

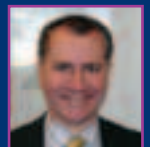
MidtPUNKT

1
07

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



Eva Grendahl
om nytt fagråd



Graham Westgarth
om Petrojarl



Roger Granheim
om Fosen Trafikklag

TEMA:
Trondheims maritime framtid

Møteplassen

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

- 12. januar – **Åpent tema**
- 19. januar – **Fremtidige mulige utbygginger i Norskehavet**
- 26. januar – **Er parkeringskjeller under Olav Tryggvassons gate mulig?**

Møteprogram Fredagsforum sendes ut månedlig.

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

04. januar	Utelivsbransjen – møte om skjenkepolitikk og handlefrihet
09. januar	Bydelsmøte Lade/Leangen
16. januar	Industriklynge Trøndelag, i samarbeid med HiST
22. januar	Næringsvennlig offentlig sektor som konkurransefortrinn for regionen, i samarbeid med Trondheim kommune
23. januar	Gatebruksplanen, i samarbeid med Samarbeidsgruppen Midtby'n, se artikkel s. 14
24. januar	Hvordan kan din bedrift rekruttere nyutdannede?
29. januar	Seminar for inneklimatebedrifter
06. februar	Bydelsmøte Tiller
13. februar	RFID- vinn eller forsvinn!, i samarbeid med Abelias og SINTEF
20. februar	Deep Sea Society
26. februar	Arealplanen
februar	Bransjemøte Eiendom
februar	Reiselivsfrøkost
12.-16. mars	Global Start Network NTNU
14. mars	Generalforsamling
15. mars	Næringslivsdagene 2007 på BI, studentene ved BI arrangerer i samarbeid Næringsforeningen
19. mars	Trøndelagsdagen på Gløshaugen
22. mars	KRAFT-konferansen 2007, i samarbeid med Kontoradministrativ Forening Trondheim
28. mars	Lederkonferanse, i samarbeid med Telenor
mars	Energibransjens muligheter
mars	IT-klynge Trondheim
mars	Møtljelag Havbruk
mars.	Næringssspørsmål i Malvik
mars	Murmansk besøk/studietur
03. april	Eksportfrøkost
17. april	Juslunsj, i samarbeid med Pretor
25.-26. april	Deep Sea Society – Bedriftsbesøk til Aker Kværner Subsea, Vetco Gray, og FMC Kongsberg Subsea
april	Bransjemøte Transport/logistikk, i samarbeid med Logistikkforeningen., avd. Trøndelag
april	Handelskammerkurs
03. mai	Handelspub
04. mai	Bydelsmøte Fossegrenda
07.-08. mai	Når alt går galt - Sikkerhet Sårbarhet 07
09.-10. mai	Digitale muligheter innen kultur og næring
30. mai	Deep Sea Society
30. mai	Sommerfest
30.-31. mai	”Utvalgte emner ved styrearbeid”, i samarbeid med KPMG
mai	”Norsk vs. utenlandsk arbeidskraft - utfordringer og muligheter”, i samarbeid med Adecco
04. juni	Juslunsj, i samarbeid med Pretor
07. juni	NiT's bedrifter har speed dating, i samarbeid med Norsk Møteforum
juni	Møtljelag Havbruk

Møtedatoer er foreløpige og kan endres. Følg med på:

www.trondheim-chamber.no



Det maritime Midt-Norge: et område i sterk vekst med plass for mange flere

Den maritime sektor er i sterk vekst i Norge og tilbake på fordums høyder. Data antyder at 60 % av alle rigger er norskkontrahert og tilsvarende for shippingkontraheringene. En økende andel av midtnorske aktører ser dette markedets muligheter og utnytter det.

I dette nummer er noen miljøer trukket fram. I tillegg til de som er nevnt her, bør også nysatsingen til Fosen Mek. legges merke til. Og midt i blant oss ligger Marintek, et av verdens mest aktive utviklingsmiljøer for den moderne, maritime næring.

Markedet for den maritime sektor er mange:

1. Fiskeri der Trondheimsbedriften Selfa Artic vant Innovasjonsprisen på Nor-fishing i år med verdens raskeste fiskebåt.
2. Havbruk, der Hitra og Frøyas oppdrettsnæring har de nyeste og mest spennende brønnbåtene.
3. Offshore kan vi dele i flere undermarkeder: - Supply og all forsyningstjeneste, inkl. standby. - Høyteknologiske spesialskip der BOA skipene er i front. - Boreriggene og boreskipene. - Produksjonsskipene der Petrojarl 1 var Nordsjøens første og Haltenbanken var først ute på norsk sokkel med Norne skipet. Fem nye produksjonsskip skal bare Norskehavet ha i løpet av noen år fremover.
4. - og ikke minst Shipping i bred forstand, det vil si transport av all verdens personer og varer både nært kysten og internasjonalt.

Midt-Norge har store, maritime muligheter foran seg!

BRA RESULTATER FOR 2006, MEN 2007 BLIR BEDRE.

Tid for å rapportere hva vi klarer å oppnå

Ved starten av 2007 er det viktig å sjekke ut om vi oppnår våre mål, samt å prøve ut målene for 2007. For 2006 hadde styret fokusert på fire mål:

1. **Reiselivsnæringen.** Målet er 0,5 % større vekst enn landsgjennomsnittet. Hotellnæringen når sine mål og serveringsnæringen vokser også med riktig hastighet. NiTs konkrete oppgave i 2006 var å sikre at alle aktørene får bygge ut de fasilitetene som er nødvendige. Det er med glede vi konstaterer at alle hotell- og konferanseplaner har fått grønt lys så langt av myndighetene.
2. Styret er videre opptatt av kraftig verdiskapingsvekst fra vekstmotoren **petroleumsproduksjon** der overvåkningsmålet er en omsetning på 14 mrd. kr. i sektoren innen 2014. I 2006 er omsetningen ca. 6 mrd. fra de 112 bedriftene i klyngen. Det viktigste tiltaket er at Deep Sea Society er skilt ut som eget prosjekt med eget styre.
3. **To nye vegger klare til oppstart.** Styret er utålmodig innen vegsektoren, og vi er i skrivende stund like ved å få klart opplegget for to nye utbygginger i tillegg til E6 Øst som nå klargjøres for oppstart. Vi har klart å få inn formuleringer i Transportplanen for Trondheim Kommune som gir handlekraft fremover.
4. Styret har videre vært opptatt av å **sikre kraftforsyningen** der målet var 2 TWH til utbygging. Vår oppgave i 2006 har vært å markere ovenfor myndigheter konsekvensene for regionen og byen dersom det ikke bygges ut ny kraft. I skrivende stund ser det ut til at Enoksen har lovt gasskraftverk klart til 2011.

Målene for 2007 er ikke satt, men det er ikke til å komme ifra at veg, jernbane og annen infrastruktur, nok tilgang på nærings- og boligareal og kraftforsyning vil stå sentralt.

Men ett mål er klart: Trondheim som Norges kandidat for OL 2018. For de tre første månedene av 2007 er målet over alt annet at Trondheim blir erklært som norsk kandidat!

Styret er glade for tilliten fra næringslivet ved at NiT har netto over 200 bedrifter i medlemstilgang i 2006. Dette styrker mandatet vårt.

Styret har etablert to nye fagråd i 2006: **Bygg og anlegg**; og **Kreative og kulturbaserte næringer**. Vi gleder oss over denne tilveksten og ser virkelig fram til NiTs "fargerike fellesskap". I tillegg har vi etablerte **Fossegrendarådet** i 2006



NiT har i 2006 deltatt i og ledet flere prosjekter. Prosjektene har bare en hensikt; å nå de målene vi har satt innen møteplass og "et lønnsomt fellesskap".

Det er avholdt ca 100 møter av god kvalitet. Høydepunktet var markeringen 25. september der vi måtte stoppe påmeldingen pga plassmangel. Vi håper 2007 blir et like bra år.

