matretter, mjød og vin er kvelden skapt for trivelig lag i en stemningsfull atmosfære.

STIKLESTAD HOTELL

STIKLESTAD
stiklestad.no



STIKLESTAD HOTELL Rica Partner Hotel 

- Åpnet i mai 2007 • 52 dobbeltrom og 4 suiter.
- 8 møterom/konferansesaler til 15-280 personer.

For mer informasjon: Tel. 74 04 42 00, e-post: hotell@snk.no

STIKLESTAD

Jobber med toppene

– Den største utfordringen, og samtidig den største suksessfaktoren, var å bevege seg inn i en internasjonal mannsverden som norsk kvinne. Bente Kristin Malmo har gjort suksess med simuleringstrening for store, internasjonale arrangementer og organisasjoner.

Det begynte med OL på Lillehammer. Eller egentlig med OL i Albertville to år før. Bente var HR-ansatt i Lillehammer-organisasjonen og var i Frankrike for å lære. Resultatet ble en systematisert lederutvikling som skulle sikre erfaringsoverføring fra Albertville-arrangementet til Lillehammer.

– OL på Lillehammer står fortsatt som et av verdens mest vellykkede idrettsarrangementer. Det ga meg lyst til å utvikle konseptet videre, forteller Bente, som noen år senere ble hyret inn for å lede et tilsvarende prosjekt for OL i Salt Lake City i 2002.

utvikle dem, og sammen startet vi Sim Optima.

Drahjelp fikk hun også av Innovasjon Norge, inkubatortjenesten til Leiv Eiriksson Nyskaping, og av Generalkonsul Adolf Øiens Kapitalfond, som gikk inn som deleier med en tredel av aksjene. At Lisbeth Andersen, som hadde beredskapsbakgrunn, kom inn i selskapet, bidro til å utvikle virksomheten videre. Etter hvert la samarbeidet med inkubatorbedriften One Voice grunnlaget for å utvikle konseptet og dialogen med kundene også på web.

likestilling, demokrati, familieverdier og å behandle alle mennesker med respekt ga meg mulighet til å arbeide uanstrengt med erfarne toppledere, mener Bente.

Vanskelig som liten

– Dette er ikke rocket science. Det er kjente metoder, men nøkkelen lå i å videreutvikle dem og gjøre dem til våre. Det handler om kompetanse, hardt arbeid og å levere ordentlig. Og så må vi gi folk lyst til å jobbe med akkurat oss.

Det var vanskelig å drive som liten i et landskap med store, internasjonale konkurrenter. – Jeg fikk beskjed om at jeg var for liten og sårbar. Det ga to krevende utfordringer: Den ene var å finne folk med riktig internasjonal erfaring i Trondheim. Den andre var den økonomiske risikoen ved ansettelser i et usikkert marked. Løsningen ble å bygge et nettverk av dyktige personer i Norge og utlandet, forteller Bente.

Nysgjerrighet og tillit

– Om jeg kan identifisere meg med Espen Askeladd? Tja, jeg har jo hatt gode hjelpere, og på veien har jeg plukket med meg mange ting som andre ikke umiddelbart har sett verdien i. Dessuten har jeg vært nysgjerrig og har hatt tillit til at andre kan bidra, oppsummerer Bente. – Det vanskeligste er vel fortsatt å overbevise kongene om at det jeg har med meg, gjør at jeg fortjener halve kongeriket, ler hun.

I 2008 omsatte Sim Optima for 2,5 millioner kroner på å forberede organisasjoner og næringsliv på tøffe hverdagssituasjoner. – For meg ligger drivkraften i å gjøre dyktige ledere i store organisasjoner enda dyktigere. Mange vil kanskje si jeg tar meg for dårlig betalt, men jeg har nok til å ha verdens mest utfordrende, spennende og morsomme jobb, mener Bente Kristin Malmo. RTB



I oktober var Sim Optima i Kiev på oppdrag for UEFA (the Union of European Football Associations). Der trente de roller og prosedyrer for ledelsen i fotball-EM 2012. På bildet er gründer Bente Kristin Malmo (til høyre) og kollega Lisbeth Andersen.

De gode hjelperne

De gode tilbakemeldingene la grunnlaget for selskapet Sim Optima AS i 2005. – Jeg hadde god drahjelp av Petter Rønningen og Ellen Gjerde, lederne mine fra Lillehammer-OL. De tente på ideene og lot meg videre-

Norske verdier ga innpass

Bente fikk snart innpass i den internasjonale arrangementsverdenen innen toppidrett. I kofferten hadde hun norske verdier og holdninger. – Kulturelt hadde jeg store fordeler av å komme fra Norge. Det norske synet på

Drømmen om "skit på fengran"

Jan Rune Berdal hadde ingen store bedriftsdrømmer da han og kompisen kjøpte den første metalledreiebenken i 1993. I dag har industribedriften Jankos 12 ansatte og leveranser verden rundt.



– Alt har skjedd tilfeldig, bedyrer Jan Rune Berdal. – Det var aldri snakk om å ta risiko. Vi har bare gjort det vi liker best: å bli skitten på fingrene og jobbe med ting som går rundt.

19 år gammel startet Jan Rune Jankos Mek Verksted AS sammen med kompisen Knut Ove Snildalsli. Gårdbrukerguttene hadde ferskt fagbrev i maskinarbeiderfaget, og kjøpte en brukt metalledreibenk for å reparere egne landbruksmaskiner og gjøre småoppdrag for naboer og kjente.

Forsiktig start

Guttene skjøt inn 50 000 kroner hver og opprettet et DA (delt ansvar). Startlokalet var vognbua på heimgården til Jan Rune, på Snildalssetra mellom Snillfjord og Orkanger. – Jeg hadde ikke greid dette uten faren min, sier Jan Rune om far Kåre Berdal, gårdbruker og tidligere ordfører i Snillfjord. – Han lærte meg det jeg trengte å vite om forretningsdrift og la forholdene til rette.

«Folk kunne ikke skjønne hva vi skulle med en slik katedral midt ute i ødemarka.»

Læretida i Rupro og Elkem Thamshavn hadde gitt guttene kontakter og referanser, og stadig nye kunder tok kontakt. Solid faglig forståelse og lysten til å finne løsninger

på mekaniske utfordringer ble drivkraften til å bygge virksomheten videre. Snart hadde industrimarkedet tatt over for landbruksmaskinene, og Jankos hadde vokst seg så stor at det var tryggest å endre selskapsformen til AS.

Støtte og skepsis

Snart hadde guttene lagt opp nok kapital til å investere i nytt utstyr, og de trengte mer plass. Far Kåre snakket fram på om utbygging, og kompisen Knut Ove hadde skog å ta tømmer fra. Den nye, store verkstedhallen som reiste seg, var helt og holdent sjølbygd. – Folk kunne ikke skjønne hva vi skulle med en slik katedral midt ute i ødemarka, humrer Jan Rune.

Første lån ti år etter

Virksomheten i Snillfjord var som skapt for næringsutviklingsstøtte. Likevel var det først i 2001 Jan Rune, som raskt hadde fått rollen som daglig leder, lot seg overtale til å søke daværende SND om støtte til en data-

styrt dreiebenk. Samtidig tok de opp et lån på 700 000 kroner. – Det var det første lånet vårt. Med seks-sju ansatte og god omsetning var det ingen stor risiko, men for oss

Maskininteressen og trangen til å finne gode løsninger dannet grunnlaget for Jankos Mek Verksted i 1993. – Vi har lagt stein på stein uten å ta risiko, sier gründer Jan Rune Berdal.

var det uvant å bruke penger vi ikke hadde. Vi hadde alltid tilpasset virksomheten etter oppdragene.

