

# MidtPUNKT

4  
10

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM  
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

TEMA: Forskningsinstitusjonenes  
samarbeid med lokale bedrifter



Morten Midjo  
om næringspolitikk



Line Vikrem-Rosmæl  
om reiseliv



Terje Bakken  
om forskningsperlene



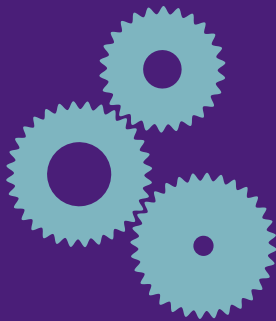
## Er du opptatt av bedriftens forsikringer?

Trondheim Assuranse AS tilbyr gjennomgang og betjening av hele bedriftens forsikringsbehov. Du får fast kontaktperson som kjenner bedriften. Vi sikrer deg behovstilpassede forsikringer, samt ajourhold og bistand ved alle typer forsikringsspørsmål. Vi er tilgjengelige og ser på lokal-kunnskap som et viktig element i et kundeforhold. Du får dermed alt det et godt forsikrings-selskap kan tilby, + litt til, uten ekstra kostnader.

## Kan vi gjøre noe for deg?

### Vil du bli kunde hos oss?

Trondheim Assuranse har kontor på Heimdal, Ringvålveien 2, telefon 72 59 59 60  
 Eller kontakt oss på mail; [stig.reiten@trondheimassuranse.no](mailto:stig.reiten@trondheimassuranse.no)



CODAN FORSIKRING tilbyr skadeforsikring til både privat- og bedriftsmarkedet i Norge. Ved utgangen av 2009 hadde vi en markedsandel på 2,4 %.  
 Codan Forsikring er en del av Skandinavias tredje største forsikringsselskap, med flaggskipene Codan i Danmark og Trygg-Hansa i Sverige. Codan-konsernet er 100 % eid av britiske RSA Group.  
 Vi er dermed en del av et av verdens største forsikringsselskap.

Årskonferansen 2010 29. sept kl. 08:30 Sted: NHO, Middelthunsgate 27, Majorstua, 0303 Oslo

## Hvordan kan kontorløsningen påvirke miljøet for kompetanseoverføring?



### Kontorutforming i fremtidens kompetansestrategi!

Flere ledende forskere i Norden deltar på konferansen.

Målgruppen for konferansen er ledere i offentlig og privat virksomhet, mellomledere, HR medarbeidere, eiendoms-selskaper og arkitekter.

Konferansen fokuserer på erfaringer fra kunnskapsledelse i åpen kontorløsning og hvordan kontorets fysiske utforming enten hemmer eller fremmer læring og kunnskapsoverføring. Vi ser på noen typiske samhandlingsbarrierer. Vi setter fokus på hvordan vi i virkeligheten arbeider.

Hvordan ser neste generasjon kontorløsninger ut? Vi presenterer et svært spennende kontorprosjekt som vil fortelle noe om utviklingen!

ARRANGØR

**MOUVERSI**  
 FLYTTER MENNESKER OG VIRKSOMHETER

FOR PÅMELDING OG KOMPLETT PROGRAM, SE:

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



#### Eva Bjerrum

Forsknings og innovasjonssjef ved Center for New Ways of Working ved Alexandra Instituttet i Århus. Har omfattende forskning bak seg innen arbeidsplassutforming.

#### Mobilitet, fleksibilitet og individualisme - Fremtidens kontor og arbeidsplass

Hvilken betydning har kontorets innredning og utforming for den enkelte medarbeider og for organisasjonen? Hvordan ser en kontorarbeidsplass ut om 10 år?



#### Mari-Anne Øyhaugen

Seniorrådgiver i NAV Oppland og har prosessledelse som sin hovedoppgave. Dette innebærer deltakelse i utviklings- og endringsprosesser ved NAV kontorene.

#### Hvordan har NAV utviklet kontoret som læringsarena.

Erfaringer fra NAV Oppland med åpen kontorløsning som virkemiddel for kunnskapsledelse.



#### Cathrine Filstad

Førsteamanuensis, Inst for ledelse og organisasjon ved Handelshøgskolen BI i Oslo

#### Suksesskriterier for utvikling av en sterk læringskultur. Med fokus på kontorutforming som virkemiddel

70-90% av all læring og kunnskapsutvikling skjer gjennom å praktisere på arbeidsplassen. Dette viser at betydningen av å kommunisere, observere og praktisere sammen med andre er helt sentralt.



#### Dr. Kjetil Kristensen

Bedriftsrådgiver med samhandling som spesialfelt. Har doktorgrad innen fagområdet collaborative engineering fra NTNU.

#### Hvordan lykkes med godt samarbeid? Samarbeidsbarrierer og hovedutfordringer for kunnskapsintensive virksomheter.

Hovedutfordringer og hyppig forekommende samarbeidsbarrierer! Tips for hvordan man kan jobbe systematisk med å bygge samhandlingsbasert konkurransekraft.





## Hvordan utnytte regionens fremste fortrinn?

Nærheten til våre sterke forsknings- og utdanningsinstitusjoner er Trondheimsregionens fremste fortrinn. Dette gir oss en klar styrke sammenlignet med andre storbyregioner i Norge. Spørsmålet er imidlertid om vi utnytter denne fordelene på en god nok måte. Svaret er vel at det fortsatt ligger et stort potensial for økt vekst i regionens verdiskaping gjennom bedre kobling mellom næringsliv og FoU/utdanning.

For mange bedrifter kan "hjernekraftverket" ved NTNU, HiST og SINTEF virke utilgjengelig og vanskelig å forholde seg til. Det er derfor viktig at vi har verktøy og redskap som gjør terskelen lavere, eller høyskolebakken mindre bratt som enkelte sier. For det finnes gode hjelpere, og det finnes mange bedrifter som har lyktes i å oppnå økt lønnsomhet gjennom god samhandling med forsknings- og utdanningsmiljøene.

Samtidig er det viktig at næringslivet i Trondheimsregionen kjenner sin besøkelsestid og blir dyktigere til å markedsføre seg overfor forsknings- og utdanningsinstitusjonene. Det handler om å synliggjøre at vi har et utrolig spennende og vekstkraftig næringsliv i regionen som er interessant både for de som studerer og jobber ved institusjonene, og for studentene som skal velge sin første jobb etter endt studietid i Studieby nr. 1.

Et av målene i Strategisk næringsplan er at Trondheimsregionen skal være best på å utvikle og starte bedrifter basert på FoU og utdanning. I denne utgaven av MidtPunkt setter vi søkelyset på en del praktiske eksempler på en vellykket kobling mellom næringsliv og forskning, samt på noen av de gode hjelperne innenfor dette området. Vi håper dette kan inspirere andre til å sette dette høyt på dagsorden - og til å gjøre noe med det.

*Berit Rian*  
administrerende direktør

## Innhold



FoU-samarbeid bør være ubyråkratisk og målrettet.....	4
Ny papirprosess sikrer konkurransekraft i tøft marked.....	6
Kortreist kompetanse.....	8
Dette er kulturendring.....	10
Kompetansesamarbeid gir konkurranselov.....	12
Hun skal selge Trondheim.....	13
Utvider samarbeidet om City Management.....	14
Enige om mål - uenige om virkemidler.....	16
Skikkelig samarbeid.....	18
Vil skape ringvirkninger.....	20
Velkommen til Manifestasjon 2010.....	22
Rimelig investering.....	23
Nå skal Trondheim få ny visjon.....	24
TRDevents.no.....	25
Åpnet dører til Kina.....	26
Deler erfaring, kapasitet og kompetanse.....	28
Lanserer verktøy for bedre privatøkonomi.....	30
Nye medlemmer.....	31


### Utgever:

Næringsforeningen i Trondheim  
Postboks 778 Sentrum  
Telefon: 73 88 31 10 - Telefaks: 73 88 31 11  
firmapost@trondheim-chamber.no  
[www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

### Redaktør:

Berit Rian

### Redaksjonell produksjon:

Ragnhild Tokstad Bergsmyr i Bergsmyr AS 

### Layout:

Guri Jermstad AS

### Trykk:

Trykkpartner Grytting  
Opplag: 6 500



Forsidebilde: SINTEFs mikro- og nanolaboratorium, MiNaLab. Gjengitt med tillatelse og velvillig hjelp fra SINTEFs Kommunikasjonsavdeling.

### Hovedsamarbeidspartnere:



# – FoU-samarbeid bør være ubyråkratisk og målrettet

– Skal næringslivet bruke forskningsmiljøene, må samarbeidet oppleves som ubyråkratisk og målrettet. FoU skal være resultatorientert og lønnsomt. Da kan vi ikke bruke ressursene på saksgang.