Nils Kristian Nakstad
styreleder



INNHOOLD

Timer bølgedaler og bølgetopper	4
Galskap å flytte fra Trondheim	5
Fra lokal rederibedrift til nasjonalt transportkonsern	6
Kan børsnoteres til 1 mrd dollar i 2007	7
Fagråd Kreative og Kulturbaserte Næringer	8
Kunst/kultur som virkemiddel i næringslivet	9
Kjempeløft for handelen i kvartalene langs gaten	10
Deponering av kildekode	12
Arenaprojekter til Trondheim og Trøndelag	13
Nå kommer gatebruksplanen	14
Selge aksjer eller innmat?	17
Mangel på arbeidskraft gir økte renter	17
Besøk Næringsforeningen på internett	18
Over 200 nye medlemmer	19

Utgiver:

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

Redaktør:

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

Redaksjonell produksjon:

Arild Smolan og Trygve Bragstad

Teknisk produksjon og design:

GRØSET™ Guri Jermstad as

Opplag:

5 900

Web side:

www.trondheim-chamber.no

Hovedsamarbeidspartnere:



600 MILL I OMSETNING OG 200 MILL I OVERSKUDD

Timer bølgedaler og bølgetopper



Med høy oljepris, høy aktivitet og høye rater ser Ole T. Bjørnevik ingen mørke skyer på himmelen.

- I shipping er alt et spørsmål om timing, sier Ole T. Bjørnevik. I 1998 solgte han en 20 år gammel flåte da markedet var på topp. I den påfølgende bølgedalen bygde han nytt og sto klar da oppgangen kom. - Nå går det som en kule, sier han, og vil vekke Trondheims stolte rederhistorie til live gjennom kjøpet av Nordenfjeldske.

NEDTUR PÅ HAVNEN

Mange er lei seg for at trafikken over Trondheim havn har sunket. For Taubåtkompaniet, som drev tre taubåter på Trondheim havn da Ole T. Bjørnevik tok over i 1975, ble det starten på et eventyr. - Da transporten med tankbåtene, kornbåtene, og stykkgodset falt, ble det mindre behov for slepebåter. Vi måtte tenke nytt for ikke å forsvinne, forklarer Bjørnevik. - Fordelen med båter er at de er flyttbare. De kan flyttes dit markedet er, og da er poenget å ekspandere i de markedene der det er vekst. For oss var det naturlig å satse på offshore.

I tillegg til å tenke marked, tenkte Bjørnevik hva som var naturlig å utvide med i forhold til slepebåtene han hadde. - Med en lekter utfyller du taubåten. Har du taubåt og lekter er det naturlig å satse på suppletjenester.

TOPP I MARKEDET

I 1978 var inngangsværdien rimelig, og offshoretonnasjen tok av i takt med oljeutbyggingen. I 1998 solgte Bjørnevik den 20 år gamle flåten på topp, og fikk 350 mill. - Kapitalen gjorde at vi kunne bygge nye skip og lektere. Vi bygde både da det var billigst og der det var billigst. I 2004 ble "flaggskipet" BOA Deep C bygget, og ved utgangen av 2006 kommer BOA Deep C II. Sistnevnte har en prislapp på 100 mill Euro og er allerede bortleidd på en fireårskontrakt til samme sum. - Skal du ha en sterk byggeaktivitet må du ha langsiktige kontrakter, sier Bjørnevik, som nå har nybyggskontrakter på 1,6 mrd kr på gang.

- Dette markedet går i sykluser og derfor er alt et spørsmål om timing, sier Bjørnevik, og vel vitende om at han ikke trenger å treffe like optimalt i fremtiden. - Det gjelder å planlegge slik at du vet at du kan overleve de sju magre årene som du vet kommer etter de sju fete.

FAKTABOKS

Taubåtkompaniet

- Eier selskapene "Boa Offshore AS" og "Boa Deep C AS"
- Har 46 båter og lektere
- Omsetter i 2006 for 600 mil
- Se mer på www.boa.no

SHIPPING I TRONDHEIM

Bjørnevik ser ingen store problemer med å drive shipping i fra Trondheim. - Du kan sitte hvor du vil i Norge. Jeg savner imidlertid et miljø i Trondheim. Vi er det eneste selskapet i Trondheim som er med i Trondheim Rederiforening, hvor resten er møringer, sier Bjørnevik. - Se på Fosnavåg som har sju rederier! De konkurrerer med hverandre, men de vokser med hverandre også.

Et av tiltakene hans for å skape bredde, er oppkjøpet av det sovende shippingselskapet Nordenfjeldske. - Målet er at vi sammen med nye miljøer i Trondheim kan starte opp virksomhet som ligger utenfor det vi i dag driver med. Det er mye det er potensial i, men utfordringen er å få tid til å gjøre det. I tillegg må trondheimere med penger i KS-andeler i prosjekter andre steder, flytte pengene til prosjekter styrt fra Trondheim.

30 ANSATTE

I Trondheim har taubåtkompaniet 30 ansatte som jobber med befraktning, teknisk drift av båtene, økonomi med mer. - Det er denne kompetansen som gjør at vi er der vi er i dag. Jeg hadde sett mørkt på å skulle bygge opp en slik kompetanse fra null i dag. Det stilles mye større krav i dag til sertifisering, lover og regler, så du må ha noen med erfaring fra drift av skip.



- Galskap å flytte fra Trondheim



- I dag er tilgang til kompetanse den største utfordring. Problemstillingen er derfor ikke å erstatte ansatte, men å ta vare de vi har. Det sier CEO Graham Westgarth om arbeidsplassene i Petrojarl når firmaet nå eies av tankgiganten Teekay. - Det ville være galskap å flytte fra Trondheim. Vi skal utvikle virksomheten herfra, sier han.

Om eieren blir stabil, må Petrojarl imidlertid leve med en midlertidig sjef en stund. Graham Westgarth er, i tillegg til CEO i Teekay Petrojarl, president for Teekay Marine Services. Planen er at oppholdet i Petrojarls sjefsstol skal være midlertidig.

STEMODERLIGHETEN OVER?

Ut fra den banebrytende tenkingen som ligger bak Petrojarl, og ut fra den betydning selskapet har hatt for oljeproduksjonen i Nordsjøen, er det mange i Trondheim som har ment at selskapet har vært stemoderlig behandlet som kasteball blant eiere med kort horisont. Jens Ulltveit Moe, omtalte typisk nok sitt eierskap i Petrojarl som en "gjesteopptreden".

I 2006 ble Petrojarl årets "Børsbaby" med en avkastning på 73 %. På kort tid gikk samlet aksjeverdi fra NOK 3 til 5 mrd. Petrojarls tidligere eiere kunne takke en het budkamp for at pallplassen ble sikret. Den nye eieren ble Teekay, som er verdens største tankskip-selskap. Med denne eieren har selskapet forhåpentligvis fått en stabil eier med en industriell tanke bak eierskapet.

PETROJARL

Petrojarl opererer 4 produksjonsfartøyer i Nordsjøen. Skipene leies ut til oljeselskapene. På kundelisten står Statoil, BP, Talisman og CNR. - På verdensbasis er det stor etterspørsel etter Floating Production, Storage and Offloading (FPSO) fartøyer, og kompetansen i Teekay Petrojarl lar oss gjøre det mulig å satse på dette, sier Westgarth. Han ser flere nye prosjekter som kommer opp, og nevner Snøhvit og Trestakk som eksempler.

EN GIGANT

Teekay er ikke hvem som helst. - Teekay er verdens største tankselskap, forklarer Westgarth, når han holder foredrag i Maritimt

Forum i Trondheim. Selskapet har 5100 ansatte og 140 skip. 10 prosent av verdens olje er transportert i skipene til Teekay. I tillegg er selskapet det raskest voksende innen transport av Liquid Natural Gas (LNG).

Oppkjøpet av Petrojarl var ikke Teekays første i Norge. Fra før har Teekay ervervet Bora Shipping, Ugland Nordic Shipping og Navion. Dermed har Teekay 70 ansatte i Grimstad og 130 ansatte i Stavanger.

