

MidtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

1
09



Anne Kathrine Willumsen
om Handelskammeret



Per Sandberg
om næringspolitikk



Anne Stene
om ATA-carnet

TEMA: **ATA Carnet**

Trønderske varer for 39 mill er på reise
i verden med tollpapir fra Næringsforeningen

En drivkraft i 147 år

Handelsforening.

De Herrer, der maatte ønske at indtræde i en
paatænkt **Handelsforening**, ville behage at møde
hos Herrer **H. H. & S.** Paa førstkommende **Tirsdag** Eft-
termiddag, Kl: 6.

Adresseavisen 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"

Formålsparagrafen som stiftelsesmøtet av "Trondhjems Handelsforening" vedtok i 1862, er gyldig
fortsatt. Men den er forenklet til "Vi skal bidra til at midt-norsk næringsliv blir landets sterkeste".

Foreningens historie viser at selv om handelsstanden har vært drivkraften i utviklingen
av organisasjonen, 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 vi snart 1000 medlemsbedrifter.
145 medlemmer av fagråd er vår spydspiss i arbeidet for at Trondheim skal bli byen
i Norge hvor det er lettest og starte og drive næringsvirksomhet.

Siden 1862

**Vi skal bidra til at midt-norsk næringsliv blir landets sterkeste
Ryddig, offensiv og samlende**





LEDER

Mulighetenes region

I forrige lederartikkel ble det satt fokus på finanskrisen og behovet for tiltak som kan dempe motkonjunktoren. Vi kan med tilfredshet konstatere at våre lokale politikere har fulgt opp NiTs oppfordring om å etablere en tiltakspakke. At 2009 blir et spennende og utfordrende år er det ingen tvil om, men vi tror også at det kan bli et mulighetenes år for mulighetenes region.

I dette nummer av MidtPunkt setter vi søkelyset på næringsutvikling i trondheimsregionen – hvordan vi gjør det sammenlignet med andre storbyregioner, hvilke muligheter vi har for ytterligere vekst og verdiskaping, og hvordan våre regionale stortingspolitikere har tenkt å bidra i denne sammenheng.

NiTs styre har etablert en ambisiøs visjon for virksomheten – “vi skal bidra til at midt-norsk næringsliv blir landets sterkeste”. Dette kan synes som et urealistisk mål all den tid vi i dag ligger på fjerdeplass for verdiskaping sammenlignet med de øvrige storbyregionene.

Analysen av vår verdiskapingsevne viser imidlertid at vi har mulighetene for å lykkes. Vi har tilgang på mye kompetent arbeidskraft, og vi har et unikt fortrinn gjennom nærheten til sterke utdannings- og FoU-miljøer. Analysene viser at dette er noe eksisterende bedrifter vet å benytte seg av, og som gir seg utslag i etablering av nye virksomheter. Men vi har på langt nær tatt ut hele potensialet.

Vi har bransjer og bedriftsklynger som kan bidra til at trondheimsregionen kan hevde seg helt i norgestoppen for verdiskaping. Og det er med glede vi registrerer at det er besluttet av de ti kommunene i Samarbeidsutvalget for trondheimsregionen at det skal utarbeides en felles Strategisk Næringsplan for trondheimsregionen. Dette arbeidet skal igangsettes tidlig i 2009, med god involvering fra næringslivet.

NiT ønsker å bidra aktivt i utarbeidelsen av planen sammen med de øvrige næringsforeningene, og vi har nylig blitt enige om å etablere “Næringsalliansen for trondheimsregionen” – et samarbeidsforum for de aktørene som representerer næringslivet i de ti kommunene. Vi tror arbeidet med den strategiske næringsplanen vil stake ut retningen for hvordan vi kan oppnå økt vekst og verdiskaping, og enda tydeligere synliggjøre at vi er mulighetenes region.

Berit Rian
Berit Rian
Adm. direktør



Innhold

ATA Carnet – godt reisefølge.....	4
Etterlyser carnetkompetanse.....	6
Kresen eksportør.....	7
Verdensvant SonoWand.....	8
Hopper over landegrensene.....	9
Styrker konkurranseevnen.....	10
Husk carnet!.....	11
Rekker Deadline med carnet.....	12
Tar tilbake håndverket.....	14
Den økonomiske utviklingen i trondheimsregionen.....	15
Stortingsvalget 2009.....	16
Fagråd Ressurs er etablert.....	20
Fredagsforum skifter møtelokale.....	20
BOA og EMGS i samarbeid.....	21
Sier aldri nei.....	22
Fra finanskrisen til mulighetenes marked.....	23
Nytt fra fagrådene.....	24
NYE medlemmer.....	26
Falkanger gikk til topps.....	27

Utgiver:

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

Redaktør:

Berit Rian

Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS ^{RTB}

Teknisk produksjon og design:

GRØSET™  Guri Jermstad AS

Produksjonen er klimanøytral, CO₂-utslippet er kompensert

Oppslag: 6 400

Forsidebilde: ATA Carnet logoen er kjent varemerke 66 land.

Hovedsamarbeidspartnere:



ATA Carnet – godt reisefølge

I fjor ble varer for 39 millioner kroner fraktet ut av Norge og tilbake igjen ved hjelp av tollpapirene ATA Carnet fra Næringsforeningen i Trondheim.

– Veldig enkelt og rimelig, fastslår Næringsforeningens Anne Stene.

Messemateriell, utstyr for kundedemonstrasjoner, verktøy for avanserte reparasjoner, musikkinstrumenter og -anlegg – ja, til og med hester utsteder Anne Stene carneter på. Du kan bruke carnet på det aller meste du skal ta med tilbake til Norge i samme stand.

Øker stadig

Det midlertidige innførselsdokumentet ATA Carnet er dermed et svært godt alternativ til fortolling. I 2008 utstedte Næringsforeningen, som også utgjør Midt-Norsk Handelskammer, hundre carneter. Flere av dem var til brukere utenfor Midt-Norge. Stene forventer enda større etterspørsel i 2009, blant annet fordi tollvesenet har blitt flinkere til å henvise til handelskammeret når de får spørsmål om varer som skal på midlertidig reise.

– Carnetet sparer deg for mye arbeid og store kostnader, forsikrer Stene. – Uten carnet må du fortolle alt du skal ha med deg inn i landet du besøker. Det er tidkrevende og kostbart, og innebærer mange vendinger for å få de riktige papirene fylt ut og stemplet av de riktige instansene.

Bruker du carnet, må du vanligvis ut med rundt 4000 kroner for varer opp til tre millioner kroner. Det er en brøkdell av hva det koster å fortolle de samme varene. NiT-medlemmer får dessuten betydelig rabatt som gir enda lavere pris, forteller Stene.

De aller fleste fyller ut carnetsøknaden over Internett. Da får de dokumentene ferdig stemplet og tilsendt fra handelskammeret etter noen dager.



ATA Carnet gjør det enkelt å ta med utstyr og varer til utlandet og hjem igjen. Anne Stene i Midt-Norsk Handelskammer mener flere bedrifter i trondheimsregionen kunne spart tid og penger på å benytte ordningen.

Fra teknologi til musikk

Ifølge Stene er teknologibedrifter som opererer på det internasjonale markedet, de klart største brukerne av carneter. Kongsberg Seatex AS og boreutstyslevarandøren Devico er blant storforbrukerne som stadig er på reisefot med utstyr for presentasjoner og messer, og for feilsøking og testing hos kunder. Også andre bransjer og aktører reiser over landegrensene med carnet – blant andre NRK og musikere med utstyr og instrumenter for store verdier.

Men ikke alt kan tas med på carnet, og listen over godkjente varer varierer fra land til land. Skal du for eksempel frakte en gravemaskin for å gjøre en gravejobb i Sverige, må du fortolle den på vanlig vis.

Dyrt å misbruke

– Carnet er lettvinnt og greit. Men det krever at du holder tunga rett i munnen, advarer Stene. Grunnleggende forutsetninger er at utstyr du reiser med, skal returneres i samme stand som ved utførselen, og at carnetet blir stemplet ved både innførsel og utførsel av varene. Skal du selge eller gi bort noen av varene, kan du ikke bruke carnet. Da må du betale ordinære tollsatser. Derfor bør du blant annet ikke innføre brosjyrer du skal dele ut på messen, på carnetet.

Faller du for fristelsen å selge varer som er oppført i carnetet, kan det koste deg dyrt i form av en saftig tollregning, uansett hvor gode argumenter du har. – Vi kjenner eksempler på at carnet har blitt misbrukt. Blir misbruket oppdaget, risikerer du å

bli svartelistet. I tillegg kan det føre til at reglene for utstedelse av carnet blir ytterligere skjerpet.

Verdipapir

Så snart carnetet er stemplet inn i landet du besøker, er det et verdipapir du må ta svært godt vare på. Husk at skjemaet alltid skal følge varen. Derfor må det ikke oppbevares hos for eksempel transportbyrået som fraktet varen inn i landet, så fremt du ikke er helt sikker på at det samme selskapet skal frakte dem ut igjen. Før du forlater landet, må du vise fram varene i tollens og forsikre deg om at de riktige sidene i carnetet blir stemplet av tollmyndighetene.

– De fleste tollerne i de 66 landene som godtar ATA Carnet, kjenner reglene og rutinen, og blir stadig flinkere. Men tollere er også mennesker. De kan være uerfarne eller ha en dårlig dag. Uansett bør du alltid sørge for å ha alt i orden fra din side, anbefaler Anne Stene.

RTB

Møteplassen

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

05. februar	Byggebørsen 2009 - Mulighetenes marked
24. februar	Næringslivsdagen BI
25. februar	Kommunikasjonsdagen
25. mars	Trådløskonferansen for industrien i Norge
11. juni	NiTs sommerfest
22. september	MANIFESTASJON 2009

OBS: Legg merke til at det er satt dato for både sommerfesten og årets Manifestasjon.

Sett dem av i kalenderen straks!

Følg med på www.trondheim-chamber.no

Om ATA Carnet

Har du behov for å ta med deg varer ut av landet og tilbake igjen i samme stand? Et ATA Carnet er et internasjonalt tolldokument som muliggjør midlertidig tollfri innførsel av en rekke varer i 66 land. Carnetet erstatter andre eksport-, import- og transitteringsdokumenter.

Hvem kan få carnet?

Norske handelskamre utsteder carnet til firmaer som er registrert i Norge og til privatpersoner som stiller garanti (garantisummen er 30 % av varens verdi).

Hva slags varer?

ATA Carnet kan brukes for tre hovedgrupper av varer:

1. Yrkesutstyr, for eksempel:
 - kameraer, lyd- og lysutstyr for presse og filmskaper
 - testutstyr av ulik art
 - verktøy
 - rallybiler og motorsykler for løp
 - hester
2. Vareprøver og reklamemateriell, for eksempel:
 - varer man ønsker å markedsføre i utlandet
 - prøvekolleksjoner
3. Varemesser, utstillinger, møter og liknende, for eksempel:
 - materiell til stands
 - dekorasjon
 - reklame- og demonstrasjonsmateriell, som man tar med tilbake til Norge

Hvert carnet kan omfatte varer for inntil tre millioner norske kroner.