Terje Bakken er én av VRI-programmets (Virkemidler for Regional FoU og Innovasjon) utvalgte kompetansemeglere som skal bidra til tettere og mer målrettet samarbeid mellom bedrifter og forskning. I snart tre tiår har han koblet bedrifter og forskere via ulike prosjekter og initiativ – fra SINTEFs Senter for virksomhetsutvikling på 80-tallet, via TEFT

(Teknologiformidling fra forskningsinstitutter til SMB) og til dagens kompetansemegling i regi av VRI og forskningsrådet.

## Fra teknologiattaché til kompetansemegling

– Kobling mellom forskning og næringsliv har lang tradisjon i SINTEF, forteller Bakken, som til daglig arbeider

### FAKTA

#### Forskningsbasert kompetansemegling

- er en metode og et virkemiddel fra Norges forskningsråd for å sette i gang forskningsprosjekter i bedrifter og virksomheter
- skal bidra til økt forsknings- og utviklingsbasert innovasjon i norsk næringsliv – og derigjennom til økt verdiskaping og konkurransekraft, til økt samspill mellom regionale aktører og til å gjøre forskningsinstituttene til bedre samarbeidspartnere for næringslivet
- sorterer under VRI (Virkemiddel for Regional Forskning og Innovasjon), som er en landsomfattende satsing på forskning for næringslivet i alle fylker. VRI er støttet av regionale myndigheter og Norges forskningsråd.
- skal være behovsstyrt ved at det er næringslivet selv (den enkelte bedrift eller virksomhet) som skal definere sine forskningsutfordringer

Har du en FoU-utfordring?  
Ta kontakt med kompetansemegler  
Terje Bakken på 73 59 39 18.



*Terje Bakken er ikke i tvil om at målrettet forskning og utvikling gir konkurransefordeler. – Midt-norske bedrifter kan nyte godt av gode FoU-støtteordninger og kort vei til tunge forskningsmiljøer på svært mange fagfelt. Det bør de benytte seg av, mener Bakken.*

ved SINTEFs avdeling for innovasjon og virksomhetsutvikling. – Vi har stor interesse av å bidra til tettere samarbeid mellom FoU-miljøer og bedrifter siden SINTEF har et samfunnsoppdrag i å bidra til å utvikle samfunnet og næringslivet gjennom kunnskap, forskning og innovasjon.

På 80-tallet fungerte Bakken som teknologiattaché i SINTEF med utgangspunkt i programmet Distriktsrettet Teknologispredning. På midten av 90-tallet ble programmet avløst av TEFT. Det videreførte den tidligere satsingen, men inkluderte flere forskningsmiljøer over hele landet.

– Prosjektet kompetansemegling er en ny videreføring som favner langt videre både faglig og geografisk. Nå leter vi etter kompetanse i alle forskningsmiljø, ikke bare teknologiske. Og vi kan også gå utenfor landegrensene når vi ikke finner riktig kompetanse i Norge, sier Bakken. Siden 2004 har han koblet trøndersk næringsliv med forskningsmiljø og forskere i flere europeiske land.

#### Kort vei

For Bakken består meglerjobben i å matche bedrifter og forskere med riktig kompetanse for å løse konkrete problemstillinger. Når matchen er funnet, etableres det raskt et prosjekt der forskningsrådet kan bidra med delfinansiering av prosjektoppstarten, forutsatt at bedriften bidrar med egenfinansiering og egeninnsats.

– Ordningen skal være totalt ubyråkratisk. Derfor har vi ingen søknadsprosedyrer eller søknadsfrister. Vi

bare kobler bedrift og forsker, og ber forskeren lage et prosjektforslag i samarbeid med bedriften. Så snart vi har et realistisk forslag på bordet, kan prosjektet starte, sier Bakken. Målet er at flest mulig prosjekter videreføres med støtte fra regionalt, nasjonalt eller europeisk virkemiddelapparat.

#### Trøndertungt

Siden 2004 har satsingen i Trøndelag resultert i nesten to hundre samarbeidsprosjekter. – Vår jobb er å initiere og smøre samarbeidet mellom bedrift og forskningsmiljø – både gjennom nettverk og kjennskap, og gjennom startfinansiering, forteller Bakken.

– En stor andel av prosjektene benytter FoU-miljøer i Trøndelag, rett og slett fordi regionen har mange tunge forskningsmiljø på svært mange fagområder.

Målet for kompetansemeglingen er å styrke verdiskapingen og konkurransekraften til næringslivet, ikke minst til små og mellomstore bedrifter uten egne utviklingsavdelinger.

– Det finnes forskning på så godt som alle næringslivets områder, og det finnes forskere som sammen med bedriften kan bidra til bedre løsninger på nesten enhver utfordring. Som kompetansemeglere skal vi åpne bedriftenes øyne for dette, og være døråpnere inn til kompetansemiljøene, forklarer Bakken.

– Med årene har bedriftene blitt mye flinkere til å se verdien av å få tilført ekstern kompetanse. I tilfeller hvor bedriften selv ikke vet hva de trenger for å øke konkurransekraften,

## Møteplassen

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

### HUSK MANIFESTASJONEN!

For informasjon om alle møter som NiT arrangerer, se:

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

kan vi sette i gang et analyseprosjekt for å kartlegge områder som kan styrke effektiviteten og lønnsomheten. Det kan føre til samarbeid om nye løsninger innen for eksempel produktflyt, prosesser eller rutiner.

#### FoU-løft

Kompetansemegling er ett av flere nasjonale og regionale initiativ for å styrke koblingen mellom FoU og næringsliv. Bakken samarbeider tett med Utspring (se artikkel side 12) og andre bedriftsnettverk og -klynger. Likevel ser han ingen fare for at de ulike aktørene og virkemidlene trækker i hverandres bed. – Alle offentlige og kommersielle aktører som styrker FoU i næringslivet er viktige samarbeidspartnere for oss. Vi har ulike roller, og på hver vår måte bidrar vi til å løfte innovasjon og utvikling i små og mellomstore bedrifter, mener kompetansemegler Terje Bakken.

RTB

## Sammen kan vi skape gode resultater

**Regnskapsfokus består av en engasjert stab med bred kompetanse innenfor økonomi, rådgivning og ledelse. Med hovedkontor i Trondheim og en avdeling på Hitra, ønsker vi å være Trøndelags mest kundeorienterte regnskapskontor.**

 **Regnskapsfokus**  
engasjement bak tallene!

#### Vi tilbyr:

- Regnskaps- og lønns tjenester
- Budsjettering og prognose/likviditetsoversikter
- Fakturering og inkassoløsninger
- Styrebistand
- Firmaetablering/forretningsplanlegging
- Økonomibemanning
- Kostnadseffektive og moderne løsninger

Thoning Owsensgt. 35 C, N- 7044 Trondheim - Telefon +47 91 55 01 00. Telefaks +47 72 44 50 33 - Org. nr. 993 118 192 [www.regnskapsfokus.no](http://www.regnskapsfokus.no)



Norske Skog Skogn og Papir- og fiberinstituttet AS:

# Ny papirprosess sikrer konkurransekraft i tøft marked

Norske Skog Skogn har nylig tatt i bruk en ny type prosess som reduserer energiforbruket i masseframstillingen. Utviklingsprosjektet er et samarbeid mellom Norske Skog, PFI og Andritz, og har som mål å redusere det årlige energiforbruket med 17 prosent (250 GWh) uten å redusere papirkvaliteten.



Produksjonssjef Peter Dahlbom (t.h.) ved Norske Skog Skogn er i ferd med å spare store summer ved å legge om til mindre energikrevende produksjonsprosesser. Prosessene er utviklet i samarbeid med PFI og Lars Johansson (t.v.).

Nå planlegger Norske Skog å innføre de nye, energisparende løsningene på flere av konsernets fabrikker.

– «Alle» forsker på å redusere energiforbruket. Den norske papirindustrien står for 14 prosent av industriens energibruk i Norge, og Norske Skog Skogn er den største energiforbrukeren i Nord-Trøndelag. Det betyr at papirproduksjon handler om store energimengder og store summer, og dermed om et stort behov for å redusere både energibruk og kostnader. Det sier Peter Dahlbom, produksjonssjef for råstoff og energi ved Norske Skog Skogn.

## Enormt energikutt

I samarbeid med forskningsinstituttet PFI (Papir- og fiberinstituttet AS) i Trondheim og utstyrs- og systemleverandøren Andritz, har fabrikken gjennomført et prosjekt med mål om å kutte den årlige energibruken fra 1450 til 1200 GWh. Besparelsen på 250 GWh tilsvarer energibruket til over ti tusen bolighus. Ved fabrikken utgjør besparelsen rundt 17 prosent av det totale energiforbruket. Hemmeligheten ligger i en forbedret raffineringssprosess, som gir 10 prosent energireduksjon, og i økt tilsetning av fyllstoff i papiret, som utgjør 7 prosent energireduksjon.

