

# MidtPUNKT

2  
07

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

KREATIVE  
TRØNDELAG

NiT



Knut Efskin  
om Arealplanen



Aase Sætran  
bygger vei



Øyvind Hansen  
om godt brød

## TEMA: Valg 07

Hvilke spørsmål mener  
Næringsforeningen det er viktigst  
at politikerne gir svar på før valget?

# Møteplassen

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

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

- 28. mars** Teknologiens trusler og muligheter  
- Det angår deg som leder
- 03. april** Eksportfrokost
- 17. april** Trådløs framtid
- 17. april** Juslunsj i samarbeid med Pretor
- 18. april** Bygg - og anleggsmarknaden
- 03. mai** Handelspub - Næringslivets Hus
- 07. mai** Når alt går galt - Sikkerhet Sårbarhet 07
- 09. mai** Digitale muligheter - kultur og næring
- 22. mai** MedITNor
- 22. mai** Norsk vs. utenlandsk arbeidskraft - utfordringer og muligheter
- 23. mai** St. Olavs, fase 2
- 24. mai** Trådløs framtid
- 30. mai** Utvalgte emner ved styrearbeid
- 30. mai** Deep Sea Society
- 30. mai** Sommerfest
- 31. mai** Møtløse Havbruk
- 04. juni** Juslunsj, i samarbeid med Pretor
- 05. juni** Handelskammerkurs
- 06. juni** Deep Sea Society - Roadshow m/Aker-Kværner Subsea, Vetco Gray, FMC Kongsberg Subsea
- 06. juni** Fossegrenda bydelsmøte
- 07. juni** NiT's bedrifter har speed dating, i samarbeid med Norsk Møteforum

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:

[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)



## Stort oppmøte

Så langt i år har over 800 personer møtt opp på møter i Næringsforeningen. Noen eksempler er:

- Møte om arealplanen, 110 personer
- Reiselivsfrøkost, 39 personer
- Bydelsmøte for Tiller, Sandmoen, Hegstadmoen og Sandmoen, 79 personer

Forsidebilde:

Står KREATIVE Trøndelag i veien for det kommersielle Trøndelag? Se artikkel.

FOTO: GRY KARIN STIMO I STUDIO STIMO

LEDER



Gunn Kari K. Hygen, redaktør

## Styrket næringsutvikling sentralt i valgkampen

Næringsforeningen i Trondheim har påvist at regionens største utfordring er næringsutvikling. NiT har også analyser og data som viser hvor regionens sterke bransjeklynger er, hvilke potensialer som disse har, og hvilke markeder som er i vekst nær oss. Vi har derfor gjennom våre fagråd satt i gang næringsutviklingsprosjekter som er viktige tiltak for bransjene.

Trøndelagsrådet er i gang med scenarier for Trøndelag mot 2020. Dette er moro. Skal det bli noe mer enn moro, må det i bunnen ligge en omforent enighet om næringslivstøttestedet for Trøndelag og det må ligge kvantitative data og analyser som viser oss et mest mulig korrekt bilde. Et bilde både i forhold til sterke områder og i forhold til regioner det er naturlig å sammenlikne seg med. Uten dette blir scenarie- og det videre planarbeidet lett en lek med ord.

NiT stiller seg svært positiv til at Trøndelagsrådet fronter en tenkning om Trøndelag framover. Vi er opptatt av, og villig til å bidra til at man får på plass et fundament for å ta de vanskelige beslutningene om hvor man må fokusere satsingen i samarbeid med næringslivet fremover.



# Næringsforeningens utfordringer til politikerne

10. september er det kommune- og fylkestingsvalg. I denne utgaven av MidtPunkt presenterer Næringsforeningen saker vi vil sette på dagsorden før valget. Formålet med å omtale sakene allerede nå, er å gi politikerne mulighet til å svare på våre utfordringer i god tid før valgkampen starter.

I senere utgaver av MidtPunkt vil du kunne lese politikernes svar på hva de har tenkt å gjøre med problemstillingene vi reiser i dette nummeret. Du vil også få en oppdatert oversikt over personer fra næringslivet som står på valglisterne.

Med lite plass og kompliserte saker, må vi begrense oss til de sakene hvor vi i dag ser et forbedringspotensial, det vil si der det er problemer. Vi kan dermed lett oppfattes som kun klagende. Det er derfor god grunn til å starte med å minne om at hovedbildet er positivt, at næringslivet i Trondheim har gode rammevilkår og går på høygir. De fleste problemene kommer som følge av at byen vokser hurtig, og vekstsmerten ikke de verste å slite med.

Næringsforeningen har et meget godt og nært forhold til kommune- og politikerne på hele den politiske skalaen. Kontakten med fylke og storting er litt mer sporadisk, naturlig nok. Vi har imidlertid et håp om at vi i fremtiden skal få ryddet vekk mange av de praktiske gjengangerne vi har gående med kommunen. Klarer vi det, kan vi rette mer fokus på rammevilkårene fra regionale og statlige myndigheter.

Vårt arbeid med politikk skal være basert på å bygge tillit hos beslutningstagerne. Vi skal være konstruktive og løsningsorienterte. Vi skal derfor presentere forslag til løsninger når vi presenterer problemer. Dessuten har vi en ambisjon om å være analytiske og kunnskapsbaserte i vår tilnærming. Vi håper dette gjenspeiles i dette nummer av MidtPunkt.

Har du saker du mener NiT bør ta opp i valgkampen, så ta kontakt.



**Trygve Bragstad**  
Næringspolitisk leder



## INNHOOLD

Vei, vei og vei.....	4
Attraktivitet > prakk = Sant.....	7
Trondheim trekker bedre enn Trøndelag.....	8
Kostbar akilleshæl.....	9
Næringspolitiske mål fra fagrådene i NiT.....	9
Mye tomt prat om realfag i skolen.....	10
Trenger 2000 boliger og 2000 mål næringsareal.....	12
Mer fokusert fylkeskommune.....	14
Scenarier.....	15
Risikofaktorer i internasjonal handel – nye og gamle.....	18
Godt for kropp og sjel.....	21
Med tro på fremtiden.....	21
Verdensledende på RFID-løsning.....	22
Riktig dokument på sekundet.....	23
Tid for å melde seg på Technoport-festivalen.....	25

### Utgiver:

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

### Redaktør:

Gunn Kari K. Hygen  
Telefon: 73 88 31 15  
gunn.kari.hygen@trondheim-chamber.no

### Redaksjonell produksjon:

Arild Smolan og Trygve Bragstad

### Teknisk produksjon og design:

GRØSET™ Guri Jermstad as

### Opplag:

5 900

### Web side:

[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

### Hovedsamarbeidspartnere:



filial av Danske Bank

## TRE VIKTIGSTE FORUTSETNINGER FOR NÆRINGSLIVET:

# Vei, vei og vei

Arbeiderpartiet og Høyre tok en mulig belastning overfor velgerne da Transportplanen ble vedtatt i Bystyret. Der sikret de gode vedtak om ny Sluppen bru og nytt Tiller-kryss da Transportplanen ble vedtatt. Fremskrittspartiet holdt ikke det de lovet Næringsforeningen, men valgte i stedet forslag som ikke ville gitt en meter ny vei. De resterende partiene inngikk i miljøalliansen som kom med konstruktive forslag og en realistisk finansiering, men som prioriterte på tvers av Næringsforeningens tilrådninger.

## UTGANGSPUNKTET

I 2006 satte Næringsforeningen opp vei som viktigste sak å få gjennomslag for. Kommunens transportplan var til behandling, og fylkespolitikere prøvde å samle regionen til et felles prosjekt rundt E6-Sør.

Analysen som førte til opp-prioriteringen av vei, var dystre. Midt-Norge lå håpløst bak andre regioner i antall kroner til vei. Det gjaldt på alle parametrene, slik som statlige bevilgninger, oppfyllelse av Nasjonal Transportplan og egenfinansiering. Konsekvensene av lang tid med dårlig veibygging var etter hvert dramatiske. På Tiller var det reell byggestopp i påvente av nytt Tiller-kryss, effekten av Nordre avlastningsveg (ferdig 09) ville bli lav uten ny Sluppen bru, og titalls millioner forsvant hvert år ut av bedriftenes bunnlinje på grunn av dårlig vei mellom Trondheim og Oppdal.

Som om ikke dette var nok viste meningsmålinger Næringsforeningen fikk gjennomført, det politikere allerede var klar over: Innbyggerne var ikke interessert i en ny bomring.

## AP OG H MED LØSNING

Med en bomring tatt ned ved utgangen 2005, en befolkning med klar motstand mot en ny bomring, og med to veiprojekter uten finansiering, valgte Ap og H et konstruktivt samarbeid med næringslivet. Poenget var å sørge for fremdrift i Sluppen bru og Tiller-kryss, samtidig som det ikke skulle bli innført bompenger i den kommende bystyreperioden. Dette for å gi lokalpolitikere ro til å bli enige med staten om en langsiktig løsning.

Næringsforeningen ble derfor utfordret til å finansiere de tre første årene av rentene for Tiller-kryss. Fire virksomheter på Tiller garanterte deretter for 12 millioner, slik at ny trafikkløsning på Tiller kan bygges i 2009. Næringsforeningen har i tillegg vist hvordan vi kan tenke oss å bygge ny Sluppen bru i 2009, med ferdigstilling og bominnkreving fra 2011.

## VEIEN VIDERE

Om rundt fem år vil Trondheim forhåpentligvis ha et sammenhengende avlastende veinett rundt hele Midtbyen. Det har vært mange gratispassasjerer som ikke har tatt noen belastninger for å få det til. Næringslivet vil nok huske hvem det var som tok belastningene.

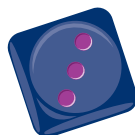
## Terningkast

Hvem hjalp næringslivet med vei i 2006?



### H og Ap

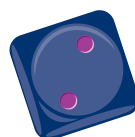
Tok belastningen og sørget for realistiske vedtak om Sluppen, Tiller-krysset og E6-Sør over Heimdalsmyra til Klett/Jaktøyen. Med Elgeseter gate, Ila – Flakk og øst-vestforbindelsen uløst, kan de ikke innkassere 6 på terningen, men de har fått på plass et sammenhengende hovedveisystem. I samarbeid med næringslivet på Tiller sørger de for fremdrift i veispørsmålene, samtidig som det ikke blir bompenger i neste bystyreperiode.



### Miljøalliansen

#### (RV, De Grønne, KrF, Pensjonistene, V og SV)

Ville opprette en bomfinansiering uten å definere hvordan den skulle utformes. Over 15 år ville den gi drøye 3 milliarder kroner til investeringer. Ville bygge Sluppen bru og ny Oslovei til Marienborg, samt øst-vestforbindelsen fra Sluppen til Havstad. Bevilget 40 millioner kroner til parkeringsanlegg under Olav Tryggvasons gate (!). Løste ikke E6-Sør, men kostnaden med dette prosjektet kan finansieres med differansen mellom det beløpet miljøalliansen disponerte, og det en bompakke ville gitt. Det trengs ikke mye fantasi for å se at her lå grunnlaget for et kompromiss med Ap. Problem: Bruker mer på sykkel enn på ny vei.



### Fylkestingspolitikere

Våren 06 satte fylkestingspolitikere i gang et stort prosjekt for opprusting av E6-Sør fra Trondheim til fylkestingsgrensen i sør. Prislapp: 3,5 mrd. Poenget var at alle kommunene langs veien skulle si ja til prosjektfinansiering (samlet utbygging av hele strekningen) og bomfinansiering. Egen avis ble sendt ut, og en god prosess startet. Problemet oppstod da fylkesordføreren møtte motbør i regjeringen på prosjektfinansiering. Da ble det bråstopp på engasjementet, og siden har ingen hørt noe. Dessverre typisk for fylkets håndtering av flere saker: Man mangler evnen å kjøre saker over lang tid.



VALG 07

**NÆRINGSFORENINGEN MENER**

1. Regionen er for dårlig koordinert på lobbyvirksomhet på vei. Fylkespolitikerne må rydde opp.
2. I løpet av neste bystyreperiode må Trondheim finne en realistisk løsning på Elgeseter gate, strekningen Ila – Flakk, og øst/vestforbindelsen.