Mer informasjon

Se www.trondheim-chamber.no for mer informasjon om hvordan du bestiller og bruker ATA Carnet. Du kan også kontakte Anne Stene i Næringsforeningen på telefon 73 88 31 16 eller e-post anne.stene@trondheim-chamber.no. Hvis flere i bedriften din skal bruke carnet, kan Anne holde kurs i bedriftens lokaler.



Etterlyser carnetkompetanse

Carnet-konseptet er en genistrek – rett og slett en fenomenal ordning!
Bare synd at ikke alle tollere vet hvordan det skal utfylles ...

Markedssjef Bjarne Sommersel i Conoptica har tretti års erfaring med bruk av ATA Carnet. Nesten like lenge har han drevet det han kaller folkeopplysning blant tollere i inn- og utland. – Norske tollere har blitt dyktige på carnet, men i utlandet treffer vi fremdeles altfor mange som ikke vet hva det er og hvordan det brukes. Synd, siden konseptet i seg selv er så genialt, mener Sommersel.

Det medfører at Conoptica-medarbeidere som reiser, selv må være helt sikre på hvilke felt som skal stemples og hvilke ark som skal rives av og beholdes av hvem.

Sikker nok

For skråsikre bør de likevel ikke være, ifølge Sommersel. – I Italia ble vår mann stående i tollens i en time som "straff" for at han trodde han kunne ordningen bedre enn tolleren...

Men likevel altså – et helt genialt konsept som sparer Conoptica og kundene for store

summer. – Alternativet ville vært å lage en proformafaktura ved forsendelse av varer for demonstrasjon, og deretter retur. Når instrumentene har en salgsverdi på rundt en halv million kroner, måtte vi sendt proformafaktura på minst en tredel av prisen. Det kunne gitt kunden store utlegg i merverdiavgift og tollkreditt som det tar lang tid å få tilbakebetalt. Dessuten sparer carnetet både oss og kunden for mye arbeid.

Monopol

Conoptica har hundre prosent eksport og rundt hundre årlige utenlandsreiser fordelt på ti av de tjue ansatte. Varene de sender rundt i verden, er egenproduserte måleinstrumenter for å kvalitetssikre produksjonen av metallisk tråd av alle størrelser og former, fra kabler til hårstråtyrte glødetråder for lyspærer.

Måleinstrumentene bygger på en kombinasjon av optikk, elektronikk og finmekanikk. Den styres av egenutviklet software som ingen i verden hittil har klart å kopiere.

Derfor har Klæbu-selskapet også tilnærmet monopol på verdensmarkedet. Det betyr reising i alle verdensdeler for å demonstrere, installere, lære opp og vedlikeholde. I tillegg deltar de på internasjonale messer og utstillinger.

Ukjent valuta

– Fremdeles er for mange tollere i for mange land ukjente med selve carnet-dokumentet. For oss ble det ikke bedre av at verdien på varene stod oppført i den temmelig ukjente valutaen norske kroner – NOK. Det bedret seg da vi fikk en avtale med Næringsforeningen om å utstyre carnetene våre med en tilsvarende verdiliste i euro, forteller Sommersel.

For mange er det også ukjent at en forsendelse kan omfatte bare noen av alle varene som carnetet omfatter. – I våre carnetene er alt utstyr vi kan tenkes å ta med, listet opp. Før vi reiser, spesifiserer vi varenumrene for de aktuelle varene, i feltet som er beregnet for dette. Dermed slipper vi å opprette et nytt carnet for hver reise, sier markedsjefen. – Noen tollere tar likevel bare utgangspunkt i den totale listen, og finner fort ut at den ikke samsvarer med varene vi har med. Dermed må vi peke og forklare.

Speditørkurs

Ifølge Sommersel kunne også transportselskapene hatt behov for carnetkurs. – Her er det veldig ujevn kompetanse, også innenfor samme selskap. Da vår speditørkontakt begynte hos et nytt transportselskap, fulgte vi derfor mannen fremfor selskapet, og gikk over til konkurrenten. Alt er personavhengig – både hos speditørene og hos tollvesenet. Likevel – et helt genialt konsept!



Markedssjef Bjarne Sommersel i Conoptica (t.v.) er ikke redd for å kalle ATA Carnet en genistrek. Softwareutvikler Espen Stenberg er flittig bruker av carnetet når han reiser rundt i verden for å demonstrere og installere selskapets instrumenter for kvalitetskontroll.

Kresen eksportør

Med hundre prosent eksport og 65 salgsagenter over hele verden, er carnetet et viktig arbeidsredskap for de elleve medarbeiderne i Doble TransiNor. Derfor er de også kresne på samarbeidspartnerne.

– Veldig effektivt og smidig. Møter vi problemer, løser det seg nesten alltid, ikke minst på grunn av stor velvilje fra tollbua og handelskammeret i Trondheim. Kontorleder Liv Anna Besteland, salgsleder Ole Gustav Aas og produkt- og supportingeniør Kjetil Lien kjenner betydningen av at selskapets måleinstrumenter som tester elektrisk utstyr i kraftanlegg, kommer fort og greit fram til mottakere over hele verden.

Selskapet bruker carnet når ansatte reiser med utstyr for demonstrasjon, for å gjøre målinger for kunder, og for å drive opplæring.

Velger speditører med omhu

– Vi har likevel lært å ta forholdsregler. Blant annet vet vi hvilke transportselskaper som har kompetanse på carnet og hvordan det skal brukes og tas vare på. Schenker er kjempeflinke, skryter Besteland.

Carnet-kompetanse er også en vesentlig faktor når selskapet velger samarbeidspartnerne og agenter rundt omkring i verden. – Vi er helt avhengige av at tollpasseringene fungerer. Derfor må vi velge aktører som kjenner systemet, særlig når vi skal inn på nye markeder.

Messearrangører kan carnet

Besteland og Lien roser messearrangører verden over for å ha gode rutiner og god kunnskap om carnet. Til store messer sendes utstillings- og demonstrasjonsutstyret alltid i forveien. Arrangøren henter det på flyplassen og sørger for at carnetet blir forskriftsmessig stemplet og tatt vare på.

– I land som krever visum, har vi likevel smertelig erfart at vi må være ute i god tid, legger Besteland til. – Russland er et potensielt stort marked for oss. På en stor messe



Måleinstrumentene til Doble TransiNor brukes av energiselskap og -industri over hele kloden, og reiser verden rundt på messer, kongresser og kundedemonstrasjoner. Liv Anna Besteland og Kjetil Lien sjekker at carnetene fortsatt er gyldige.

i Moskva før jul ble vi likevel stående helt uten profilerings- og demonstrasjonsutstyr. Selv om vi søkte om visum flere uker i forveien, endte vi nemlig ikke opp med annet enn turistvisum. Og som turister hadde vi ikke anledning til å få utstyret inn i landet på ATA Carnet.

– I enkelte land er det dessuten liten vits i å diskutere med tollerne. Selv om vi kan carnet bedre enn dem, er det de som har uniformen og stempelet, påpeker Aas. – Men det er uansett mye mer effektivt enn å fortolle utstyret – for både oss, mottakeren og tolleren. Aller best hadde det vært hvis det alltid var tollere på plass på Værnes, også ved de tidlige avgangene til utlandet.

Fri flyt

De største markedene for Doble TransiNor er Kina og India. Men også EU-land står på kundelista. – Det fine med EU er at alle EU-land utgjør én tollregion. Vi forlater EU fra det landet og den flyplassen vi selv vil, selv om vi har opplevd tollere som mener vi må reise fra samme flyplass vi kom inn via, forteller Aas. Han mener likevel at slike problemer blir uvesentlige mot alle fordelene.

– Carnet er en helt utmerket ordning for oss som reiser med utstyr over landegrensene. I mars laserer vi en ny målemodell som allerede har vært med på demonstrasjoner i Paris, Malaga og Berlin. Med carnetordningen går det helt smertefritt, mener Aas og Besteland.

Verdensvant SonoWand

SonoWand-utstyr til en verdi av over ti millioner kroner er på nærmest konstant reisefot mellom kongresser, messer og sykehus i Europa og Asia. Da er ATA Carnet tingen.



Ultrasjyssystemet SonoWand benyttes ved hjernekirurgi ved sykehus over hele verden. – Carnetene sparer oss for utrolig mye tid, arbeid og penger, forteller (fra venstre) opplæringsansvarlig Steinar Ommedal, service- og supportansvarlig Kjell Johnsen, salgsleder Mark Haines og administrativ leder Linh Nilsen.

– SonoWand koster to til tre millioner kroner. Da er det naturlig at sykehusene vil prøve det ut før de avgjør om de vil kjøpe systemet. Derfor låner vi ut demomaskiner i en periode på én uke til noen måneder, forklarer salgsleder Mark Haines i SonoWand. Deretter står gjerne andre sykehus for tur før maskinen returnerer til Trondheim. For øyeblikket står SonoWand for utprøving ved sykehus i Nederland, London, India og Bulgaria.

Land til land

Haines er mildt sagt begeistret for ordningen som lar SonoWands høyteknologiske utstyr vandre uhindret fra land til land uten andre kostnader enn selve carnetet. Trondheimsselskapet utvikler systemer for tredimensjonal ultralydfotografering av hjernen. Utstyret brukes under hjernekirurgi, hovedsakelig ved fjerning av kreftsvulster.

– Vi sparer utrolig mye tid og penger på å bruke carnet. Det er omtrent som å reise med norsk pass – utstyret kommer fort og greit gjennom alle grenseoverganger.

I 2008 lanserte selskapet en ny generasjon SonoWand. Lanseringen innebærer hektisk deltakelse på messer og kongresser over hele verden.

– Det passer oss veldig bra at carnetet har en varighet på ett år før vi må ta utstyret tilbake til Norge. Men vi har også benyttet oss av muligheten til å forlenge varigheten med seks måneder, forteller service- og supportansvarlig Kjell Johnsen. Han bruker carnet også når han reiser med kretskort, ultralydprober og annet verdifullt utstyr i bagasjen.

Sparer store summer

SonoWand selger utstyret via femten små og store distributører i Europa, Asia og Mexico. – Hvis distributørene våre skulle importert maskinene for å kunne demonstrere dem, ville bare merverdiavgiften for hver maskin utgjort mellom to og fire hundre tusen kroner. I tillegg kommer alt ekstraarbeidet med fortolling og tilbakebetaling av momsen når utstyret returneres til Norge.

Det kan ta flere måneder og er en stor økonomisk belastning, forteller Johnsen.

Vinner tid

– Dessuten er carnet tidsbesparende og forutsigbart. Hvis systemet skal brukes i en operasjon i London på tirsdag, holder det at det ankommer England på søndag. Carnetet sørger for at vi får det gjennom tollene og kan installere det på en dag eller to. Ved fortolling kan vi risikere at det blir stående i tollene i dagevis.

Det er selskapets administrative leder Linh Nilsen som har hovedkontakten med handelskammeret og sørger for å holde orden på SonoWands carneter. Men også de andre medarbeiderne er i jevnlig kontakt med Anne Stene i Næringsforeningen, og er svært fornøyd med samarbeidet. – Anne kan carnet, hun kjenner oss godt og oppfatter behovene våre raskt. Siden vi er mange som reiser, har hun også holdt kurs for oss. Det var svært nyttig, nikker Linh og Mark.