Dahlbom kaller prosjektet unikt, og er overbevist om at energikuttet ikke hadde vært mulig uten samar-

# 2 timer og 30 minutter til Amsterdam

Direkte fra Værnes 2 ganger daglig



trondheimlufthavn.no



beidet med PFI. Han understreker også betydningen av at Enova har støttet prosjektet med 50 millioner kroner.

– Raffineringsprosessen, der trevirket blir kvernet til masse, er enormt energikrevende. Samtidig er prosessen kritisk for at papirråstoffet skal få god nok kvalitet, forteller Lars Johansson, gruppeleder for fiber og masse i PFI. – Normalt tilsettes det rent vann i denne prosessen. I prosjektet har vi forsket på å tilsette ulike kjemikalier i tillegg. Målet var å finne en blanding og en prosess som opprettholdt papirkvaliteten, og vi har valgt en metode som passer fabrikkens på Skogn svært godt, sier Johansson. I mars 2010 kom de siste installasjonene på plass. Nå gjennomfører fabrikkens intensiv

testkjøring og finjustering for å oppnå de planlagte energibesparelsene og forbedringene i papirkvaliteten.

### Bedrer konkurransekraften

Forskningsprosjektet var allerede godt i gang da sviktende papirmarked og høyere energi- og råvarepriser endret papirhverdagen totalt. – Ombyggingen i massefabrikken krevde store investeringer i nytt og tilpasset utstyr og nye prosesser, totalt rundt 360 millioner kroner. Disse investeringene har gjort oss mer konkurransedyktige ved å redusere energiforbruket. Nå ser vi at prosjektet bedrer konkurransekraften vår i et krevende marked, og sikrer dermed det videre livsgrunnlaget for Norske Skog Skogn.

PFI har bidratt i to ulike prosjekter, begge med støtte fra Norges forskningsråd og i nært samarbeid med Norske Skogs utviklingsavdeling, nsi-FOCUS, med Jan Hill som prosjektleder og pådriver. Parallelt med prosjektet som reduserer energibruken i raffineringprosessen, har fabrikkens forbedret papirkvaliteten ved å tilsette fyllstoff i den ferdige papirmassen. – Ved å tilsette kalkstein og bruke større andel returpapir reduserer vi det totale energiforbruket for å produsere det ferdige papiret. Siden kalkstein og returpapir er rimeligere innsatsfaktorer enn både tremasse og energi, sparer vi store summer på dette. I tillegg gir det avis papiret bedre kontrast og generell kvalitet, forklarer Dahlbom.

RTB

### FAKTA

Papir- og fiberinstituttet AS (PFI AS)

- er et uavhengig forskningsinstitutt innen trefiber, tremasse, papir og nye biobaserte materialer
- er lokalisert på Gløshaugen og har tett samarbeid med NTNU
- gir papirindustrien høyere produktivitet og lønnsomhet gjennom forskning, utvikling og implementering av nye løsninger



Franzefoss Pukk AS og Norges geologiske undersøkelse:

# Kortreist



*Nærhet og kjennskap gir godt grunnlag for å samarbeide om bærekraftig drift og utvikling i pukkverk, mener (fra venstre) forsker Peer-Richard Neeb i NGU, regionleder Helge Kvam i Franzefoss, kvalitetsleder Knut Li i Franzefoss og forsker Arnhild Ulvik i NGU.*

– NGUs analyser og rapporter er helt nødvendige grunnlag for langsiktig drift av pukkverkene våre, sier Helge Kvam, regionleder for Franzefoss Pukk AS.

Da Franzefoss kjøpte Lia Pukkverk på Bjørkmyr i 1992, var det på grunnlag av en NGU-rapport som viste omfanget av og kvaliteten på forekomsten. Når Franzefoss nå har fått konsesjon til å utvide og drive pukkverket videre, er også det på grunnlag av en rapport som NGU var bidragsyter til. – Konklusjonen i rapporten var enkelt sagt at det er smartere å utvikle eksisterende pukkforekomster nært pukkmarkedet enn å ta hull på

terrenget andre steder, sier Kvam. – Det gir oss mulighet til å legge langsiktige planer for driften.

### Beslutningsgrunnlag

Han får støtte av Peer-Richard Neeb, forsker og leder for Pukk- og gruslaget ved Norges geologiske undersøkelse (NGU) i Trondheim. – For samfunnet vil det være viktig å sikre områder for framtidig utvinning av pukk og grus. Det krever at NGU gjør faglige under-

søkelser og vurderinger som gir gode beslutningsgrunnlag for kommunenes arealplaner, forklarer Neeb.

Rapporten om pukkforekomster i trondheimsområdet var en interkommunal utredning fra Sør-Trøndelag fylkeskommune, der NGU bidro med fakta. – Rapporten er en uavhengig og faglig vurdering av forekomstenes beliggenhet, kvalitet og størrelse, og av transportavstanden til markedet, sier NGU-forsker Arnhild Ulvik.



# kompetanse

Rapporten ble avgjørende for at Trondheim kommune vedtok en ny reguleringsplan for Lia Pukkverk i fjor. Planen innebærer at pukkverket kan utvide og fortsette driften fram til 2032, og åpner for uttak av 4,2 millioner kubikkmeter, eller 11,5 millioner tonn, fast fjell. Det gir et godt tilskudd til regionens enorme behov for pukk og grus til bygg og anlegg, og understreker Franzefoss' posisjon som Trøndelags desidert største pukkprodusent.

## Nærhet gir fortrinn

Kvam mener kunnskapsmiljøene i byen er et stort fortrinn for virksomheten. – Både SINTEF og NGU er helt nødvendige samarbeidspartnere. Visst ligger alle NGUs rapporter og database med oversikt over forekomster, åpent tilgjengelig på Internett, men

det erstatter ikke verdien av å være på fornavn. Vi kan også bestille egne analyser og rapporter fra NGU, og får raskt svar når vi leverer prøver til analyse.

Nytten av bekjentskapet går begge veier. Når Statens strålevern gir NGU i oppdrag å utvikle måleinstrumenter og -metoder for radongass i bergarter, er det naturlig å bruke Franzefoss' pukkverk i Skjøla i Vassfjellet som testanlegg. For NGU har det stor verdi å kunne utføre testene i nærheten. For Franzefoss har det verdi å verifisere at bergartene i bruddet har lave radonverdier.

Ifølge Franzefoss' kvalitetsleder Knut Li er NGU en ideell samarbeidspartner også når selskapet kjører interne kurs og opplæring. – Her får vi omvisning og tilgang på laboratorier

## FAKTA

### NGU Pukk og grus

- er del av Norges geologiske undersøkelse, landets sentrale institusjon for kunnskap om berggrunn, mineralressurser, løsmasser og grunnvann
- registrerer og kartlegger pukk- og grusforekomster i hele landet
- tar og analyserer prøver i eget laboratorium, og vurderer utnyttelse som råstoff for bygge- og anleggsvirksomhet
- gir informasjon om forekomster av pukk og grus til byggeformål
- er et redskap i lokal og regional forvaltning for å sikre ressurstilgangen på lang sikt
- jobber også med forskningsoppgaver rettet mot vegteknologi og betongtilslag, og innhenter årlig informasjon om uttaks- og forbruksdata av pukk og grus

og høy kompetanse. Den korte reiseveien gjør det ekstra attraktivt å leie lokaler, laboratorier og kompetanse hos NGU, mener Li.

RTB

“Purring av ubetalte regninger kan være en tidkrevende og ubehagelig jobb.

Ved å la oss i Creditreform ta jobben, kan du være trygg på at pengene dine kommer inn på konto. Vi tilbyr en rekke bedriftstjenester under samme tak – regnskapsføring, inkasso, gratis fakturaoppfølging og mulighet for juridisk bistand. I vårt kontorlandskap er vi tre aktører som med hvert vårt spesialfelt gir deg og din bedrift den beste oppfølgingen.

Vårt mål er å gi deg bedre råd!



REGNSKAP & INKASSO

www.creditreform.no  
73 88 38 00

Reinertsen AS og NTNU Samfunnsforskning AS:

# – Dette er kulturendring

– Smart-konseptet og samarbeidet med NTNU Samfunnsforskning har bidratt til å øke trivselen, motivasjonen og produktiviteten på prosjektet, og har gitt oss et kvalitetssystem som fungerer. Dette er kulturendring, mener prosjektleder Morten Moe i Reinertsen AS.

Byggingen av Tangtunnelen på Stjørdal er ikke som andre byggeprosjekter. Den største forskjellen er Smart – et prosesskonsept som legger vekt på å skape mer effektive prosesser gjennom involvering, evaluering og kommunikasjon. Utgangspunktet for metoden er utviklet ved NTNU Samfunnsforskning.

– Tradisjonelle planer forutsetter at alt skal skje riktig første gang, men det fungerer jo ikke slik i virkeligheten, sier Morten Moe. – Smart legger vekt på å registrere avvik, åpne for kontinuerlige innspill og justere underveis i prosessen. Det har gitt svært gode resultater, ikke bare med hensyn til HMS og kvalitet, men også med hensyn til fremdrift.