*Gruppeleder for Høyre ved Frank Jenssen og for Arbeiderpartiet ved Aase Sætran er de eneste blant trondheimspolitikere og fylkepolitikere som får godkjent for samferdsel. E6 oppover Storlersbakkene fra Klett til Sandmoen er en av veiene som nå blir bedre. FOTO: GRY KARIN STIMO I STUDIO STIMO*

**FrP**

FrP deltok på flere møter med Næringsforeningen og lovet å støtte NiTs forslag om Sluppen bru hvis vi kunne bevise at brukerne ville ha bomfinansiering. FrP sprang fra løftet da vi la frem undersøkelsen som sa at 60 prosent av daglige brukerne ville ha bom. Trondheim fremstår snart som det eneste sted i Norge hvor FrP rir prinsipper i stedet for å finne realistiske løsninger på vei. Fremmet forslag om tilskudd til vedovner(!) i transportplanen. Så lenge gruppeleder Kristan Dahlberg Hauge lar Harald Berg styre veipolitikken, har dessverre både Hauge og FrP null troverdighet i samferdselsspørsmål.

**HEDERSPRISEN TIL ERLING BØHLE**

Melhusordfører Erling Bøhle (Ap) fortjener terningkast 6 og hederlig omtale etter fylkets kortsiktige veiraid om E6-Sør (se over). Med ferdig E6 gjennom kommunen kunne Bøhle lent seg tilbake og latt alle andre ta belastningen med bomfinansiering. Han fulgte imidlertid lojal opp og fikk kampvotering i kommunestyret. På toppen av dette kom trondheimspolitikere trekkende med et forslag om at bommen som skulle finansiere veiutbygging i Trondheim, skulle stå i Melhus! Vi skjønner det godt hvis han føler seg sviktet av kollegene. Men han skjønnte betydningen av E6, og tok lokal belastning for regionens beste. Det fortjener all ære.





## C-SELV!

I nye Mercedes-Benz C-Klasse har vi samlet all kunnskap vi har opparbeidet oss siden Karl Benz tok patent på verdens første bil. En av de teknologiske ny-vinningene er Agility Control. Dette er et selektivt dempingssystem som tilpasser understellet etter underlaget, og gir deg en unik balanse mellom sport og komfort. Nye C-Klasse har også som verdens første bil fått tildelt et miljøsertifikat i henhold til den anerkjente ISO normen 14062, "Design for Environment".

**C-SELV** på [mercedes-benz.no/c-selv](http://mercedes-benz.no/c-selv) eller send **mbc** til **2225** for forhåndsbestilling av prøvekjøring.

**Nye Mercedes-Benz C-Klasse lanseres 12. april.**



Mercedes-Benz

Vinn billetter til førpremiere på nye C-Klasse i det nye Operahuset i Bjervika 28. mars! Kjøp deg inn på [www.mercedes-benz.no/c-selv](http://www.mercedes-benz.no/c-selv) og delta i konkurransen. (Konkurransperiode 7.-17. mars)

Mercedes-Benz, Mercedes-Benz logo og Agility Control er varemærker for Mercedes-Benz AG. Alle andre varemærker og logoer er eiendommen til deres respektive eiere.

Velkommen til prøvekjøring

**MOTOR-TRADE AS**  
- Den ekte Mercedes-Benz-butikken

Sundlandveien 2, 7002 Trondheim  
Tel: 73 82 01 00 • Fax: 73 82 00 51

**MOTOR-TRADE AS**  
- Den ekte Mercedes-Benz-butikken

Russerv 2, 7650 Verdal  
Tel: 74 07 52 00 • Fax: 74 07 52 09



ENKEL FORMEL, POLITISK VANSKELIG Å PRAKTISERE

# Attraktivitet > Prakk = Sant

**Trondheimspolitikere styrer ikke på grunnlag av hvordan folk faktisk oppfører seg, men ut fra hvordan de skulle ønske at folk oppførte seg. Verst går det utover Midtbyen når politikere forsøker å styre folks bevegelsesmønstre, til tross for at de trafikale problemene er langt større andre steder i Trondheim.**

## ATTRAKTIVITET

Politikernes største misforståelse, dreier seg om hva som er en attraktiv by. Byen skal selvfølgelig være vakker og trygg. Det avgjørende er likevel det tilbudet butikker, serveringssteder osv. kan tilby. Er det stort utvalg, og er det hit de nye konseptene kommer først? Lakmestesten er hvor de nye kjedene etablerer seg. Er etableringene i hovedsak butikker som selv drar kunder, eller er det butikker som profitterer på at folk allerede er i strøket?

Sammensetningen av butikker er det i utgangspunktet lite politikere kan gjøre noe med. Hovedansvaret for dette ligger på gård-eiere og butikkeiere. Politikere har imidlertid indirekte påvirkning ved at de avgjør hvor praktisk eller upraktisk det skal være å handle (se "prakk" under), og dermed hvor de mest attraktive butikkene velger å plassere seg.

Politikere vil sikkert protestere her, og peke på alle trivselstiltakene som er gjort i Midtbyen: Etablering av gangveier, opprusting av allmenninger, satsing på arrangementer på Torvet, planting av trær osv. Det er imidlertid ikke slik at disse tiltakene automatisk øker attraktiviteten for handlende. Det er tilbudet av butikker, servering og annet som avgjør attraktiviteten, og eierne velger å etablere seg delvis etter andre kriterier som teller mer, slik som hvor kunden handler.

## PRAKK

Ordboken forteller at prakk betyr "besvær" eller "umak". Med prakk mener vi i denne sammenheng alle hindringer som gjør at du vurderer ikke å handle et bestemt sted. Det kan dreie seg om været, muligheten for å komme seg butikken, og sikkerhet.

Det er på dette punktet kommunen og politikere har gjort en rekke grep i feil retning. Vi skal hoppe over bomring og piggdekk-avgift i denne sammenheng, og ta kollektivtrafikken som eksempel.

Diskusjonen om Midtbyen blir raskt en diskusjon mot bil og for kollektivtransport. Næringslivet er for kollektivtransport, men det gjelder å se hva som er utfordringene.

I dag er fokuset i stor grad på å tilrettelegge for 25 % raskere gjennomkjøring for buss i Midtbyen, noe som gir 1,5 minutt besparelse. Spørsmålet er om dette er riktig fokus. Av 313 inn-sendere i Adresseavisens debatt om Team Trafikk var 99 % om forhold som ikke handlet om Midtbyen. Ingen steder tar flere buss enn til Midtbyen. Det er åpenbart ikke i Midtbyen utfordringen ligger på kollektivsiden.

Hvis politikere vil skape mindre prakk for sentrum, kan de for eksempel se på forslagene om å åpne Gamle Bybro ut av byen om ettermiddagen og inn om morgenen. SINTEF har påpekt de uheldige sidene ved å stenge Klæbuveien. Kombinert med samkjøring-felt i en dårlig utnyttet Elgeseter gate har vi fått en sikksakkkjøring i Elgeseter gate som oppleves som utrygg. Her bør det ryddes opp.



VALG 07

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. A>P=S må bli sant.
2. Nye handelskonsepter må tas bedre imot
3. Ingen parkering må fjernes i Midtbyen før ny er etablert innenfor elveslyngen. Politikere må sikre nytt P-anlegg under Olav Tryggvasons gate.
4. Bedre transport, inkludert bil, inn og ut av byen. Spesielt fra sør over Elgeseter gate.

Jarle Pettersen i Samarbeidsgruppen Midtbyen og Martin Aagaard i Fagråd Handel lurer på om kommunen ser konsekvensene av forslaget i Gatebruksplanen om å sende trafikken i Prinsens gate på en runde ut i Sanden før den kommer inn til sentrum igjen (se MidtPunkt 1/07 s 14 og 15). FOTO: GRY KARIN STIMO I STUDIO STIMO

# TRONDHEIM trekker bedre enn Trøndelag

- Sats på Trondheim som merkevare i markedsføringen, sier rutedirektør Daniel Skjeldam i Norwegian. Han tror det krever mer offentlig innsats. FOTO: NORWEGIAN

**- For Trøndelag vil det være riktig å bruke navnet Trondheim for å selge Trøndelag. Da vil det dryppe på alle reisedestinasjonene rundt i Trøndelag i større grad enn i dag. I dag smuldres markedsføringen opp i for mange små destinasjoner uten trekk-kraft, sier Daniel Skjeldam, som er rutedirektør i Norwegian.**

## KYR FOR FALL

Trøndelag har slitt for å få flere internasjonale flyruter fra Værnes. En av utfordringene har vært å få utlendingene til å reise inn til oss. På et seminar i regi av Avinor ble det stilt spørsmål om regionen markedsfører seg riktig for å få innreise-effekt. Viktige spørsmål blir om Trøndelag må vike for Trondheim som fokus, om det offentlige må ta større ansvar, og om regionen er for dårlig koordinert. Dette er spørsmål som stiller spørsmål ved flere av regionens hellige kyr.

## MAGNETEN

- I dag er det i stor grad slik at destinasjonsselskapene er finansiert av en rekke aktører som alle sammen forlanger at de skal omtales i markedsmateriellet. Denne type markedsføring er ikke egnet til å bygge opp markeder for nye flyruter, sier Skjeldam. Du må satse på ett navn som slår, og da må du satse på et navn som betyr noe. Det er det bare Trondheim som har i Trøndelag.

Trondheim er et reisemål som har mye å by på. Dernest er det et utgangspunkt for at du etter et par dager reiser rundt i regionen.

## INTERNETT + FLY ER VIKTIGST

Kjernen for å få regional effekt av storbyen, er en god destinasjonsguide hvor man har et hovedkonsept, i dette tilfelle Trondheim, og så omtaler hva regionen ellers har å tilby. Det viktigste er imidlertid en web-side med ulike pakker basert på hva

regionen kan tilby. Websiden må være tydelig på hvordan du kommer deg til stedet, og da i all hovedsak flytilbudet, mener Skjeldam. - Vi ser at tilgjengeligheten med fly er viktig når turistene velger reisemål. Og det bør ikke være mellomlanding.

## DET OFFENTLIGE INN

- Norwegian og de andre flyselskapene er gjerne med og satser på nye flyruter, men da må regionen satse ute. Det krever en mer samlet markedsføring. Det tror jeg bare det offentlige klarer, og derfor må det offentlige mer på banen. De små er for opptatt av sitt lille sted til å markedsføre Trondheim som flydestinasjon i for eksempel London, sier Skjeldam, som trekker frem Krakow og Riga som gode eksempler på byer som har vunnet på å markedsføre flytilbudet ute.

## TRONDHEIM LAVT

Næringsforeningen har vist at Trondheim er den byen som bruker minst pr hode på reiselivsselskapet sitt. Trondheim bruker 31 kr, Oslo 38 kr, Bergen 93 kr og Stavanger 37. Selv om slike tall er vanskelige å sammenligne, er det ingen tvil om at Trondheim ligger millioner bak de andre byene.

Fagråd Reiseliv har satt opp et mål om at Trondheim skal ha 1 million hotellgjestedøgn i 2010. Status 2005 er 667.000. For å nå målet må antall gjestedøgn øke med 50 prosent over fem år, som tilsvarer ca 8,4 prosent pr år. Det viktigste tiltaket for å greie dette er nye kongressfasiliteter, hvor det i dag ser lyst ut.

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. Kommunen må komme opp på nivå med andre byer når det gjelder midler til Visit Trondheim.
2. Trondheim må tørre å si at navnet "Trondheim" skal være fokus i markedsføringen, og ikke Trøndelag.
3. Arbeidet med å koordinere aktørene i reiselivet må gi resultater.