Hopper over landegrensene

Å reise med løpshest til Sverige er en smal sak takket være gode avtaler mellom travselskapene og tollvesenene på norsk og svensk side. Reiser du derimot til andre land, eller med avlshoppe i forbindelse med bedekning, er ATA Carnet løsningen.

– Carnet gjør tollbehandlingen enkel og forutsigbar, både ved utreise og retur til Norge. Det er svært viktig for hesteeiere som forestår transporten selv, forteller hesteeier Roald Rachløw fra Trondheim.

– Når en reiser med hestetransport, bør en sørge for kortest mulig stans ved grensepasingene. Hestene er vant til å gå av transporten når den stopper, og tar grensepasingen for lang tid, blir dyrene urolige. Dette gjelder selvfølgelig også profesjonelle dyretransportører som kjører

med flere hester. Da er det viktig at tollbehandlingen går radig unna, og det gjør den med carnet.

I fjor tok Rachløw med avlshoppa Com Ramona til Frankrike fra mars til november. Med carnetet på plass gikk reisen både fram og tilbake på skinner. Han slapp også å tenke på problemer og merarbeid med betaling og tilbakebetaling av merverdiavgift.

– I forbindelse med avl skulle jeg gjerne sett at carnetet var gyldig for to år. Det ville

vært ideelt. Men det fungerer likevel svært bra i forbindelse med både bedekning og oppstalling, mener Rachløw.

Også Susanne Lindberg ved nærings- og avlsavdelingen i Det Norske Travelskap mener carnet er perfekt for hestetransport over landegrensene. – På denne årstida sender mange hestene sine til staller i Frankrike, Tyskland eller Danmark, siden trening på hardt og glatt underlag i Norge fort fører til skader. ATA Carnet gjør dette er veldig enkelt, mener Lindberg.



Med carnet kan hoppa Com Ramona reise til Frankrike uten å bekymre seg for uforutsigbare tollpasseringer.

FOTO: STIG TRYGSTAD

RTB



STEDET FOR KURS, MØTER OG SELSKAPER – HØYT TIL FJELLS

- Ideelt for bedrifter, jubileum og julebordsweekend
- Teamutvikling og andre natur-baserte aktiviteter
- Gruveguiding med fakler i Nord-Europas dypeste gruve
- Eget Velværehus med SPA
- Eksklusive jaktpakker på rype
- Oppkjørte skiløyper fra hotellet og kort vei til alpinanlegg

Ta kontakt for fullstendig program og priser. Velkommen til et hyggelig opphold med god mat i historiske omgivelser. Høyt til fjells!



**KILLINGDAL
FJELLHOTELL**

Killingdal Fjellhotell AS
Bjørgåsen - 7380 Ålen
Tlf.: 72 41 77 01

Hjemmeside: www.killingdalfjellhotell.no

E-post: kontakt@killingdalfjellhotell.no



Tenk om nettsiden din klarte seg selv...

Les om vår vedlikeholdsavtale på www.tenk.as.

tenk

Styrker konkurranseevnen

– Med ATA Carnet kan vi konkurrere på det europeiske markedet på like fot med selskaper innenfor EU. Carnetet gjør oss rett og slett mer konkurransedyktige, mener daglig leder Egil Eide i 3d-Radar.

– Carnet er utrolig lettvent for oss. Enda viktigere er det at det er helt problemfritt for agentene og kundene våre, som slipper arbeidet og kostnadene med fortolling når vi skal gjøre demo. Det er svært viktig for konkurransen på det europeiske markedet, der de europeiske konkurrentene våre kan operere innen EU helt uten tollgrenser.

Ideelt for demoer

3D-Radar utvikler og produserer radarer som skanner bakken, tunnelvegger og andre overflater i et sjikt på to meters dybde. Slik kartlegger de veigrunn, finner miner, rør og kabler, og vekker begeistring blant arkeologer. Radarene blir solgt i Europa, USA og

Asia. Men før salget finner sted, vil kundene vite at utstyret fungerer for formålet.

– Selgerne og ingeniørene våre reiser stadig ut i verden for å demonstrere maskinene hos kunder og på messer. Det betyr at utstyret kan være utenlands i alt fra noen dager til et par måneder før det returnerer til Trondheim. Da er carnetet et helt nødvendig verktøy for oss, mener Eide.

Jakter på tollere

Å reise med utstyret i flybagasjen, innebærer oftest to spenningsmomenter: Det første om det er tollere tilstede på Værnes ved utreisen, det andre om de finner tollere ved utreisen fra landet de besøker.

– Tollen er alltid veldig synlig ved innreise. Når vi reiser med carnetet, er vi imidlertid avhengige av å finne en tollere ved utreisen også, sier Eide, som raskt lærte seg å spørre etter Ships Officer på flyplasser i USA. – Dessuten må vi følge godt med så tollerne stempler og river ut de riktige arkene.

Fast speditør

Eide medgir at et par carneter har forsvunnet i årenes løp. Begge gangene har det skjedd når selskapet har brukt speditør. – Det er veldig kjedelig og medfører mye ekstraarbeid. Carnetet er jo et verdipapir en skal ta godt vare på, sier Eide og forteller at enkelte speditører i utlandet, beholder carnetet i sitt arkiv når varen er kommet frem til mottakeren. – Men det forutsetter jo at vi bruker samme speditør tilbake. Bruker vi en annen, får vi store vanskeligheter. Derfor skal carnetet alltid følge varen helt fram til mottaker.

– I dag bruker vi hovedsakelig B. Iversen som speditør. De markedsfører seg som messespesialist og følger varen til døra. Det fungerer helt supert.

Tar kopi

I carnetene har 3d-Radar ført opp alt utstyr medarbeiderne kan tenkes å ta med. Før utreise spesifiserer medarbeideren utstyret som er aktuelt, på carnetet, og tar en kopi som ligger igjen på kontoret. Dermed har de alltid en sikkerhetskopi som viser hva slags utstyr de skal svare for.

– Av erfaring lærer man. Hvis carnetet skulle bli borte, eller en tollere river av feil ark, kan kopien frita oss for en del diskusjoner, mener Eide.



Carnetet gir 3d-Radar mulighet til å konkurrere innen EU på linje med EU-landene. Daglig leder Egil Eide (til høyre) sammen med utviklingsingeniørene Henrik Width (i midten) og Eirik Svendsen.



Tollerne ved Trondheim regiontollsted henviser stadig bedrifter til carnetordningen og Midt-Norsk Handelskammer. Kontorsjef Jon Morten Svare kan bekrefte at carnetet til Gunnar Hansen i Deadline Tv & Video AS er i orden.

Husk carnet!

Kontorsjef Jon Morten Svare ved Trondheim regiontollsted opplever fra tid til annen forretningsfolk som intetanende reiser utenlands med store verdier i bagasjen, gjerne på vei til messer eller kunder. - Reiser du ut og inn av landet med store verdier i bagasjen? Husk carnet – det kan spare deg for mye trøbbel, sier han.

Unngå tolltull

– Hvis du reiser med verdifullt utstyr uten dokumentasjon som viser at du har varene med fra Norge, kan du få store problemer ved grenseovergangene. ATA Carnet er en enkel og grei ordning som kan spare deg for mange vanskeligheter, mener Svare.

Varene du sender over riksgrensen, bør ha carnet enten det er du selv eller et spedisjonsfirma som frakter dem. Personlige

eiendeler som pc, turistikamera, klær og armbåndsurs regnes oftest som verdier du ikke trenger dokumentasjon på.

Må bestilles til morgenvanganger

Reiser du med fly, må carnetet stemples på flyplassen før du forlater Norge. Men på Værnes finner du ikke tollere som kan hjelpe deg om du skal med morgenvangangene til København og Amsterdam, med mindre du har ringt tollvesenet og bestilt oppmøte, senest dagen før.

– Tollkontoret på Værnes er åpent fra åtte til halv fire, men det er alltid tollere der til siste ankomst fra utlandet rundt klokka 23. Selvsagt skulle vi ønske at vi også kunne bemanne flyplassen fra de første avgangene på morgenen, og vurderer å øke bemanningen. Men foreløpig må du ringe oss på telefon 73 88 43 60 dagen før, og bestille en tollere som kommer for å hjelpe deg, forteller Svare.

RTB

Rekker Deadline med carnet

- Vi har ikke råd til at oppdrag går i vasken fordi vi ikke følger reglene. Derfor sørger vi for å ha carnetene i orden, sier Gunnar Hansen i Deadline TV & Video AS.

Medarbeiderne i TV-selskapet Deadline har opplevd tyrkiske tollere som mistenkte dem for våpeninnførsel da carnetet listet opp varer med navnet Canon, polske tollere som ba dem vente til neste skift kom på jobb, og russiske tollere som ivrig stemplet carnetet i de riktige feltene – allerede før Russland ble tilknyttet ATA Carnet-ordningen.

Alle de fem medarbeiderne i Deadline har grundig opplæring i å bruke carnet. Hver enkelt har ansvar for at alt utstyr de tar med over riksgrensen, er ført inn i carnetet. Har medarbeiderne med frilansere og underleverandører, har de ansvar for å lære dem opp, forteller daglig leder Gunnar Hansen. Han har jevnlig kontakt med Næringsforeningens carnetekspert Anne Stene for å sjekke detaljer og oppdateringer.

Savner døgnåpen toll

– Carnet gjør det veldig smidig å reise med verdifullt utstyr. Systemet er faktisk minst strømlinjeformet lokalt. Skal vi reise tidlig med KLM fra Værnes, må vi huske å bestille tollere på forhånd, siden flyplassen ikke er bemannet ved alle avganger. Kommer vi hjem med bil over Storlien etter klokka ti om kvelden, er tollkontoret på grensa stengt. Dermed får vi ikke stemplet utstyret inn i landet, slik vi skal. Klart vi skulle ønske at det alltid var tollere til stede, men med carnet løser det seg oftest likevel.

I samarbeid med TV 2-journalistene produserer Deadline nyhets- og sportsstoff fra Trøndelag og Nordland, og leverer fotografere, redigerere og teknisk utstyr for alle TV 2-reportasjene i de tre fylkene. I tillegg dekker de nyhets- og sportsbegivenheter i utlandet på oppdrag fra TV-aktøren.



Produksjonsselskapet Deadline produserer TV og video i Midt-Norge, Skandinavia og Europa. - Forsinkelser kan koste oss dyrt, og i verste fall føre til at oppdragene går i vasken. Gyldige carnet er gir smidige reiser, sier daglig leder Gunnar Hansen.

Avtaler oppmøte

Utenlands drar de også på oppdrag for kommersielle aktører; til Tyskland for en fiskeeksportør i Vesterålen, og til Egypt for å lage en dokumentar om Bodvar Schjelderup og hans arbeid. Det faste reisefølget til Rosenborgs Champions League-kamper rundt i Europa har dessverre foreløpig tatt slutt.