## Roller og ansvar

Forskningsleder Lars Andersen ved NTNU Samfunnsforskning forteller at forutsigbarhet, fleksibilitet og beslutningskraft er sentrale mål for Smart-konseptet. – På veien fra den tradisjonelle hierarkiske organiseringen til den moderne, flate strukturen har norske arbeidsplasser og arbeidsprosesser mistet noe, først og fremst de tydelige rollene og ansvarsfordelingen. Resultatet blir fort underorganisering og manglende beslutningskraft, mener Andersen. I anleggsbrakkene på Tangtunnelen-prosjektet går han bare under navnet «Smart-sjefen».

– I dette prosjektet har vi lagt vekt på å utvikle mer fleksible planer, å involvere og ansvarliggjøre fagarbeiderne, og å etablere faste rutiner for oppfølging og evaluering. Fleksible planer gir mulighet for å justere underveis fremfor å måtte velge ad hoc-løsninger når ting ikke går som planlagt. Ved å involvere fagarbeidere i planlegging og ukentlig evaluering kan de jobbe mer selvstendig, og de får bedre kontroll og oversikt over egne arbeidsoppgaver, forklarer Andersen.

## Gevinst for alle parter

Avdelingsleder Tedd Årnes i Reinertsen AS er trygg på at Smart-konseptet gir stor gevinst. – Smart involverer



– Smart gjør arbeidsdagene langt mer forutsigbare og effektive, mener armeringsarbeider Anders Sæterhaug (t.v.) og bas Ole Nikolai Sand.

## FAKTA

### NTNU Samfunnsforskning AS

- er heleid av Norges teknisk- naturvitenskapelige universitet (NTNU)
- utfører forsknings- og utviklingsarbeid, hovedsakelig innenfor samfunnsvitenskapelige fagområder
- har et tett samarbeid med Fakultet for samfunnsvitenskap og teknologiledelse (SVT) ved NTNU. Aktiviteter knyttet til bemannet romfart er også en betydelig del av virksomheten



alle i prosjektet, ikke bare våre fagarbeidere og funksjonærer, men også underleverandørene og samarbeidspartnerne. Dermed drar vi nytte av all kunnskap og erfaring hos alle som jobber med prosjektet. Det gir mer effektiv produksjon, bedre kvalitet og en tryggere arbeidsplass, mener Årnes.

– På Tangtunnelen-anlegget samles ledere, funksjonærer og fagarbeidere til Smart-møte hver mandag, utdyper Morten Moe. – Da diskuterer og utvikler vi arbeidsplanen for kommende uke med hensyn til fremdrift, HMS og kvalitet. Sammen finner vi ut hva som må gjøres for å rette opp avvik, og skaper effektive lærings-sirkler fra uke til uke. I bunnen for modellen ligger klare, felles målsettinger for prosjektet innen de enkelte delområdene, forteller prosjektlederen.



På Tangen i Stjørdal legger Reinertsen AS E6-en i en 500 meter lang kulvert for å åpne tilgangen til strandsonen. I samarbeid med NTNU driver entreprenøren prosjektet etter Smart-konseptet. Det har gitt mer effektive arbeidsprosesser og bedre kvalitet. Her er Smart-sjef og forskningsleder Lars Andersen ved NTNU Samfunnsforskning AS.

### Engasjement og eierskap

På pauserommet sitter basene Roger Aleksandersen og Ole Nikolai Sand og armeringsarbeiderne Anders Sæterhaug og Karl Tinus Votvik. De er enige om at Smart-konseptet har gjort arbeidsdagene langt mer forutsigbare og interessante. – Når vi fagarbeidere tas med i planleggingsprosessen, kan vi spille inn erfaringer og kunnskap som er viktig for å gjennomføre prosjektet effektivt. Med tydelig ansvarsfordeling kan vi arbeide mer selvstեն-

dig og ta beslutninger om utstyr og detaljplanlegging av arbeidet på vårt område. Det gir engasjement og eierskap til jobben, mener karene.

### Utnytter kunnskap

Det er Smart-sjefen og prosjektlederen glade for å høre. – Tangtunnelen-prosjektet er viktig for å prøve ut og høste erfaringer med Smart, og legger

grunnlag for å videreutvikle konseptet. Det er ganske spesielt at det fungerer så bra allerede nå, mener Andersen.

– Intensjonen er å utnytte kunnskapen og erfaringene til alle som er involvert i prosjektet, til bedre tids- og prosessstyring. Vi snakker om en kulturrendring i hele organisasjonen. Det har vist seg å være smart, mener Morten Moe i Reinertsen.

RTB

### FAKTA

#### Fruktbart møte mellom forskning og næringsliv

Smart-konseptet innebærer ifølge forskningsleder Lars Andersen en avansert tilnærming til kvalitet og kompetanseutvikling, der Tangtunnelen-anlegget utvikler og tester viktige aspekter ved modellen.

- Dette er et godt eksempel på gevinster ved anvendt forskning og samarbeid mellom forskning og næringsliv, mener Andersen.
- Forskerne fanger opp kunnskap og utvikler nye tilnærminger. Praktikerne videreutvikler, prøver ut og tilpasser modellen i lys av egen kompetanse og bedriftens spesielle behov. Dette møtet mellom kompetansetilgjenger er viktig. Samtidig som bedriften får ekstra stimulans til å komme helt i front innen et aktuelt utviklingsområde, får forskningen brynt seg på utfordringer og problemstillinger i den enkelte bedrift og bransje, understreker Andersen.

## Ta vare på historien!

*“Vår første datamaskin? Ja, den husker jeg godt. Den kom fra IBM i ...”*

I all privat og offentlig virksomhet er det noen som forvalter historien, og som bedre enn andre husker det som var. Slike nøkkelpersoner, pensjonerte eller ei, bør intervjues på video mens hukommelsen er intakt. Dermed kan bedriftshistorien dokumenteres, spres og bli en unik gave til etterleken!

Ta kontakt med Røe Kommunikasjon. Så blir vi enige om opplegg og pris – og rykker ut med fotograf og erfaren intervjuer.

INTERVJUERE: Knut Røe (t.v.) og Knut Hellerud er seniorrådgivere i Røe Kommunikasjon. Begge har lang fartstid fra NRK.



KOMMUNIKASJON

epost: [post@roekommunikasjon.no](mailto:post@roekommunikasjon.no) - [www.roekommunikasjon.no](http://www.roekommunikasjon.no) - Beddingen 8,7014 Trondheim - Tlf 73 83 44 08



# Kompetansesamarbeid gir konkurranseløft

– Tettere koblinger mellom industrien og forskningsmiljøene styrker konkurransekraften, mener Børge Beisvåg i Utspring.

– Trondheimsregionen har en rekke spennende industrimiljøer med små og mellomstore bedrifter. De fleste miljøene har sterke koblinger internt. Vi bidrar med å finne områder for samarbeid på tvers av miljøene og med de sterke kompetansmiljøene i regionen, forteller prosjektleder i Utspring, Børge Beisvåg.

Han betegner Utsprings rolle som å bidra til innovasjon ved å koble de riktige miljøene og menneskene med riktig kompetanse og virkemidler. – Store industrikonsern har etablerte samarbeid både seg imellom og med forskningsinstitusjonene. Mindre bedrifter opplever derimot ofte at terskelen for å ta kontakt med kunnskapens høyborger, er høy. Vår oppgave er enkelt sagt å gjøre bakken til Gløshaugen mindre bratt, forklarer Beisvåg.

## Miljøteknologi

I dag er miljøteknologi et viktig satsingsområde for midtnorsk industri, og dermed også for Utspring. – Nyskaping og innsats innenfor områder som offshore vindkraft, vannrensing og solcelleteknologi kan styrke industrien. Her har vi også svært solide forskningsmiljøer, ikke minst gjennom de nasjonale forskningssentrene for miljøvennlig energi ved NTNU og SINTEF. Det må vi sørge for at industrien i regionen drar nytte av, mener Beisvåg.

## Automatiseringssamarbeid

I vår har Utspring bidratt til etableringen av "Automatiseringsnettverket i Midt-Norge" – et samarbeid mellom industribedrifter innen blant annet næringsmiddel, plastproduksjon, maskinering og tynnplateproduksjon. – Automatisering er et typisk område hvor metoder, nettverk og kompetanse er uavhengig av bransje, sier Utsprings Jens Kielland. – I nettverket deltar en rekke bedrifter, videregående skoler og



Tett og målrettet samarbeid mellom bedrifter og bransjer gjør det enklere å dra nytte av kompetansen ved kunnskapsmiljøene, sier Børge Beisvåg (t.h.) og Jens Kielland i Utspring.

FoU-miljøer, og vil gjerne ha med flere aktører.