## BYGGESAKSBEHANDLING

# Kostbar akilleshæl

**Næringslivet i Trondheim taper over 200 millioner kroner hvert år på sen behandling av plan- og byggesaker. På landsplan er beløpet over tre milliarder. Mens næringslivet står i en byggeboom, er kapasiteten ved kommunens byggesaks kontor i realiteten redusert de siste årene.**

Kapasiteten på behandling i kommunen er dramatisk redusert på grunn av stor gjennomtrekk, og dermed mer uerfarne medarbeidere. Mange av kommunens saksbehandlere har gått til privat næringsliv, og næringslivets opplevelse er at etterfølgerne har ikke nok erfaring og mandat til å kjøre tilfredsstillende prosesser.

90 prosent av sakene kommunen behandler, er kurante og går glatt igjennom. Problemet er imidlertid ikke disse sakene, men behandlingstiden av den siste 10-prosenten. Det er den som er kostbar og som er viktig for næringslivet.

Kommunen måler saksbehandlingstiden fra komplett søknad er levert til saken er avgjort. For næringslivet er det viktig at ventetiden for forhåndskonferanse, tilbakesendelser osv også tas med. Vi vet at det er forskjell mellom kommuner hvordan man takler alt som ikke passer inn i et A4-skjema, og Trondheim er ikke blant de smidigste.

Det er nå nedsatt en arbeidsgruppe mellom kommunens administrasjon og næringslivet som skal se på mulige løsninger for en bedre byggesaksbehandling. NiT har stor tro på at gruppen vil komme frem til gode løsningsforslag. Nå er det viktig at politikerne lover å sette av nok ressurser til å gjennomfører tiltakene.

## UTBYGGINGSAVTALER

En viktig sak i reguleringsaker er utbyggingsavtaler som sier hva utbyggeren skal dekke av offentlige kostnader. I dag er det begrenset til teknisk infrastruktur. Her er det tilfelldighetenes spill i forhold til hvem som må ta regningen for teknisk infrastruktur.



*- Det er satt ned en gruppe med representanter fra kommune og næringsliv som jobber seriøst med å forbedre rutiner og prosedyrer i behandlingen av plan og byggesaker, men der er også et politisk ansvar å sørge for nødvendig handling, sier næringspolitisk leder i NiT, Trygve Bragstad.*

## VALG 07

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. Kommunens saksbehandlingskapasitet må styrkes under oppgangstider, og ikke svekkes slik som i dag. Gjelder både antall ansatte og samlet kompetanse.
2. Saksbehandlingstiden også for kompliserte saker må være på minimum.
3. Kommunen må ha landets mest effektive saksbehandling.
4. Regimet med utbyggingsavtaler må bli mer rettferdig.

## Næringspolitiske mål fra fagrådene i NiT

Utover de sakene som omtales i artikler i dette nummeret av MidtPunkt, har fagrådene en rekke mål som foreningen vil ta opp politisk før valget. Noen av disse er:

### FAGRÅD ENERGI

1. Kraftutbygging. Regionen trenger langsiktige satsinger innen kraftutbygging og ønsker en forenkling av konsekvensbehandling av små utbygginger.

### HELSE

2. Samarbeidsprosjekter mellom myndigheter, leverandører og kunder som sikrer økt samhandling om å bedre myndighetenes beslutningsunderlag.

### HAVBRUK

3. Sikre at AquaNor og NorFishing fortsatt i Trondheim.
4. Sikre at Valsneset går av stabelen etter de planene de har.

### TRANSPORT / LOGISTIKK

5. Utbygging av flaskehalsen på jernbanenettet.
6. Innføre standarder for varelevering i Trondheim.

### MALVIKRÅDET

7. Sikre tilrettelegging for økt utnyttning av arealene mellom Trondheim og Værnes, spesielt med tanke på å få oljereelatert virksomhet til å etablere seg.

### FOSSEGRENDA

8. Få orden på reguleringene i Fossegrenda, som sikrer klart skille mellom næringstomter og hvor boligutbygging bør skje.
9. Bedre veitilførselen til Fossegrenda.

### MIDTBYEN

10. Sikre finansiering av Gatebruksplanen, og at Hjerterplanens prosjekter gjennomføres.

# Mye tomt prat om realfag i skolen

Trondheim satser stort på å få kloke hoder fra utdanningsinstitusjonene til å bli i byen. Spesielt innen ingeniørfagene er underdekningen stor, og kampen om de ferdigutdannede er sterk. Vi vet at de som er enklest å beholde i Trondheim, er de som er oppvokst i byen ved Nidelven. Det mest fornuftige rekrutteringstrikset er derfor "enkelt": Å sørge for at trondheimere dominerer optaket ved HiST og NTNU.

Skal Trondheim ha et overtak i kampen om å beholde realfagskompetan-

sen, må vi slå de andre regionene på alle nivåer. Næringsforeningen har derfor hentet inn tall på hvor stor andel som velger realfag på ulike trinn, og hvilke karakternivåer vi har. Det ser ikke ut til at Trondheim kommune og Sør-Trøndelag fylkeskommune har mye å skryte av. Vi ligger i beste fall midt på treet.

Karakterene ser litt bedre ut. Vi er klart best på biologi. Vi deler en klar førsteplass med Bergen i kjemi. I fysikk er vi midt på treet, mens vi er jumbo i matematikk.

## HIST GJØR JOBBEN

Mens grunnskolen og videregående skole i Trondheim ikke glimrer med vellykkede satsninger på realfag, kan HiST skilte med en satsing som gjør skam på myten om at lærerutdanningen er tom for realfag. 70 av de 200 studenter som tas opp hvert år, går på realfaglinjen. - HiST er den eneste av landets allmennlærerutdanninger som har en slik realfagslinje som binder studentene til et bestemt fagvalg, sier rektor Torunn Klemp.

Normalt har allmennlærerstudentene hele 50 prosent av den 4-årige lærerutdanningen til valgfrie fag (normalt hele 3. og 4. år). - Poenget med vår realfagslinje er å binde så vidt mange studenter til å profilere seg mot realfag. På realfagslinja har studentene kun et halvt år med valgfag. Resten av de "valgfrie" studiepoengene er bundet til matematikk og naturfag, forteller Klemp.

I tillegg har HiST tilbud om mastergrad i matematikdidaktikk og mastergrad i naturfagdidaktikk. Den siste i samarbeid med NTNU.

HiST og rektor Torunn Klemp har satt inn effektiv innsats for å møte mangelen på realfagslærere.

## GRUNNSKOLEN

Faget "Natur og miljø" har en gjennomsnittlig avgangskarakter de siste fem årene på 3,9. Alle de fem største byene, unntatt Stavanger, ligger over landsgjennomsnittet. Tromsø og Bergen ligger over Trondheim, mens Oslo ligger likt med oss. I muntlig karakter i samme fag er bildet det samme, men her er vi også etter Oslo. I matematikk er bildet stort sett det samme (se tabell).

## VIDEREGÅENDE SKOLE

Når det gjelder andelen som velger fordypning i realfag og matematikk i videregående skole, ser vi det samme bildet som i grunnskolen. Vi har en klar andreplass i antallet som tar biologi, men ellers ligger vi bak, eller på linje med Oslo, Bergen og Stavanger i fagene matematikk, fysikk og kjemi.

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. Fylket og kommunen må sette seg klare mål om at Trondheim og Sør-Trøndelag skal være best når det gjelder karakterer i matematikk og realfag på alle trinn.
2. Det må lages realistiske planer for å nå målene. Konferanser er ikke nok!

	Natur og miljøfag. Standpunkt	Natur og miljøfag. Muntlig	Matematikk Standpunkt	Matematikk Skriftlig avgangsprøve	Matematikk. Muntlig avgangsprøve	Sum
Hele landet	3,90	4,20	3,44	3,32	4,00	3,77
Oslo	3,94	4,28	3,56	3,22	4,00	3,80
Stavanger	3,88	4,18	3,48	3,32	3,95	3,76
Bergen	4,04	4,30	3,54	3,42	4,08	3,88
Trondheim	3,94	4,22	3,50	3,28	3,97	3,78
Tromsø	3,96	4,28	3,52	3,00	4,23	3,80

Tabell: Tallene er gjennomsnitt for grunnskolen i årene 2001 til 2006, med unntak av muntlig matematikk som er 2002-2006. Tall for Trondheim når det gjelder muntlig matematikk 2005 mangler. Kilde: [www.utdanningsdirektoratet.no](http://www.utdanningsdirektoratet.no)



# Organisk vekst eller

# oppkjøp?

**I** DISSE 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 under verdifastsettelse og forhandlinger, Weibull gjennomførte i fjor 25 slike oppdrag i SMB-markedet. Ring oss på 73 80 21 56 / 913 43 317

eller send en mail til [kjell@weibull.no](mailto:kjell@weibull.no), dersom du ønsker en uforpliktende samtale om hvordan vi skaper resultater.

**Weibull**  
CONNECTING COMPANIES

Weibull Trøndelag AS • Schultz gate 1 • 7013 Trondheim

[www.weibull.no](http://www.weibull.no)

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

  
**sletvold**  
Fritidsleiligheter

Selveier...  
og litt hotelleier

**44 nyoppussede  
fritidsleiligheter på Oppdal  
fra 21 – 37 m2  
kommer snart for salg!**

Registrer deg på:  
[www.sletvold-fritidsleiligheter.no](http://www.sletvold-fritidsleiligheter.no)



**Helle Kjøning**  
prosjektmeidler  
tlf: 73820012  
mob: 91661555

# Trenger 2000 boliger og 2000 mål næringsareal

**Kommunens arealplan styrer arealbruken i kommunen, og sier hvor det kan bygges boliger og næringsareal. Nå rulleres planen. Rådmannens forslag er på høring og politikerne vedtar mest sannsynlig planen før valget. Næringsforeningen mener planen inneholder for lite areal til både bolig og næring.**

## PLANEN

Hovedingrediensene i den nye planen er følgende: Krav til for-tetting og utnyttning opprettholdes. Næringsområdene er relativt godt utnyttet, men de fleste næringsdrivende mener de har tilstrekkelige reservearealer på egen tomt. Nyhavna opprettholdes som næringsareal.

Området for detaljhandel på Lade/Leangen og Tiller foreslås inn-skrenket. Ranheim kan bli fremtidig område for tettbebyggelse, inkludert næring. Tempe endres til ervervsområde. Tiller rendyrkes til næring. På Torgård og Lauvåsmyra kommer de nye nærings-arealene.

Det legges nå ut 100 dekar pr år til næringsareal, mot ca 70 dekar pr år i dag. Holder ikke dette, blir det behov for å ta i bruk jord-ene på Klett og Rotvoll. Det legges opp til 1100 boliger pr år.

Det startes arbeid med nye kommunedelplaner for Klett, Nyhavna, Tempe og Dragvoll.

## HVA MENER NIT?

Knut Efskin i Dnb Nor Næringsmegling og fagråd Eiendom, leder Næringsforeningens arbeid med arealplanen. - Innbyggertallet stiger raskere enn prognosene kommunen baserer seg på, sier han. - Det er derfor behov for en tilrettelegging av 2000 boliger i året. Vi mener også at beregningen av areal til næringsformål er for lite. 100 dekar i året gir 1200 dekar i tolvårsperioden. Vi mener det bør være 2000.

Efskin begrunner det økte arealbehovet blant annet med at reeta-blering øker arealbehov. - Mye av det foreslåtte arealet er uegnet fordi det er for smått eller at grunnforholdene er uegnet. I tillegg vil noen grunneiere ikke være interessert i å avhende de arealene som omhandles av planen.. Det er også viktig at bedriftene har valgmuligheter når de skal bygge. Det betyr at det må være areal på begge sider av byen. Vi foreslår derfor at Klett og Rotvoll leg-ges ut nå, sier han.

NiT mener at politikerne må ta stilling til om Trondheim skal være tilbyder av areal til bil-basert storhandel (såkalte "hyperstores" på 10-30.000 kvm) eller ikke. I det frem-lagte forslaget til ny areal-plan er det ikke rom for denne typen handel, og politikerne får dermed ikke muligheten til å velge, sier Efskin.

## DÅRLIG PÅ NÆRINGSAREAL

Trondheim er flinke på boliger, men ikke like flinke når det gjelder private næringsbygg, sier Bjørn Erik Øye, som er adm.dir i Prognose-senteret AS.