Dessuten har han aldri likt søknadsskjema og ventetid. – Ting må skje med det samme. En må sette i gang før en mister motet, mener Jan Rune.

Problemløser

Jankos holder fortsatt til på gården. Etter flere utbygginger har bedriften økt til tusen kvadratmeter, 12 ansatte og en omsetning på 13,5 millioner kroner i 2008. På kundelista står blant andre Elkem Thamshavn, Rupro, Devico, Kongsberg Maritime og Reinertsen.

– Vi får fremdeles spørsmål om det ikke er vanskelig å drive fra et gårdsbruk i Snillfjord. Da drar jeg bare fram verdenskartet og viser alle verdensdelene vi leverer til, smiler Jan Rune, som kunne tenkt seg flere timer i verkstedhallen og færre ved kontorpulten. Ikke for det – det nye tredimensjonale tegneprogrammet gjør at han enda bedre enn før kan omsette skisser og ideer til produkter. – Det er ofte vi som må finne løsningen for kunden og få det til å fungere, sier Jan Rune og tilføyer: – Jeg liker å være problemløser.

Fant riktig kurs

Først sa Tove Iversen og Lillian Kallekleiv opp jobbene og bestemte seg for å starte egen bedrift. Deretter satte de seg ned for å finne ut hva de egentlig skulle selge. I år selger de kurs, coaching og lederutvikling for 30 millioner kroner.

Tove og Lillian satt i trygge jobber i henholdsvis Manpower og Q-Free da de bestemte seg for å droppe den faste månedslønna og etablere bedriften KI Kompetanse våren 2003. – Vi hadde behov for å få bedre styring på hverdagen, og fant fort ut at det ville være lurt å satse på noe vi faktisk hadde peiling på, smiler de.

På 90-tallet hadde damene vært kolleger i en videreutdanningsorganisasjon. Siden hadde de hver for seg fått årelang erfaring med personalarbeid og kompetanseutvikling. Nå etablerte de aksjeselskapet KI Kompetanse og fikk 50 000 kroner i kassakreditt fra Klæbu Sparebank. – Banken var utrolig positiv, selv om det i starten skortet på likviditeten. Vi hadde ingen forventninger om å ta ut mye lønn, og med familie og små barn satte vi oss i en situasjon der de private investeringene måtte vente. Men vi lovtte ungdomene at det skulle bli bedre tider.

Bygde bedrift på NAV-kurs

Dermed satte de seg ned med listen over offentlige anbud. De blinket seg fort ut to NAV-prosjekter, og jobbet hele våren med å skissere et kursopplegg for ventelønnsmot-

takere. – Vi bygde faktisk hele virksomheten vår rundt dette kursopplegget, og jobbet døgnet rundt. Vi fikk ikke ventelønnsprosjektet, men jubelen var stor da vi fikk butikkurs for arbeidssøkere. Siden har KI Kompetanse hatt alle butikkursene for NAV i Trondheim.

Butikkurset og et jobbsøkerkurs på Levanger sørget for en omsetning på 700 000 kroner det første halvåret. – Vi hadde fokus på å holde kostnadene nede, men valgte likevel å sette bort regnskapsførselen fra dag én – en beslutning vi aldri har angret på. Det var ikke det vi skulle drive med.

Måtte bremse

NAV-kursene ble fort bærebjelken i virksomheten, og ga nye rammeavtaler for butikkurs og jobbsøkekurs over stadig større deler av landet. I 2004 var omsetningen oppe i 3,4 millioner. Men da omsetningen i 2005 økte til 7,4 millioner, måtte damene sette på bremsene for å få kontroll med veksten.

– Samme år hadde vi fått et omfattende lederutviklingskurs for Aker Verdal og hadde etablert en avdeling i Oslo for å ta seg av

oppdrag på Østlandet. Med veksten kom behovet for nye systemer og bedre informasjonsflyt, og vi måtte etablere et intranett som fungerte som kunnskapsbase.

Skal fortsette å vokse

Hvileskjæret varte ikke lenge. Etter å ha sagt nei til flere forespørsler for å holde omsetningen status quo i 2006, tok det av igjen. – Vi har doblet omsetningen hvert år. I 2007 var den på 14 millioner, og i 2008 på 23,7 millioner. Vi har økt til 12 fast ansatte, men i tillegg har vi et nettverk på 30–40 konsulenter som vi bruker ved behov. Det gir en fleksibilitet, samtidig som vi vet at den faglige kvaliteten er på topp. Den største utfordringen er å sikre gode internsystemer, men vi har innsett at vi alltid vil henge etter på systemsida så lenge vi er i vekst, medgir damene.

I dag ser Tove og Lillian ingen begrensninger for veksten. – Vi skal vinne alle de kontraktene vi har lyst på, så får det bli så stort som det blir. I år kommer de til å omsette for over 30 millioner kroner.



Siden starten i 2003 har KI Kompetanse hatt en enorm vekst. – Det får bli så stort som det blir, smiler Tove Iversen (til høyre) og Lillian Kallekleiv.

RTB

Nye medlemmer i fagrådene:

Fossegrendarådet www.trondheim-chamber.no/index.cfm?id=96534

Gun Svendsen, Byggteknikk Drift AS

Bygg og anlegg www.trondheim-chamber.no/index.cfm?id=95422

Marit Støre Valen, Førsteamanuensis, NTNU, Institutt for bygg, anlegg og transport

Handelskammerråd www.trondheim-chamber.no/index.cfm?id=95416

Mari Dotterud, talsperson internasjonale aktiviteter, StatoilHydro

NiT Melhus

Eva Annie Svendsen, Banksjef Fokus Bank Melhus

Arne Vaslag, Siv.Ing. Arne Vaslag AS



Ørland Kysthotell gir deg ro,
harmoni og minnerike opplevelser.

www.kystekspresen.no

Unikt og ekte ved sjøen

www.kysthotell.no



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

Konferansehotellet med unik beliggenhet
og innsjekking i sjøkanten!

Ta kontakt med de smilende medarbeiderne ved Ørland
Kysthotell og få et sprakende nyttårsstilbud for januar,
februar og mars! De presenterer en rikholdig og
spennende aktivitetsmeny for deg.
Hos oss er du alltid velkommen. Vintertilbud for JANUAR,
FEBRUAR OG MARS!


KYSTEKSPRESSEN


**ØRLAND
KYSTHOTELL**

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



Det fjerde delprosjektet fokuserte på å kartlegge de største hindringene for næringsutvikling. Her er noen av deltakerne på workshopen i oktober: fra venstre Vigdis Harsvik (Innovasjon Norge), Morten Wolden (Sør-Trøndelag fylkeskommune), Ragnhild Nisja (HiST), Berit Kjeldsberg (R. Kjeldsberg AS), Sigmund Kvernes (SINTEF) og Birger Elvestad (Trondheim kommune).

FOTO: MAREN KJELDSTAD

Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen:

God planprosess – krever FoU-forankring

Planarbeidet har vært godt. Den kritiske suksessfaktoren er om prosessen greier å involvere sentrale miljøer og personer godt nok til å skape et gjensidig og forpliktende samarbeid om viktige fellessaker.

Det mener fem av deltakerne på den fjerde workshopen i arbeidet med den nye, strategiske næringsplanen for Trondheimsregionen. Vi utfordret dem på følgende spørsmål:

- 1 **Hvordan opplever du prosessen med strategisk næringsplan for Trondheimsregionen?**
- 2 **Hvilke forventninger har du til planen?**

Sigmund Kvernes, direktør regional utvikling ved SINTEF

1 Måten prosessen blir kjørt på, med hensyn til tema, involvering, profilering og produksjon, er forbilledelig. Utfordringen er at det svært lange løpet lett kan bli utmattende slik at folk og miljøer faller fra. Derfor blir det også svært viktig å sikre at nøkkelpersoner og -miljøer blir med helt i mål. Det gjelder ikke minst kunnskapsmiljøene og ledelsen i kommunene.