KUNNSKAP

Westgarth peker på kvalifisert personell som en utfordring for vekst - Jeg reiser mye rundt i verden, og jeg hører det samme over alt. Man strever med å få tak i riktig kompetanse. Fra 80-tallet sluttet samfunnet å lære opp nok folk til shipping, kommenterer han. - Offshoreindustriens meget gunstige avspaseringsregler tiltrekker personell. Det tar flere år å lære opp folk, og da er selskapene interesserte i å beholde dem etterpå.

Teekay er et Canadisk selskap som opererer en mangfoldig flåte med baser i flere land, men har en desentralisert ide. - Vi har sentralisert systemene og ikke organisasjonen. Vi prøver å operere alle skipene på samme måten, slik at de som jobber om bord skal se de samme systemene uansett hvilket flagg du seiler under, forklarer Westgarth.

Sitat I: - Petrojarl er verdifullt for Teekay fordi rederiet har store ambisjoner om å vokse innen flytende oljeproduksjon. (...) Teekay har ikke et slikt miljø andre steder i verden. Analytiker i Fondsfinans, Kjetil Bakken, til Adresseavisen.

Sitat II: - Selskapet er enestående i sin nisje. Analytiker Kjell E. Eilertsen i Fearnley Fonds om Petrojarl.

FAKTABOKS

Teekay Petrojarl ASA (Petrojarl ASA inntil desember 2006):

- Den største operatøren av produksjonsskip i Nordsjøen.
- Eier og driver fire produksjonsfartøyer.
- Har ambisjon om å doble flåten innen 2010.
- Ca 520 ansatte, hvorav 100 i Trondheim

Mer informasjon: Se www.petrojarl.com og www.teekay.com

UTVIDER HORIZONTEN

Fra lokal rederibedrift til nasjonalt transportkonsern

- I denne bransjen går det ikke kun å være regional. Sitter du med virksomheten bare i Trøndelag, kan du gå glipp av spennende utvikling som skjer andre steder. Det er et være, eller ikke være, å ha flere ben å stå på både geografisk og faglig, sier Roger Granheim som er adm.dirktør i Fosen Trafikklag ASA.

STØRST UTE

- Mange i Trondheim går nok rundt og tror at vi kun er et lokalt ferjeselskap på Trondheimsfjorden. Men saken er at største delen av inntektene nå kommer fra virksomhet utenfor Trøndelag, og inntektene kommer fra mer enn båtvirksomheten, sier Granheim. Fosen har vokst gradvis og strategisk. - Vi må ha flere ben å stå på. Det gir teknologisk, markedsmessig og økonomiske fordeler.

Fosen eier to store busselskaper, og Granheim ser flere fordeler med det. - Det er helt klart overføringsverdi mellom ulike deler av transportbransjen. Dessuten ser vi at det er enklest på steder hvor vi kan koordinere hele transportkjeden for kunden.

BLITT FORETNINGSMESSIG

Transportbransjen har blitt mer foretningmessig med tiden. - Før fikk bedriftene omtrent saldert regnskapene fra det offentlige. I dag er bransjen ofte basert på anbud, og da må du drive foretningmessig. Denne endringen påvirker etter hvert også strukturen i bransjen. Det gjør noe med kravet til kompetanse i selskapet, som gjør at du får færre aktører og større grad av nasjonalisering og internasjonalisering, sier Granheim. - Jeg spår at det blir færre små og lokale selskaper i fremtiden, og i det bildet har vi en ambisjon om å være en av de store nasjonale.

Bransjen har et sterkt samspill med det offentlige. - De er krevende men konstruktive, sier Granheim om de to fylkeskommunene i Trøndelag. -De har en god evne på spille på lag med næringen. Skal du vokse ute, må du ha en sterk posisjon hjemme, og det har de skjønt.



- Jeg går sjelden i fakkeltog for nye broer, sier administrerende direktør Roger Granheim i Fosen Trafikklag ASA, til tross for at bussdelen av selskapet hans har blitt betydelig.

EIDSIVA

Fosen har kjøpt opp 21 prosent av det børsregistrerte rederiet Eidsiva. De har dermed blitt nest største eier i selskapet som driver internasjonale bilferger og ro-ro båter (roll on - roll off). - Et stort, men dog forsiktig, skritt for oss, sier Granheim. - Det er en måte å utvide horisonten gjennom å se hvordan de med internasjonalt perspektiv driver båtene. Granheim ser ikke bort fra at Fosen kan bli involvert i flere prosjekter internasjonalt, men har ingen konkrete planer.

FÅ TRUSLER

Granheim ser få trusler mot virksomheten i Trondheim. Bortsett fra det som er generelt for hele bransjen, nemlig at det er vanskelig å skaffe fagfolk på båtene og at det på konjunkturtoppen er dyrt å bygge og reparere båter. - I Trondheim er det imidlertid overkommelig å skaffe godt kvalifiserte folk til ledelsen. Kostnadsnivået her er ikke det høyeste og det er et brukbart faglig miljø. Eneste ulempen er at det er mye reiser til Oslo hvor mye skjer, men det er et minimalt problem.

FAKTABOKS

- Fosen Trafikklag ASA hadde i 2005 en omsetning på 1,3 mrd og et årsresultat etter skatt på 80 mill
- Dannet i 1885
- Driver Flakk - Rørvik og transporterte i 2005 703.475 kjøretøy og 665.533 passasjerer på strekningen
- Driver fergen mellom Moss og Horten, som er det største sambandet i Norge.
- Eier Trønderbilene (235 busser) og Norgesbuss (500 busser)
- Er børsnotert med Torghatten Trafikkselskap ASA som største eier.
- Se www.fosen.no

EMGS ÅRETS BEDRIFT I TRONDHEIM

Kan børsnøteres til 1 mrd dollar i 2007

Mens tradisjonell seismikk avdekker om strukturen i grunnen kan inneholde olje og gass, sier teknologien til EMGS med mye større sikkerhet om det faktisk er olje og gass der. – Med seismikk bommer man på rundt 75% av prøveboringene. Med vår teknologi treffer man i 75% av tilfellene, sier Bjorn Rosvoll som er International Contract Manager i selskapet. Når en pris pr brønn kan være 50 mill dollar, er det lett å skjønne at oljeselskapene strømmer til.

FRA TRE TIL 160 ANSATTE

- EMGS har således klart å kommersialisere ny teknologi på kort tid og på en meget imponerende måte. Slik oppsummerte Roar Rognes juryens begrunnelse. Veien har vært kort fra ideen til ny teknologi ble unnfanget i 1997. I 2000 testet man teknologien i fullskala, første patent kom i 2003, og i 2004 solgte Statoil Innovation EMGS til venturfondet Warburg Pincus. – I 2002 hadde selskapet tre ansatte. I dag er det 160, og vi har hatt en fordobling det siste året, sier Rosvoll.

BØRSKANDIDAT

Dagens eier har vanligvis en investeringshorisont på fem til syv år. Den kan imidlertid være kortere hvis fondet ser at gevinsten er klar til høsting. En mulig børsnøtering er ventet i 2007. Et alternativ til børsnøtering er at selskapet selges til et oljeservice-selskap. Antagelsen på børsværdien er ca 1 mrd dollar. En verdivurdering, basert på anslåtte årlige inntekter i 2010/11 på 200 mill dollar, kan komme opp mot to mrd dollar. Da kan gründerne Svein Ellingsrud, Ståle Johansen og Terje Eidesmo sitte igjen med en pen gevinst med rundt 1% av aksjene hver.

Økonomien i selskapet bør ikke skremme mulige investorer hvis selskapet kommer på børs i 2007. Etter underskudd i oppstartsårene tjener selskapet nå gode penger. I 2006 vil omsetningen bli ca 700 millioner norske kroner. Opp fra 317 mill i 2005 og 114 mill i 2004.