Før sommeren arrangerte nettverket et seminar hos Nidar i Trondheim. – Nidar er et godt eksempel på en industribedrift som har sett nødvendigheten av og jobbet målrettet med implementering av automatiseringsløsninger i tett samarbeid med byens kompetansmiljøer på feltet, sier Kielland.

## Verdifullt nettverk

Beisvåg understreker betydningen av Utsprings organisatoriske tilknytning til NTNUs prorektor for nyskaping og eksterne relasjoner på Gløshaugen. – Det gir nøytralitet overfor industrimiljøene, samtidig som det gir kort vei og åpne dører til de riktige kompetanse- og innovasjonsmiljøene i Midt-Norge. Johan E. Hustad, prorektor for nyskaping og eksterne relasjoner ved NTNU, mener Utspring bidrar til svært verdifull nett-

verksbygging. – Utspring er et viktig bindeledd mellom næringsliv og FoU-miljøer. Kontakten gir ikke bare tilgang til forskning, men også til idéutvikling, innovasjon og rekruttering. Det gjør nettverket spesielt viktig for mindre bedrifter som selv ikke har ressurser og tradisjon for å samarbeide med byens forsknings- og undervisningsinstitusjoner, mener Hustad.

## Trippel Helix

Utspring samarbeider tett med utviklingsaktører og bedrifter i industrimiljøene, samt med aktører som SINTEF, Innovasjon Norge, NHO, VRI Trøndelag og fylkeskommunene. – Utspring er et godt eksempel på et vellykket Trippel Helix-samarbeid, mener prosjektleder Beisvåg, med adresse til den strategiske næringsplanen for Trondheimsregionen.

## NIDAR:

## Må dele kompetanse

– For Nidar er det avgjørende at Trondheim har konkurransedyktig industri i mange bransjer. Det sikrer et godt produksjonsnettverk og solide underleverandører. Da er det viktig med arenaer som Utspring og Automatiseringsnettverket i Midt-Norge, der vi kan dele erfaringer og styrke kompetansen, mener Nidars vedlikeholdssjef, Robert Hjelmstad. Han forteller at fabrikkens sterke kompetansmiljø innen automasjonsprosesser. – I tillegg samarbeider vi med både kunnskapsmiljøer og bedrifter innen industriell automatisering, blant andre trondheimsselskapet VisionTech.

Hjelmstad understreker betydningen av fabrikkens samarbeid med NTNU og HiST. – Jevnlig kontakt med miljøene, blant annet gjennom studentoppgaver, gir inspirasjon til nye, effektiverende tiltak, mener han.





# Hun skal selge Trondheim

*Den nye lederen for Visit Trondheim, Line Vikrem-Rosmæl, mener salg og samarbeid kan gi Trondheim flere tilreisende og mer penger i kassa.*

**Trondheims nye reiselivssjef Line Vikrem-Rosmæl vil gjøre Trondheim til bedre butikk. Hun tror veien går gjennom Internett og tettere samarbeid mellom hotellene og det øvrige næringslivet.**

– Vi må vise at Trondheim er en sexy by som er spennende og enkel å besøke – enten du er her som konferansedeltaker, turist eller på helgeshopping, sier den nye sjefen for Visit Trondheim entusiastisk. Hun vet godt at mange aktører jobber hardt for å trekke besøkende og penger til byen. Men hun tror det ennå er mye å gå på.

– Reiseliv omfatter de fleste aktører i byen. Det handler om handel og konserter, om forretningsreiser og fagkonferanser, om spisesteder og uteliv, om båtturer og gårdsbesøk, og selvsagt om hotellkapasitet og -fasiliteter, ramser reiselivssjefen opp. – Vi må samarbeide bedre om helhetlige, attraktive tilbud og gjøre jobben enklere for den enkelte. Da må vi ha byens næringsliv med på laget, mener Vikrem-Rosmæl.

## Best på nett

– Trondheim kan gjerne ta posisjonen som landets beste Internett-by. Det er på nettet folk søker informasjon og bestiller reisemål. Er vi ikke gode nok

der, taper vi både nasjonalt og internasjonalt.

Vikrem-Rosmæl mener hjemmesiden må ha bestillingsmulighet for alt fra overnatting og restaurantbord til kanopadling. – Dagens hjemmeside, [www.trondheim.no](http://www.trondheim.no), har mye informasjon, men den gir ikke brukeren mer enn han forventer. Jeg vil at Trondheims hjemmeside skal overraske og gi tilreisende lyst til å bruke alt byen byr på. Da legger de også legger igjen penger her, og for små og store næringsaktører er det det viktigste kriteriet for suksess.

## Det viktige nærmarkedet

I dag samarbeider Visit Trondheim med store miljøer som NTNU og St. Olavs Hospital for å trekke store arrangementer til byen. Også samarbeidet i Norway Convention Bureau (NCB) bidrar til å øke antallet nasjonale og internasjonale konferanser innen næringsliv, forskning, kultur og idrett.

– Store, faste konferanser som gir reiselivsbransjen forutsigbarhet er gull verdt, men vi lever ikke av dem alene.

Derfor må vi satse mer på weekendgjestene – de som kommer til byen for å handle og bruke byens kulturtilbud. Da er Midt-Norge det viktigste markedet, understreker Vikrem-Rosmæl.

## Felles mål

– *Hvordan vil næringslivet merke at den nye reiselivssjefen er på plass?*

– Vi vil invitere til å jobbe tettere mot felles mål. Blant annet ved å samle oss om en felles reiselivsprofil som jeg tror vil gi Trondheim en ny giv. Vi vil også fungere som et kompetansesenter for konferansearrangører. Dessuten vil vi gjerne bidra til å gjøre alle deler av næringslivet enda stoltere av byen vår, sier reiselivssjefen.

– *Hva haster mest å få på plass?*

– Øverst på listen står en ny og spennende hjemmeside for Trondheim. For øvrig er jeg veldig glad for at byen nå samarbeider om å få på plass en god løsning for Torvet. Også Brattørkaia med Rockheim, nytt hotell og tverrforbindelse til Sentralstasjonen blir viktig for byen, mener Vikrem-Rosmæl.

RTB

Gårdeierne i bykjernen og Trondheim kommune:

# Utvider samarbeidet om City Management

– Prosjektet City Manager har vært en svært viktig koordinator og en sterk drivkraft for å skape aktivitet i Midtbyen. Nå viderefører og utvider vi samarbeidet for å gjøre bykjernen enda mer attraktiv.

Ivar Koteng, styreleder i City Management AS, og stabssjef Bjørn Ekle i Trondheim kommune er begeistret over hva prosjektet City Manager og daglig leder Eileen Brandsegg har greid å utrette i løpet av seks hektiske prosjektår. Nå er prosjektet videreført i form av aksjeselskapet City Management AS.

## Vellykket

– Som prosjekt er City Manager svært vellykket. Målet var å øke aktiviteten i bykjernen, og Eileen har sprengt alle grenser for hva vi forventet, sier Koteng. – Dette har vært en særdeles vellykket satsing.

Koteng får full støtte av Bjørn Ekle. – Det nye selskapet skal videreføre det gode samarbeidet mellom næringslivet, kommunen og eiendomsbesitterne. Her har vi en arena som ivaretar grensesnittet mellom kommune og næringsliv, og som sikrer effektivt samarbeid, sier Ekle. Han mener City Management bidrar til at kommunen kan opptre profesjonelt og ryddig overfor byens næringsliv.

Det nye selskapet er eid av Trondheim kommune (49 prosent) og Gårdeierforeningen i Trondheim (51 prosent). Gårdeierforeningen ble i sommer etablert nettopp med sikte på å skape et ryddig eierskap og samarbeidsforum. I prosjektperioden ble City Manager finansiert av kommunen og enkelte gårdeiere via Næringsforeningen i Trondheim. Nå er eierforholdet formalisert.





## Vil videreutvikle

På basis av de gode erfaringene vil Ekle og Koteng gjerne utvide arbeidsområdene til City Management. – Det er svært aktuelt for kommunen og gårdeierne å sette bort flere oppgaver til selskapet, som har vist en unik evne til å koordinere, samarbeide og gjennomføre tiltak som gjør byen attraktiv. Rydding i byrommet er blant de aktuelle oppgavene, sier Koteng.

– Her ligger det store utviklingsmuligheter. Byen trenger å få orden på flere områder, som søppel og tagging, sier Ekle. Han peker på at kommunen og gårdeierne har ansvar for å rydde på henholdsvis offentlig og privat

grunn, og at kommunen selvsagt må ta sitt ansvar. – Via City Management kan vi skape langt bedre løsninger for dette, mener han.

I dag består Gårdeierforeningen av både store og små eiendomsbesittere, men mangler fortsatt full oppslutning. Nå vil Koteng ha alle byens gårdeiere inn i foreningen. – Dette vil få stor verdi for alle aktører, og sikrer et godt og ryddig samarbeid både med hverandre og med kommunen. Det vil alle tjene på, mener Koteng.