2 Målet for Trondheimsregionen må være å bli bedre enn andre til å utnytte de unike miljøene for kompetanse, innovasjon og nyutvikling. Derfor forventer jeg at næringsplanen gjør det enklere for næringslivet og bransjene å utnytte disse miljøene. I tillegg bør den synliggjøre noen særlige satsningsområder for regionen.

Ragnhild Nisja, seniorrådgiver ved Høgskolen i Sør-Trøndelag

- 1 Det er spennende og veldig interessant at næringslivet i Trondheimsregionen går sammen om å utvikle en ny næringsplan, og at det er nettopp næringslivet som er motor for prosessen. Det gir engasjement blant bedrifter og næringslivsorganisasjoner.
- 2 Jeg forventer at planen danner grunnlag for et mer forpliktende samarbeid om næringsutvikling. Den bør gi regionen felles og mer tydelige mål og strategier som er godt forankra i både næringsliv,

FoU-miljøer og myndigheter. Jeg har stor tro på at dette blir et enda bedre grunnlag for samarbeid enn det vi har i dag.

Birger Elvestad, prosjektleder næringsutvikling, Trondheim kommune

- 1 Hittil har dette vært svært vellykket. Formatet er fint, og det har vært utført godt arbeid i aksene næringsliv – forvaltning. I sluttspurten må vi sikre god nok deltakelse og involvering i aksene næringsliv – akademia. Jeg tror det er her noen av de virkelige konfliktbitene ligger.
- 2 Jeg forventer at planen vil representere et felleseie for alle de elleve kommunene som deltar. Dessuten må den resultere i enighet om bedre regionalt samarbeid på fire viktige områder: utnyttelse av arbeidskraft og kompetanse, bruk av areal- og eiendomsressurser, prioriteringer av infrastruktur, og styrket samhandling mellom næringslivet og forskningsmiljøene.

Berit Kjeldsberg, administrerende direktør i R. Kjeldsberg AS

- 1 Jeg liker ideen om at næringslivet må ta styringa i en slik prosess, og dette ser ut til å være en veldig bra måte å organisere arbeidet på. Det har sikret direkte kontakt, god dialog og interessante synspunkter. Den store mengden møter gjør det imidlertid umulig å få med seg alt.
- 2 Jeg tror langt mer på denne planen enn på en plan som er politisk drevet, den har lett for å bli liggende i en skuff. Det blir selvsagt opp til de ulike aktørene å realisere de vyene som kommer fram, men det tette samarbeid i planprosessen legger grunnlag for at det blir enklere å samarbeide også når planen skal settes ut i livet.

Vigdis Harsvik, direktør i Innovasjon Norge, Sør-Trøndelag

- 1 Det er lagt opp til et bredt og strukturert løp med milepæler og gode muligheter for engasjement og eierskap. Dette er viktig både for prosessen og for selve jobben som skal gjøres ute i kommunene. Men det er også en tidkrevende prosess der det blir utfordrende å skape kontinuitet.
- 2 Jeg håper planen blir konkret nok. Dette skal bli et grunnlag for *handling*. Den største utfordringen blir sannsynligvis å velge bort hva planen *ikke* skal være og gjøre.

Morten Wolden, direktør for strategi og samhandling i Sør-Trøndelag fylkeskommune

- 1 Ambisjonen om å inkludere både næringsliv, FoU-miljøene og offentlige myndigheter gjør planarbeidet til en

omfattende og krevende prosess. Men det er ingen tvil om at dette er en svært fornuftig framgangsmåte.

- 2 Jeg har stor tro på at dette blir en konkret og målrettet plan med klare prioriteringer. Når planen er vedtatt, blir det viktig med gode systemer for jevnlig oppfølging og evaluering.

FAKTA

Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen

- Planen skal peke ut strategier for næringsutvikling i 11 kommuner i Trondheimsregionen, og skal gjelde for årene 2010-2020.
- Fire av de fem delprosjektene i planarbeidet er gjennomført i 2009.
- Femte og siste delprosjekt starter i november, med workshop 3. desember og konkluderingsmøte 15. januar. Deretter må strategiplanen behandles i kommunestyrene i de 11 kommunene.
- Les mer på prosjektsidene www.trondheim-chamber.no/snp

Skal gi retning og driv

Fire av de fem delprosjektene i arbeidet med Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen er gjennomført. Nå gjenstår den siste fasen som skal konkludere med strategier.

Berit Rian, administrerende direktør i Næringsforeningen i Trondheim (NiT), er optimistisk: – Dette skal bli en plan for alle. Den skal favne næringslivet, offentlige myndigheter og FoU- og utdanningsmiljøene, og den skal synliggjøre hva de ulike aktørene kan og må bidra med for å styrke næringslivet i Trondheimsregionen. Den skal gi retning og driv, samtidig som den gir gode muligheter for lokale tilpasninger.

Ikke minst har arbeidet pekt på nærheten til regionens sterke FoU- og utdanningsmiljøer som det klart viktigste fortrinnet for næringsutvikling i regionen. Det gir sterke føringer for fortsettelsen. – Jeg mener vi har lyktes godt med å skape engasjement og involvering i kommunene og nærings-

livet. Nå må vi finne de viktige operative koblingene mellom næringsliv og FoU, mener Rian. Det har hun stor tro på å greie.

Rian forteller at planprosessen, som drives av næringsforeningene i elleve kommuner i Trondheimsregionen, har gitt viktig kunnskap om bransjer og muligheter på tvers av kommunegrensene. Samtidig advarer hun mot å tro at planen kan endre regionen over natta.

– Mange tiltak som skal øke næringsvirksomheten, for eksempel mer privat investeringskapital og bedre infrastruktur, krever at vi jobber på lang sikt. Dessuten blir vi nødt til å prioritere. Skal vi få utrettet noe, kan ikke alt være like viktig, fastslår Rian.

RTB

PÅ TAKET AV TRONDHEIM, LIAN RESTAURANT



kortreist mat i godt selskap

www.sansogsamling.no

**NYTTÅRSBORD
2010**

Lian RESTAURANT

Tlf: 72 56 51 10

Skap balanse – skap flyt

Siden 1989 har trafikkmengden i Midtbyen minket med 40 prosent. Likevel har køene blitt lengre. – Helt unødvendig, mener arkitekt og byplanlegger Knut Selberg i Selberg Arkitektkontor og seniorrådgiver Terje Norddal i Rambøll.

Trondheim har langt mer kø og forurensning enn størrelsen og innbyggertallet skulle tilsa, mener de to. Ifølge Norddal ble det mellom 1970 og 1990 gjort en rekke tiltak som bidro til å bedre framkommeligheten i Midtbyen.

Mindre trafikk – mer kø

Siden har nye tiltak stort sett virket motsatt. Trafikken er redusert, men framkommeligheten er redusert enda mer.

– Kollektivfeltene på hovedveiene inn til byen har økt bussfarten på disse strekningene. Systemet fører imidlertid til lange køer i side- og bolig-gater, der bussene må stå i kø sammen med bilene. I Elgeseter gate er antallet privatbiler redusert, men forurensningen er den samme som før på grunn av kjøring. Det betyr at den totale forurensningen har økt som følge av at folk velger å kjøre alternative veier. Bilene har ikke blitt borte, de kjører bare andre steder, sier Selberg og Norddal.