NOK FAGFOLK

Mens andre bedrifter i Trondheim har meldt om problemer med å skaffe nok fagfolk, har EMGS ikke opplevd det. – Vi rekrutterer fra hele landet og internasjonalt. Vi er fleksible på hvor folk skal være fysisk plassert, og om noen vil jobbe fra Stavanger eller Oslo er det i orden. Vi har satset på å rekruttere folk fra hele verden, spesielt fra Nord-Europa har vi klart å rekruttere en god del ingeniører, sier Rosvoll.

- Det som hemmer veksten for vår del, er i hvilken grad oljeselskapene kjøper tjenestene våre. Det har foreløpig ikke vært et problem.

SKIP FRA FOSEN MEK

EMGS har fire innleide båter i operasjon. Nå har de bestilt en til og det i nært samarbeid med lokale krefter i Trøndelag. – Vi hadde en internasjonal anbudsrunde på skipet, så vinneren ble kåret på beste pris og kvalitet. Da er det ekstra hyggelig at det ble Taubåtkompaniet (se egen artikkel) som er vår kontraktspartner og at båten i tillegg skal bygges på Fosen Mekaniske Verksted, sier Rosvoll.

Regjeringen og bransjen har en ambisjon om at leveringsindustrien skal bli internasjonal. EMGS ligger på internasjonal eksport på ca 95% av omsetningen, og trekker neppe ned snittet.



Ståle Johansen, Svein Ellingsrud og Terje Eidesmo mottar prisen som årets bedrift fra Roar Rognes i Nordea og Nils Kristian Nakstad i Næringsforeningen.

FAKTABOKS

Årets bedrift:

- Deles ut på siste fredagsforum i desember
- Prisen gis av Nordea
- Juryen består av Ordfører, fylkesordfører, Næringsforeningens styreleder og adm dir i Nordea
- Prisen er på 25.000 kroner som gis videre til veldedig formål. EMGS ga beløpet til Frelserarmeen.

Warburg Pincus:

- Amerikansk investeringselskap
- Eier ca 85% av EMGS
- Kapitalbase på 20 mrd dollar
- 525 investeringer 25 land

Kilder: EMGS og Kapital

NYTT FAGRÅD

Fagråd Kreative og Kulturbaserte næringer

Styret i Næringsforeningen i Trondheim har vedtatt å opprette et nytt fagråd for kreative og kulturbaserte næringer. Leder av fagrådet blir Eva Grendahl. En gruppe ledet av Eileen Brandsegg har utredet grunnlaget for fagrådet.

OPPGAVER

Grendahl ser for seg mange oppgaver fagrådet må gripe fatt i: Utarbeide statistikkmateriale for bransjen, definere bransjen og en naturlig inndeling av den, definere bransjens fokusområder, og å utarbeide klare målsetninger for NiTs arbeid.

- Hvilke bransjer er det naturlig å knytte opp til dette fagrådet?

- I næringskoder i offisiell statistikk er det bransjer som annonse og reklamevirksomhet, bøker, aviser og blader, design, film/foto/video, musikk, utøvende kunstnere, TV og radio, samt museene. Arkitektur er også med, men her trengs det en grenseoppgang i forhold til Fagråd Eiendom, hvor de hører til i dag, sier Grendahl.

MEDLEMMER

Foreløpig er det klart at fagrådet skal ledes av Eva Grendahl i Klipp og Lim AS. Andre medlemmer er Gaute Busch i Uredd designbyrå, Kim Aasli fra Blæst, Jon Arild Johansen fra Faros, Solvor Amdal i Midt-Norsk filmsenter, Bente Dyrseth ved Trøndelag Teater, Lasse Berre i Studio LB, Øyvind Gimse i Trondheimsolistene. City Manager, Eileen Brandsegg, vil være tilrettelegger.

STØRRELSEN TELLER

Østfoldsforskning har i rapporten "Kartlegging av kulturnæringene i Norge", (ØF nr. 10/2004) beskrevet bransjens økonomiske betydning, vekst- og utviklingspotensial. Om størrelsen av kulturnæringene sier de at den i bruttoprodukt er nesten like stor som verkstedindustrien, litt større enn nærings og nytelsesindustrien, over dobbelt så stor som jordbruk og skogbruk, og over tre ganger så stort som fiske. Konklusjonen er at næringens egenskaper tilsier at den bør være en naturlig del av næringspolitikken nasjonalt og regionalt.

LØNNSOMT FELLESKAP

- Hvorfor er det viktig å få et fagråd innen disse områdene?

- Jeg tror mange i disse bransjene ikke har sett på Næringsforeningen som et naturlig sted å være medlem fordi det ikke har vært noen tilbud eller fora for dem. Jeg tror at NiT kan spille en rolle på tvers av det som finnes av snevrere bransjeforeninger, som mange ikke opplever som en samlende drivkraft, sier Grendahl. – Så tror jeg at det å samle flere faggrupper er spennende og vil kunne gi ny tverrfaglig kompetanse.

- Er bransjen flink nok til å tenke penger?

- De har blitt tvunget til det, og det står på papiret. Det er progresjon, men det er absolutt rom for å bli bedre. I tillegg er det, ikke uventet, slik at når næringslivet går bra, så går kulturlivet bra. Så vi har alt å vinne på å bidra til at hjulene går rundt i andre sektorer.



Eva Grendahl fra Klipp og Lim, leder det nye fagrådet.

Noen av NiTs medlemsbedrifter som arbeider innen kultur:

Næringsforeningen har 60 bedrifter innen reklame, kommunikasjon og media. Det overrasker neppe noen. Mange virksomheter innen kultur er også medlemmer. Noen av dem er:

Galleri Ismene
Galleri- sg
Granåsen Arrangement AS
Havstein Golf
Hilde Jørgensen AS
Kick Off Underholdning AS
Midt-Norsk Filmfond AS
Modern Art Gallery AS
Nordenfjeldske Kunstindustrimuseum
Nova Kurs Og Konferanse
Olavsfestdagene i Trondheim
Olavshallen AS
Ringve Museum
Skistar AB Åre
Sponsor & Event
Steinvikholm Musikkteater Distriktsopera
Trondheim Arrangement AS
Trondheim Filmfestival
Trondheim Jazzfestival
Trondheim Kino
Trondheim Kunstmuseum
Trondheim Lyd AS
Trondheim Spektrum AS
Trøndelag Teater AS

Vil du se hvilke bedrifter innen reklame, kommunikasjon og media som er med i NiT? Velg denne bransjen under "avansert firmasøk" på våre hjemmesider: www.trondheim-chamber.no

Kunst/kultur som virkemiddel i næringslivet

Linn Slettum Bjerke, gründer av underholdningsagenten, utdannet cand.polit. i organsiasjonspsykologi fra NTNU og Marit Gjeset, drama- og musikkpedagog starter i disse dager BULDER.

De skal sammen med psykologer, pedagoger, kunstnere og kulturaktører, formidle, utvikle og forske på kunst og kultur som virkemiddel i bedriftsutvikling for å bedre lærings- og arbeidsprosene i næringslivet.

- Vi vet at kunstnere og den kreative bransje har mye å lære fra næringslivet med hensyn til organisering, men også bedriftene kan lære av kunstnerne og kulturarbeiderne, sier Slettum Bjerke.

I 2004 skrev hun hovedfagsoppgave om kommunikasjon i korsang og kommunikasjon i organisasjoner. Hovedfunnet var at de egenskapene som finnes i korsang er de samme egenskapene som er til stede når kommunikasjonen i organisasjonen oppleves som god og skapende. Blant annet egenskaper som aktiv lytting, inkludering og nye innfallsvinkler var egenskaper som spesielt ble trukket frem. I 2005 gjennomførte Slettum Bjerke prosjektet Samklang. Dette var work shop der ansatte arbeidet med musikk for å øke samarbeids- og innovasjonsevne i team. Positive effekter fra Samklang ble dokumentert i samarbeid med SINTEF, Sommerprosjektet i Statoil og Innovasjon Norge.