*Knut Efskin leder NiTs arbeid med arealplan.*

De siste seks årene har gjennomsnittlig boligproduksjon i Trondheim ligget på 1.400 boliger pr. år, hvilket er en dobling fra 90-tallet. - Trondheims planleggere og politikere bør få skryt. Om de klarer å opprettholde 1.500 nye boliger pr. år, vil Trondheim som en av ytterst få presskommuner faktisk hold ttritt med etter-spørselsveksten, sier Øye.

På begynnelsen av 90-tallet stod Trondheim for snaut 50 prosent av boligbyggingen i Sør-Trøndelag, mot 80 prosent i dag.

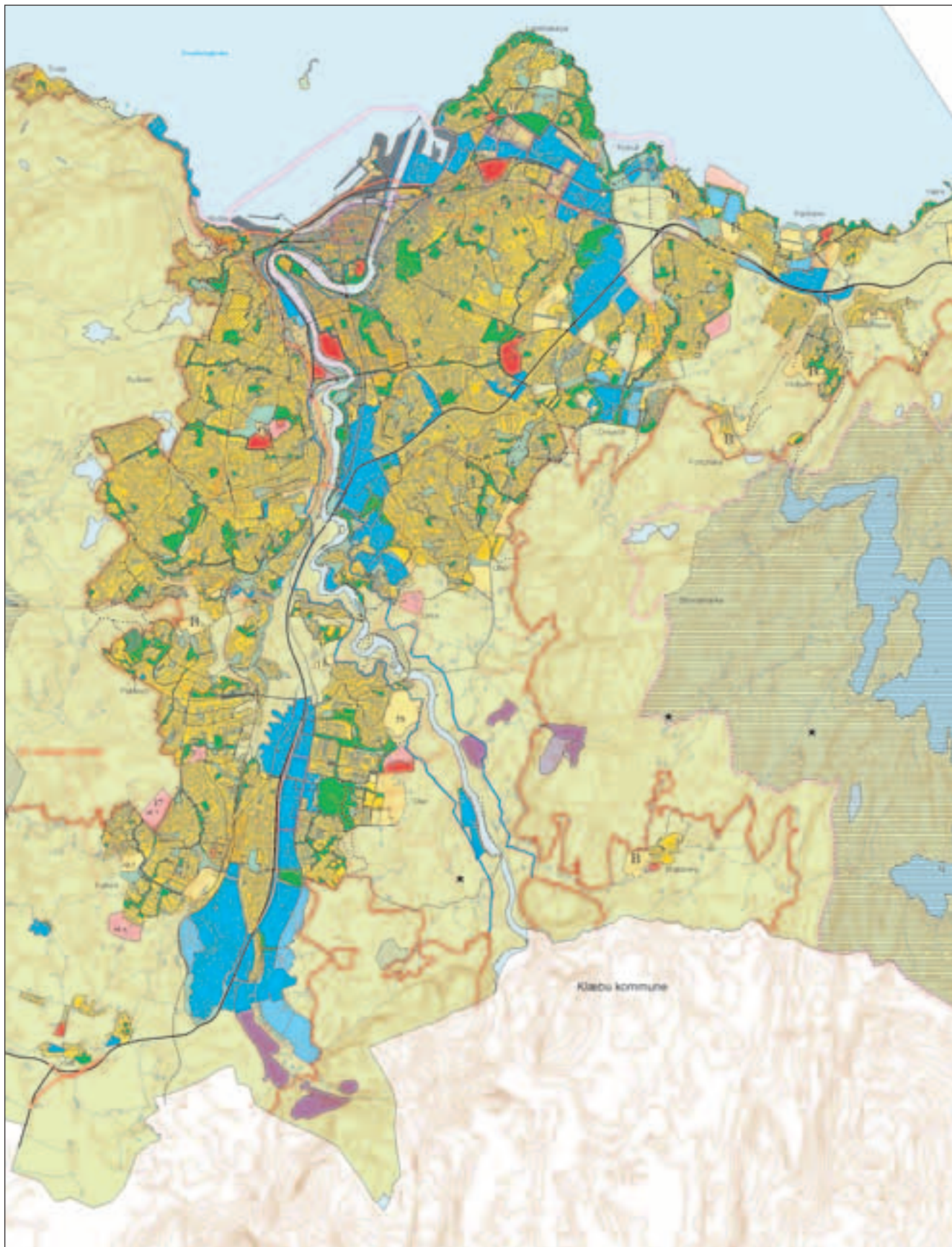
- Dessverre er det ikke grunn til å skryte like mye av næringsdelen av byggemarkedet. På 90-tallet sto Trondheim for om lag 50 prosent av nyproduksjonen i Sør-Trøndelag. Korrigert for St. Olavs, så har andelen næringsbygg i Trondheim de siste årene faktisk stått stille på om lag 50 prosent, sier Øye. - Vi forventer en forsterket sentralisering mot Trondheim de kommende årene. For at denne positive trenden skal opprettholdes, krever det at Trondheim også legger til rette for en offensiv næringspolitikk med tanke på nybygging.

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. Arealplanen må legge til rette for 2000 boliger i året og 2000 dekar næringsareal i de neste tolv årene.

- Hør mer om Bjørn- Erik Øyes vurderinger av byggemarkedet i Trondheim under boligkonferansen Utsikt 07, torsdag 26. april i Britannia hotell. Se: [www.utsikt07.no](http://www.utsikt07.no)
- Næringsforeningen avgir høringsuttalelse til arealplanen i april.





**1. BYGGEOMRÅDE**  
( § 20-4.1.1 ledd nr 1 )

Bybebyggelse

Tettbebyggelse. areal forbeholdt boliger, markert med "B"

Erverv

Grav - og urnelund

Grønnstruktur

**Eksisterende**

**Framtidig**



# Mer fokusert fylkeskommune

Man kan mene mye om behovet for fylkeskommunen som organisasjon, og debatten går da også flittig. Uansett trenger Trondheim regionale politikere som evner å stå sammen for å få gjennomslag for landsdelens interesser. Her er det forbedringspotensial.

NiT opplever et sterkt gap mellom en fokusert og tydelig satsing, som vi mener det er behov for, og dagens ståsted.

## NÆRINGSUTVIKLING

Andre steder i dette nummer av MidtPunkt har vi omtalt fylkeskommunens innsats på vei, reiseliv og realfag. Alle tre områder vekker grunn til bekymring. Det fjerde området hvor fylkeskommunen har en vesentlig rolle når det gjelder næringslivets rammevilkår, er midler til utvikling av næringslivet. På dette området brukte Sør-Trøndelag 90 millioner kroner i 2006. Nesten halvparten overføres direkte til Innovasjon Norge. Næringsforeningen har utfordret fylkesordføreren på at det ikke er samsvar mellom hva politikerne sier er strategisk viktig (olje, havbruk, energi, helse og IKT), og hva de bruker pengene på. Disse områdene får under 10 % av totalrammen, eller ca 13 prosent hvis vi holder midlene til Innovasjon Norge utenfor.



*Er det noen som tør å ro ut midtjords med "Kreative Trøndelag"? Trøndelag trenger regionpolitikere med mer fokus på de viktige oppgavene for næringslivet.*

Utfordringen er at fylket ikke bruker midlene målstyrt nok mot det som skaper næringsliv.

Midlene brukes for eksempel distriktsrettet i stedet for å være rettet mot de beste ideene. Og de er rettet mot områder som er politisk korrekte (mat og reiseliv) i stedet for mot områdene der det er størst verdiskapingspotensial (olje og havbruk).

En stor del av midlene fra fylket brukes til prosjektet "BliLyst". 10 millioner årlig går til dette prosjektet. Det vil si mer enn det som går til de største vekstmotorene. Pengene skal brukes på omdømmebygging/tilflytting, ungdom og entreprenørskap, næringsutvikling og opplevelser, samt desentralisert utdanning.

Å måle effekten av slike prosjekter er ikke enkelt, og det ender til slutt med at du tror at slike prosjekter virker. Du kan velge å tro at kulturtiltak og positiv omtale av bygdene er det som skal til for

å snu flyttestrømmen. Men hvis du tror at tilgangen til meningsfulle arbeidsplasser overstyrer alt annet, blir spørsmålet: Hvordan kan fylkeskommunen bruke midler til næringsutvikling slik at de skaper flest, og ikke flere, arbeidsplasser. Her tror Næringsforeningen at en sterkere satsing på vekstmotorene ville hatt større effekt enn for eksempel BliLyst.

## KREATIV

Fylkeskommunen satser på slagordet "Kreative Trøndelag". Og kreativ er Trøndelag så det slår. Det er imidlertid det kommersielle Trøndelag som er vår største utfordring. Richard Floridas teorier om de kreative regionene er viktig, men det er kanskje vel så viktig å studere andre forskere på næringsutvikling og med mer kunnskap om våre forhold. Det er viktig å komme vekk fra slagordene og over i det konkrete stadium.

Hadde fylkeskommunen vært en ener på vei, realfag, reiseliv og næringsutvikling, hadde ikke "Kreative Trøndelag" blitt så hult. Er det så en fare ved å ha en hul visjon? Det er ikke vanskelig å la seg fasinere av all den spennende retorikken man kan spinne rundt "Kreative Trøndelag". Men hvis den blander for alt som ikke fungerer på kjerneområdene, bærer det galt avsted. Det hadde derfor tjent regionen hvis vi hadde kunnet legge "Kreative Trøndelag" til side og tatt fatt på de virkelige mulighetene som ligger her. Tiden er nå moden for å tørre og konkretisere og ta i bruk de kvantitative data som foreligger mht sterke næringsgrupper, sterke markedsmotorer og komparative styrker. NiT mener ikke at 100 % av næringsutviklingsmidlene skal gå til disse sterke områdene, men vi bør opp fra under 10 til over 50 %.

### NÆRINGSFORENINGEN MENER

1. Regionen mangler politikere med nasjonalt gjennomslag innen de viktigste områdene for næringslivet.
  2. Fylket må bruke virkemiddelapparatet mer strategisk rettet mot de næringene som er besluttet å være vekstnæringer, og mot de gode ideene, uavhengig av om de er i distriktene eller ikke.
- Se ellers artikler om vei, reiseliv og realfag.



# Scenarier

Trondheim kommune og fylkeskommunene i Sør- og Nord-Trøndelag har laget scenarier for Trøndelag i 2020. Scenariene er laget i hovedsak av det offentlige etter en todagers workshop med 50 deltagere fra næringsliv og organisasjoner. Scenariebyggerne hadde tjent på å lære litt av Bergen, som hadde en bredere prosess.

## NÆR PARODIEN

Det er dristig å lage scenarier. Faren for å bli parodierte er stor. I tider hvor vi kritiserer ledere for å ikke å ha blikket festet i fremtiden, bør man være forsiktig med å kritisere de som prøver. Trøndelag 2020 står imidlertid lagelig til for hogg. Når de tre scenarier som trekkes opp er lette å parodierte, er det nettopp fordi innholdet er en glimrende parodi. Scenariet om økonomisk vekst sier for eksempel at dette fører til økte skiller i samfunnet og regionen, mens den økologiske "evig grønn" skaper trygghet og trivsel!

Økonomisk vekst og trygge arbeidsplasser med evne til å skape sine egne verdier, er den tryggsete garanti for at arbeidsløshet – roten til alt ondt. Økonomisk vekst og sterke bedrifter er garantisten for interessante arbeidsplasser til vår ungdom som i dag i altfor stor grad emigrerer til Oslogryta.

## BERGEN

Bergen har kjørt et eget scenarieprogram som heter "Bergens-scenarier 2020". Her har prosessen vært ganske annerledes og har pågått lenger. Prosessen i Bergen er initiert og drevet av næringslivet. Det er ikke hovedpoenget, men derimot at prosjektet i Bergen er drevet av et betydelig bredere spekter av organisasjoner. Det har åpenbart vært sunt. NiT stiller seg til rådighet for arbeidet når man skal inn de konkrete stadier som nå trengs for å få en fokusert utgang.