De etterlyser et grundig, langsiktig og helhetlig trafikkplanarbeid som de mener har vært helt fraværende de siste årene. Arbeidet må ta utgangspunkt i tre grunnleggende spørsmål:

1. Hva skal vi bruke Midtbyen til?

Hovedfunksjonen til Midtbyen har vært småhandel, kafeer, restauranter og kulturtilbud. Nå står flere lokaler tomme. Skal handelsnæringen i Midtbyen fortsette å slite slik den gjør, eller ønsker vi å bedre situasjonen? Da må vi øke tilgjengeligheten – attraktiviteten ved å dra til Midtbyen må rett og slett være større en prakket. Og vi skal huske at folk ikke trenger å dra til Midtbyen for å handle og gå på kafé, det finnes mange alternativer utenfor sentrum.

2. Hvor mange skal fraktes inn og ut av Midtbyen hver dag?

Antallet avgjør hvilket betjeningsnivå vi bør ha i Midtbyen. Det må rett og slett være sammenheng mellom antallet besøkende som skal inn og ut av byen og omfanget av og kvaliteten på tilbudet. Og vi må ta med i betraktningen at innbyggertallet i Trondheim har vokst med tjue tusen de siste ti årene, og kan komme opp i 200 000 innen 2030.

3. Hva er den optimale fordelingen mellom de ulike transportmidlene?

Gående, syklende, busser, biler og varetransport. Hva skal ha plass i Midtbyen? Det er lett å være enige om at vi må ha kollektivtransport. I planene glemmes ofte varetransporten som forsyner næringslivet

i Midtbyen. Og hva med bilene? Det er en kjensgjerning at den som kjører privatbil tar med seg flere bæreposer hjem fra Midtbyen enn den som kjører kollektivt. Hvilken vekt skal vi tillegge det?

– Spørsmål 1 og 2 er aldri blitt stilt annet enn på festtalenivå. Debatten har aldri blitt tatt, mener Selberg. – En gatebruksplan må legge til rette for en optimal fordeling mellom transportmidlene, og være fleksibel nok til å tilpasse seg ulike behov. Ikke minst må den føre til lavere utslipp av CO₂.

Balansert kompromiss

Han er fortørnet over tiltak som skal tvinge folk til å reise kollektivt uten tenke over hva de skal bruke byen til. – Buss er fint for folk som reiser tur-retur jobb uten å skulle handle mat eller bringe barn til skole og barnehage. Men hvis hele trafikksystemet skal optimaliseres for én spesiell gruppe, må det gå galt. Velfungerende byer har funnet et balansert kompromiss, sier Selberg.

Bedre flyt gagnar alle

– I Trondheim planlegges det for køer. Blant annet har Nordre avlastningsvei for liten kapasitet allerede før den er åpnet. Poenget er å få den totale trafikken til å flyte, ikke å krangle om hvilke transportmidler som har mest grunn til å bruke veien og byen. Bedre generell flyt skaper en langt bedre situasjon for alle grupper, også for bussene, påpeker Norddal.

– Dagens kollektivfelt er feilgrep. De står stort sett tomme. Sambruksfelt med adgang for privatbiler med to eller flere passasjerer er bedre. Da premieres både de som tar buss og de som reduserer trafikken og forurensningen ved å kjøre sammen, sier Norddal og Selberg.



Ikke bare fører kollektivfeltene til dårlig trafikkflyt. Flere steder er også skiltingen og gatemerkingen så forvirrende at det blir umulig å følge reglene, slik som her i Olav Tryggvasons gate, mener arkitekt og planlegger Knut Selberg (til venstre) og seniorrådgiver Terje Norddal.

Blander fag og politikk

– Det er helt uforståelig at det fremmes bare én gatebruksplan i Trondheim, og at politikerne ikke har noen alternativer å velge mellom. Byplankontoret burde involvert ulike fagmiljø og sikret at planforslagene bygger på forskning og empiri, fastslår Selberg og Norddal. – Det finnes flere måter å oppnå byens miljømål på, diskusjonen handler om de ulike svarene - ikke om miljømålene. For eksempel er kollektivtrafikk ikke et miljømål i seg selv, men et virkemiddel som bør brukes riktig.

De mener gatebruksplanen er ett av flere eksempler på sammenblanding av fag og politikk. – I dag er denne typen planer infiltrert i politiske prosesser, og skillet mellom politikk og fag er svært uklart. Da blir det vanskelig å skape ryddige planprosesser. Det som tilsynelatende er miljøriktig, har ikke alltid den ønskede effekten.

Arkitekten og rådgiveren mener Trondheim kommune har et stort behov for å rydde i grenselandet mellom politiske vurderinger og faglige vurderinger. – Vi må unngå synsing og legge mer vekt på forskning og empiri.

RTB

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

PRISEN INKLUDERER – ALT

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

JULELUNSJ

I desember måned er det vårt smakfulle julelunsjbord som blir servert våre kurs/konferansegjester. Der finner du alt som hører julen til – varme og kalde retter, og en deilig dessertbuffet.

JULEFROKOST

Start dagen med en energibombe av en frokost. Stort utvalg av økologisk mat. Serveres fra kl. 07.00 alle dager.

OVERNATTING

Bo på Scandic Solsiden til "juleglade" priser. Vår deilige frokostbuffet er inkludert.

Alle er selvfølgelig hjertelig velkommen til å bestille og nyte vår julefrokost og julelunsj i desember.

For Bestilling: telefon: 21 61 46 00, e-post: solsiden@scandichotels.com
scandichotels.no/solsiden

Scandic
SOLSIDEN



I år var hovedforedraget byttet ut med synspunkter på næringsutvikling fra tre av Trondheims topledere: Erik Haugane i Det norske oljeselskap, Per Axel Koch i Polaris Media og Odd Reitan i Reitangruppen.

FOTO: STEINAR FUGELSØY, ADRESSEAVISEN

Årets Manifestasjon

500 i år også

Manifestasjon 09 samlet også i år 500 deltagere. – Vi er veldig fornøyde med oppslutningen og gjennomføringen, sier NiTs markedssjef Torgeir Sølsnes, som var ansvarlig for den tekniske gjennomføringen av arrangementet.

Årets Manifestasjon hadde mye nytt selv om arrangementet baserte seg på samme ramme som Næringsforeningen har hatt tre år tidligere. – Alle kjente nok igjen hovedkonseptet, men av ulike grunner valgte vi noen nye løsninger, forteller Sølsnes. Den viktigste endringen var at alle fagseminarene ble holdt to ganger. – Mange tidligere deltagere har vært frustrert fordi de ikke har hatt anledning til å delta på de andre bransjenes spennende møter. Ved å kjøre to runder med

disse møtene, kunne folk gå på flere, forklarer Sølsnes. Dette utløste behov for flere møterom og noen møter ble plassert hos BI. I følge evalueringen av arrangementet gikk denne pendlingen mellom to møtelokaler smertefritt. – Vi valgte å flytte arrangementet til Rica Nidelven fordi de hadde en sal som gjorde at alle kunne komme delta på fellessesjonen, sier Sølsnes. Tidligere har vi måttet avvise noen på grunn av plass, og det unngikk vi i år.

For første gang ble det også gjennomført en skriftlig evaluering etter Manifestasjonen. 60 % av deltagerne svarte. – Vi har en totalskår på 4,5 av 6 mulige, og det er meget tilfredsstillende sier Sølsnes. Over 50 prosent gir karakter 5 av 6 mulige. – Det viktigste med evalueringen er imidlertid at vi også har fått klare tilbakemeldinger på hva vi bør forbedre til neste år, og det skal vi selvfølgelig følge opp.

Satse internasjonalt?

Gi bedriften et kompetanseløft!

Etter påske starter BI Trondheim og Midt-Norsk Handelskammer studier i internasjonalisering for bedrifter. – Det blir et praktisk og handlingsrettet opplegg som lar deg løse reelle utfordringer for bedriften din, lover Frode Solberg ved BI Trondheim.