- Kunst og kultur tilbyr en annen dimensjon i organisasjonslæring som kan bidra til en bedre, mer interessant og effektiv læring for organisasjonene. Det at deltakerne selv er aktive bidragsyttere gjør at de får oppleve det å være skapende og deltakende individer i læringsprosessen. BULDER skal bidra til nye perspektiv og innovasjon på en ny og spennende måte, avslutter Slettum Bjerke.



Linn Slettum Bjerke (th) og Marit Gjeset i BULDER tilbyr ny dimensjon i organisasjonslæring.



Clarion Collection Hotel Grand Olav pusser opp hele hotellet og vår nye resepsjon/ lobbybar taes i bruk januar 07.

Alle våre 106 store rom pusses opp i en flott stil der design og atmosfæren "Back-Stage" er ivarettatt. Byens beste forretningshotell for individuelt reisende og for weekend gjester som vet å nyte livet!

Alle våre priser er inkl. frokostbuffet, kaffe/ te, frukt, ettermiddag vaffler samt kveldsmat!

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

Velkommen til Trondheims mest "rockete" hotell i 2007!
Scenen er ledig!



360 PARKERINGSPLASSER UNDER OLAV TRYGGVASSONS GATE

- Kjempeløft for handelen i kvartalene langs gaten

- Å bygge et parkeringsanlegg under Olav Tryggvasson vil bli omtrent dobbelt så dyrt som å bygge det på jomfruelig mark utenfor bebyggelsen. Kostnaden er høyere enn det parkeringsavgiftene vil forsvare. Men verdioppgangen på husene bør friste gårdeierne, og butikkene vil i følge beregninger få en pen påplussing i omsetningen. Det bør utløse interesse for å realisere prosjektet, seier prosjektleder Stein Løberg.

BILFRI GATE

I 2009 åpner Nordre Avlastningsvei. Samtidig har Trondheim kommune planlagt å stenge Olav Tryggvassons gate (OT) for privatbiler. Kun kollektiv skal få bruke gaten. Den delen av trafikken som ikke flyttes til Nordre Avlastningsvei overføres til Fjordgaten.

I sin visjon for Midtbyen, tar Odd Reitan opp en tidligere ide om parkeringskjeller under OT. Saken er tidligere utredet, men lagt bort. Nå utredes den igjen. Tanken er å bygge 360 parkeringsplasser i den 500 meter lange, og 22 meter brede strekningen mellom Kjøpmannsgaten og Munkegaten.

KOSTNADEN

- Grovt sett vil et så stort parkeringsanlegg bygget på flatmark utenfor bebyggelsen koste ca 100 mill, forklarer Stein Løberg i Trondheim parkering KF.

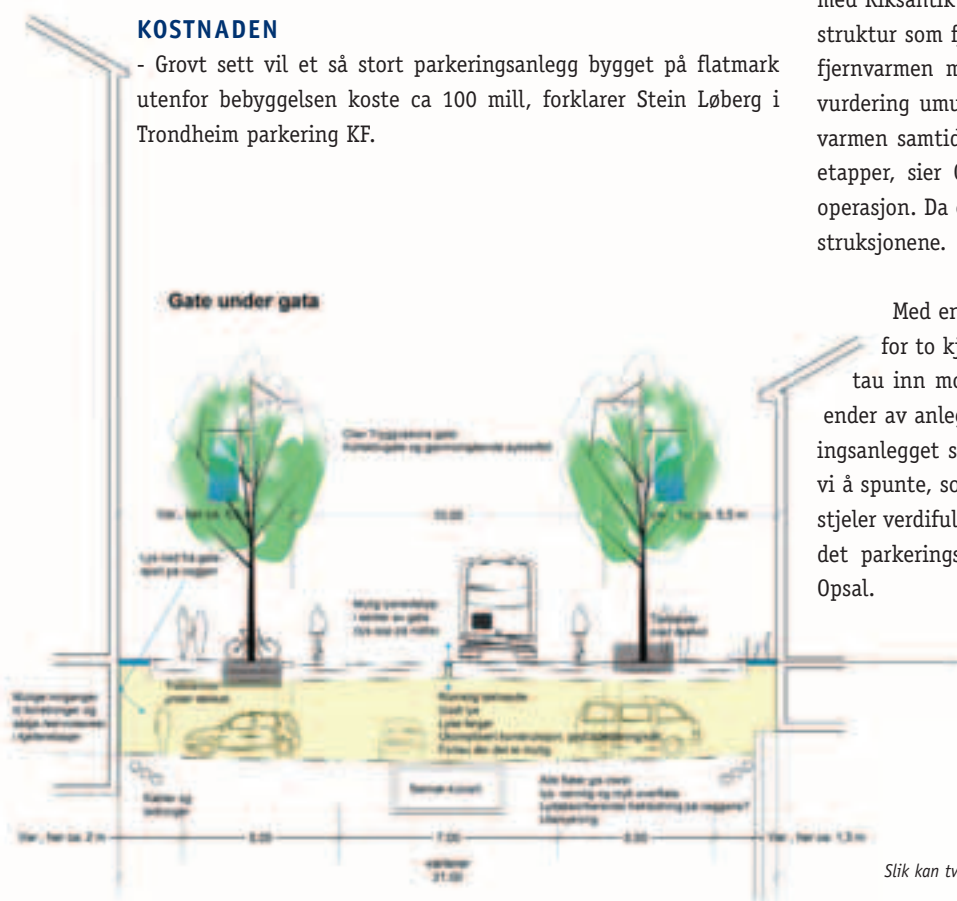
- Å bygge det samme anlegget midt i byen koster 80 millioner i tillegg. Dermed står vi igjen med et anlegg til 180 mill. Parkeringsavgiften vil kunne dekke halvparten av dette, forklarer han. Et moderat anslag viser at den handelen parkeringsanlegget representerer, tilsvarer en verdi for gårdeiere på 70 millioner kroner i verdioppgang. I tillegg kommer økt omsetning for butikken. - Nå kommer selvfølgelig effekten av et slikt anlegg ikke bare i OT, men vi kan i alle fall si at OT vil være sentrum i sirkelen, sier Løberg. - Flere av gårdeierne har også signalisert at de er villige til å betale for å få lage åpninger fra parkeringsanlegget og inn i egne kjellere. Enten for å bruke kjellerne til parkering eller for å få adgang for gående rett inn i foretningen.

Løberg peker også på at kommunen uansett får en kostnad med å etablere miljøgate i OT, og at det er naturlig at denne kostnaden sees sammen med bygging av parkeringsanlegget.

BYGGINGEN

- De største utfordringene med å bygge under OT er arkeologi og infrastruktur, slår Arne Opsal i EC Dahl eiendom fast. Mellom Kjøpmannsgaten og Søndre er det 4-6 meter tykke kulturlag. Det er gravd grundig i gaten allerede, men prosjektet er nå i kontakt med Riksantikvaren for å få avklart situasjonen. I tillegg er infrastruktur som fjernvarme, vann, kloakk og strøm kartlagt. - Siden fjernvarmen må være i drift i byggeperioden, er det etter vår vurdering umulig å bygge parkeringsanlegget og legge om fjernvarmen samtidig. Derfor ser vi for oss at vi bygger anlegget i to etapper, sier Opsal. - Først legger vi om all infrastruktur i en operasjon. Da er den ikke i veien når vi setter på plass hovedkonstruksjonene.

Med en bredde på 22 meter nesten hele veien, er det plass for to kjørebane, parkering på tvers på begge sider, og fortau inn mot veggene. Det vil være inn- og utkjøring i begge ender av anlegget, og i Nordre gate. - Vi legger opp til at parkeringsanlegget skal gå ut til kjellerveggen i dagens hus. Da slipper vi å spunte, som er både kostbart, en ulempe i byggeperioden, og stjeler verdifull plass. Kjellerne på de fleste husene går dypere enn det parkeringskjelleren gjør, så det bør være løsbart, forklarer Opsal.