Bergen har endt opp med to scenarier. "Den tannløse byen" og "Den spenstige byen". Deretter har de, kort fortalt, beskrevet hvordan de skal unngå å bli tannløs og heller spenstig. I seg selv ikke spesielt originalt, men som styringsinstrument er Bergens betydelig bedre enn scenariene for Trøndelag.

## TO ALTERNATIVE TRØNDELAGSSCENARIER

MidtPunkt har laget to scenarier for Trøndelag basert på utfallet av de politiske sakene vi utfordrer fylket på i denne valgutgaven.

### *Scenarium 1: Trondheim er landets 13. største region.*

Dette framtidspildet er en null-visjon hvor vi fremskriver dagens utvikling lokalt, i en verden hvor andre regioner jobber smartere. Fremtidspildet kjennetegnes ved:

- Manglende fokus i bruk av midler til næringsutvikling (se forrige side)
- Midler til næringsutvikling brukes fortrinnsvis ikke ut fra de beste ideene uavhengig av hvor den som har ideen bor, da det er en forutsetning at mottageren bor i distriktet.
- Lite fokus på å satse pengene i de etablerte industriområdene Verdal, Leksvik, Orkanger.
- Midt-Norge er regionen med lavest veiutbygging fordi man ikke klarer å samle seg om effektiv påvirkning av sentrale politikere.
- Til tross for løfter om at gasskraftverk skulle vært ferdig bygget i 2011, står det i 2020 fortsatt ikke bygget.
- Midt-Norge ligger under snittet i Norge på antall voksne med realfag fra videregående skole, og lavt på karakterer i realfag
- Regionen klarer ikke å enes om et mer fokusert reiseliv. Ingen tør satse på byen som vekstmotor i regionen.

Dette skjer: Sentraliseringen mot Trondheim fortsetter som i dag. Mange flytter i stedet for å pendle. Kun kommunene rundt Trondheim har oppgang i folketallet. Mjøs-regionen passerer Trondheimsregionen som Norges tolvte største region. Debatt om NTH, som fikk tilbake navnet sitt i 2016 i et desperat forsøk på å profilere realfagene, skal flyttes til Oslo. Havbruksmuseet på Frøya legges ned, tre år etter at det siste produksjonsanlegget ble flagget ut på grunn av dårlige veier.

### *Scenarie 2: Landets nest største region*

Fremtidspildet kjennetegnes av at man gjør det motsatte på alle punktene i scenarium 1.

Dette skjer: Sentraliseringen mot Trondheim fortsetter, men i lavere takt enn i scenarium 1. Regionen kåres til den sterkeste når det gjelder etableringer i distriktet. Stor-pendlerregionen etableres fra Steinkjer til Oppdal.

# Kunnskap er vår styrke

ERNST & YOUNG

Ernst & Young leverer tjenester innen

- Revisjon og direkte relatert rådgivning
- Økonomisk og finansiell rådgivning
- Skatte- og avgiftsrådgivning
- Risikostyring og datasikkerhet

Ernst & Young AS, Havnegata 9, Pirsenteret, 7010 Trondheim  
Telefon: 73 54 68 00

[www.ey.no](http://www.ey.no)

**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

## Strategisk og finansiell rådgiver for små og mellomstore bedrifter i Midt-Norge

**Impello Management AS er i sterk vekst og har etablert seg som et uavhengig og toneangivende miljø innenfor strategisk og finansiell rådgivning.**

Vi tilbyr bl.a. følgende tjenester:

1. Strategi- og forretningsutvikling
2. Partnerstrategi og internasjonale partnersøk
3. Finansieringsløsninger
4. Verdivurdering og rådgivning ved gjennomføring av transaksjoner (kjøp, salg, fusjoner m.v.)

Vi bistår bedrifter i alle bransjer, men vår primærfokus er teknologi- og vekstselskaper innen olje/gass, energi og IKT på landsbasis.

Vi er 6 ansatte i Trondheim med tilholdssted i Innherredsveien 7 (Industribygget vis-a-vis Solsiden).

Se [www.impello.no](http://www.impello.no) eller ring 90 22 70 00 for nærmere informasjon.



Bak fra venstre: Anders Torud, Frode Iglebak, Tom Benestad  
Foran fra venstre: Jan Ilti, Mosten Frøseth, Bjørnar Reitan

**IMPELLO**

Impello Management AS



## Bedriftshelsetjeneste med rask tilgang til lege og spesialister.

Åpent på telefon 24 timer i døgnet

LEVL

Kontakt: tlf 95 29 28 21  
e-post havard@moxnessbht.no  
www.moxnessbht.no

**Moxness**  
BEDRIFTSHELSETJENESTE  
NÅR STABEN ER VIKTIG

### Hva kommer det av at personer som gjennomfører våre kurs får bedre tid hjemme?

**EFFEKTIVT LEDERSKAP • EFFEKTIV TIDSSYRING  
EFFEKTIVE MØTER • ORGANISER PC • UTVIKLINGSSAMTALEN**

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

Frigjør tid ved å jobbe lettere enklere og smartere.

Besøk vår hjemmeside [www.lpartner.net](http://www.lpartner.net) for mer informasjon og uttalelser fra noen av våre kunder.



**Leadership Partner Norge AS**  
Edvard Aarnes - din personlige trener  
Tlf. 73 91 49 90 - [firmaopost@LPpartner.net](mailto:firmaopost@LPpartner.net)

## Annonsere i MidtPunkt?

Ønsker du å bruke markedets mest målrettede kanal for å kommunisere med seks tusen næringslivsledere på beslutningsnivå i Trondheim. Næringsforeningen har inngått en samarbeidsavtale om annonsesalg med Media Midt-Norge. For forpliktende tilbud kan du kontakte:

**Terje Olsen.** Tlf. 73 50 46 00 • Mob. 415 427 36  
mail: [terje@companiet.net](mailto:terje@companiet.net)

**Lars Tiller.** Tlf. 73 50 46 00 • Mob. 93 45 47 45  
mail: [lars@companiet.net](mailto:lars@companiet.net)

# Rindalshytter as

## Hyttedrommen

Drammer du om en hytte med fjellet som nærmeste nabo, eller er det svaberg og sjø som lokker? Eller en hytte i et fantastisk kulturlandskap ved en barnevennlig badeplass? Rindalshytter gjør din hyttedrom til virkelighet.

## Norsk kvalitet siden 1963

Vi leverer hytter for sjø og fjell i handlaft, stavlaft og bindingsverk. Byggesett eller nøkkelferdig, typehytter og skreddersøm. Ta kontakt for mer informasjon.



**Strandvågen hytteområde** ved idylliske Korsnesfjorden i Halså kommune. Fantastisk utsikt mot Tuustrastabben. Planlagt brygge med småbåthavn og sjøboder. Et familievennlig område som er ideelt for fiske og båtliv. Strandsonen består av slakte svaberg; perfekt for fiske og badetile.



**Wesla og Hårdvedhaugen hytteområde** i Rindal ligger ved foten av Trollheimen, og har Resfjeldet og Trollhatta som nære naboer. Ideelt for turisme, jakt og fiske sammen som vinter. 23 nye utviklingsplaner er nå lagt ut.



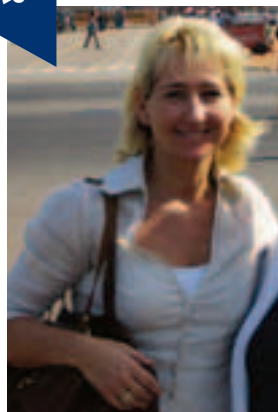
**Grenlivetnet hytteområde** for den som søker gode dager i et levende kulturlandskap med panoramautsikt mot Trollheimen. Et familievennlig område i Rindal med fint utarbeidet badeplass, kort vei til servicefunksjoner, samt allsidige naturopplevelser. [www.rindalshytter.no](http://www.rindalshytter.no)



Besøk oss på hyttelivsmessen  
i Trondheim 20. - 22. april

# Risikofaktorer i internasjonal handel – nye og gamle

- Lisbeth G. Kaarem, generalsekretær International Chamber of Commerce i Norge



Lisbeth G. Kaarem

Økonomisk kriminalitet øker over hele verden, og det er enorme pengesummer som berøres hvert år av slik aktivitet. Det Internasjonale Handelskammer (ICC) etablerte for 25 år siden **Commercial Crime Services (CCS)** – hvis formål var å forebygge og undersøke økonomisk kriminalitet for sine medlemmer. I dag er det mer enn 700 medlemmer i vel 120 land rundt om i verden som får jevnlige oppdateringer fra denne organisasjonen. Captain Mukundan er leder for denne organisasjonen som teller advokater, tidligere politifolk, forsikrings- og bankfolk, sjøkapteiner o.a.

mye erfaring og kunnskaper, som er til hjelp med å hindre slike ulykker, og til hjelp med etterforskningen, når en svindel er oppdaget

ICC fortsetter også kampen mot ulovlig kopiering og forfalskning gjennom aksjonen BASCAP (Business Action to Stop Counterfeiting And Piracy). Denne form for økonomisk kriminalitet øker i omfang verden over. ICC henvender seg til industri- og næringsliv om å følge med i kampen mot piratkopiering og forfalskning, og at dette ikke kan aksepteres. Offentlig virksomhet og næringslivet må enes og ta avstand, også på det private plan. Alt for mange norske bedrifter har fått oppleve det mareritt at deres produkter piratkopieres eller forfalskes.

Det er banker og forsikringselskaper som i første rekke er utsatt for svindel. Men også produsenter av alle typer varer, transportfirmaer, rederier, handelsvirksomhet og enkeltpersoner blir rammet. Det finnes ingen enkel løsning på hvordan man skal unngå å bli svindlet. Men etter å ha jobbet med slike saker over hele verden, har CCS – Commercial Crime Services, opparbeidet

## FAKTABOKS

- Det Internasjonale Handelskammer – ICC er verdens største næringslivsorganisasjon med medlemmer fra mer enn 140 land.
- Organisasjonens internasjonale hovedkontor ligger i Paris.
- ICC har første konsultativ status i FN.
- ICC er den foretrukne næringslivspartner til internasjonale og regionale organisasjoner hver gang man skal treffe beslutninger som angår internasjonal handel.
- Nasjonalkomiteer i alle viktige hovedsteder sørger for at ICC's syn på næringslivsspørsmål blir meddelt rette myndigheter.

## SIKKERHET OG SÅRBARHET

# 2007

# - NÅR ALT GÅR GALT

2007-KONFERANSEN arrangeres 8. og 9. mai på RADISSON SAS Royal Garden hotell i Trondheim.

For femte år på rad inviterer Dataforeningen Trandelag og Næringsforeningen i Trondheim til nasjonal sikkerhetskonferanse i Trondheim.

Sett av Sett av 8. og 9. mai 2007 allerede nå.

### Målgruppe for konferansen

- Ledere i privat og offentlig sektor
- Utviklere
- Konsulenter
- Ansvarlige for informasjonssikkerhet og beredskap i bedrifter og det offentlige
- Leverandører av sikkerhetsløsninger og -tiltak.

VELKOMMEN TIL TRONDHEIM I MAI 2007!







## Basale Næringsmegling AS

Basale Næringsmegling AS er en del av Basale AS. Basale AS er et av Norges største eiendomsforvalterselskap, og er et heleid datterselskap av OBOS.

**basale**



Basale Næringsmegling AS ble etablert i 1995, og er et ordinært eiendomsmeglerforetak med høyt kvalifiserte medarbeidere. I tillegg til ordinære megleroppdrag innen utleie, salg og søkeoppdrag, har Basale Næringsmegling god erfaring med utvikling av eiendom og tilrettelegging for salg. I slikt arbeid trekker vi veksler på bredden i Basales fagmiljø, med økonomisk analyse, juridisk bistand, teknisk rådgiving, verdivurdering, due dill, mv.