– Ved tollpasseringer har vi erfart at det lønner seg å vise fram alt utstyret uoppfordret. Det er heller ingen ulempe å klistre TV2-merker godt synlig på utstyret, og å se litt strøken ut, forteller Hansen. Det gjorde han ikke da han på 90-tallet skulle inn i Østerrike etter to uker i felten i Bosnia. – Så lenge carnetet er i orden og de ser vi er skikkelige fotografer, blir vi ikke mistenkt for å smugle utstyr.

– På flyplasser, der det så godt som alltid er tollere til stede, fungerer carnet fint. Når vi reiser utenlands med bil, tar vi ofte kontakt med det nasjonale tollvesenet og avtaler oppmøte for å være sikre på at vi får stemplet carnetdokumentene.

Flittig bestiller

Deadline har til enhver tid tre carnet basert på ulike utstyrs pakker. Når kameraer og annet utstyr skiftes ut, må de søke om nye carnet med oppdaterte varelistene. Og det er ikke alltid utstyrsinnkjøpene stemmer overens med gyldigheten til carnetet. Dermed blir det elektroniske søknadsskjemaet for ATA Carnet på Næringsforeningens nettside flittig brukt, sier Hansen og sjekker gyldigheten til et av carnetene. – Dette går sannelig ut nå i januar, da må vi sørge for å fornye det før neste reise.

100 møter gjorde næringslivet litt klokere



God stemning på Manifestasjon 08.

Foto: Gry Karin Stimo i Studio Stimo

Et av Næringsforeningens tre løfter til medlemmene er å være en attraktiv møteplass. I 2008 arrangerte vi over 100 møter, kurs og konferanser. Vel 4000 personer deltok på møtene. Dermed ble de litt klokere, fikk nye ideer og møtte verdifulle kontakter.

Næringsforeningens brede spekter av møter skal sørge for at alle finner et møte tilpasset sitt behov. Vårt ukentlige Fredagsforum tar opp aktuelle tema av generell interesse.

Er du interessert i å møte mennesker og bedrifter som driver innen det samme fagfeltet som deg, er det lurt å stille på bransjemøtene, mens bydelsmøtene er stedet hvis du ser utfordringer i nærområdet. Du vil også finne kurs og seminarer.

Les mer om møtene våre på internett. Her kan du melde deg på de møter du finner interessante.

Velkommen på et møte som passer deg!

Siden 1862

**Vi skal bidra til at midt-norsk næringsliv blir landets sterkeste
Ryddig, offensiv og samlende**



Tar tilbake håndverket

Etter tiår med stadig mer industrialisering og automatisering har familiebedriften Rosenberg Bakeri tatt tilbake mye av det gamle håndverket.

Rosenborg Bakeri holder håndverket i hevd. Dyktige medarbeidere og høye ambisjoner og krav har gjort konditordelen av virksomheten markedsledende både lokalt og nasjonalt.

Innovativ

Også bakeridelen regnes blant de ledende i bransjen. – Jeg har en ustoppelig far med stadig nye ideer om produkter og metoder, sier hun om far og daglig leder Magnus Helgesen. Derfor ler hun også høyt når vi spør hvor mange nye produkter bakeriet utvikler årlig. – Årlig? Nei, her er det flere nye varianter hver uke, humrer Heidi Helgesen. Baker- og konditormesteren er fjerde generasjon i bedriften.

De tar jevnlige turer sørover i Europa for å plukke opp smaker og teknikker de kan ta med hjem og presentere for trønderske ganer. – Danmark, Tyskland, Frankrike og Italia ligger i tet, og vi skal ikke ligge langt etter. Men naturligvis slår ikke alle produktene like godt an her hjemme, forteller Helgesen. Derfor blir det mye eksperimentering.

Godt håndverk

De siste årene har bakeriet børstet støv av gamle baketeknikker, der surdeig og kaldheving er viktige metoder. – Vi hadde en periode på 80-tallet da bakerprofesjonen langt på vei ble redusert til miksing av ulike pulverråvarer som skulle ivareta holdbarhet, konsistens og all verdens brødkvaliteter. Og ikke minst få alle prosessene til å gå raskest mulig. Men det er ingen snarveier til godt brød. Derfor har vi gått tilbake til det gamle håndverket. Når deigen får tid til å modne, utvikler den enzymer som gir et vell av smaksstoffer, forteller Heidi Helgesen.



Trodde du at begrepet håndverker var forbeholdt byggebransjen? Langt ifra. – Felles for håndverkertradisjonen er den grundige kunnskapen om faget, skaperprosessen og videreføringen av det gamle håndverket, mener baker- og konditormester Heidi Helgesen i Rosenberg Bakeri.

Attraktiv lærebedrift

Nå er pulvermiksene, som fremdeles er i bruk i store deler av bransjen, helt ute av produksjonen til bakeriet. En del brødvarer blir dessuten bakt ut for hånd og stekt i steinovn. Dermed får også de tre – fire lærlingene som til enhver tid får opplæring i bedriften, grundig innføring i det gamle håndverket. Det gjør Rosenberg Bakeri til en betydelig og attraktiv lærebedrift.

– Vi har godt samarbeid med de videregående skolene i fylket, og er helt avhengige av å få motiverte lærlinger med god grunnleggende utdanning, mener Helgesen. Hun er skeptisk til forslagene om å legge ned Ladejarlen videregående skole og HiSTs studietilbud i mat og helse, som tilbys som etterutdanning for lærere.

– Vi er redde for at nedleggelsene fører til mindre interesse og dårligere opplæring i grunn- og videregående skole. Det igjen går utover rekrutteringen til baker- og konditorfagene, tror Helgesen.

Totalt har Rosenberg Bakeri 140 ansatte. Femten av de tjue som jobber i produksjonen, har fagbrev.

Smilefjes

Helgesen hilser de siste årenes stadig større fokus på hygiene, matkvalitet og forbrukerinformasjon velkommen. – Mattilsynet har gjort en kjempejobb. Vi var skeptiske da smilefjesmerkinga av butikker og spisesteder trådte i kraft, men det har bidratt til å skjerpe hele bransjen. Vi har smilefjes i alle 16 butikkene, forsikrer Helgesen.

Den økonomiske utviklingen i trondheimsregionen

Den økonomiske utviklingen i trondheimsregionen fra 2000 til 2007 er i utgangspunktet veldig lik resten av landet. Det viser rapporten utarbeidet for Fokus Bank av Ole Nyhus og Per Tovmo. Forskjellene blir først synlige når vi begynner å se på driverne av veksten og hvordan finanskrisen kan komme til å påvirke oss i Sør-Trøndelag fremover.

Verdiskapingen i trondheimsregionen er for lav. 5,5 prosent av landets BNP er trondheimsregionens andel, lavere enn både innbyggertall og sysselsetting skulle tilsi. Årsakene til det er delt, men nærings sammensetningen er en viktig del. Av alle regionene er trondheimsregionen den regionen med størst vekst i offentlig sektor, hvor verdiskapingen er lavest. I tillegg til dette er verdiskapingen i industrien lavere enn i de andre regionene. Det samme gjelder finansiell og forretningsmessig tjenesteyting.



Tovmo under Manifestasjonen 08.

Hele landet har hatt stor vekst i sysselsettingen fra årtusenskiftet og frem til i dag, det inkluderer også trondheimsregionen. De sektorene trondheimsregionen har vokst mest i, er helse og omsorg og bygg- og anleggsbransjen. Helse og omsorg står offentlig sektor for, men påfallende mye av veksten i bygg- og anleggsbransjen er det også offentlig sektor som har bidratt til i vår region. Hvis vi sammenligner med andre regioner, har vi hatt lite vekst i boligbygging, og mye i offentlige bygg. I vår region står offentlig sektor direkte for 35,8 prosent av sysselsettingen. Til sammenligning har Stavanger en offentlig sektor på 27,3 prosent, og Oslo 31,2 prosent. Dette gjør oss til den regionen med størst offentlig sektor, samtidig som vi har for lav verdiskaping.

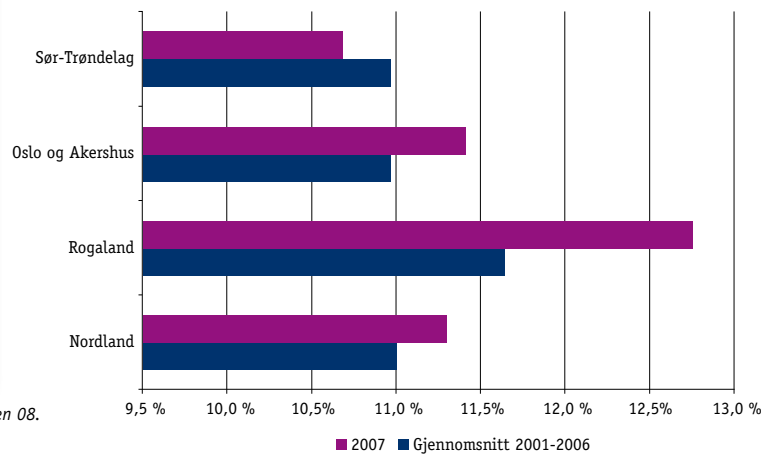
Veldig positivt er det at så mye som 30 prosent av innbyggerne i vår region har høyere utdanning, bare Oslo har en høyere andel. Hvis du måler i forhold til folketall er vi den regionen i Norge med flest studenter. I tillegg til dette er vi den regionen i Norge der det forskes mest. På tross av dette er vi den eneste regionen som har færre nyskapninger i 2007 enn gjennomsnittet for 2001-2006. Dette er urovekkende, og kan tyde på at vi ikke fullt ut greier å utnytte de fordelene dette gir. Det kan også spekuleres i om vi kan ha merket finanskrisen tidligere i Sør-Trøndelag enn i resten av landet, og en del av forklaringen kan ligge der.

Hvordan vil så den pågående krisen påvirke oss? I nedgangstiden før 2003 ble trondheimsregionen mindre påvirket enn mange andre regioner, dette fordi vi hadde en stor offentlig sektor som bidro til å motarbeide

nedgangskonjunkturen. Det er ingen grunn til å tro at det samme vil gjenta seg nå. Tvert imot kan vi risikere å bli enda hardere rammet enn resten av landet, nettopp på grunn av den store offentlige sektoren. Undersøkelsen viser at offentlig sektor har stått for en påfallende stor del av veksten i vår region. Når vi nå da opplever redusert aktivitet fra privat næringsliv samtidig som kommunene varsler nedskjæringer og kraftig fall i investeringene, kan det bety at fallet i aktivitet blir større enn i de andre storbyregionene. Dette vil også i stor grad påvirke industrien, fordi en større andel av den er avhengig av aktiviteten i bygg og anlegg enn i de andre regionene.

NiT har brukt denne rapporten til å formulere spørsmål til listetoppene fra Sør-Trøndelag til høstens stortingsvalg. Les mer om det på de neste sidene.

Bedriftsetablering som andel av eksisterende bedrifter



Hva mener kandidatene om næringspolitikk?