Slik kan tverrsnittet i det nye anlegget bli. (Ill: Agraff)



Gårdeiere og forretningsdrivende i Olav Tryggvasson kan gå lyse tider i møte hvis Stein Løberg (tv) og Arne Opsal får realisert parkeringsanlegget de planlegger.

Å lage en 500 meter lang gate under bakken gir utfordringer når det gjelder trivsel. – Vi har i prosjektet satt av ressurser til tiltak som gjør anlegget tiltalende. Vi vurderer hvordan vi kan slippe inn dagslys, og utsmykke anlegget, slik at det blir en opplevelse utover det å parkere bilen.

TRIVELIG BYGGEPERIODE

Med en byggefase på opptil to år er det naturlig at de som driver butikker langs gaten er opptatt av hvilke tiltak som settes i gang for å motvirke de negative. – Vi legger mye ressurser i å gjøre byggeperioden så bra som mulig, sier Rune Børsting. Han driver selv et glassmagasin i OT og representerer butikkene i arbeidsgruppen. – Jeg har snakket med nesten alle forretningsdrivende i OT, og alle er positive til et parkeringsanlegg og har forståelse for

FAKTABOKS

Disse utreder parkeringsanlegg i Olav Tryggvassons gate:

- Stein Løberg, seksjonsleder i Trondheim Parkering (leder)
 - Arne Opsal, teknisk sjef i EC Dahl Eiendom
 - Rune Børsting, daglig leder i CI Pedersen glassmagasin
 - Trygve Bragstad, næringspolitisk leder i Næringsforeningen
 - Morten Myhre, Trondheim parkering KF
- Kostnadene ved utredningen dekkes 50/50 av Trondheim parkering KF og EC Dahl Eiendom

at vi må gjennom en byggeperiode. Det viktige for meg er at byggeperioden blir så kort som mulig, at vi sikrer vareleveranser og publikum tilgang i byggeperioden, og at vi setter av ressurser til positive tiltak for å trekke kunder til området, sier Børsting.

- OT skal uansett graves opp for å lage såkalt miljøgate. Dette skjer når Nordre Avlastningsvei er ferdig sier Børsting. Da er bilene borte og bussene må midlertidig gå et annet sted. Gaten vil bli gravd opp i mindre biter, mens resten ligger der uten trafikk. Vi ser for oss at deler kan brukes til parkering og andre deler til for eksempel kulturtiltak. Vi har i utkastet til budsjett satt av midler til arrangementer. Utredningsgruppen har bedt City manager Eileen Brandsegg om å komme med forslag til hva man kan gjøre for å trekke folk til gaten. En flyttbar lekeplass som skyves foran byggeområdet, en festival, og utstillinger er noen av ideene som har kommet.



Mulig løsning på innkjøring fra Kjøpmannsgaten
(Ill: Agraff)

HANDELSKAMMERET SIKRER PROGRAMVAREN DIN.

Deponering av kildekode



Bedrifter kjøper inn programvare for flere hundretusen, men bryr seg lite om å sikre tilgangen til varen i fremtiden.

Kildekoden er kjernen i data-programmet og samtidig også programvareleverandørens viktigste bedriftshemmelighet. Midt Norsk Handelskammer kan i samarbeid med Oslo Handelskammer tilby å oppbevare kildekode på en sikker måte - til fordel både for leverandør og kunde.

Oslo Handelskammer har utarbeidet Escrow-avtaler som gjør det mulig for kjøper av en programvare å få tak i kildekode dersom vedlikeholdet av programmet plutselig opphører. Dette kan bli aktuelt dersom programvareleverandøren for eksempel

går konkurs eller misligholder sine forpliktelser i henhold til vedlikeholdsavtalen.

Handelskammeret er en nøytral tredjepart og opptrer sammen med programvareleverandøren og kjøperen av programvaren i en tredjepartsavtale. Som Escrow Agent utleverer handelskammeret kildekode til kjøperen dersom spesielle avtalte situasjoner oppstår.

Du tilbys to forskjellige avtaler:

- Individuell Escrow
- Group Escrow

Den **individuelle** avtalen inngås mellom handelskammeret, en lisensgiver og en lisenstager. For **group escrow** inngås avtalen mellom handelskammeret og en lisensgiver, og avtalen dekker standard programvare som er solgt til flere lisenstager. Disse lisenstagerne har da mulighet

til å hekte seg på avtalen én etter én. I en eventuell utleveringssituasjon vil disse lisenstagerne - uansett antall - opptre som én part.

Fordeler for programvareleverandør:

Et konkurransefortrinn ved at du tilbyr dine kunder en sikkerhet for produktets tilgjengelighet uavhengig av hendelser knyttet til ditt selskap.

Sikrer part i forbindelse med finansiering av ditt selskap.

Fordeler for kjøper av programvaren:

Sikrer din investering i kritisk teknologi. Skulle situasjonen tilsi det vil handelskammeret frigi kildekode og du er ikke lenger avhengig av programvareleverandøren.



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

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

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

Frigjør tid ved å jobbe lettere enklere og smartere.

Besøk vår hjemmeside 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 - firmapost@LPartner.net

Arenaprosjekter til Trondheim og Trøndelag



- Utnytte det nettverket som bedriftene og FoU- og kompetansemiljøet i regionen representerer for å få innpass i det nasjonale og internasjonale helsemarkedet.

Arena Trådløs Framtid er et nettverksprosjekt som skal bygge opp et sterkt og velfungerende nettverk for å skape aktivitet og eksport basert på trådløse teknologi og tjenester. Arena Trådløs Framtid er en nasjonalt prosjekt med regionale noder i Oslo, Trondheim og Agder.



- Utvikling av klynger med vekstpotensial

Fra årsskiftet er Næringsforeningen involvert i to Arenaprosjekter, MedItNor og Trådløs Fremtid.

MedItNor er et 3-årig prosjekt for etablerte MedTech- og IKT-bedrifter i helsesektoren og tar utgangspunkt i Midt-Norge men skal utvides til et nasjonalt prosjekt.

Målet med satsingen er at bedrifter innen medisinsk teknologi og IKT i helsesektoren skal:

- Styrke markedsrettet kompetanse og gjennomføre felles markedsrettede tiltak
- Bli sterkere sammen for å kunne tilby helhetlige løsninger
- Ta større entrepriser/leveranser

Trådløs framtid har som visjon at Norge skal ha en internasjonal ledende posisjon innenfor området mobile/trådløse teknologier og anvendelser. Målsettingene er å synliggjøre og styrke en næring som utvikler og lanserer nye mobile og trådløse tjenester og produkter, bidra til etablering av nye selskaper og til økt eksport og internasjonalisering.

FAKTABOKS

- ARENA-programmet er en felles satsing mellom Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA
- Arena skal bidra til å øke verdiskapingen i regionale næringsmiljøer gjennom å styrke samspillet mellom næringsaktører, kunnskapsaktører og det offentlige

For aktiviteter og nyheter, se:

www.meditnor.net

www.tradlos-framtid.no

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 Trøndelag og Næringsforeningen i Trondheim til nasjonal sikkerhetskonferanse i Trondheim.

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

Det endelige programmet sendes ut i januar 2007.







Nå kommer gatebruksplanen

9. januar la Formannskapet ut gatebruksplanen til høring. Dokumentet er et av de mest avgjørende for utviklingen av næringsvirksomhet i Midtbyen. Antall parkeringsplasser, hvilke gater skal det kjøres i, hvor blir den nye bussterminalen når Torvet er stengt. Dette er bare noen av spørsmålene som tas opp.

Her er de viktigste spørsmål som skal avgjøres i gatebruksplanen:

MIDTBYRINGEN

Det skal opprettes en ringvei med et felt i begge retninger rundt MidtByen. Men hvor skal den gå? At den skal gå i Kjøpmannsgaten og Fjordgaten er klart. Rådmannen foreslår at den skal gå videre i Sandgaten, Tordenskjolds gate, Smedbakken og Erling Skakkes gate.