## Nav

Daglig leder i City Manager, Eileen Brandsegg gleder seg til det videre samarbeidet. – City Management skal være et nav mellom det offentlige og næringslivet som tar tak i oppgaver som ingen har helhetlig ansvar for, og løser dem best mulig i samarbeid med de respektive aktørene, sier Brandsegg. Hun understreker at selskapet fortsatt skal være en aktiv pådriver for å øke byens aktivitet og attraktivitet.

RTB

## FAKTA

### Gårdeierforeningen i Trondheim

- ble stiftet 17. juni i år
- skal ivareta gårdeiernes interesser og sikre bedre samarbeid med hverandre og kommunen
- er sammen med Trondheim kommune eier av City Management AS

### City Management AS

- er en videreføring av prosjektet City Manager, med Eileen Brandsegg som daglig leder
- eies av Gårdeierforeningen i Trondheim (51 %) og Trondheim kommune (49 %)
- skal være en aktiv pådriver for å øke aktivitet og attraktivitet i bykjernen i Trondheim
- skal være et nav mellom det offentlige og næringslivet
- skal arbeide for å gjøre sentrum til et tilgjengelig, trygt, rent og vel vedlikeholdt område for næring, handel og fritid

*Som eget selskap skal City Management AS videreføre det solide arbeidet med å gjøre Trondheim til en levende og attraktiv by. Fra venstre Bjørn Ekle, stabssjef for Byutvikling i Trondheim kommune, Ivar Koteng, gård-eier og styreleder i City Management, og Eileen Brandsegg, daglig leder for i City Management AS.*



## Velkommen til Manifestasjon 2010

### Mulighetenes region – kunnskap gir vekst

Årets Manifestasjon finner sted på Rica Nidelven Hotel tirsdag 28. september kl. 13.00 – 18.00, etterfulgt av nettverksmiddag.

Programmet inneholder ett felles seminar og 14 valgfrie bransje-/fagseminar hvor 55 av regionens fremste næringslivsledere stiller som foredragsholdere. Det er mulig å delta på to bransje-/fagseminar i tillegg til fellesseminaret.

Se brosjyre vedlagt bladet for fullt program.

For påmelding og detaljert program for samtlige seminarer, gå inn på [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

Gå ikke glipp av årets næringslivsmanifestering!



NiT's møte med Formannskapet 18. august:

# Enige om mål – uenige om virkemidler

Det var tilløp til frisk debatt, men ingen budsjettløfter å hente da Næringsforeningens styre samlet Formannskapet for å lodde stemningen for sentrale næringspolitiske saker ett år før kommunevalget. Det var tilløp til frisk debatt, men ingen budsjettløfter å hente da styret i Næringsforeningen samlet formannskapet.

– Vi er i ferd med å rangere de næringspolitiske sakene etter hvor viktige de er og se om det finnes viktige politiske forskjeller. Hensikten med dette møtet er å lodde uenigheten med flere partier til stede. Det gir oss grunnlag for å vurdere partienes standpunkt og komme med innspill for å få dere på riktig næringspolitisk vei, sa Morten Midjø da han ønsket velkommen til møtet.

## Saksbehandlingstid

NiT-leder Berit Rian minnet Formannskapet om saker med stor betydning for utviklingen av næringslivet i Trondheim, og som må inn i kommunens budsjetter. – Saksbehandlingstiden for bygge- og reguleringssaker må være blant de korteste blant storbyene. Det går riktig vei, skrøt Rian

## Eiendomsskatt

Hun fortsatte med å minne om at eiendomsskatten for næringseiendom har økt vesentlig de siste årene, og at næringslivet i Trondheim betaler mest av alle landets storbyer. Mens Ole Kristian Lundereng (Ap) mente eiendomsskatten må ses i sammen-

## FAKTA

NiT-styrets prioriterte næringspolitiske saker i 2010:

- oppfølging av de viktigste hindringer for vekst i den vedtatte Strategiske næringsplanen for Trondheimsregionen
- oppfølging av Interkommunal Arealplan
- oppfølging av beslutning om godsterminal/ logistikkknutepunkt
- gjennomføre samarbeidsprosjektet med Trondheim kommune om utvikling av Midtbyen (handel og miljø)
- sette manglende næringspolitisk engasjement og forståelse blant politikerne på dagsorden
- Avholde møter med politiske partier og ungdomspartier for å skape forståelse for en næringsvennlig politikk

heng med det totale avgiftsnivået, der Trondheim ifølge Lundereng kommer godt ut, var Yngve Brox (H) opptatt av at investeringer i blant annet vann og avløp ikke må gi uforholdsmessig store økninger i skatter og avgifter.

## Vil forhandle om gateleie

Den svært høye prisen for leie av gategrunn ved byggeprosjekter i Trondheim har siden i vår vært et gjennomgangstema både i NiT's møter med kommunen, og i media. Siden

er prisene senket noe, men ikke nok, ifølge NiT. Rian pekte derfor på at grunnsatsen må senkes ytterligere.

Merethe B. Ranum (H) tok til orde for å gi Trondheim Parkering mulighet til å forhandle priser, slik at store prosjekter kan gis «kvantumsrabatt». Hun fikk støtte fra Aase Sætran (Ap).

– For å beholde byens attraktivitet vil vi ikke at byens gater skal brukes unødig til byggeformål. Utfordringen ligger i å være fleksible uten å forskjellsbehandle, mente ordfører Rita Ottervik (Ap). Hun fikk svar fra NiT-styrets Knut Efskin og Marvin Wiseth, som pekte på at utbyggere av økonomiske og prosessmessige hensyn alltid bruker kortest mulig tid på prosjektene, og at leieprisen for gategrunn faktisk kan avgjøre hvor utbyggingen skjer.

## Ingen kommune kroner

I møtet viste politikerne stor enighet med hensyn til utviklingen av både Torvet og Hjertepromenaden. De pekte på behovet for å trekke private aktører og næringslivet inn i prosjektene, men ga ingen fremdriftsmessige løfter da Trygve Bragstad (NiT) påpekte at







Formannskapet i Trondheim kommune møtte mannsterkt opp da Næringsforeningens styre inviterte til næringspolitisk møte i august. Rundt bordet fra venstre (Formannskapet angitt med parti): Morten Midjo, Rita Ottervik (Ap), Ole Kristian Lundereng (Ap), Aase Sætran (Ap), rådmann Elin Rognes Solbu, Yngve Brox (H), May Britt Hansen, Geir Waage (Ap), Marit Collin, Marvin Wiseth, Ellen Tveit Klingenberg, Kristian Dahlberg Hauge (FrP), Merethe B. Ranum (H), Berit Rian, Ole Martin Utgaard, Robert Klein og Knut Efskin.

FOTO: SYNLIG.NO

minst halvparten av finansieringen må komme fra kommunen for at næringslivet skal gå inn med midler. – For å få private på banen må dere skape engasjement og informere om planer, status og hvor flott det ferdige resultatet blir, formante Bragstad.

### Lover oppfølging

Politikerne lovet oppfølging for å skape bedre løsninger for varelevering

i Midtbyen, og for å sikre bevilgninger til reiselivsselskapet Visit Trondheim. – Vi har vært skeptiske til kvaliteten på arbeidet i Visit Trondheim, men kommer til å følge opp dette, sa Høyres Yngve Brox. Høyre har i sine budsjetter lagt inn en økning på rundt femti prosent til Visit Trondheim. Han fikk støtte av Ottervik: – Vi må bli enige om roller og ansvar, og være trygge på hva vi får igjen for pengene

vi investerer. Nå ser vi en positiv utvikling, mente Ottervik.

### Trenger innspill

Merethe B. Ranum var tydelig på at politikerne trenger innspill for å ta gode beslutninger i saker av alle slag. – Vi trenger kunnskap og bakgrunn, og vi må sørge for å komme tidlig nok inn i saker av prinsipiell karakter, mente Ranum.

## Unenige om Midtby-medisin

– Vi er enige om at Midtbyen er en motor som er avgjørende for byens identitet og utvikling, men vi har totalt forskjellig syn på hvordan ulike tiltak virker, oppsummerte Trygve Bragstad (NiT) under diskusjonen om Midtbyens utvikling. Han la vekt på at hovedutfordringene i Midtbyen ligger i nettopp Midtbyen, og ikke i handelssentrene utenfor sentrum, og fikk støtte av kommunaldirektør for næring og kultur, Morten Wolden.

Diskusjonen ble raskt en ordveksling om handel og trafikkavvikling, der Næringsforeningen mener gode løsninger for trafikk og parkering er avgjørende for Midtbyens utvikling. Foreningen la frem tall som de mener underbygger spådommen om at kollektivfelt har gitt omsetningsnedgang i sentrum.