Ved Stortingsvalget 2009 stiller partiene med både gamle travere og ferske fjes. Hva mener de om næringspolitikk? På de neste sidene finner du toppkandidatenes svar på fire spørsmål NiT har laget for å prøve å få frem forskjellene på kandidatene. Og det er forskjeller! Leser du hva de sier på spørsmålet om det er et problem at offentlig sektor er for stor i forhold til privat i regionen, er det klare skiller etter kjent mønster. Her hadde vi kanskje ventet andre svar fra Venstre og KrF.

I sum inneholder svarene mye bra næringspolitikk, selv om det må være lov til å si

at svarene også inneholder overraskende meninger. Vi overlater til leseren å skille klinten fra hveten. Hvis kandidatene klarer å samarbeide om de positive tiltakene de foreslår, er det positivt. Det er imidlertid ingen grunn til å ha store forhåpninger. I stortingsperioden som nå går mot slutten, har ikke stortingsbenken utpreget seg med tverrpolitisk næringsinitiativ. Vi lar oss imidlertid gjerne overraske i valgkampen og de neste fire årene.

Det er verdt å merke seg at partiet Rødt er det eneste partiet med en toppkandidat som har lang fartstid i næringslivet på strategisk

nivå (hvis vi regner med fagforeningsplass i ledelsen). Det er dessverre typisk for norsk politikk i dag at det stiller få næringslivsledere til valg.

Vi merker oss at Arbeiderpartiet og Senterpartiet, tross flere purringer, ikke prioriterte å svare. Det er beklagelig siden Ap er fylkets største parti og Sps toppkandidat er leder av næringskomiteen på Stortinget. Svarene i MidtPunkt er forkortet for å få plass i bladet. Vi har forsøkt å bevare innholdet i svarene. Vil du se de komplette svarene, ligger de under "nyheter" på vår hjemmeside: www.trondheim-chamber.no

Spørsmål 1: *Fylkesvis BNP deles inn i "markedsrettet" og "ikke markedsrettet" virksomhet. I trondheimsregionen utgjør markedsrettet virksomhet bare 61%, mot 73% i Hordaland og 78% i Rogaland og Oslo. I tillegg vet vi at av alle regionene har trondheimsregionen størst offentlig sektor (35,8%) og minst verdiskaping. Ser du dette som et problem, og hva vil du eventuelt gjøre for å rette på det?*

ARNE BYRKJEFLØT (R)

Nei, det ser jeg på som en fordel. I disse nedgangstider vil offentlig virksomhet være mye mer robust enn privat virksomhet.



ARNE BYRKJEFLØT (RØDT)

GURI MELBY (V)

Det er positivt for trondheimsregionen at vi har store, offentlige institusjoner. Problemet er at veksten i offentlig sektor kan gå på bekostning av en vekst i privat sektor. Vi må bli flinkere til å få økt verdiskaping gjennom våre offentlige arbeidsplasser, som f.eks. utdanningsinstitusjonene. Vi trenger et bredere utdanningstilbud med flere studieplasser rettet inn mot økonomi, gründervirksomhet og næringsliv. Vi trenger også en solid finanssektor med lokal forankring. Stat og kommune må sørge for gode rammevilkår gjennom etablererkurs, mindre byråkrati og positive holdninger overfor folk som vil drive næringsvirksomhet.



GURI MELBY (VENSTRE)

LINDA C. HOFSTAD HELLELAND (H)

Vår region har større potensial for verdiskaping. Det er et problem dersom vi ikke utnytter vårt potensial. Velferd skapes der det skapes verdier. Verdiskaping trykker folks arbeidsplasser og muliggjør nye investeringer. For å sikre fremtidens skole- og helsetilbud, er det nødvendig med en god politikk for verdiskaping. Da må det legges bedre til rette for å skape arbeidsplasser innenfor privat sektor gjennom styrket innsats innen kunnskap og forskning, bedre skatte- og avgiftspolitik, bedre samferdselsløsninger, bedre vilkår for investeringer i bedriftene og for små og store bedrifter.



LINDA CATHRINE HOFSTAD HELLELAND (HØYRE)

PER SANDBERG (FRP)

For å skape grunnlag for vekst i privat næringsvirksomhet er det nødvendig med lavere skatter og avgifter samt færre offentlige skjemaer og reguleringer. Offentlige pålegg krever betydelige arbeidsressurser hos bedriftene og spesielt gjelder dette for mindre bedrifter som må svare på de samme oppgavene som de store. Den eksisterende skatte- og avgiftspolitikken må normaliseres og det må legges til rette for konkurransebetingelser som er internasjonalt konkurransedyktig. Det norske nivået på særavgifter må bringes ned på nivå med våre viktigste europeiske konkurrentland.

SNORRE VALEN (SV)

Jeg kan ikke gå med på problemstillingens premiss. Først av alt trekker spørsmålet opp et skille mellom offentlig sektor og verdiskapning. Det er vel ikke slik at Telenor driver verdiskapning, mens Televerket før privatiseringa på 90-tallet var en offentlig utgiftspost. Verdiskapning overskrider eierforhold, og derfor er det andre indikatorer som er viktigere, enn hvorvidt verdiskapningen er "markedsrettet" eller ikke.

ØYVIND HÅBREKKE (KRF)

Det avgjørende er at næringslivet i trondheimsregionen vokser og skaper verdier, at det skjer innovasjon og nyetableringer, at vi har sterke miljøer, samt at vi også har hovedkontorer og lederfunksjoner hvor det fattes strategiske beslutninger. Forholdstallet mellom markedsrettet og ikke markedsrettet virksomhet er mindre interessant. Det er strategisk viktig for regionen at vi har landets nest største universitet og ulike statlige institusjoner her. Disse bør videreutvikles og regionen har en strategisk

interesse av at for eksempel NTNU lykkes og vokser.

Spørsmål 2: *Vi har hatt sterk vekst i sysselsettingen fra 2000 til 2007. Et av de stedene sysselsettingen har vokst mest i vår region, er i bygg og anleggssektoren (35,3%) og offentlig sektor. Vi har vokst mye innen helse og sosialtjenester (38,6%) og utdanning. Mener du det er et problem at offentlig sektor i vår region står for en så relativt stor del av sysselsettingen og at denne andelen er stigende?*

ARNE BYRKJEFLOT (R)

Nei, det ser jeg også som en fordel. Jeg er sikker på at satsing på utdanning, eldreomsorg og en god velferdsstat er det beste grunnlaget for verdiskapning. Det er naturlig og nødvendig at offentlig andel øker etter hvert som produktivitet i vareproduksjonen øker og en større andel av befolkningen blir eldre, kompetansekravene øker og andelen yrkesaktive stiger.

GURI MELBY (V)

Det er ikke nødvendigvis noe stort problem at offentlig sektor vokser hvis den økte andelen løser fornuftige oppgaver. Men jeg mener vi må ha et kritisk øye på om de offentlige oppgavene f. eks innenfor helse kunne vært løst mer effektivt og med bedre kvalitet. I tillegg må vi fokusere på hvordan vi kan få til vekst i privat sektor.

LINDA C. HOFSTAD HELLELAND (H)

Denne trenden må snus, og da må trondheimsregionen bli mer attraktiv for private investeringer. Da trengs det politikere som verdsetter privat innsats og private investeringer. Trondheimsregionen må tiltrekke

seg flere av de risikovillige menneskene. En for dominerende offentlig sektor gjør også at kommunene får lavere inntekter enn ved en større privat sektor. Økt bruk av konkurranse og modernisering kan brukes for å gi en bedre og mer effektiv offentlig sektor. Høyre vil slanke byråkratiet og bruke ressursene på det offentliges kjerneoppgaver. Offentlig ansvar betyr ikke nødvendigvis at det offentlige må produsere tjenestene selv.

PER SANDBERG (FRP)

Privat næringsliv må stimuleres til vekst og bedriftsetableringer. Flere sektorer må åpnes for fullverdig konkurranse. Innenfor tradisjonelle velferdstjenester som omsorg og undervisning må private gis anledning til å konkurrere om å levere det beste tjenestetilbudet. Mer konkurranse vil bidra til et kvalitetsmessig bedre tilbud til befolkningen og skape grunnlag for mange nye private bedrifter. I dag motarbeider Regjeringen bedriftsetablering innenfor omsorgssektoren ved å skjerme offentlig tjenesteproduksjon fra konkurranse.

SNORRE VALEN (SV)

Nei. Det rød-grønne flertallet både i fylket og i Trondheim har gått til valg (og vunnet dem) på et løfte om et styrket offentlig tjenestetilbud. Dette er også en uttalt målsetting for Regjeringen. Dette mener jeg er en fornuftig politikk, for å møte økende behov innen omsorgssektoren og en elevtallsvekst som ikke vil avta de første åra. I tillegg er offentlig sektor svært viktig i krisetider som dette, og økt offentlig forbruk og sysselsetting i de kommende åra er uunngåelig, om vi vil unngå massearbeidsløshet eller videre økonomisk nedgang.



PER SANDBERG (FREMSKRITTPARTIET)



SNORRE VALEN (SOSIALISTISK VENSTREPARTI)



ØYVIND HÅBREKKE (KRISTELIG FOLKEPARTI)

ØYVIND HÅBREKKE (KRF)

Basert på resonnementet i svar 1 er svaret nei. Det avgjørende er at næringslivet vokser og skaper verdier, ikke forholdstallet mellom offentlig og privat sysselsetting.

Spørsmål 3: *På tross av at trondheimsregionen er det stedet det forskes mest i Norge, og at 30% av befolkningen har universitets- eller høyskoleutdanning (bare Oslo har høyere prosent), er vi den eneste storbyregionen som har færre nyskapinger i 2007 enn gjennomsnittlig fra 2001-2006. Hva vil du gjøre for at trondheimsregionen skal bli Norges ledende region for nyetableringer?*

ARNE BYRKJEFLOT (R)

Jeg tror ikke problemet er antall nyetableringer. Problemet er å få de nyetablerte til å overleve, vokse og ikke bli oppkjøpt for å flyttes eller slaktes. Etter min mening må innrettinga på venturefondene endres til å gå inn i den vanskelige overgangstida og mer av forskning og utvikling må skje sammen med eksisterende bedrifter. Men vi har fått et varig problem i og med at industrikapitalen i denne byen nesten er borte og erstattet av handels- og eiendomskapital.

GURI MELBY (V)

Klimakrisen og finanskrisen representerer store utfordringer. Dette må føre til nytenkning, og for å stimulere til nettopp det, vil Venstre ha et såkornsfond, "KlimaTEK", rettet mot å utløse en rekke av de gode klimaprojektene vi ser at mange klima-gründere og bedrifter trenger finansiering til. Skattefunnordningen må også bli bedre. Dette vil føre til nyetableringer, kanskje særlig i vår region, hvor mange av nyetableringene kommer fra teknologimiljøet. Samtidig vet vi at store bedrifter som feks StatoilHydro og Statkraft utvider sin forskningsvirksomhet i Trondheim, noe som vil være et positivt bidrag.