Næringsforeningen mener den bør gå i Prinsens gate i stedet for ut i Sanden. Å tvinge trafikken ut i Sanden når Prinsen er den eneste veien som er tilrettelagt er ikke en god løsning. Dette henger ellers sammen med plassering av kollektivterminalen. Se under.

KOLLEKTIVTERMINALEN

Når Torvet er stengt, ønsker Rådmannen å flytte kollektivterminalen for bussene til Prinsenkrysset. Dette er hovedbegrunnelsen for at Midtbyringen (se over) ikke kan gå i Prinsens gate.

Næringsforeningen mener Terminalen må ligge i en Z-formasjon der den stort sett ligger i dag: Dronningen, nedre del av Munkegata og i Olav Tryggvasson. Begrunnelse for vår løsning: Legges terminalen i Prinsens gate, stenges flyttes Midtbyringen ut i Sanden. Vår løsning flytter terminalen mot det som er MidtByens reelle tyngdepunkt der folk flest er/skal.

VARELEVERANSER

Planen legger opp til en økning i antallet lossesoner fra dagens 12 til totalt 21. Det foreslås stoppforbud langs kollektivtraseene og i alle gater i Midtbyringen mellom kl 07.00 og 18.00. I gågater tillates varelevering med lette biler mellom 20.00 og 11.00. (09.00 på lørdager).

Næringsforeningen har sammen med LO tatt initiativ i Transportplanen til et felles prosjekt blant gårdeiere, handelsstand og transportnæringen.

PARKERING

Rådmannen skriver at han ikke legger opp til økning i antall parkeringsplasser, og at de som forsvinner på gateplan, skal erstattes i parkeringshus. Planen legger opp til at 150 parkeringsplasser forsvinner på grunn av etablering av sykkelfelt, gågater etc. Bare i Kjøpmannsgata forsvinner 60.

Næringsforeningen mener: Det må bygges flere parkeringsanlegg langs Midtbyringen. Disse må være ferdig bygget før gateparkeringsplasser forsvinner.

Parkering på Brattøra kan ikke telle med.

UTVIDET GÅGATENETT

Rådmannen kommer med ny retorikk på hvorfor gågatenettet skal utvides. Nå heter det at det skal utvikles "i tråd med økende etterspørsel etter rom for møteplasser og opplevelsesarenaer". Det høres muligens bedre ut enn formuleringen i transportplanen, men poenget er fortsatt det samme: Rådmannen har ikke tatt inn over seg at utvidelsen må skje som følge av at atraktiviteteten til handelen øker. Jomfrugate allmenning, Krigsselerplassen og Torvet viser at det ikke blir mer attraktivt av stebgningen i seg selv.



FINANSIERING

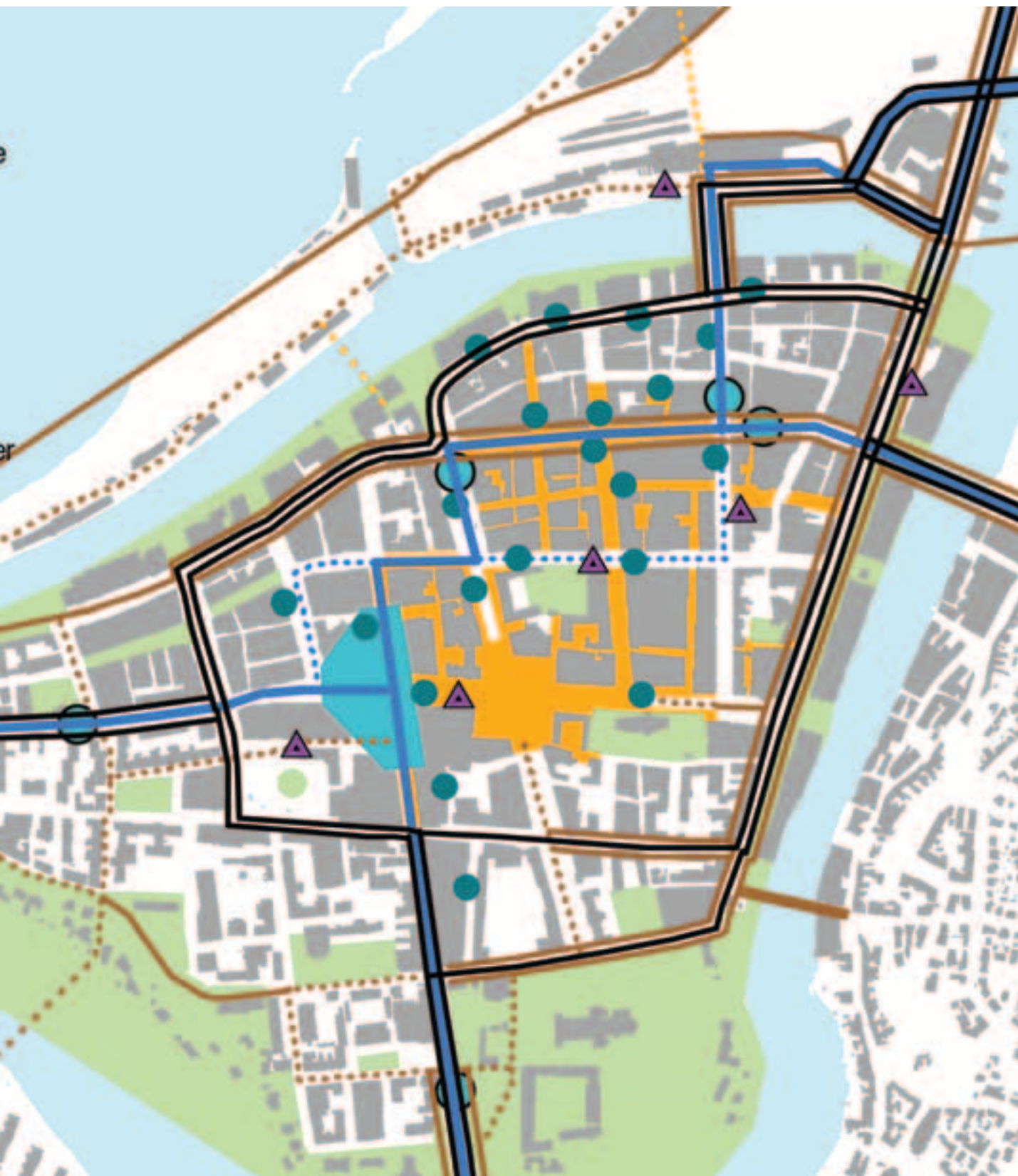
De viktigste tiltak planen skisserer er kostnadsberegnet til 105 mill. Kommunen mangler mellom 45 og 60 millioner på å finansiere dette beløpet. Kostnader til opprusting av Torvet, Hjertepromenaden og parkeringsanlegg under Olav Tryggvassons gate er da ikke tatt med. Næringsforeningen i Trondheim mener kommunen må fullfinansiere tiltakene som foreslås. Det er en forutsetning for at planen skal ha oppslutning og legitimitet.

Næringsforeningen arrangerer:

Møte om Gatebruksplanen 23. januar

Vi regner med alle som driver handel, eiendom og transport i midtbyen stiller. Se mer informasjon på våre nettsider:

www.trondheim-chamber.no



En kraft i Trondheim gjennom 145 år



(Adresseavisen februar 1862)

§1: "Foreningens Øiemed er ved dens Mødeer at give Medlemmerne Anledning til at overveie og fremme de i Handelens Interesse indgribende merkantile og komunelle Anliggender og dernest en selskabelig Underholdning"

Det er ikke vanskelig å se en rød tråd fra formålsparagrafen som stiftelsesmøtet av "Trondhjems Handelsforening" vedtok i 1862, til dagens visjon for Næringsforeningen, som lyder "En kraft som skaper et sterkt regionalt næringsliv".