Vi gjør eiendommen  
din mer lønnsom og attraktiv

### Kontaktpersoner:

**Anita Øien**  
Daglig leder  
Statsautorisert eiendomsmegler MNEF  
Tlf: 73 80 66 43/982 47 954  
aoi@basale.no

**Siri Rønning**  
Faglig leder  
Advokat  
Tlf: 73 80 66 27/982 47 975  
sro@basale.no



## Skala gir grunnlaget for **strategiske** beslutninger

markedsundersøkelser kundetilfredshet omdømme  
merkevarekjennskap potensialberegninger trender fokusgrupper



[www.skala-as.no](http://www.skala-as.no) | tlf 45 45 57 00 | Dronningens gt 9 | Postboks 40 Sentrum | 7400 Trondheim | Medlem av Norsk Markedsanalyse Forening

**CRETO**  
N æ r i n g

**No cure no pay!**

**SALG OG UMLEIE AV  
NÆRINGSEIENDOM  
RING 73 83 34 50**

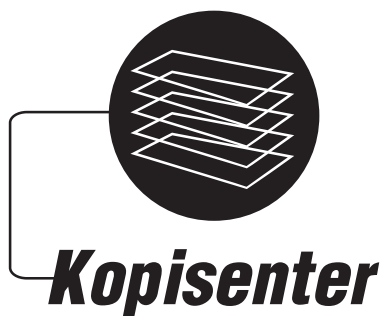
CRETO NÆRING AS TLF 73 83 34 50

[www.creto.no](http://www.creto.no)

# Blink Print!



GRAFISK FORMGIVING ■ KOPI ■ PRINT ■ DIGITALTRYKK  
SCAN ■ FERDIGGJØRING ■ INNBINDING  
LAMINERING ■ TEKSTILTRYKK ■ FOLIETRANSFER



## ÅPNER TIRSDAG 10. APRIL

Blink Print avd. Midbyen, Fjordgt 5, 7010 Trondheim

you can  
**Canon**

Blink Print as   Leirfossveien 27   7038 Trondheim   Tlf: 72 83 57 00   www.blinkprint.no   firmapost@blinkprint.no

## Snart kommer sommeren

Vi hos Gartex er spesialister på sol- og varmeavskjerming

Gartex er en komplett tekstilrentreprenør med 30 års erfaring i bransjen. Vi leverer gardiner, avskjermingsystemer, opphengssystemer, tepper og tapeter til det offentlige og private prosjektmarkedet. Vi leverer også støyabsorberende tekstiler.

GARTEX AS, Schultz gt. 1, 7013 Trondheim - Tlf: 73 52 68 68 - www.gartex.no



## Bruker du mye tid på å lete etter informasjon?

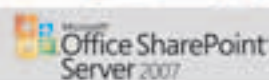
Opptil 30 % av en vanlig arbeidsdag går med til å finne tak i riktig informasjon, viser undersøkelser. Microsoft SharePoint bidrar til å redusere kostnader knyttet til informasjonssøk, sier våre kunder. Og det beste av alt, ved kjøp av Small Business Server eller Windows Server 2003, følger SharePoint Services med gratis, forteller Microsoft.

Ønsker du mer informasjon om løsningen, tar du kontakt med Hilde Karlsen på telefon 73 84 59 00 eller e-post: hilde.karlsen@adcomdata.no



 **ADCom Data**  
IT-LØSNINGER DER DU ER

 **Microsoft**  
SMALL BUSINESS SERVER  
2003

 **Office SharePoint  
Server 2007**



## HÅNDVERKSBAKER MIDT I BYEN

# Godt for kropp og sjel



**Bakeren er på plass i Thomas Angells gate.** I et lite lokale med særegen atmosfære gir daglig leder Øyvind Hansen og hans ti medarbeidere kundene muligheten til å oppleve baking med alle sanser. I lokalene er det utsalg og kafè.

- Vi skaffer godt og smakfullt bakverk laget med omsorg, sier Hansen. - Brødet smaker ikke bare godt, det gjør godt for samvittigheten også, i og med at det er både økologisk og sunt.

Godt Brød Trondhjem AS åpnet dørene i 2001, og fikk samme året UT AWARDS. Bakeriet tilhører en kjede med utspring i Bergen, men fremstår som et lite lokalt bakeri med en særegen atmosfære. Øystein Hansen tilbyr det meste av bollebakst, nydelig kaffe og påsmurte bakverk.

Forretningsideen til godt Brød er å produsere økologiske kvalitetsbakevarer i et åpent og oversiktlig produksjonsmiljø. Dette har Hansen lyktes med, og han leverte mer enn 90.000 brød over disken i 2006. Den totale omsetning en var mer enn ni millioner kroner. Han registrerer at besøkstallet i bakeriet er i god vekst. - Det ser ut til at stadig flere lærer seg å sette pris på å ha bakeren på plass i nabolaget igjen, avslutter Hansen.

## HÅNDVERKSTRADISJON I SENTRUM

# Med tro på fremtiden

Det er kanskje å dra det for langt å påstå at buntmakermester Emil Gätzschnmann representerer det opprinnelige håndverk, men i følge første Mosebok var Adam og Eva tidlig ute med å ta i bruk pelsmote da de ble kastet nådeløst ut fra paradiset's hage: «Herren Gud laget klær av skinn til Adam og hans hustru og kledde dem med».

### TREDJE GENERASJON

Gätzschnmann er tredje generasjons buntmakermester. Han fører familietradisjonen videre fra farfar Emil som kom til Trondheim i 1907, og far Knut Emil Gätzschnmann. Fra butikken sentralt i Dronningens gate selger han og hans to medarbeidere rundt fire hundre plagg i løpet av sesongen. Gätzschnmann registrerer at dette er en dobling av antallet fra den gang han startet i bransjen.

- Positiv omsetningsvekst er grunnen til at jeg har god tro på fremtiden og nå bygger om butikken, sier han.

### FRA EUROPAS MOTEHUS TIL DRONNINGENSGATE

Buntmakermesteren er aktiv i design og produktutvikling. Når våren kommer drar han rundt i Europa og utvikler neste sesongs modeller sammen med produsenter i Italia, Frankrike, Tyskland og Finland.

- Alle de største motehusene inkluderer nå pelsverk i sine kolleksjoner. Vi følger dette, og de plaggene som vi tilbyr kundene våre reflekterer motebildet i Europa, sier Gätzschnmann.



Med pels i ett hundre år. – Emil Gätzschnmann viderefører familietradisjonen.

Som forretningsdrivende gleder han seg over den nye trenden. - Dagens pelser er ofte vendbare og derfor svært anvendelige. På morgenen tar man den på seg på veg til jobb, for i neste øyeblikk å gå i selskap med den. Det trenger heller ikke være masse kuldegrader for at man skal bruke plagget som et hverdagsplagg.

- Og, legger han til, - ønsker en kunde den helt spesielle løsningen, så har vi de rette maskinene for å gjøre hele håndverket selv på bakrommet i butikken, avslutter han.

# Verdensledende på RFID-løsning

**Guldtaggen, som er den nordiske RFID-bransjens pris for beste implementering av RFID-teknologi, ble for 2006 tildelt systemet som trondheimsselskapet TEXI AS har utviklet for St. Olavs Hospital.**

Når helsepersonellet kommer på jobb, kan de alltid begynne dagen med nyvaskede klær, hentet ut av et klesskap utstyrt med RFID. Uttaket knyttes til brukerens kontor, og ved arbeidshagens slutt legges klærne i en returenhet som inneholder transportvogn. Enheten sender automatisk et signal når det er tid for henting, og etter vask sørger RFID-brikkene som er sydd inn i klærne, for at riktig plagg blir pakket og levert til riktig klesskap.

Ifølge sykehuset har dette systemet spart inn 40 millioner kroner bare i reduserte kostnader til lokaler.

## GRÜNDER MED SUKSESS

Da Vidar Kvalheim startet TEXI i Trondheim i 2001, hadde han bakgrunn fra vaskeribransjen. Ideen om å benytte de fremste teknologiløsninger for å skape optimal logistikk for arbeidstøy i helseinstitusjoner, tok han med seg fra Molde.

– Men jeg måtte til Trondheim for å komme i kontakt med miljøene som hadde kompetansen til å videreutvikle prototypen jeg hadde kommet frem til i 1998, sier han. – Det året kom ideen om å utvikle en RFID-brikke (Radio Frequency id) festet i hvert plagg, slik at man til enhver tid kan si om det befinner seg på lager i et klesskap, eller om en sykepleier har det.

Med på laget fikk han tidlig Arild Engesbak, som i dag er daglig leder i TEXI. Engesbak hadde bakgrunn fra Q-Free. En pilot ble produsert for St. Olavs i perioden 2002 – 2003, og vellykket testing resulterte i kontrakt med Helsebygg Midt-Norge for leveranse til fase 1 i utbyggingen av det nye huset for helse på Øya. – St.Olavs har omtrent et hundre og tretti tusen plagg i omløp med en verdi på rundt tolv millioner kroner. Systemet omfatter om lag førti prosent av beholdningen, forteller Kvalheim og Engesbak.



*Sparer sykehusene for millionbeløp. Fra venstre: Magnus Stendal, Arild Engesbak, Vidar Kvalheim og Kåre Høy.*

## TREDJE-GENERASJONS PRODUKTER

Kåre Høy er teknisk leder i TEXI. Han har nå fokus på utvikling av tredjegenasjons design som skal leveres til fase 2 til Universitetssykehuset.

– Vi utvikler mindre enheter og forbedrer eksisterende teknologi til neste leveranse, forteller han. – I tillegg er det viktig for oss å holde tempo på produktutvikling av konkurransehensyn. Systemet er patentert, men vi opplever at konkurrentene kikker oss veldig nært opp i kortene. Vi trenger å opprettholde det teknologiske forspranget hvis vi skal vinne i markedet, sier Høy.

## INTERNASJONALE MULIGHETER

Magnus Stendal er nytilsatt markedsansvarlig i TEXI. – Dette er en løsning for et internasjonalt marked, hevder han. En total logistikk-løsning for personelltøy til helseinstitusjoner er en sikker vinner. Systemet gir store arealbesparelser, på St.Olavs Hospital har det nye systemet ført til nitti prosents besparelse på arealbruk knyttet opp mot lagringsarealer.

Stendal ser at mange europeiske miljøer som skal bygge eller rehabilitere helsebygg vurderer løsninger som er valgt ved St.Olavs.

– Markedsutsiktene for TEXI er lyse, ikke minst fordi St. Olavs Hospital fungerer som et utmerket utstillingsvindu for produktene.

## LOKALE UNDERLEVERANDØRER

Engesbak og Kvalheim understreker at uten slagkraftige lokale underleverandører, hadde det ikke blitt noen suksess. – Skapene produseres på Frei, og i tillegg er trøndelagsfirmaene NOCA, Profi og Businesscape viktige partnere. Fylkets Fellesvaskeri som sykehusets vaskerileverandør har også vært en viktig samarbeidspartner.

I følge Engesbak og Kvalheim velger TEXI underleverandører utifra filosofien om at små- og mellomstore bedrifter med lokal tilhørighet i langt større grad enn leverandører fra fjernere strøk, evner å delta aktivt i nødvendige innovative prosesser på veien mot målet.



*Fra utdelingen av Guldtaggen i Stockholm. Arild Engesbak og Vidar Kvalheim flankert av RFID Nordics styreleder Ove Carnemyr (t.v) og Mats Byrlén, proktleder for konferansen RFID i Norden.*



# Riktig dokument på sekundet

I 2000 etablerte Lars Morten Nygaard og Karl Petter Askim firmaet MediaPort. I 2003 skiftet gründerne firmanavn til InfoFinder Norge AS og har i dag 19 medarbeidere med hovedkontor og utviklingsavdeling i Trondheim, og salgskontor i Oslo. InfoFinder har lokale representanter i Norge, Danmark, Sverige og Storbritannia.

Ved å utvikle en søkemotor for bedriftsinterne dokumentsøk har de kommet inn i et marked med store muligheter. Adm.dir. Lars Morten Nygaard presenterer et produkt som bidrar til å skape en enklere og mer effektiv hverdag for bedrifter og deres ansatte.

- Vi har programvare som muliggjør søk i bedriftens elektroniske systemer som salgsstøtte, økonomi, epost, intranett og dokumenthåndtering, sier Nygaard. Medarbeiderne trenger ikke bruke timevis på dokumentsøk. - Kort og godt; riktig dokument på sekundet.