Også parkeringskjelleren under Olav Tryggvasons gate er et ømt punkt. – Kommunen har lovet ikke å fjerne p-plasser før de er erstattet med nye, minnet Bragstad, som la frem dokumentasjon som viser at politiske organer spriker i alle retninger med hensyn til planer for Olav Tryggvasons gate. Han var også bekymret for at budsjettet for p-kjelleren er steget fra 400 000 til 1 million kroner per p-plass. – Vi har ting på gang, men er bekymret for regningen, medgir ordfører Rita Ottervik (Ap). – Hvordan kan vi gjøre dette så attraktivt at vi får med privat finansiering? spurte hun i møtet.

Ole Kristian Lundereng (Ap) mente at handelssvikten i Midtbyen skyldes flere årsaker enn trafikkløsninger og p-plasser. – Vi trenger en debatt om

Midtbyen. Vi er enige om at byen skal være en arena for kultur og handel, men ikke om virkemidlene. Også Kristian Dahlberg Hauge (FrP) etterlyste debatt, men pekte på at politikerne må forholde seg til svært ulike innspill. – Innspillene fra NiT er veldig forskjellige fra dem vi for eksempel får fra Syklistenes landsforening.

Marvin Wiseth (NiTs styre) var ikke imponert over politikernes tiltak. – Tiltakene som er gjort i Midtbyen, har ikke bidratt til å styrke byen. Det er bra med en effektiv kommune, men Midtbyen er Trondheims sjel, og her kan en ikke presse gjennom vedtak uten å tenke seg godt om, advarte Wiseth.

RTB

# Skikkelig samarbeid

– For oss er samarbeidet med MOT langt mer enn veldedighet. Det handler om å utvikle holdninger, kultur og mennesker, sier 7-Eleven-kjøpmann Anders Næss.

– I 7-Eleven jobber vi bevisst med holdninger og kultur, og de verdiene MOT representerer, passer oss veldig godt. Samarbeidet gjør oss til både bedre mennesker og bedre medarbeidere. I tillegg håper vi at også kundene våre får MOT til å ta egne valg, mener Anders Næss, som driver 7-Elevens butikk i Thomas Angells gate i Trondheim. I hånden holder han et kaffekrus med MOTs logo godt synlig.

## Penger og profilering

Allerede i 1999 signerte den trondheimsbaserte organisasjonen MOT og 7-Elevens morselskap, Reitan Servicehandel, en omfattende samarbeidsavtale. Siden har selskapet støttet MOT med halvannen million kroner årlig, totalt rundt 16 millioner kroner, samt storstilt profilering av MOT-logoen gjennom 7-Eleven og Narvesen. I tillegg har kjedene jevnlig produktkampanjer der en andel

av utsalgsprisen går direkte til MOT. I vår ga kjedens yoghurtis-kampanje en drøy halvmillion i MOT-kassa.

Som gjenytelse får Reitan Servicehandel bruke MOTs filosofi internt i selskapet, og har jevnlig MOT-foredragsholdere på samlinger og seminarer. Selskapet får også mulighet til å profilere samarbeidet eksternt.

## Holdninger

MOT-gründer og leder Atle Vårvik roser samarbeidet med handelsgiganten. – Odd (Reitan, red. anm.) har alltid levd og jobbet ifølge MOT-verdiene, og sønnene Magnus og Ole Robert har overtatt engasjementet for å bygge holdninger og mennesker, sier Vårvik. Han understreker at MOT er svært bevisste på valget av samarbeidspartnere. – I MOT legger vi sjela og hjertet i arbeidet for å utvikle ungdom som bryr seg og tar ansvar for egne valg. Da må vi ha samarbeidspartnere som forstår verdien av å utvikle disse holdningene, sier Vårvik.

## Gjensidig verdi

Administrerende direktør Magnus Reitan bekrefter det tette forholdet. – MOTs verdier og filosofi passer svært godt sammen med vår filosofi og våre verdier. Det gjør samarbeidet både unikt og morsomt. Dessuten stemmer målgruppene våre godt overens – MOT henvender seg til ungdom, og vi har mange unge medarbeidere og kunder, sier Reitan. – For oss er det viktig å ha samarbeidspartnere som gir verdi til både selskap, medarbeidere og kunder, og som vi kan jobbe tett sammen med. På den måten blir samarbeidet et skikkelig samarbeid, ikke bare et sponsorat.



– Samarbeidet med MOT er unikt ved at det gir så stort utbytte for begge parter, mener 7-Eleven-kjøpmann Anders Næss, og serverer MOT-leder Atle Vårvik godis fra en MOT-profilert papirpose.



– Hva er det viktigste som har kommet ut av samarbeidet?

– Det viktigste er resultatene til MOT som organisasjon. MOT virker, og MOT når inn til ungdom, hevder Reitan. – I tillegg har samarbeidet styrket oss internt. Vi har jevnlig MOT-kvelder og -samlinger for ledere, kjøpmenn og servicemedarbeidere, og samarbeidet har gitt oss anerkjennelse og bedre omdømme. Vi er rett og slett utrolig stolte av å samarbeide med MOT, smiler Reitan. I 2008 mottok selskapet sponsorprisen for intern utnyttelse av samarbeidet og engasjementet.

### Bygger mennesker og kultur

I 7-Eleven-butikken i Nordre gate har kjøpmann Næss rundt 30 medarbeidere, mange av dem studenter med behov for en deltidsjobb. Men Næss vil gi dem mer enn en jobb.



I 2008 ble Reitan Servicehandel vinner av Sponsor- og Eventforeningens sponsorpris. I begrunnelsen sa juryen blant annet at «man skal lete lenge for å finne et ærligere sponsorat.» Bildet viser Reitan Servicehandels Magnus Reitan (tv.) og MOTs leder og gründer Atle Vårvik.

FOTO: REITAN SERVICEHANDEL

– En jobb i 7-Eleven skal utvikle deg som menneske. Du skal få trygghet, selvtillit og kunnskap, og vite at de valgene du gjør i dag, skal følge deg resten av livet. Dessuten skal det være bra å ha referansen fra 7-Eleven på cv-en, mener Næss. Han legger vekt

på å bygge holdninger og kultur. – Skal butikken lykkes, er vi avhengig av å ha en vinnerkultur der medarbeiderne er stolte av jobben sin. MOT bidrar i stor grad til det, sier Næss.

RTB

An advertisement for Ørland Kysthotell. The top half features a sunset over a body of water with two easels in the foreground, one showing a painting of a boat and the other a landscape. The text 'Ørland Kysthotell gir deg ro, harmoni og minnerike opplevelser.' is overlaid on the image. Below the image is a blue banner with contact information and a list of services. At the bottom, there is a logo for Kystekspresen featuring a whale and a logo for Ørland Kysthotell featuring a stylized bird or flame.

Ørland Kysthotell gir deg ro, harmoni og minnerike opplevelser.

[www.kystekspresen.no](http://www.kystekspresen.no) Unikt og ekte ved sjøen [www.kysthotell.no](http://www.kysthotell.no)

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

- Konferansehotellet med unik beliggenhet; du sjekker rett inn på hotellet fra Kystekspresen
- Julebord som det går "jet-ord" om; bestill julebordet nå!
- Rikholdig og spennende aktivitetsmeny

Hos oss er du alltid velkommen. Ta kontakt med oss for gode tilbud.

**KYSTEKSPRESSEN**

**ØRLAND KYSTHOTELL**

Telefon 72 51 33 00  
Telefax 72 51 33 01  
E-post [post@kysthotell.no](mailto:post@kysthotell.no)  
[www.kysthotell.no](http://www.kysthotell.no)

# Vil skape ringvirkninger



Festivalsjefen for Pstereo vil bruke musikkfestivalen til å bygge lokal leverandørkompetanse, styrke byens kultur- og musikkmiljøer og profesjonalisere byens mange små kulturaktører.

*Pstereo-festivalen vil bidra til å styrke kompetanse, kulturmiljøer og leverandører i trondheimsregionen. Her er festivalsjef Frode Halvorsen dagen før festivalstart i august.*

– Trondheim har mange spennende kulturmiljøer, men trenger mer kompetanse på å gjøre butikk av kultur, mener festivalsjef Frode Halvorsen. I august var 19 000 publikummere innom festivalområdet på Marinen ved Nidelva. Regnskapet etter festivalen viser at drøyt 5 millioner kroner av omsetningen gikk tilbake til de mange lokale leverandørene til festivalen. Da er ikke en sannsynlig omsetningsøkning på byens spise- og overnattingssteder og butikker regnet med.

## Vil bidra til byutvikling

– For oss er det viktig å bidra til å utvikle byen. Vi vil bidra til nyskaping, blant annet har vi samarbeidet med Institutt for produktdesign ved NTNU om å utvikle et helt nytt pissoar som har spenstig design og fungerer like bra for både damer og herrer.