Vurderer du å satse på det internasjonale markedet? Eller har du kanskje allerede beveget deg ut på eksportmarkedet, men ønsker mer kunnskap om markedskanaler og forretningskultur? Neste år kan du gi deg selv et kompetanseløft innenfor internasjonalisering, der du får løse reelle problemstillinger samtidig som du får ny kompetanse.

Lag din egen markedsplan

– Det blir lite tradisjonelle PowerPointforedrag og desto mer praktiske øvelser, lover Frode Solberg, leder for etter- og videreutdanning og høyskoleforeleser ved BI Trondheim. – Hele poenget er å arbeide med reelle problemstillinger i din egen virksomhet. Dermed gjør du en viktig jobb for bedriften din samtidig som du får ny kompetanse du tar med deg videre, understreker Solberg.

Fleksibelt

Første program, basisprogrammet, starter etter påske 2010 og går ut året. Det kjøres som fem todagers samlinger, hvorav den siste skal foregå utenlands. Du velger selv om du vil delta på alle samlingene, eller om du vil plukke de samlingene som passer deg best ut fra tema og tid.

Rundt påsketider 2011 starter et påbygningsprogram som gjennomføres på samme måte.

Fagressurser

Solberg mener det er grunn til høye forventninger – blant annet fordi Carl Arthur Solberg og Runar Framnes blir ansvarlig for deler av programmet. Begge er rangert blant verdens fremste kapasiteter på internasjonalisering.

– Kom med de problemstillingene du har, så vil læreprosessen bidra til å spise kompetansen din til de utfordringene som er mest aktuelle for deg og din bedrift, oppfordrer Solberg. Han er spent på interessen og regner med minimum 20 deltakere i det første programmet.



Mangler du en markedsplan for satsing i Tyskland? Nå setter Midt-Norsk Handelskammer og BI Trondheim i gang et kursprogram for å styrke bedriftenes internasjonale kompetanse. Frode Solberg ved BI (bildet) er prosjektleder med ansvar for å utvikle det faglige opplegget.

Internasjonaliseringsløft

Opplegget er et samarbeid mellom BI Trondheim og Midt-Norsk Handelskammer. – Dette er et perfekt samarbeid. Vi har fagtilbudet, mens Handelskammeret og Næringsforeningen kjenner næringslivet og kompetansebehovene, mener Solberg.

Det er Anne Kath Willumsen i Midt-Norsk Handelskammer enig i. – Vi utfyller hverandre veldig godt. Seminarene og møtene vi har arrangert i høst, viser at det er stor interesse for tema innen internasjonalisering og eksport, og mange bedrifter har gitt uttrykk for at de trenger mer kompetanse på området. Vi samarbeider bredt for å styrke næringslivet i Trondheimsregionen, og BI er én av aktørene vi gleder oss til å jobbe tettere med. I tillegg er vi avhengige av god dialog med bedriftene for å vite hvilke behov som finnes.

Unik anledning

Solberg er ikke i tvil om at bedrifter som satser internasjonalt, vil få god bruk for kompetansen de får gjennom studiet. – For små og mellomstore bedrifter er dette en kjempeanledning. Vanligvis er slike kompetanseopplegg forbeholdt store virksomheter som kjøper hele studiepakker. Når Midt-Norsk Handelskammer organiserer felles opplegg for bedrifter som satser eller vurderer å satse internasjonalt, åpner det muligheten for at også mindre virksomheter får tilgang til spennende kursopplegg og kompetanseløft, mener Solberg.

Les mer om studiet på www.trondheim-chamber.no

RTB



Stiklestad Nasjonale Kultursenter:

Alltid i utvikling

- For det første er vi en av regionens største aktører innen kulturbasert næringsliv. For det andre utgjør næringslivet i trondheimsregionen nære samarbeidspartnere og en stor del av kundegrnlaget vårt, sier markedsjef Viggo Iversen ved Stiklestad Nasjonale Kultursenter.
- Det gjør det selvsagt å være medlem i NiT.



Det nye NiT-medlemmet liker å være i utvikling. I fjor trakk "kongen" Sven Nordin godt med folk til Stiklestad under Olsokdagene.

FOTO: LEIF ARNE HOLME

Før kulturhuset på Stiklestad åpnet i 1992, besøkte rundt 20 000 mennesker det historiske slagstedet. I år regner Iversen med at tallet vil ende på rundt 135 000. Middelaldergården Stiklastadir, som åpner denne måneden, skal bidra til at kulturaktøren på Stiklestad tiltrekker seg enda flere turister, næringsliv, frivillige og sponsorer.

Utvikling

– Vi lever av å formidle Olavsarven til publikum. Skal vi greie å gjøre historien aktuell, relevant og levende må vi være i kontinuerlig utvikling, mener Iversen. – Orkestergrav og nye benker i spelamfiet, nytt kjøkken, hotell og middelaldergården er resultater av en utvikling som startet i 2000.

I oktober åpnet det nye veisystemet som skjærer Stiklestad for trafikk og støy og gir stedet et betydelig estetisk løft. Ifølge Iversen er også "alle spels mor", Stiklestadspelet, gjenstand for utvikling.

– Publikum kan vente seg overraskelser neste sommer. Den nye spelinstruktøren Bentein Baardsen jobber med nye og spennende tilnæringer, forteller Iversen, som setter pris på debatt og engasjement. Det gir fin oppmerksomhet rundt både Olavsspelet og de øvrige aktivitetene, og spiller det sterke og brede eierskapet til Spelet, mener han.

Profesjonell dugnad

Etter museumssammenslåingen i 2004 ble Stjørdal Museum, Stiftelsen Levanger Museum og Stiftelsen Egge Museum en del av Stiklestad Nasjonale Kultursenter (SNK). Med datterselskapet Stiklestad hotell har kultursenteret rundt 70 ansatte og 70 millioner kroner i omsetning.

I tillegg stiller mellom sju og åtte hundre frivillige opp år etter år. Iversen er ikke redd for at den stadige profesjonaliseringen skal føre til mindre dugnadsinnsats.

– Slett ikke. Da verdalslensmann Jon Suul tok initiativet til Olavsspelet på 50-tallet, etablerte han straks et samspill mellom frivillige og profesjonelle skuespillere og regissører. Vi viderefører tanken om profesjonalitet og kvalitet i samspill med amatører og et stort frivillighetsapparat. Dette samarbeidet er noe av selve kjernen i Spelet, og en av grunnene til at det er spilt i over femti år og sett av trekvart million mennesker, mener Iversen.

RTB



– Utvikling er nødvendig for å gjøre Olavsarven aktuell og levende, mener markedsjef Viggo Iversen i Stiklestad Nasjonale Kultursenter.

FOTO: STIKLESTAD NASJONALE KULTURSENTER

Finanstyngdepunkt Midt-Norge – en frase eller virkelighet?

Næringslivsledere og politikere ynder ofte å beskrive Trondheim som et midtnorsk finanstyngdepunkt hvor visjonen er å bygge et reelt og kompetent alternativ til sentraliseringen i Oslo. Spørsmålet er hvor reelt det egentlig er.

I sommer hadde jeg gleden av å høre Erik Haugane i oljeselskapet Det Norske innlede på en mottagelse hos trondheimspatriot og nettverksbygger Harald Ellefsen. På sedvanlig retorisk og lun humoristisk måte utfordret han forsamlingen på om kløremerkene ville sitte på innsiden eller utsiden dersom du satte opp en mur rundt Oslo. I forsamlingen hos advokatfirmaet Steenstrup Stordrange var svaret opplagt - ingen der kunne i sin vildeste fantasi forestille seg noe slikt.