Foreningens historie viser at selv om handelsstanden har vært drivkraften i utviklingen av organisasjonene, så har hele regionens næringsliv vært i fokus. Historiebøkene viser at man var opptatt av hvalfangst, klippfisketoll i Spania, børsbygning, bygging av Meråkerbanen, utvikling av ny havn, Tordenskjoldstatue, tollbod og brannforsikringskasse. Bare for å nevne noe fra de første årene.

Det startet med 47 medlemmer. I dag er 870 medlemsbedrifter med 1400 kontaktpersoner, 140 medlemmer av fagråd, og en administrasjon med seks ansatte, vår spydspiss i det daglige arbeid for at Trondheim skal bli byen i Norge hvor det er lettest og starte og drive næringsvirksomhet.

Og hvis du lurte: Bergen kom etter først i 1869!

Næringsforeningen i Trondheim

Siden 1862

Vår visjon: En kraft som skaper et sterkt regionalt næringsliv



www.trondheim-chamber.no

SALG AV VIRKSOMHET:

Selge aksjer eller innmat?

Dersom man ønsker å selge hele eller deler av en virksomhet organisert som et aksjeselskap, kan dette skje på minst to måter; salg av aksjene i et selskap eller salg av innmaten. Det vil her redegjøres for enkelte konsekvenser ved valg av fremgangsmåte.

SKATTEMESSIGE KONSEKVENSER

Dersom aksjene er eid av et annet selskap, vil det ikke være skatt på gevinst etter salg av aksjene. Derimot hvis en privatperson selger aksjer, vil en eventuell gevinst bli beskattet på samme vis som en ordinær kapitalinntekt.

Ved salg av innmat, altså selve virksomheten selges, er det selskapet som er selger – og skattesubjekt – og ikke eierne av selskapet. Ved salg av innmaten gjelder ikke samme fritak for selskaper som ved salg av eiendeler. Selskapet må dermed som hovedregel betale ordinær skatt på en eventuell gevinst av salget.

HVA UTGJØR EN MANGEL?

Hvis man selger en aksje med en mangel, kan kjøper kreve retting, prisavslag, erstatning eller heving. Det interessante er om aksjene har en mangel dersom den underliggende virksomheten ikke svarer til hva kjøper forventet. Svaret er at det er mangel dersom selger unnlater å gi opplysninger om forhold ved den underliggende virksomhetene, gir feil opplysninger, eller virksomheten er i vesentlige dårligere stand enn hva som kunne forventes.

Dersom man selger innmaten, reguleres forholdet direkte av kjøpsloven. Hvis salget er "as is", det vil si at selger overlater i stor grad til kjøper å undersøke virksomheten. I så fall vil innmaten ha en mangel dersom selger har unnlatt å opplyse om relevant informasjon han hadde, har gitt feil opplysninger eller tingen er i vesentlig dårligere stand enn hva man kunne forvente. I praksis er dermed situasjonen den samme for et salg av innmaten "as is", og salg av aksjer.



Chr. Daniel Gallaher

Advokatfullmektig i Prêtør Advokat

Mangel på arbeidskraft gir økte renter

2006 går mot slutten, og det meste har gått som forventet.

Prisen på råvarer har løftet Oslo Børs mot nye toppnoteringer, arbeidsmarkedet har vært like sterkt som forventet, og rentene har i likhet med konjunktoren beveget seg oppover. Den eneste uvanlige har vært en midlertidig kronesvekkelse, men dette er i ferd med å reverseres.

Vi gjennomlever for øyeblikket en av tidenes lengste høykonjunkturer, og dette har satt sitt preg på samfunnet. Effekten av produktivtvekst og økning i arbeidstimer er nå uttømt, og flere og flere bedrifter opplever nå flaskehals. Nærmere 50 % av bedriftene i Norge rapporterer om flaskehals i produksjonen, og rundt 20 % av bedriftene opplever allerede nå mangel på arbeidskraft.

I følge Teknisk Beregningsutvalg var total lønnsvekst fra 3. kvartal 2005 til 3. kvartal i år på i overkant av 5 %. Det er ingen grunn til å anta at lønnsveksten vil bli lavere neste år.

Formuesutvikling gjennom boligmarkedet har vært sterk, og flere enn tidligere er villige til å bruke deler av denne formuen til kjøp av goder. Da er det ikke rart at detaljhandelen har økt med hele 8 % hittil i år.

Høykonjunktur kan gi overoppheting med fare for en ubalanse det blir smertefullt å rette opp. Med dette for øye kan vi, i likhet med OECD, fastslå at det enkle ofte er det beste. Det vil si en gradvis avkjøling av økonomien gjennom en tilpassing av rentene. Vi forventer derfor at sentralbanken øker renten minst tre ganger før utløpet av sommeren. Det vil gi en markedsrente på rundt 4,5 %, heller ikke det for høyt. Dette burde være helt uproblematisk, for tross alt er jo grunnen til at rentene må opp nettopp at vi har det så godt.



Av Fridthjov Brun

Allegro Finans ASA

Besøk Næringsforeningen på internett

På våre hjemmesider finner du analyser, oppdatert informasjon om våre møter, nyttig kontaktinformasjon, oversikt over våre fagråd, tollpapirer, med mer.



Gå til www.trondheim-chamber.no

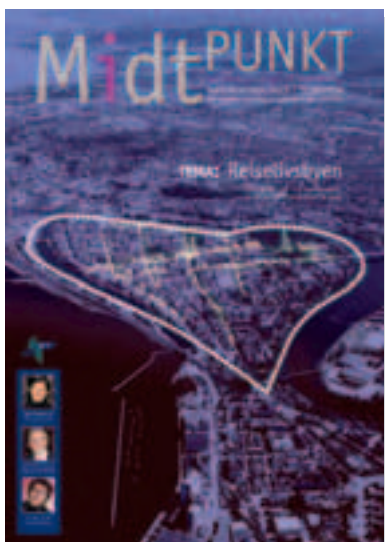


Annonsere i MidtPunkt?

Fra neste nummer vil sidetallet i MidtPunkt øke, og inntil 7 sider vil bli satt av til annonser. Ønsker du å bruke markedets mest målrettede kanal for kommunikasjon med 6.000 næringslivsledere på beslutningsnivå i Trondheim? Ta kontakt for uforpliktende tilbud.

Mail: firmapost@trondheim-chamber.no

Telefon: Lise Trana Johansen, 73 88 31 12





Over 200 nye medlemmer

På denne siden finner du vanligvis en oversikt over nye medlemmer. Da vi høsten 2006 fikk stor tilgang på nye medlemmer, er oversikten i dette nummer flyttet til et eget bilag i midtsiden. Næringsforeningen i Trondheim takker alle dere som bidro til vår rekrutteringskampanje og vår arrangement i Britannia 25. september hvor 550 næringslivsledere deltok. Næringsforeningen fikk i 2006 en netto tilvekst på over 200 medlemsbedrifter.



Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim



Flexilån – enkel tilgang til det du har oppspart i boligen



Her til lands bor vi i sparebøssene våre. I boligen kan det ligge store verdier – verdier som du selv har bygd opp gjennom årenes løp. Hvis du har betalt noen år på boliglånet, kan du ha spart opp flere hundre tusen kroner. I tillegg til det du selv har spart opp, kan prisveksten i boligmarkedet de siste årene ha økt verdien på boligen betraktelig.

Søk om **Flexilån** i dag.
Se smn.no eller ring **07300**.

Flexilån er den enkleste måten å få tilgang til det du selv har spart opp. Du får innvilget en låneramme på 60 prosent av boligens verdi, som du kan bruke til hva du vil, når du vil. • Tilgang til pengene via NettBank eller TelefonBank • Boliglånsrente – uansett hva du bruker pengene til • Ingen signering i banken når du vil bruke av pengene • Betal avdrag og renter som du vil, så lenge du er innenfor lånerammen.

Vit at vi er der.

Spare Bank 1 Midt-Norge