LINDA C. HOFSTAD HELLELAND (H)

Trondheimsregionen må fremstå som næringsvennlig med gode utviklingsmuligheter. De folkevalgte oppgave er å sørge for at næringslivet har best mulig rammevilkår, ikke minst for de som ønsker å etablere egen bedrift. Det handler om økonomiske rammevilkår og god infrastruktur. Vi har unike muligheter knyttet til miljøet rundt NTNU. Jeg jobber for å styrke satsingen på

kunnskap og forskning gjennom blant annet å øke rammene for skattefunnordningen, fradrag for FOU-kostnader og ved å øke bevilgningen til forskning og høyere utdanning. Et tettere samarbeid mellom næringslivet, universitetet og høyskolen blir viktig. I tillegg er en politikk som gir bedre tilgang på privat kapital, viktig.

PER SANDBERG (FRP)

Jeg vil gi gode rammebetingelser for privat eierskap gjennom lavere skatter og færre reguleringer. Det må finnes risikokapital slik at det er mulig å sette bedriftsideer i produksjon og at etablerte bedrifter gis vekstmuligheter. Eksempler som må videreutvikles for å sikre mer risikokapital er ordninger med såkornfond og fond-i-fond løsninger som Argentum Fondsinvesteringer AS. Denne typen løsninger bidrar også til å sikre mer privat risikokapital. Innovasjon Norge har som oppgave å sørge for hjelp og veiledning til de beste ideene, og utenforliggende hensyn skal ikke stå i veien for bedriftsetableringer. Dagens situasjon er preget av at politiske særhensyn dominerer i innovasjonsarbeidet. Dette gjør arbeidet byråkratisk og lite målrettet.

SNORRE VALEN (SV)

Det finnes ikke ett svar på dette spørsmålet, men flere. Vi må begynne tidligere og tillegge entreprenørskap større vekt i den videregående opplæringa. SV var i 2005 alene om å ville lovfeste entreprenørskap til tverrfaglig emne- og opplæringsmetode i grunnopplæringa. Ungt Entreprenørskap må styrkes. Jeg vil jobbe for å styrke entreprenørskapets rolle i grunnopplæringa. Det vil dessuten være et positivt tiltak rent pedagogisk sett, både for studiespesialisering og yrkesfag. Samarbeidet mellom partene i arbeidslivet, NTNU og kommune/ fylkeskommune må også styrkes. Det er ingen grunn til at såpass mange skal forlate Trondheim etter endt utdanning. Se også spørsmål 4.

ØYVIND HÅBREKKE (KRF)

Jeg vil som stortingsrepresentant arbeide for at trondheimsregionen utnytter sine fortrinn, særlig kunnskapsmiljøene, enda bedre. For å bli den ledende regionen på nyetableringer må kompetansen på kommersialisering, og tilgangen på denne kompetansen, styrkes. Alle de gode ideene på SINTEF og NTNU må pares med kompetanse og erfaring på det som kreves i

den vanskelige og ofte lange kommersialiseringprosessen. For det andre bør vi få investorer med risikovilje og interesse for teknologi til i større grad å "snoke rundt" på Gløshaugen. For det tredje må alle trønderske politikere se at rammevilkårene for trondheimsregionen over tid er tilnærmet lik rammebetingelsene for SINTEF og NTNU, og jobbe deretter. For det fjerde må alle trønderske barneskoler stimulere skaperevne og gi ungene tro på seg selv. En skole med plass for alle, der det er lov å prøve seg og skille seg ut, det gir mange gründere.

Spørsmål 4: *Hvordan vil du skille deg ut fra andre stortingsrepresentanter når det gjelder å gjøre en innsats for å styrke næringslivet?*

ARNE BYRKJEFLOT (R)

Jeg er vel den eneste stortingskandidat som har flere tiårs jobb i industrien, kjenner kampen for rammevilkår og nødvendigheten av å fornye seg eller dø. Jeg kjenner næringslivet i Trondheim godt som mangeårig leder i LO i Trondheim. Jeg er forkjemper for verdiskapende virksomhet, særlig industri. Jeg har mange års erfaring for å finne plattform der en kjemper sammen med miljøbevegelsen, istedenfor mot. Jeg er vant til å bygge allianser og inngå nødvendige kompromiss, så lenge retningen er riktig.

GURI MELBY (V)

Venstre vil trappe opp satsingen på høyere utdanning og forskning. En vedvarende og sterk satsing på forskning er nødvendig for å sikre velferd, miljø, demokrati og et nyskapende næringsliv. Kunnskapssamfunnet krever omlegging til nye typer nærings- og arbeidsliv i Norge. For Venstre er det et selvstendig mål at flere starter egen bedrift og at flere tar makten over egen arbeidsdag. Venstre vil derfor legge bedre til rette for dem som vil skape en arbeidsplass for seg selv og andre. Å senke skatten på arbeid er en viktig del av den nye kunnskapsøkonomien. Vi vil også satse sterkt på forskning, nyskaping og kompetanseheving i det eksisterende næringslivet og vri den offentlige næringspolitikken fra strukturbevaring til fornyelse og nyskaping.

LINDA C. HOFSTAD HELLELAND (H)

Jeg vil bidra til at neste stortingsperiode gir økt samhandling mellom oss stortingspolitikere på Trøndelagsbenken. Hvis vi kan

stå sammen om viktige saker for Trøndelag, styrker vi sjansene for å få gjennomslag for løsninger som styrker næringslivet. Jeg vil fortsette arbeidet for å styrke satsingen på vei og infrastruktur. Skatte- og avgiftslettelser er viktig for bedriftene i vår region. Min prioritet vil først og fremst være å fjerne arveavgiften, formueskatten og skatteskjerpelsene knyttet til næringsseiendom, lavere skatt på arbeid og gjøre det mer lønnsomt for bedriftene å skape arbeidsplasser. Å øke bevilgningene til næringsrettet forskning og utvikling, samt å øke avskrivingsatts for maskiner og utstyr er også viktige saker.

PER SANDBERG (FRP)

Jeg vil arbeide målrettet for lavere skatter og avgifter samt færre offentlige skjemaer for næringsvirksomhet. I tillegg er det viktig at arbeidsmarkedet i Norge gis den fleksibilitet som er nødvendig for et effektivt og konkurransedyktig næringsliv. Et annet område som er undervurdert i Norge er den manglende infrastruktur. En moderne infrastruktur, IKT, vei, jernbane, sjø og luft, som er koordinert (intermodalt) vil ha enorm betydning for norsk næringsliv. Til slutt vil jeg nevne EUs forskjellige direktiv, særlig tjenestedirektivet og arbeidstidsdirektivet som har som intensjon å skape like muligheter for norsk næringsliv i konkurranse med næringslivet i EU. Her må Norge være meget proaktiv.

SNORRE VALEN (SV)

Jeg ønsker et trøndersk næringsliv som også i framtida ikke baserer seg på kortsiktig

profittjakt, men langsiktig verdiskapning, sysselsetting og utvikling av regionen, som igjen vil gi velferdsøkning til fylkets innbyggere. Her i fylket finnes store muligheter innen utvikling og kommersialisering av miljøteknologi, og det offentlige må tilrettelegge for økt aktivitet innen denne sektoren. Dere finner ikke en stortingskandidat som vil fikse bedre avskrivingsordninger enn meg, slik at næringslivet kan modernisere sin produksjon.

Jeg vil kjempe for at miljøene for oppdragsforskning i trondheimsregionen ikke skal diskrimineres som i dag. Jeg ønsker også å jobbe for et trepartsutvalg der partene i arbeidslivet og staten tar de nødvendige løftene for å øke forskningsinnsatsen i næringslivet. Gitt tilgjengeligheten av slik forskning i vår region, vil vi kunne realisere våre betydelige fortrinn.

Økt vekst i næringslivet her i regionen krever bedre infrastruktur. Det må satses på distriktsveinettet og høyhastighetstog. Jeg ønsker å kjempe for at senteret for planlegging, utvikling og drift av høyhastighetstog legges til Trondheim. Det vil gi voldsomme ringvirkninger for lokale teknologi- og næringsmiljøer.

En rekke ordninger driver i dag en positiv diskriminering av gitte eierskapsformer (først og fremst aksjeselskap). Dette kompliserer nyetableringsprosessen for mange innen kanskje spesielt teknologi og IT, der flere i Trondheim og regionen har ønsket

å fordele eierskap likt mellom gründerne. Da oppstår et motsetningsforhold til måten f.eks. venturevirksomheten til Trondheim kommune er organisert. Her har både stat og lokale myndigheter et ansvar for å tilrettelegge for mer fleksible og presise støtteordninger.

Jeg vil stå i spissen for arbeidet med å legge fotball-EM til Norge og Trondheim.

Jeg er sosialist og det betyr at jeg har velferdsøkning, og ikke kontanter til kapitalistene, som bærende prinsipp i næringspolitikken.

ØYVIND HÅBREKKE (KRF)

Jeg vil bidra til et bedre strategisk samarbeid mellom de sentrale aktørene i fylket. Det betyr blant annet å utvikle bedre fellesarenaer mellom politikerne på ulike nivåer, samt strategiske fellesarenaer på toppledernivå mellom politikk, næringsliv og kunnskapsmiljøer. Jeg har en genuin interesse for det strategiske arbeidet for å posisjonere Trøndelag og mulighetene som ligger i skjæringspunktet kunnskapsmiljøer, næring og politikk. Jeg har verdifull erfaring fra maritim næring, energibransjen og kjenner petroleumsnæringen godt fra min tid i Olje- og energidepartementet. Jeg har sittet i ledelsen i to ulike departementer og sett hvordan de ulike regionene ivaretar sine interesser. Jeg mener at min erfaring og mitt engasjement vil styrke stortingsbenken vår og det politiske arbeidet for næringslivet i fylket.

OBS: Dette er et sammendrag og svarene er forkortet.

Ønsker du å sitere politikerne, bør det skje ut fra de fullstendige svarene som ligger under nyheter på NiTs hjemmeside: www.trondheim-chamber.no



Fagråd Ressurs er etablert

Styret i NiT har på bakgrunn av flere uavhengige initiativ vedtatt å etablere et nytt fagråd med navnet Fagråd Ressurs. Med dette har NiTs medlemmer som har fokus på personal, rekruttering, HMS, opphavsrett, organisasjons- og arbeidsrett og kunnskapsutvikling, fått en arena.

En viktig oppgave for fagrådet er å bidra til å etablere sterkere relasjoner mellom utdanningsinstitusjoner og næringsliv. Det er viktig både med tanke på etterutdanning av ressurser i egen bedrift og for å beholde den kompetansen som utdannes her i byen.

Tradisjonelt har NiT etablert fagråd med et faglig utgangspunkt, for å arbeide med tiltak som styrker den aktuelle bransjen. For eksempel reiseliv, eiendom eller havbruk. I tillegg har NiT tre geografiske fagråd – Melhus, Malvik og Fossegrenda – som arbeider for særinteresser i sitt nærrområde. Fagråd Ressurs blir det første fagrådet som går på tvers av de andre. Fellestrekket for alle bedrifter er behovet for menneskelige ressurser, og det er dette området Fagråd Ressurs skal arbeide med, uavhengig av bransje og geografisk tilhørighet.