Storfusjonen strandet

Harald Ellefsen har både gjennom sine 14 år som stortingsrepresentant for Sør-Trøndelag og i årene etter vært en sentral pådriver for å bygge finanstyngdepunkt Midt-Norge. Med en utrettelig innsats og et engasjement som overgår de fleste har han sammen med næringslivsledere, politikere og byråkrater i regionen jobbet systematisk gjennom nettverket "Finanstyngdepunkt Midt-Norge" med å forsterke og utvikle bank og finans som cluster i Trondheim. Det største prosjektet har vært arbeidet med "Postkassa-fusjonen" i 1998, hvor målet var å fusjonere Fokus Bank med Postbanken og Kredittkassen. Hovedkontoret skulle ligge i Trondheim. Dessverre strandet fusjonen, sannsynligvis fordi frykten for konkurranse fra provinsen ble for stor blant maktnettverkene i Oslo.

Vekst i Trondheim

For Fokus Bank ble utfallet likevel utfallet lykkelig da Danske Bank samme år la inn bud på banken, og fikk konsesjon året etter. Lokalisering av hovedkontoret har aldri vært et tema. Fokus Bank har med vår 150 år lange historie hatt vårt hovedkontor i Trondheim. Med tilførsel av kompetanse, kapital og styringssystemer fra et av Nordens ledende finanskonsern har vi

hatt gode vekstmuligheter, med utgangspunkt i Trondheim. Utlånsvolumet har i denne perioden økt fra ca 40 til vel 200 mrd. kroner - en mangedobling. Fra å være en regionbank, har vi blitt landets tredje største forretningsbank. Hele veien har vi styrket vår tilstedeværelse i Trondheim. Fra Danske Bank overtok eierskapet i 1999, har vi økt med over 200 ansatte, og teller nå drøyt 600 i Trondheim. Nå er vi klar for å forsterke vår posisjon og vokse ytterligere i hele landet gjennom å ta inn nye bedriftskunder og personkunder fra Fokuskvartalet, midt i Trondheim sentrum.

Kompetansemiljø avgjørende

Da Danske Bank etablerte sitt liv- og pensjonsselskap i Norge, ble hovedkontoret lagt til Trondheim, noe som har vist seg å bli en suksess. Vårt søsterselskap Danica er i sterk vekst, og har i dag ca 70 ansatte, hvor mesteparten sitter her. Når vi skulle etablere et nasjonalt kortselskap, var Trondheim et naturlig valg. Den samlede kompetansen i byen ble avgjørende. DnB NOR har tidligere valgt å bygge opp tilsvarende virksomhet her. Jo sterkere, større og bredere kompetansemiljø det finnes i byen, desto større er mulighetene for å etablere nye virksomheter. Det er derfor positivt at Sparebank 1 SMN offensivt styrker sin kompetanse gjennom sitt "hjemkjøp" av BN Bank. Jeg håper bare ikke DnB NOR gjennom sine prioriteringer gjennom høsten reduserer kompetansemiljø og tilstedeværelse i Trondheim til et minimum. Det ville i tilfelle være et skudd for baugen for alle oss som tror på visjonen om å bygge Trondheim som et reelt finanstyngdepunkt. Virksomheter som Investinor, Viking Venture, Kommunekreditt, Fokus Bank og Sparebank 1 SMN har bevist at det er et høyst reelt mål.



Bent Richard Eidem, Konserndirektør Region Midt- og Nord-Norge.

FOTO: FOKUS BANK

Nidar kåret til "Årets bedrift"!

Nidar ble tildelt prisen som årets bedrift i Trondheim. Prisen ble delt ut i forbindelse med Næringsforeningen i Trondheims store næringslivsarrangement "Manifestasjon 2009".



Administrerende direktør Inger Johanne Solhaug.

FOTO: JOACHIM GRESSLIEN

Juryen begrunner sitt valg med at Nidar over flere år har foretatt betydelige investeringer for en mer effektiv drift, samtidig som streng kvalitetskontroll, kompetanseutvikling og satsing på bedriftskultur og HMS skal legge grunnlaget for konkurranse-dyktighet på lang sikt.

Administrerende direktør Inger Johanne Solhaug mottok prisen av ordfører og jurydeltaker Rita Ottervik. – Dette er en pris jeg mottar på vegne av alle ansatte i Nidar, og jeg oppfatter det som en honnør til alle som jobber hos oss. Jeg kan love at vi vil feire!, sa Inger Johanne Solhaug i sin takketale.

Solhaug la vekt på at det ikke er en selvfølge å lykkes som liten aktør i et marked med sterk konkurranse og store internasjonale aktører.

– Om ti, tjue og femti år ønsker vi fremdeles å være Norges beste godterifabrikk i Trondheim, men det er ingen selvfølge! Nidar er en stor godterileverandør i Norge, men liten i internasjonal sammenheng. Vi møter sterk konkurranse og har noen skalaulempere i forhold til internasjonale konkurrenter. Men vi bruker dette som inspirasjon til å bli enda bedre. Jeg håper at dere vil følge med oss og heie på oss i årene fremover og jeg kan garantere at vi skal gjøre vårt beste for at Nidar også i fremtiden skal være en bedrift som fortjener samfunnets tillit.

Mat og Service

Vinneren av "Årets bedrift" blir tildelt et beløp på 35.000,- med en klausul om at pengene gis videre til et godt formål. Nidar valgte å gi pengene til Opplæringskontoret for Mat og Service i Trondheim. – Nidar ønsker at pengene skal komme til nytte for tiltak i nærmiljøet og som har faglig tilknytning til Nidar, sier Solhaug.

Prisen har tidligere blitt utdelt til følgende bedrifter:

2008	Reinertsengruppen
2007	Atmel Norge AS
2006	EMGS
2005	Powel
2004	Britannia Hotel

TrønderEnergis kraftverk i Bugoye, Uganda:

Bygger helse og kompetanse med ren kraft

– For innbyggerne i Bugoye betyr kraftverket rent drikkevann, bedre helse, utdanning og arbeid. For TrønderEnergi gir det god avkastning, verdifull kompetansebygging og et bevisst bidrag til renere energiproduksjon og mindre CO₂-utslipp.

Jon Einar Værnes, ansvarlig for utenlands-satsingen i TrønderEnergi, er begeistret. I oktober åpnet selskapets vannkraftverk i landsbyen Bugoye i Uganda, og Værnes mener bestemt at det allerede er en suksess.

Bygger kompetanse

– For oss har denne utbyggingen flere verdifulle aspekter. I Midt-Norge er utbyggingspotensialet for vannkraft i ferd med å tynnes ut, og vi har lite nybygging. Til gjengjeld har vi mange kraftverk som trenger vedlikehold og fornying. Det betyr at vi må anstrenge oss for å opprettholde og, ikke minst, videreutvikle kompetansen på nye vannkraftutbygginger. Prosjekter i andre deler av verden gir oss glimrende anledning til det, forklarer Værnes, som har mange års erfaring fra kraftutbygging i Afrika. Fremmed klima, natur og kultur gir utfordringer som tvinger TrønderEnergi til å tenke nye løsninger.

Ansvar og avkastning

Værnes legger ikke skjul på at kraftverket i Bugoye vil gi god avkastning til kraftselskapets midtnorske eierkommuner. – En beregnet årsproduksjon på 82 gigawattimer (GWh) er god butikk og gjør oss i stand til å nå målene om å skape verdier for eierne våre, fastslår Værnes. Like sterkt understreker han betydningen av de store samfunnmessige verdiene utbyggingen skaper i Uganda.

– Gjennom dette prosjektet får vi lov til å forvalte store naturressurser. Da må vi også ta ansvar og skape avkastning for samfunnet vi opererer i, mener Værnes. Forretningsstrategien er i tråd med norsk og internasjonal bistandspolitikk som legger vekt på fornybar energi, næringsutvikling og gjensidig økonomisk utbytte.