## GODE ENGLER

- Men før produktet ble klart for markedet, har det vært en lang, og til tider smertefull, prosess, sier Lars Morten Nygaard. Utviklingen har tatt tid, og det var tungt å få de første kundene. Han har opplevd flere romjuler der han på randen av konkurs har måttet ordne emisjoner for å kunne betale ansatte lønn i januar påfølgende år.

- Men, understreker han, våre gode engler, Kjeldsberg og Såkorninvest Midt-Norge og Hauge-sundsbaserte Sandvold-gruppen har sett mulighetene i InfoFinder, og har vært med oss hele veien.

## TIDLIG INDUSTRIFASE

Firmaet er ferdig med gründerfasen, og er som programvarehus nå i en tidlig industrifase. At Idar Vollvik i 2006 gikk inn i selskapet som største aksjonær er i følge Nygaard viktig for firmaet i denne fasen av utviklingen.

- Vollvik har med sin tilstedeværelse sørget for et girskifte i InfoFinder, sier Nygaard. - Han har tilført forståelse av profilbygging og hjulpet oss på vei med profesjonalisering av budskapet i InfoFinder.

- Gjennom årene har Vollvik lært seg medieforståelse, og i tråd med hans erfaringer øker InfoFinder i disse dager innsatsen på reklamesiden i etermedier, presse og fagtidsskrifter. Han understreker at selskapets teknologiske løftekraft kombinert med tempo i markedsbearbeidingen skal gjøre 2007 til gjennombruddsåret for InfoFinder.

## LANSERER MOBILSØK

- I en stadig mer dynamisk hverdag sitter man ikke foran pc-en på kontoret når man har behov for dokumenter eller annen informasjon. Utfordringen har vært å sørge for rask, sikker og enkel tilgang til alle bedriftsinterne dokumenter, uansett hvor en medarbeider befinner seg.

Nygård og medarbeiderne lanserer nå en løsning for søk fra mobil til serveren i egen bedrift. Dette er ifølge gründeren en liten revolusjon – det ultimate mobile kontoret. Han har i utviklingen av denne løsningen blant annet hatt økonomisk støtte fra "Støtte- og

Forskningsfondet i Tronhjem". - At dette fondet støtter slike fremtidsrettede prosjekter er positivt for verdiskapingen i byen, sier han. - Det medvirker til ytterligere nyskaping i teknologihovedstaden.

## RESIRKULER GRÜNDERNE

Lars Morten Nygaards fanesak har de senere årene vært næringslivets holdning til gründerne. Eller snarere mangel på holdninger, skyter han inn.

- Gründerkulturen i Trondheim representerer et engasjement og en erfaring som er gull verdt for næringslivet.

Den kompetansen gründerne besitter må hentes inn i styrevermene. Omstillinger i næringslivet skjer raskt, og Nygaard mener det trengs mål, mot og action.

- Kobling av folk med erfaring fra gründerprosessen og unge med mye energi, pågangsmot og kunnskap om ny teknologi, vil styrke verdiskapingen og kapre de gode hodene før de setter seg på flyet til Oslo, avslutter Lars Morten Nygaard.





TronderFinans er et autorisert regnskapsførerselskap med moderne datasytomer- og IT- løsninger som spesialpasser dine behov. Vi legger vekt på personlig kundeoppfølging, høy kvalitet, kompetanse og fleksible løsninger. Vi besøker deg gjerne for å demonstrere hvor effektivt systemet er.



REGNSKAP LÖNN FAKTURERING PERSONAL RÄDGIVNING IT-TJENESTER

## FRA PERM TIL SKJERM - GIR ØKT KVALITET, PRODUKTIVITET OG LÖNNSOMHET

Hos TronderFinans får du nå et enkelt, ressursparende og praktisk verktøy for elektronisk behandling av bilag. Ved å sende bilagene til oss, vil du få full oversikt over regnskapet via internett og som bedriftsleder frigjør du garantert tid du ellers ville brukt på regnskapet.

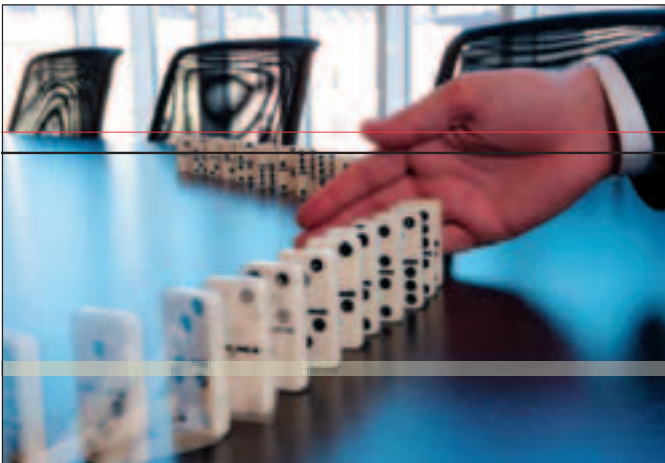
### Enklere hverdag - klar for fremtiden

- Bedriften din får faktura i posten. Du skanner den og sender den elektronisk til TronderFinans, eventuelt kan du sende den til oss for skanning.
- TronderFinans ordrer regnskapføring og betaling.
- Alle bilag lagres elektronisk i vårt dokumentcenter og er tilgjengelig i et samlet forretningsystem på nettet.
- Alle oppdateringer gjøres på nett, og du har til enhver tid innsyn i dine egne data.

### TronderFinans AS

Erling Skakkas gt. 49B • Tlf: 73 58 50 80 • [www.tronderfinans.no](http://www.tronderfinans.no)

vår jobb er å gjøre din bedrift bedre



## HMS for ledere - et lovpålagt krav. Men hva betyr dette i praksis?

Gjennom Falck Nutec sitt 2-dagerskurs vil du få vite mer om rammebetingelser for HMS-ledelse, lovgiving, kulturutbygging og integrering.

Kurs ved Falck Nutec Trondheim (Bynesveien) 25.-26. april  
Påmelding: [booking@falcknutec.no](mailto:booking@falcknutec.no) / 55 94 20 20



Eva Lian Coaching



## "Walk the talk"

### Menneskene er virksomhetens viktigste ressurs

Eva Lian Coaching er et lite lokalt konsulent- og coachingselskap innenfor OU segmentet, med spisskompetanse i prosessledelse, lederstøtte og coaching. Vi jobber gjerne i samarbeid med ledelsen i din virksomhet med å legge til rette for og delta i utviklingsprosesser av

- Team • Verdigrunnlag og implementering
- Lederstøtte/coaching
- Etilsk analyse og implementering av etiske valg

For kontakt

[eva@lian-coaching.no](mailto:eva@lian-coaching.no)  
tlf. 4154 2081 [www.lian-coaching.no](http://www.lian-coaching.no)







- Vi lever med teknologi, og vi lever av teknologi. Derfor var det på høy tid at Norge fikk en festival med fokus på teknologi, mener daglig leder Tom-Ivar Bern.

# Tid for å melde seg på Technoport-festivalen

**17. - 20. oktober arrangeres Technoport Festival 2007. - Ambisjonen er å gjøre denne festivalen til et spennende møtested for studenter, utdannings- og forskningsinstitusjoner, bedrifter, investorer, offentlige organer og det generelle publikum, sier daglig leder Tom-Ivar Bern.**

## TECNOPORTS FIRE SØYLER

Festivalen bygger på fire søyler: Technoport Exhibition - utstilling-

en i Trondheim Spektrum; Technoport Awards – en prisutdeling for å hedre mennesker og miljøer som har brakt teknologien videre; et faglig program bestående av interessante og utfordrende konferanser og seminarer, og sist men ikke minst, et kulturelt program som løfter deltagerne og gjester litt ut av hverdagen. - Tvers gjennom hele festivalen, alle temaene, utstillingen og fagprogrammet skal det gå en grønn tråd av miljøteknologi, sier Bern.

Technoport ønsker gjennom sine arrangementer og aktiviteter å gjøre teknologi forståelig, skape begeistring og inspirasjon ved å bruke teknologi, og åpne opp for muligheter til å ta teknologi i bruk i framtiden. - For bransjen ønsker vi å åpne opp for kompetanseflyt og idéskaping på tvers av de ulike fagfeltene, bygge nettverk på tvers av bransjer og gi et faglig utbytte, og inspirere til videre arbeid innen teknologisk utvikling, forklarer Bern.

Technoport vil gjennom å stimulere til generell økt bevissthet omkring realfagene bidra til videreutvikling av landets teknologimiljø. - For næringslivet vil vi bidra til forbedret lønnsomhet og mulighet for nye forretninger. Technoport skal være en faglig og menneskelig berikende festival for alle våre gjester, poengterer Bern.

## UTSTILLING OG MØTESTED

Trondheim Spektrum skal igjen huse Technoport Exhibition hvor teknologi synliggjøres og hvor utstillerne møter kolleger, studenter og fagfolk fra både forretningsliv og akademia. Som alle andre festivaler er Technoport først og fremst et møtested.

Technoport er arenaen der fagfolk møtes innenfor og på tvers av fagområder, der teknologiutviklere og studenter møter bedrifter som søker nye utfordringer, der investorer møter prosjekter med potensial, og der et bredt teknologiinteressert publikum får oppleve teknologi de ikke visste fantes og menneskene bak denne teknologien.

## TECHNOPORT AWARDS

I oktober hvert år arrangeres Technoport Awards, som gjennom utdeling av teknologitilknyttede priser synliggjør menneskene bak teknologien og nye teknologiske fremskritt.

Trondheim er Norges teknologihovedstad. Med NTNU som et av landets største universiteter, SINTEF som en av Europas ledende forskningsinstitusjoner, Statoils Forskningsavdeling på Rotvoll og Telenors forskningsavdeling på Tyholt, har vi betydelig tyngde, sier Bern.

### FAKTABOKS

#### Technoport Festival 2007 i tall:

- Utstillingsareal: 5 000 kvm
- Utstillere: 200
- Besøkende: 15 000
- Seminarer/konferanser: 16 konferanser

Miljøteknologi er gjennomgående tema for konferansene og utstillingen  
Se: [www.technoport.no](http://www.technoport.no)



# NYE medlemmer

## Tor Arne Vinje AS

Et moderne og topp utstyrt tannlegekontor som tilbyr alt innen moderne tannpleie. Legger vekt på at pasienten føler seg vel og er i sentrum. Visualisering av behandlingstilbud, nært samarbeide med tanntekniker. Estetisk tannpleie, bleking og behandling av pasienter med tannlegefobi er noe av det vi prioriterer. "tenner for livet..." er vårt motto.

## Andersen Truck AS

### SG Finans AS

er Norges ledende finansierings-selskap innen equipment leasing og factoring. Selskapets har sitt utspring fra Elcon Finans AS og produktene markedsføres under varemerkene SG Equipment Finance og SG Factoring. Vår kjernevirksomhet er å tilby factoring og leasing av maskiner, utstyr og kjøretøyer til alt av næringsvirksomhet samt offentlig sektor.

## Orkla Inspection Services AS

### Coop Orkla BA

selskap med 87 enheter, ca. 900 fast ansatte i 24 kommuner i Sør-Trøndelag og Møre og Romsdal, fra Molde i sør til Fosenhalvøya i nord. Virksomhetsområde er dagligvare, faghandel, servering, bensinstasjoner, husbygging (Nordbohus), takstol og håndverk.

## Wullum AS

## Credo Restaurant & Bar

## Barmuda AS

## Emilies Et Spisested AS

Liten Restaurant ved Trøndelag Teater, som satser på norsk mat med fransk-italiensk vri. Bordbestilling tlf 73 92 96 41.

## Lille London

Etablert i 1995. Vi har alle rettigheter. Live musikk hver helg. Fotball på stor-skjerm. Biljard og trav. Selskapslokale i 2 etg.

## Bilcentrum AS

## Lønsethagen Autoservice AS

er medlem av BoschCarService-kjeden og er et av Midt-Norges største frittstående bilverksteder med 11 ansatte. Utfører vanlig service og reparasjoner, samt arbeid på diesel og bilelektronikk der bedriften har god kompetanse. Verkstedet har et stort utvalg av utstyr for diagnose, feilsøking, programmering og tuning.