Fagråd Ressurs skal være en møteplass for bedrifter og mennesker som jobber med å utvikle, sikre og realisere potensialet i bedrifter, mener fra venstre: Berit Rian (NiT), Magnus Hakvåg, Ketil Kjeldsberg, Trond Andersen, Marit Collin, Marianne Kartum, Eva Østerås, Ketil Olsen og Torgeir Sølvsnes (NiT). Jorunn Skjoldvør Foss var ikke til stede da bildet ble tatt.

Fagråd Ressurs består av fagrådsleder Ketil Kjeldsberg som er regiondirektør Adecco, partner/advokat Marianne Kartum i Vogt&Wiig Advokatfirma, daglig leder Ketil Olsen i Volo AS, Magnus Hakvåg i

Hakvåg Strategi, rektor Trond M. Andersen ved HiST, HR manager Eva Østerås i Siemens Konsensenter, HR direktør Jorunn Skjoldvør Foss i Marine Harvest Norway AS, og administrerende direktør Marit Collin i Kantega AS.

Fredagsforum skifter møtelokale

Fredagsforum har etter mange år blitt NiTs mest tradisjonsrike møte. Med få unntak har møtet vært gjennomført hver fredag siden 2001, med et avbrekk rundt nyttår og på sommeren. Sted har skiftet med jevne mellomrom, og nå er det Royal Garden som er arena fremover.

Konseptet startet allerede i 2000, men da som Mandagsforum. Vi fant det etter hvert mer hensiktsmessig å legge det til slutten av uka. Med møtestart kl. 11.30 og kombinert med en lunsj, har det blitt et populært tiltak.



Jarle Aune fra Sepas Nord AS holdt Fredagsforum om næringsliv og miljø.

Det gjennomføres rundt 40 Fredagsforum i året, forholdsvis likt fordelt på vår og høst. Vanligvis er det ca. 25-30 deltagere på hvert møte og på det meste har det vært nærmere 50. Til sammen var det over 700 deltagere

på Fredagsforum i 2008. De siste årene har møtene vært avholdt på Britannia Hotel. Siden NiT ruller på steder å ha våre arrangementer, har stafettpinnen nå gått videre til Radisson SAS Royal Garden Hotel.



M&E Manager Andreas Faaness (t.v.) og adm. dir. Rune Nordstokke ønsker NiT og Fredagsforum velkommen til Royal Garden.

Det første Fredagsforum i år ble gjennomført 9. januar. Tema var miljø og hvordan utviklingen rundt dette påvirker rammevilkårene for trønderske bedrifter. Vel 40 deltagere hadde funnet veien til Royal Garden og Jarle Aunes (Sepas Nord AS) foredrag for å få innspill rundt næringsliv og miljø.

BOA og EMGS i samarbeid

Mandag 15. desember ble verdens første spesiallagde skip med EMGS sin elektromagnetiske leteteknologi døpt ved Bergen Group Fosen (tidligere Fosen Mek. Verksteder). Skipet eies og drives av BOA Offshore AS i Trondheim, og EMGS ASA skal operere skipet i det internasjonale markedet for leting og kartlegging av olje- og gassforekomster.

Skipet er et resultat av et nært samarbeid mellom tre av Midt-Norges største aktører innenfor offshore- og skipsindustrien, og blir nummer sju i rekken av offshoreskip

i BOA Offshore sin flåte. Skipet vil bære navnet BOA Thalassa. Skipet er 80,35 meter langt og har lugarkapasitet til 54 personer.

BOA Offshore AS er et rederi med hovedkontor i Trondheim som eier og driver taubåter, lektere og supplyfartøy. Selskapet driver en internasjonal virksomhet og er en av de største operatører på nedsenkbare lektere. Selskapet har også to av de mest moderne konstruksjonsskip for operasjon på dypt vann.

Electromagnetic Geoservices (EMGS) bruker elektromagnetisk energi for å avdekke olje- og gassforekomster til havs. Selskapets teknologi gir oljeselskapene muligheten til å spare store summer ved at de borer færre tørre brønner, i tillegg til at de kan finne olje og gass som ville ha blitt oversett med tradisjonelle letemetoder. Både metodikk og teknisk utstyr er utviklet av selskapet selv.

Ole Bjørnevik under dåpen.

FOTO: ØYSTEIN EUGENE HERMSTAD



Sier aldri nei

Blomster Walldén Moum Valentinlyst har ikke merket noe til krisetidene. Tvert imot – de siste månedene har vært travlere enn noen sinne.



Det er ekstra stas med sesongblomster, bare se disse nydelige primulaene! stråler daglig leder Gretha Husby (til venstre). Her sammen med blomsterdekoratørene Sarah Stene og Mette Hervik. Marit Foosnæs og Eva Lundemo var ikke på jobb da bildet ble tatt.

– Blomster til en begravelse i dag? Selvsagt klarer vi det! Blomsterdekoratør og daglig leder Gretha Husby kaster et blikk på klokka, smiler inn i telefonrøret og noterer på blokka. Så river hun av arket, haster unnskyldende inn i butikken og kommer like fort tilbake til kontoret. – Hvor var vi?

Det er tre og et halvt år siden Husby overtok blomsterbutikken i Valentinlyst Senter. Da hadde hun godt over tretti års erfaring fra Walldén bak seg. Ikke lenge etter overtakelsen startet butikksenteret

omfattende ombygginger som har gjemt blomstene bak anleggsmaskiner og jordhauger i nesten tre år. Men kundene har visst å finne veien, og omsetningen har vokst jevnt og trutt.

– Vi er kresne innkjøpere, og videreselger bare kvalitet vi står inne for. Og vi skal ha full service både i butikken, på telefonen og på internettbestillinger. Vi sier aldri nei til noen, sier Husby om veksten. I høst ansatte hun kontorsjef Eva Lundemo for å sikre fullgod service over telefonen. Dermed kan de

fire blomsterdekoratørene konsentrere seg om butikkundene og blomstene.

Butikken har mange faste kunder, deriblant hoteller, som vet å verdsette levende dekorasjoner. Da virksomheten ble medlem av Næringsforeningen i høst, var det blant annet med ønske om enda flere bedriftskunder. – Næringsliv og offentlige virksomheter har blitt flinke til å bruke blomster, både i egne lokaler og som gaver. Men de har likevel mye å gå på, smiler Husby.

RTB

Fra finanskrisen til mulighetenes marked

2008 har vært et godt år for alle pessimister. Det ble året hvor alt det utenkkelige inntraff; nedsmelting, konkurser og statlige overtagerer.

Amerikas femte største investeringsbank falt sammen og ble solgt. Amerikas fjerde største investeringsbank gikk konkurs. Amerikas tredje største investeringsbank ble i løpet av en helg solgt til en annen finansinstitusjon. Alternativet var konkurs.

Verdens største forsikringselskap brøt sammen, og ble reddet av den amerikanske staten. Verdens største boligfinansieringselskaper ble nasjonalisert. Det samme skjedde i Europa, med banknasjonalisering i England, statlige overtagerer i en rekke land, nye innskytergarantier og store banker som har brutt sammen.

Som så mange ganger før kommer krisen fra eiendomsmarkedet. Det nye er at det er boligmarkedet, og ikke markedet for næringsseiendom, som startet det hele. På seks år steg boligprisene i USA med over 80 prosent, det samme som i Danmark. I Spania steg de 120 prosent. Det ble en boble som måtte sprekke. Analysen kan forenklet deles i to hovedområder; alt for lave renter alt for lenge, spesielt i USA. Og et finansielt system som har blitt så komplisert og så lite gjennomskjult at vi har mistet oversikten over risikoen i systemet.

Situasjonen har ført til en blokkering i det finansielle blodløpet, som igjen fører til at bankene ikke tør å låne penger til hverandre. Alle venter for å se hvor de neste tapene oppstår, noe som igjen øker prisen på penger. Det kommer til å gå over. Men det kommer til å ta lang tid. Først når alle tapene er tatt, er vi klare for å gå videre.

95 prosent i jobb

Usikkerheten inn i 2009 er uvanlig høy. Prognosene endres uke for uke, og sjeføkonomene kappes om å presentere sine dystre spådommer i pressen. Det er ingen tvil om at 2009 blir utfordrende



for næringslivet. Lønnsomheten går ned, og likviditeten utfordres kraftig. Bevisene ligger der allerede i industrien, shipping, og i mange handelsbedrifter. Så kommer innsparingene; lavere investeringer, nedleggelse, og effektivisering. Det vil bli en økning i ledigheten, og ved utgangen av året vil 40 000 flere arbeidstagere vil stå uten jobb. Deretter kommer problemene i de husholdningene som opplever arbeidsledigheten.

På den annen side vil vi se en betydelig stimulans fra myndighetene, i form av kraftig fallende renter og finanspolitiske redningspakker. Det er ikke usannsynlig at styringsrenten vil komme helt ned mot to prosent ved utgangen av neste år. Da vil lånerenten for næringslivet og husholdningene ha falt med rundt 3-4 prosent fra toppnivået. 95 av 100 nordmenn vil fortsatt ha jobb i 2009, og som følge av rentenedgangen vil folk flest få bedre økonomi i år enn i 2008. Dette vil føre til fortsatt

forbruksvekst, noe som til en viss grad vil bremse nedgangen. Det vil også kunne bidra til at boligmarkedet kan snu i positiv retning allerede i løpet av året.

Nedgangstider gir muligheter

"Når vinden blåser, bygger noen leskur, mens andre bygger vindmøller", sier et gammelt kinesisk ordtak. Det er viktig å se mulighetene også i nedgangstider. Vi vet av historien at økonomien går i bølger. Likevel er det sånn at når vi er nær toppen, så glemmer vi at vi skal ned igjen. Og når det har gått bratt ned, så glemmer vi at vi skal opp igjen. Allerede ser vi at aksjemarkedet, som gjerne ligger noe foran resten av økonomien i tid, begynner å vise spede forsøk i positiv retning. 2009 vil by på gode investeringsmuligheter for den som har is i magen og tåler at det svinger.

Av konserndirektør Trond F. Mellingsæter
i Fokus Bank

Nytt fra fagrådene



Anne Kathrine Willumsen



Berit Rian og Øyvind Håbrekke

IKT:

- Spørreundersøkelse sendes ut til trønderske IKT-bedrifter i løpet av januar

KKN:

- Ny bransjekartlegging er under utarbeidelse

Nye medlemmer i fagrådene

Havbruk og Fiskeri:

- Frode Flægstad, TelCage AS

Deep Sea Society:

- Ingve R. Theodorsen, StatoilHydro
- Henriette Undrum, StatoilHydro
- Gunnar Paulsen, Reinertsen
- Jan Erik Lystad, Siemens

Willumsen første daglig leder av Handelskammeret

Anne Kathrine Willumsen er ansatt i en nyopprettet stilling som daglig leder av Midt-Norsk Handelskammer. Willumsen kommer fra stillingen som vertskapsansvarlig i innflaggingskontoret Access Mid-Norway. Handelskammeret er en del av Næringsforeningen, og leder foreningens internasjonale arbeid. Det er blant annet ansvarlig for carnetene som er hovedtema i dette nummer av MidtPunkt. Willumsen startet i stillingen 1. februar. – Målet er å revitalisere Handelskammeret og sette Trondheim mer på kartet internasjonalt, sier Willumsen.