Da TrønderEnergis kraftverk i Uganda åpnet i oktober, var president Yoweri Museveni tilstede. Fra venstre i første rekke: daglig leder i TrønderPower Gunnar Salseggen, Norfund-direktør Kjell Roland (med rødt slips), presidenten i Uganda Yoweri Museveni, leder for utenlandssatsingen i TrønderEnergi Jon Einar Værnes og Kåre Koksæter i Multiconsult.

FOTO: TRØNDERENERGI

Bidrar til næringsutvikling

Energien kraftverket skal produsere, tilsvarende ikke mer enn strømforsyningen til fire tusen norske husstander. I Uganda vil kraftverket øke den totale nasjonale strømforsyningen med 2,5 prosent, og energien fra vannkraft med 7 prosent. Myndighetene har som mål å øke brutto nasjonalprodukt, blant annet gjennom økt satsing på turisme og kaffe- og teproduksjon. Ifølge president Yoweri Museveni gir kraftverk som det TrønderEnergi bygger, muligheter til å øke næringsaktiviteten.

Også for lokalsamfunnet skaper kraftverket verdier. – Dette er det første prosjektet vårt utenfor Norge. For å sikre at vi skaper reelle verdier for samfunnet vi opererer i, følger vi retningslinjene som Verdensbanken har fastsatt. I tillegg har vi pålagt oss egne krav, forteller Værnes.

Drikkevann til 11 byer

Det har blant annet medført konkrete prosjekter innen helse, utdanning og levekår. – Elva var den tradisjonelle drikkevannskilden i området. Men elvevannet var langt fra rent og førte til sykdom i befolkningen. Nå bruker vi elva til kraftproduksjon. Til gjengjeld har vi funnet en kilde med rent, friskt vann som vi har lagt i rør både til Bugoye og til ti andre landsbyer i regionen, forteller Værnes.

Under byggingen av kraftverket arbeidet 300 lokalt bosatte på prosjektet. Innen anleggsperioden var over, hadde 60 av de 300 arbeiderne tatt fagbrev i et håndverksfag. Når anlegget kommer i drift, skal 15 godt skolerte personer stå for den daglige drifta.

NTNU-forskning blir psoriasismedisin

Gründer og forskningsleder Berit Johansen i biotekselskapet Avexxin AS nærmer seg et gjennombrudd. Et nytt medikament for å behandle psoriasis er klart for å testes på mennesker. Blir testene vellykket, står verdens største farmaselskaper klare til å videreutvikle medisinen for legemiddelmarkedet.



Biotekfirmaet Avexxin er en siste testrunde unna en medisinsk suksess på verdensmarkedet. Her er forskningsleder Berit Johansen i laboratoriet på NTNU.

– Dette er resultat av forskning som startet tidlig på 90-tallet, sier NTNU-professor Johansen. – Det understreker den lange og krevende veien fra forskning til produkt. Lykkes vi, kan dette bli starten på en rekke medikamenter bygd på samme biologiske prinsipp, for eksempel mot nyrebetennelse og leddgikt.

Det biologiske prinsippet som Johansen og forskerteamet ved NTNU har avdekket, viser seg å være svært potent som medikament. – Enkelt sagt forstår vi nå helt nøyaktig hvordan kommunikasjonen innad i en hud-celle foregår og kan stoppe den negative kommunikasjonen som leder til kronisk betennelse, forklarer Johansen.

– Resultatet er forhåpentligvis en medisin med bedre effekt og færre bieffekter enn dagens medisiner.

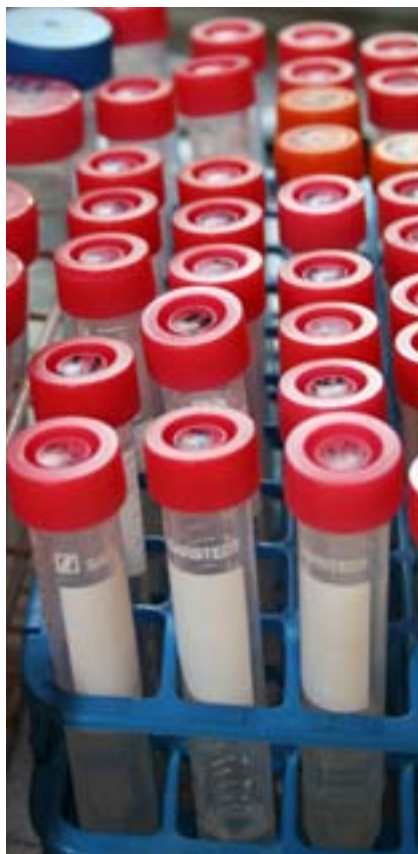
Snart klar for verdensmarked

Medikamentet er testet i laboratorium og på dyr. Det har gitt gode resultater. Nå starter den kliniske testingen på mennesker.

Får Johansen finansiering, blir testene gjennomført vinteren 2010/2011. – Vi kan ikke teste psoriasis pasienter i sommerhalvåret, da er det så mange andre faktorer som påvirker sykdommen, forklarer Johansen. Hvis testene lykkes, er medisinen klar for å bli videre testet og produsert av verdens store farmakonserner.

Ifølge Johansen utvikler de internasjonale farmaselskapene svært lite medisin selv, og er dermed sultne på nye produkter. – Suksessen avhenger av å få solgt den første lisensen. Får vi det, kan dette bli stort. Da får vi også kapital til å videreutvikle prinsippet til andre medikamenter, mener Johansen. Men veien frem til kommersiell suksess er krevende. Finansiering, riktige samarbeidspartnere og utholdenhet er tre kritiske faktorer.

I styret har Johansen med seg fagpersoner fra blant annet det danske biotek- og farmamiljøet. De har inngående kunnskap om forretningskonseptene i bransjen, og



har et faglig, internasjonalt nettverk. – De er helt nødvendige ressurspersoner. Ikke bare har de avgjørende kompetanse og profesjonalitet, de har også vist at de har tro på prosjektet ved å gå inn på eiersiden.

Fagmiljø gir muligheter

På NTNU får Avexin leie lokaler og har ansatt en forsker til å utføre nitidig laboratoriearbeid og testing. I tillegg har firmaet forskere i Athen, Bern og San Diego. Også blant andre Norges Forskningsråd, Leiv Eiriksson Nyskaping (LEN) og Innovasjon Norge har bidratt. Nå mangler bedriften privat kapital for å komme i mål, og håper byens investorer kjenner sin besøkelsestid.

– Avexin illustrerer mulighetene som ligger i utdannings- og forskningsmiljøene i Trondheim. Trondheim har et tungt biotekmiljø i NTNU og Universitetssykehuset, og vi har et utmerket utgangspunkt for produktutvikling og kommersialisering, mener Johansen.

RTB

SKREDDER- SYDDE KURS OG UTDANNINGS- PROGRAMMER FOR DIN BEDRIFT?

Handelshøyskolen BI har lang erfaring som leverandør av skreddersydde programmer til næringslivet.

Vi tilbyr alt fra korte seminarer til kompetanse-givende utdanningsprogram på Bachelor- og Masternivå innenfor alle våre fagområder.

Mållrettet kompetanseutvikling er en viktig premis for å skape økt verdi og innovativ forretningsutvikling i bedrifter og bransjer. Handelshøyskolen BI, representert gjennom sterke fag- og forskningsmiljøer, er en viktig kompetansepartner for lokalt næringsliv.