## Bar Circus AS

er en Pub som ligger midt i Nordre gate. Vi er et vorspielkonsept som holder åpent fra 2000 - 0200 alle dager utenom mandag. Perfekt plass for lønningsspils, bursdagsfeiring eller rett og slett en bytur (-)

## Prospektor Eiendom AS

Er et av flere firmaer vi eier og som driver med investering, utleie, drift, kjøp og salg av næringsseiendom i Trondheim, Oslo og Stavanger.

## Erma AS Dreams Go Go Bar

Familiebedriften Erma AS eier og driver Dreams Go Go Bar, Trondheims eneste utsted med eksotisk dans som hovedattraksjon. Siden oppstart i 2002 har Dreams etablert seg som en seriøs aktør i bransjen og vi er medlem av både NHO reiseliv, Trondheim aktivum og Næringsforeningen.

## Bari

## YIT Building Systems AS

## Handelsbanken Heimdal

## Odd Thommesen siv ark

## Njord Eiendom AS

## Adnor Advokat

Vi yter bistand til små og mellomstore bedrifter i Trondheim og Midt-Norge. ADNOR Advokat består i dag av 10 advokater/ advokatfullmektig. Vi holder til i trivelige lokaler, sentralt i Trondheim.

## Nilsen Invest AS

## Studio Skjeldam (Chair AS)

Vi har solgt møbler fra Stokke Fabrikker AS siden 1946 under navnet Skjeldam Møbler . I 1996 endret butikken navn til Studio Skjeldam ( Chair AS ). Vår kompetanse er god kunnskap om ergonomi og erfaring i salg av møbler gjennom mer enn 60 år. Omtanke for kunden og god service er vårt fortrinn. Stokke Fabrikker AS, som er en av de største produsentene av møbler i Norge, skiftet i 2006 navn til Varier by Stokke

## Shine In AS

## Aqualine AS

er en internasjonal ledende leverandør av merde- og forankringssystemer til fiskeoppdrett. Produksjon og lager er på Frøya, mens hovedkontoret ligger på Pirterminalen i Trondheim. I tillegg har vi etablert eget selskap i Chile. Våre produkter er i bruk over hele verden til produksjon av ulike fiskeslag som laks, ørret, kveite, torsk, tunfisk og forskjellige arter av porsjonsfisk.

## Datakjeden Trondheim AS

## McDonald's Nidarvoll

## Kanalsmuget AS

## Jernia Eggen

Midtbyens jernvareforetning etablert i 1861. Medlem av Jerniakjeden.

## Kondomeriet Trondheim

## Sjokoladebutikken

## Arkitekt Svein Skylstad AS

## Trondheim Reprø AS

## Dnb Nor Næringsmegling AS

## Kongsberg Maritime AS, avd. Lade

## Cheers AS

## Atelier Ilsvika

Et andelslag bestående av noen kunstnere, noen små firma og enkeltmannsforetak. Totalt ca 20 enheter som alle har til felles at vi jobber med visuell kommunikasjon i det offentlige rom. Som en del av konseptet arrangerer vi også i felleskap utstillinger og kulturfestivaler. Vi består av: keramikere, arkitekter, web-designere, fotojournalister, industridesignere og fotografer.

## Trym AS

driver hovedsakelig med kjøp, salg og utvikling av fast eiendom, samt deltagelse i selskaper innen samme virksomhet. Selskapet har to ansatte.

## Texi AS

er leverandør av logistikk-løsninger innenfor forretningsområdet tekstil-service. Gjennom anvendelse av RFID-teknologi tilbyr Texi AS produkter og tjenester for optimalisering av verdikretsløpet. Kundegrupper er offentlige og private virksomheter innenfor helsesektoren, næringsmiddelindustrien, tekstilleverandører og vaskeri, samt utstyrsleverandører til vaskeriindustrien

## Malthus AS

er en landsdekkende entreprenør og handelsvirksomhet, med hovedkontor i Stavanger. Virksomheten er delt i fire regioner; øst, vest sør og nord. Malthus avd. Trondheim dekker Nord og Sør Trøndelag. Viktige produktområder er modulbygg, forskaling, lift, adkomstutstyr, byggvarme og værbeskyttelse.

## Thon Hotel Gildevangen

## Formuesforvaltning Midt-Norge AS

Vi skal være den viktigste kilden til et rikere liv. Vi skal:

- Være og forbli våre kunders viktigste samarbeidspartner
- Hjelp våre kunder til å nå sine målsettinger
- Gjøre økonomiske valg enklere

## Tiller Torget Drift AS

er driftsorganisasjonen til Tiller Torget kjøpesenter. Tiller Torget har en butikk-mix med hovedvekt på interiør samtidig som vi har store enheter som Skeidar, Elkjøp, Plantasjen og ICA Maxi innenfor våre vegger. Senteret består i dag av 21 butikker og har 500 p-plasser

## Netter Analyse

Netter Analyse tilbyr konsulent/rådgivningstjenester innenfor samferdselssektoren generelt og transport- og havne/terminalplanlegging spesielt. Dette går bl a på arealbruk/behov, effektiviseringstiltak, samarbeids- og intermodale løsninger og nye utfordringer sjø/land-transport.

## Thrass Design ANS

Virksomheten spenner over tre grener innen interiørfaget, nemlig interiørarkitektur, interiørdesign og boligstyling. Firmaet har hele trøndelagsregionen som nedslagsfelt, og er i tillegg tilknyttet Leiv Eiriksson Senter Inkubator.

## Gunnar Karlsen AS

## Gaviatech

Tilbyr konsulenttjenester primært innenfor anvendt 3D grafikk, spesielt på behandling av terrengdata, geodata og resultater fra tekniske målinger og simuleringer. Firmaet startet opp i 2000. Lang erfaring fra oljeindustrien.

## Gig AS

## Halvliter'n AS

## Klokkesvingen AS

## Kvikkdokk AS

## Rock City AS

## Trønderbryggeriet AS

Driver med utleie av mobile tappetårn for øl. Driver med brus/snackautomater ca 100 stk. Engrosbevilgning for salg av alkohol. Trønderbryggeriet as og Thor Arne Svenning eier også følgende bar/pub/nattklubber. Halvlitern as (Cheers), Gig as (Hellbunny, Playpen, Lauritz sjænkestue) Trondheim Rock City as (Rock City bar/nattklubb), Klokkesvingen bar as Vip bardrift as (vip lounge)

## Vip Lounge AS

## Statoil Forskningscenter

## Quality Hotel Panorama

har 25 års jubileum i år, kan tilby 112 nyrenoverte, komfortable gjesterom, 10 konferansesaler med kapasitet til inntil 300 personer i plenum, restaurant med kapasitet inntil 300 personer, bar med alle rettigheter, samt stor gratis parkeringsplass.

## Choice Augustin Hotell

## Comfort Park Hotell

## Comfort Bakeriet Hotel

## Importkompaniet AS

## Mercantor

## Finanspartner AS

## Grytting AS

er en leverandør av visuell kommunikasjon. Vi lever av å gjøre et sterkt innTRYKK. Vi legger vårt engasjement i kommunikasjonsprosessen som skal gjøre våre kunder synlige. Vi tilbyr løsninger for mange ulike informasjonskanaler. Tidsskrift, årsmeldinger, informasjonsmaterieell, bøker, DM, formular, parallelpublisering og Internettløsninger. Grytting AS representerer lang tradisjon, engasjerte medarbeidere, effektiv produksjon, kreative løsninger.

## Sandmoen Motell og Camping

Sandmoen – et servicesenter for alle reisende, ligger sentralt ved E6 ca 12 km sør fra Trondheim. Motell, Campingplass, Kro, Møte & Selskapslokaler og døgnåpent bensinstasjon Eier også Stav Gjestegård i Malvik, tilgjengelig for kurs og konferanser.



## Kurs og konferanser, utflukter, firmaturer, middag og jubileum, aktiviteter og julebord

Fortell oss om ditt arrangement, og vi gir deg et gratis tilbud på de beste alternativene.

Ring oss på telefon **73 80 80 80**

eller send oss en mail på [post@dinkonferanse.no](mailto:post@dinkonferanse.no)

**Din Konferanse** organiserer ditt arrangement

[www.dinkonferanse.no](http://www.dinkonferanse.no)



Velkommen til en **fancy, rockete** og **annerledes** hotellopplevelse!

106 "nye" hotellrom i Trondheim! Vi fornyer våre hotellrom, suiter, "Backstage-bar", spisested, resepsjon samt 2 nye møterom og åpner et helt nytt hotell mars 2007!



GRAND OLAV TRONDHEIM

Ta kontakt med oss i dag på tlf. 73 80 80 80 eller mail: [cc.grand.olav@choice.no](mailto:cc.grand.olav@choice.no)



## Nyt *frittiden* i egen hytte



### Nydelige tomter på *Edøya*

En liten øy på innsida av Smøla, idyllisk og uberørt. Store tomter nær sjøen, og Edøyas mange sandstrender. Pris fra kr. 270.000 + omk. 170 km fra Trondheim, kun en ferge.



### Flotte tomter på *Hemnskjel*

Pris fra kr. 250.000 + omk. Tomteområdet ligger høyt, fritt og usjenert med nydelig utsikt mot Trondheimsleia, Hitra og Hemne. Svært gode solforhold og et maritimt miljø. Kort vei til butikk og pub. Kun 1,5 time fra Trondheim.

Visning etter avtale!



I eiendom

For nærmere info/prospekt: Trine Aschim, Statsaut. eiendomsmegler - MNEF

Tlf. 72 50 50 75 • 9010 85 55 • 911 870 11

Vestre Rosten 81, 7075 Tiller [trine@ieiendom.no](mailto:trine@ieiendom.no) • [www.ieiendom.no](http://www.ieiendom.no)

# Boligmarkedet til himmels

*Eller går det motsatt vei?*

Daglig leder Tore Havdal i Heimdal Eiendomsmegling (t.v.) og salgssjef Alf Egil Husby i Heimdal Utbyggingsselskap ønsker velkommen til den første Bygg- og boligkonferansen.

**Er det slik det vil bli?**

PRIS ↑

BOLIGPRISEN?

TID →

Utvikling kvm.priser					
	1/7 2006	Nå	1/1 2008	1/1 2009	1/1 2010
Tomt/infrastruktur	kr 5 000	kr 12 000	kr 15 000	kr 18 750	kr 23 438
Byggekost	kr 20 000	kr 24 000	kr 30 000	kr 37 500	kr 46 875
Utvikling/salg/finans	kr 5 000	kr 5 000	kr 6 250	kr 7 813	kr 9 766
Fortjeneste	kr 4 000	kr 4 000	kr 5 000	kr 6 250	kr 7 813
Utsalgspris	kr 34 000	kr 45 000	kr 56 250	kr 70 313	kr 87 891
		32 %	25 %	25 %	25 %



## VI SER FRAMOVER

Veksten i boligmarkedet har vært formidabel. Vil det fortsette slik? Er vi tjent med det? Vil det snu? Vil prisene stige? Hvem skal kjøpe bolig hvis prisene galopperer? Hvilke utfordringer står vi overfor? Hva skal til for å lykkes i et marked i sterk endring? Hvordan skal profesjonelle aktører tilpasse seg utviklingen?

Dette ønsker vi å se nærmere på og inviterer til Utsikt 2007. Her får du noen av svarene som hjelper deg å ta gode beslutninger. Som gjør det mulig å ligge i forkant av utviklingen. Det er tid for litt ekstra påfyll - og vi ønsker å dele dette med alle profesjonelle aktører. Derfor arrangerer vi en dag for bolig, marked og utvikling. Heimdal Utbyggingsselskap er Midt-Norges største utbygger av nye boliger. Heimdal Eiendomsmegling er størst på salg av nye boliger i Trondheim.

Velkommen til Utsikt 2007!

Britannia Hotel torsdag 26. april  
Påmelding og mer info: [www.utsikt07.no](http://www.utsikt07.no)