Valen og Håbrekke besøkte NiT

To av listetoppene ved stortingsvalget 2009 har besøkt NiT for å høre vårt syn på regionens næringspolitiske utfordringer. Det er SVs Snorre Valen og Øyvind Håbrekke fra KrF. – Det er nyttig for NiT å ha en god dialog med alle partier og politikere, sier adm. direktør Berit Rian. Hun håper at også de andre listetoppene kommer innom Næringslivets Hus både før og etter valget.

Støtt Olavsfestdagene!



For næringslivet er det viktig at Olavsfestdagene består. I løpet av festivalen legges det igjen mange millioner i næringslivet. Festivalens kasse tom og kredittverdigheten er naturlig nok lav. Det er derfor behov for å få tilført egenkapital slik at festivalen kommer rask på beina.

NiT og Fagråd Reiseliv har derfor tatt et initiativ hvor vi ber bedrifter støtte Olavsfestdagene med kr. 10.000,- hver. Beløpet er fradragsberettiget som markedsføring. Støtten skal øremerkes til å styrke festivalens egenkapital. Allerede har 30 bedrifter sagt ja til å bli med å støtte.

NiT har sammen med Olavsfestdagene satt sammen en profileringspakke for de bedriftene som blir med. Les mer om dette på www.trondheim-chamber.no, eller kontakt Torgeir Søsnes, tlf. 73 88 31 12 eller torgeir.solsnes@trondheim-chamber.no



VELKOMMEN TIL SCANDIC SOLSIDEN

Topp moderne konferanselokaler

OVERNATTING

Scandic Solsiden er et moderne hotell med 155 rom, hvorav 15 er handikaptilpasset. Egen parkering i Nedre Elvehavn parkeringshus.

MØTER OG KONFERANSER

Vi har 10 lyse og romslige møterom, med kapasitet for opptil 110 personer. Alle er moderne utstyrt og kan fleksibelt tilpasses ulike møtebehov.

VELG MELLOM DAGPAKKE OG HELPENSJON

Alle våre møterom har trådløs internettforbindelse, moderne AV-utstyr og projektor. En fristende lunsj og spennende pausebuffet er inkludert i konferansepakken.

Ring i dag for gode tilbud!

Tlf 21 61 46 14 eller e-post: solsiden@scandichotels.com
www.scandichotels.no/solsiden



Scandic
Nordic common sense.

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

Tegner du avtale om annonsering i minst tre av de fem utgavene av MidtPunkt i 2009 får du 15% avslag.

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



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

NYE medlemmer

mpDesign AS

mpDesign har solid erfaring som fullservice design- og kommunikasjonsbyrå. Vår viktigste oppgave er å bidra til en bedre kommunikasjon og en bedre utnyttelse av bedriftens markedsbudsjett. Resultatet er bedre reklame og bedre økonomiske resultater for våre kunder.

PST Profilreklame AS

Viktor Klein kommer opprinnelig fra tekstilbransjen, og gikk over til profileringsbransjen i 1989 med oppstarten av PST. Pst har siden da bygd opp et bredt nett av leverandører i Europa og Østen, og gjennom 20 år i bransjen har de høstet mye og verdifull erfaring. Viktor Klein, mener det er viktig å se hva som rører seg i markedet, og reiser derfor Europa rundt, og deltar på messer flere ganger i året!

Revio AS

Revio AS har spesialisert seg på implementasjon av Internett-løsninger på Microsoft .NET plattform, samt har opparbeidet bred kompetanse på innsamlingsløsninger via Internett. Produkter som leveres i dag er blant annet innenfor e-læring, kompetansekartlegging, avvikshåndtering, påmeldingskjema og lignende.

Utleiemegleren Trondheim AS

Utleiemegleren er Norges største utleiemegler med kontorer i Oslo, Stavanger, og i Bergen fra nyttår.

Trondheimsavdelingen består av 6 erfarne meglere, vi har spesialisert oss på utleie av privatboliger. Våre kunder er privatpersoner, større eiendomsbesittere og utbyggere på utleiesiden, av leietakere har vi flere bedrifter som leier leiligheter for tilflyttende og pendlende ansatte, samt privatpersoner i alle livssituasjoner. Vi holder til i Thomas Angells gate 1.

Vogt & Wiig Advokatfirma

Advokatfirmaet Vogt & Wiig AS består av ca 110 medarbeidere, hvorav 80 advokater, fordelt på fire kontorer. I Trondheim er vi 21 medarbeidere, hvorav 17 advokater, som holder til i nye lokaler på Brattørkaia. Vi bistår norske og internasjonale, private og offentlige klienter innenfor hele spekteret av forretningsjuss.

Helenas Reise

Helnas reise er en foredragsserie som handler om reisene vi gjør i livet, om krisene vi fleste møter. Helenas reise - for positiv livsmestring.

Bonitas Næringsmegling AS

Bonitas Næringsmegling har flere av Norges største entreprenører og store eiendomsbesittere som kunder. Dette samarbeidet har gjort at vi er vant til å arbeide med profesjonelle og krevende kunder som krever mye av oss. Medarbeidere med høy kompetanse, analysekapasitet og lokal markeds kunnskap. Gode relasjoner og godt nettverk skal prege vår virksomhet.

Mantinia Utvikling AS

Mantinia utvikling as er et nytt trøndersk uavhengig rådgivnings selskap, etablert av tidligere regionbanksjef i DnB NOR, Svein O. Berg. Selskapet tilbyr finansiell- og forretningsmessig rådgivning med sterk fokus på verdiskaping og verdidrivere i en virksomhet. Selskapets forretningsidé er å hjelpe virksomheter med å skape den gode bedrift, dvs. bedre lønnsomheten, øke verdiene og utvikle varige konkurransefortrinn.

Datamatrix AS

Datamatrix leverer IP-baserte løsninger som muliggjør sikker kommunikasjon mellom mennesker via data, tale og video. Med Norges høyeste antall sertifiserte teknikere, bred kompetanse og stort produktspekter kan Datamatrix utarbeide helhetsløsninger for sine kunder. Løsningene omfatter utstyr, design, installasjon, rådgivning og vedlikehold innen LAN/WAN, radiokompetanse (WLAN), telefoni, mobilitet, Microsoft, bredbånd og sikkerhet. Datamatrix samarbeider med noen av verdens ledende utstyrsleverandører, og har status som Cisco Gold Partner og Microsoft Gullpartner.

DUODU AS

DUODU AS består av kunsthåndkerne/strikkedesignerne Rita Nylander og Anne Grut Sørum. Klærne deres er presentert i inn- og utland, og de har også mottatt Merket for god design.

De har en todelt produksjon bestående av unika produkter, samt serieproduserte klær. Bedriften ble etablert i 1998.

Kunstkolen på Rotvoll

Kunstkolen på Rotvoll er en kunstscole i Trondheim med kurs og fagskoleutdanning i kunsthåndverk. Vi tilbyr kurs til barn, ungdom og voksne på dag og kveldstid og grunnleggende innføring i kunstteknikker gjennom forskolen. Kunstkolen på Rotvoll ble opprettet høsten 1994, og var et initiativ fra fagutdannede, engasjerte kunstnere, som hadde erfaring i å undervise og veilede i kunst.

Biler Med Sjel AS

Biler Med Sjel AS er et selskap innen rådgivning og utleie av forr.lokaler. Rådgivningsvirksomheten har i hovedsak vært knyttet opp mot enkelte norske bilimportører med vekt på EU's direktiver for kjøretøy og godkjenning av nye modeller på markedet.

Coaching 4You

COACHING 4YOU er et firma som jobber med utvikling og kommunikasjon for privatpersoner og bedrifter. Det tilbys spesial tilpassede utviklingsprogram for og team enkeltpersoner hvor hensikten er å bli bedre kjent med seg selv og egne forutsetninger, Vi har alle et ubrukt potensial, finn ut hvordan du kan utnytte det, kanskje opplever du av de mest spennende "reisene" i ditt liv.

Elixia Lade Panorama

Velkommen til ELIXIA Lade Panorama. Hos oss finner du alt du trenger for å komme i form og gjøre noe godt for kropp og sjel. Du kan velge mellom et bredt spekter av trenings- og velværetilbud tilpasset dine ønsker og behov. ELIXIA er en ledende aktør i det nordiske treningsmarkedet, med ca. 110.000 medlemmer og en budsjettert omsetning på nesten 800 millioner i 2009. Den nordiske virksomheten ledes fra Oslo og består av 39 sentre, 30 i Norge og 9 i Finland.

ExproSoft AS

ExproSoft AS er en teknologibedrift som spesialiserer seg på risiko-/pålitelighetsstudier, erfaringsdatabaser og teknologikvalifisering innen brønn- og undervannsteknologi for oljeindustrien. Bedriften utvikler og skreddersyr programvare innenfor disse områdene og har i dag 35 internasjonale oljeselskaper på kundelisten.

Idé House of Brands

Idé House of Brands; er Nordens ledende leverandør av profil og gaver til næringslivet, med over 4000 små og store bedrifter som vi produserer og leverer til. I Trondheim holder vi til i Lade Allé 65, hvor vi har ett stort flott showrom som er åpent fra 08.00 - 16.00 hver ukedag.

Rema 1000 Norge AS, Region Midt-Norge

Ansvarlig for bare lave priser og servicekontor for 46 Kjøpmenn / Rema-butikker i Trøndelag.

Falkanger gikk til topps

Prisen Årets Handelsbedrift 2008 ble tildelt Falkanger Sko på NiTs siste Fredagsforums før jul.



Begrunnelsen for tildelingen er: "Bedriften er solid og har stabile resultater. Den har evne til å være noe for alle og er god på flere segmenter. Det er en tradisjonsrik Trondheimsbedrift som har evnet å omstille seg riktig i forhold til markedstrender og hvor handel foregår."

Årets Handelsbedrift er et samarbeid mellom NiT og Fokus Bank. Prisen består av et

kunstverk og sjekk på kr 25.000, som gis videre til en selvvalgt organisasjon eller godt formål.

Prisen deles ut til en handelsbedrift som har hatt en god økonomisk utvikling de senere år, og som i tillegg har vist evne til innovasjon og markedstilpasning. Begrensingen er at bedriften skal være innen detaljhandelsområdet (dvs. at grossistene ikke

er med). Bedriften skal ha sitt hovedkontor i Trondheim og eventuelt ekspandere ut derfra.

Juryen bestod av representanter fra følgende grupper:
Næringsforeningens Fagråd Handel, Samarbeidsgruppen Midtby'n, Fokus Bank og administrasjonen i NiT.



Dobbel i reklameryt

ENKLE VALG – ren samvittighet

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

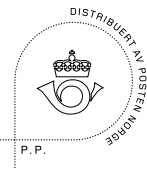
Kontakt oss for en uforpliktende gjennomgang – vi tilbyr alle typer avfallstjenester til næringslivet.

Tel: 815 52 300
www.retura.no

RETURA 
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:
Næringsforeningen i Trondheim
Postboks 778 Sentrum
7408 Trondheim

B-Economique
NORGE



PRO fesjonell

Konsentrer deg om de oppgavene som skaper
verdier og vekst

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

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

SpareBank
SMN