Ta kontakt, eller se våre hjemmesider for nærmere informasjon: www.bi.no/trondheim

BI TRONDHEIM

Havnegata 9, Pirsenteret
Telefon: 98 25 17 50
bi-trondheim@bi.no

TYNGDEN DU TRENGER

BI

Strategisk plassert



– Beliggenheten betyr alt, mener Eplehusets kjedesjef Trond Karlsen. Han fant de riktige lokalene i Thomas Angells gate 15 i Trondheim.

Da kjedesjef Trond Karlsen og Eplehuset skulle finne nye butikklokaler i Midtbyen, gikk de systematisk til verks. Det har betalt seg.

Høsten 2008 satt Eplehusets utsendte tellere og registrerte hvor mange mennesker som passerte i ulike gater og kryss i Midtbyen. Tallene ble til beslutningsgrunnlag for plasseringen av kjedens neste butikk. Og så var det bare å vente til de riktige lokalene ble ledige.

Trond Karlsen overlater lite til tilfeldighetene. I 2007 ble han ansatt i Eplehuset med ansvar for å finne nye butikklokasjoner og få nye butikker på plass og i gang. Siden har åtte nye eplehus poppet opp over hele landet. Hva ser han etter?

– Vi begynner alltid med å stille spørsmål. Hvem er kunden? Hvor treffer vi dem? Svarene gir oss et godt grunnlag for å gå videre i prosessen.

Nye kundegrupper

Eplehuset i Bassengbakken på Nedre Elvehavn var kjedens aller første. Det ble fort godt kjent blant Mac-brukere, og fikk en fast kundekrets. – Etter hvert ble utfordringen å nå nye brukere. Tidligere var det nesten bare designere og andre i kreative

yrker som brukte Mac. I dag blir flere og flere nysgjerrige på fordelene ved Mac fremfor pc, forteller Karlsen.

Dermed ble det viktig å nå nye kundegrupper, og Karlsen valgte Midtbyen. Ikke minst på grunn av alle studentene som bruker byen, men også for å være lett tilgjengelig for voksne som snuser på en ny datahverdag.

Beliggenhet betyr alt

– Midtbyen er blitt et spennende sted. På kort tid har mange nye kjeder og butikker etablert seg i sentrum, og jo flere attraktive butikker, desto flere mennesker finner veien hit. Det handler om å skape et miljø, mener Karlsen.

Likevel er det langt fra tilfeldig hvor i Midtbyen butikken ligger. – Du aner ikke hvor store variasjoner det er innen små områder! Det er ikke bare snakk om å ligge i riktig gate – det handler om å være på riktig side av gaten, å ligge ved den riktige butikken, eller å ha riktig inngangsparti.

Heldig med gårdeieren

Da Karlsen ble oppmerksom på at Thomas Angells gate 15 snart trengte nye leietakere, tok han kontakt med gårdeier Harald Angen. Lokalet og beliggenheten var perfekt for å etablere landets største Eplehuset-butikk. – Vi har hatt en utrolig bra samarbeidsprosess. At Angen ville leie ut hele gården med tre etasjer, passet oss utmerket. Det gjorde at han fikk rehabilitert hele bygningen, mens vi på vår side fikk legge føringer for hvordan vi ville ha det.

I alle butikketableringer samarbeider Karlsen tett med Apple i London med hensyn til interiørløsningen. Lokalene skal gjenspeile Apple-konseptet og kommunisere tilgjengelighet, god atmosfære og kunnskap. – Gårdeieren kjenner varebransjen godt og hadde stor forståelse for hvorfor vi ville ha det akkurat som vi ville.

Må ha riktig miks

Karlsen er ikke mer beskjedent enn at han mener Eplehuset nå har bidratt til å gi Midtbyen et løft. – Attraktiviteten til Midtbyen bestemmes av den miksen av butikker, restauranter og tjenester som finnes her. Det skal være mulig å ta en tur til sentrum og ha en spennende dag for hele familien, mener kjedesjefen.

NYE medlemmer

MyNorse AS

MyNorse AS utvikler og selger reisebeskyttelse for ting og tang som ikke skulle vært på tur, men "e det læll". Først ut er en spileforsterket og robust trillebag spesielt tilpasset transport og beskyttelse av barnevogner, PramPack. Dette produktet kan kjøpes i barneutstursbutikker i hele landet og på de største norske flyplassene. PramPack ble lansert i juni og godt salg gjør at vi satser internasjonalt i 2010!
www.prampack.no

Enova

Statsforetaket Enova er etablert for å fremme en miljøvennlig omlegging av energibruk og energiproduksjon i Norge. Foretaket eies av Olje- og Energidepartementet. Vi har som mål at det skal bli lettere å velge enkle, energieffektive og miljøriktige løsninger for alle som ønsker det. Både private og offentlige aktører er viktige målgrupper, på så vel privat som yrkesmessig arena. Virkemidlene vi tar i bruk for å nå målene er omfattende og differensierte. Ordninger med økonomisk støtte er organisert i programområder som gjenspeiler våre prioriteringer. Det er satt klare mål for vår virksomhet, vi skal derfor dokumentere resultatene fra vårt arbeid.

Hurtigruten ASA

HURTIGRUTEN ASA er et børsnotert selskap basert i Nord-Norge, med samlet årlig omsetning på rundt 2,5 milliarder kroner og cirka 1 800 faste ansatte. Selskapet driver

Hurtigruten og har en ledende posisjon innen norsk reiseliv. Hurtigruten ASA tilbyr ekte opplevelser i unike farvann. Vår historie og erfaring med operasjoner i polare farvann går helt tilbake til 1866. Fra og med 2009 består selskapets kjernevirksomhet av Hurtigruten langs norskekysten samt explorer cruise på Svalbard, Grønland og i Antarktis. Hurtigruten er en av Norges mest kjente merkevarer og anerkjent som verdens vakreste sjøreise, men er også en viktig del av infrastrukturen for gods og lokaltransport langs norskekysten.

Engasjert byrå as

Engasjert Byrå ser verden med nye øyne. Tre energiske mennesker jobber med hender og føtter for at kundene skal få design, merkevare bygging og kommunikasjon som gir resultater.

Marianne Danielsen, Tone Engberg og Kolbjørn Nordvik har bred erfaring og samarbeidsevner som skaper magi for kundene. Allerede fra starten jobber de med KBS, SINTEF, Officer og Trondhjems Turistforening. Alle andre er også velkommen!

Rom til Rom AS

Rom til Rom tilbyr helhetlige innredningsløsninger for både bedrifter og private, med fokus på god service og oppfølging. Vi har et mål om å tilby møbler av høyeste kvalitet til de beste priser.

Axess AS

Axess er et ingeniørfirma med base i Molde som nå har etablert avdelingskontor i Trondheim. Vi har 55 høyt kvalifiserte ingeniører som leverer inspeksjons, vedlikeholds, engineering og sertifiserings-tjenester til energi og offshorebransjen med spesielt fokus på kraner, løfteoperasjoner, rørsystemer og strukturer.

Café Rampa

Trøndelag Reiseliv AS

BI Studentsamfunn Trondheim

UNIConsult AS

Stiklestad Nasjonale Kultursenter

Tagline Media DA

Visma Unique AS

Økonor Trondheim AS

Koteng Drift AS

Byrå BB9 AS

Ronæss Eiendom AS

Ricoh Norge AS Avd. Trondheim



Dobbelt i reklametyrå

ENKLE VALG – ren samvittighet

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

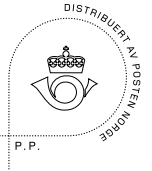
Kontakt oss for en uforpliktende gjennomgang – vi tilbyr alle typer avfallstjenester til næringslivet.

Tel: 815 52 300
www.retura.no

RETURA 
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B-Economique
NORGE



Liten bedrift?

Spar tid

- alt på ett sted

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

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