Herremodellen ble prøvd ut under festivalen med stort hell. I tillegg fungerte festivalen som testlab for NTNU i forbindelse med utprøving av nye, nedbrytbare plastglass, forteller Halvorsen entusiastisk.

– I år hadde vi også en egen, lokal kokk som laget kortreist, økologisk mat til alle frivillige og artister. Det gjør vi både for å støtte opp om lokale produsenter, og for å ta godt vare på alle dem som gjør en dugnadsinnsats i forbindelse med arrangementet. De utgjør etter hvert en kompetansebank som Trondheim kan nyte godt av i fremtiden. Dessuten presenterer festivalen flere av byens ukjente band og musikkmiljøer, legger festivalsjefen til.

## Ansvar og tillit

I år ble festivalen arrangert for fjerde gang. Det var tredje gang den ble

arrangert på Marinen. Halvorsen og festivalens markedsansvarlig, Bård Flikke, har i flere sammenhenger uttrykt takknemlighet for at festivalen får låne den «beste tomta i by'n». Derfor var de også opptatt av å rydde opp da domkirkegården hadde ubudne gjester på årets siste festivalnatt.

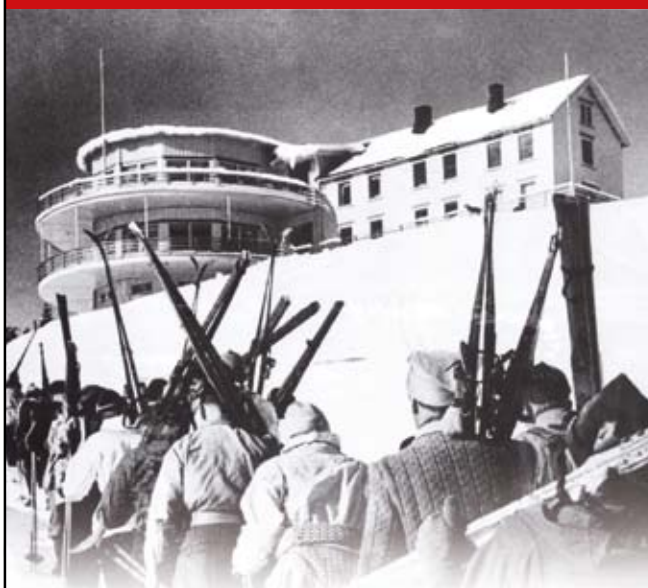
– Som festival i Trondheim sentrum må vi bygge og fortjene tillit fra byen og befolkningen over tid. Vi ønsker å være kjent som mer enn en kommersiell aktør. Derfor velger vi lokale sponsorer og samarbeidspartnere med omhu, og legger stor vekt på miljø og trivsel – både for å beskytte det sårbare festivalområdet, og for å være et arrangement som hele byen kan være stolt av, sier de to trondheimpatriotene.

RTB



# JULEBORD

- kortreist mat i godt selskap



## EVENTYRLIG & HEMNINGSLØST

- en varig sanseopplevelse

Alt blir servert på:

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

 **Lian** RESTAURANT

[www.sansogsamling.no](http://www.sansogsamling.no) Tlf. 72 56 51 10

## LEDIGE LOKALER



### Nedre Ila 39

Ila er et byområde som ligger 2 minutter unna bykjernen, nå når Nordre avlastningsvei er åpnet fra Ila til Brattørkaia.

Eiendommen ligger i randsonen av et industriområde som grenser opp mot boligbebyggelsen. Sjarmerende Ilsvikøra med den gamle, lave trehusbebyggelsen er nærmeste nabo. Nedre Ila 39 var før en spikerfabrikk. Store deler av eiendommen er restaurert, og vi har bevart den røffe stilen med åpne ventilasjonskanaler, malte betonggulv og glass. Her er det alt fra innovative bedrifter til kreative kunstnere og fotografer.

Kontor 1. og 2. etg

ca. 2000 m<sup>2</sup> kan deles opp i mindre enheter.



### Kjøpmannsgata 40

Sentralt beliggende i Trondheim sentrum. Flott byggård i original stand. Hyggelige lokaler med god takhøyde.

Ledig kontor fra 800-1000 m<sup>2</sup>



### Fjordgata 21

Sentralt beliggende gård ved en av Midtbyens største gjennomfartsåre. Lett tilgjengelig offentlig parkering. Hyggelige lyse lokaler som tilpasses etter behov.

Ledig kontor/showroom 157-650 m<sup>2</sup>



### Haakon VII gt. 17C

Beliggende i næringsområde på Lade. Stor eiendom med gode parkeringsmuligheter.

Nybygg: Kontor/Lager 1029 m<sup>2</sup>  
Tegelstenbygg: 1050 m<sup>2</sup>  
Kontor 1 og 2. etg 1050 m<sup>2</sup>  
Lager sokkel 450 m<sup>2</sup>



### Olav Tryggvasonsgt. 16

Hyggelig gammel trebygning, i en av Trondheims sentrums største handlegater.

Butikk 1. etg 162 m<sup>2</sup>  
Butikk kjeller 398 m<sup>2</sup>



**Koteng**

Søndregt. 11, 7011 Trondheim • Tlf: 73 80 22 24/73 80 22 39  
koteng@koteng.no • koteng.no



# Velkommen til Manifestasjon 2010

## Mulighetenes region – kunnskap gir vekst

Delta på Trøndelags største næringslivsarrangement og nettverksarena. Her får du muligheten til å treffe svært mange næringsledere og ledere fra regionens arbeidsliv – i 2009 deltok over 500 personer. Her vil du også oppleve mange interessante innlegg og diskusjoner i regi av over **50 dyktige** foredragsholdere og møteledere.

Årets Manifestasjon finner sted på Rica Nidelven Hotel tirsdag 28. september kl. 13.00 – 18.00. Rett etter konferansen har du mulighet til å delta på nettverksmiddag og utdeling av prisen "Årets Bedrift" 2010.

Programmet byr på **ett felles seminar** der vi setter søkelyset på Kunnskapsbyen Trondheim som jubileerer i 2010, og mulighetene for økt vekst i regionens verdiskaping gjennom bedre kobling mellom forskning/utdanning og næringsliv. Videre er det lagt opp til **15 valgfrie bransje-/fagseminar** med mange spennende og dagsaktuelle tema. Det er mulig å delta på to bransje-/fagseminar i tillegg til fellesseminaret. Se vedlagte brosjyre for nærmere beskrivelse av programmet.

For påmelding og detaljert program for samtlige seminarer, gå inn på [www.trondheim-chamber.no](http://www.trondheim-chamber.no)

Gå ikke glipp av årets næringslivsmanifestering!





# Rimelig investering

Da Roger Aune overtok som ny daglig leder i Myhr Interiør AS i mai, meldte han bedriften straks inn i Næringsforeningen. – Nettverket og de faglige møtene er gull verdt, ikke minst for små bedrifter som oss, mener Aune.

Den vesle interiørbedriften har 30 års fartstid som leverandør av gardiner og innvendig solskjerming til bedriftskunder i privat og offentlig sektor. Hittil har helse og undervisning utgjort de største markedene. Nå er også hotell- og restaurantbransjen i ferd med å bli en viktig kundegruppe.

– Vi er opptatt av å skape gode, helhetlige miljøer. Derfor forhandler vi også designmøbler, og hjelper kunden med å bygge profil og identitet gjennom valget av interiør, forteller Aune. Med på laget har han to interiørarkitekter og to montører som sørger for å få gardiner og møbler på plass.

Nå er bedriften midt i en fornyelsesprosess mens salget går for fullt. – Vi har behov for å rendyrke oss som leverandør. Vi har lang erfaring

og faglig styrke, men må vi tenke fremover med hensyn til marked og produkter, sier den ferske lederen, som er i full gang med å videreutvikle virksomheten.

– I denne fasen er Næringsforeningen gull verdt for oss. Medlemskapet gir stort faglig og personlig utbytte for både meg og for de andre ansatte. Her får vi påfyll via ulike fora og et svært allsidig møteprogram. Ikke minst gir medlemskapet verdifulle kontakter. Det gjør det til en svært rimelig og lønnsom investering, mener Aune.

RTB

*Utvalg, design og kvalitet er nøkkelord for Myhr Interiør. Her er daglig leder Roger Aune sammen med bedriftens to selgere og interiørarkitekter, Lise Strand (t.h.) og Mette Bringsli.*



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

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

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

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

Ta kontakt, eller se våre hjemmesider for nærmere informasjon: [www.bi.no/trondheim](http://www.bi.no/trondheim)

### BI TRONDHEIM

Havnegata 9, Pirsenteret  
Telefon: 98 25 17 50  
[bi-trondheim@bi.no](mailto:bi-trondheim@bi.no)

TYNGDEN DU TRENGER

**BI**

# Nå skal Trondheim få ny visjon

– Trondheim trenger en ny, samlende og fremtidsrettet visjon for byutvikling, sier førsteamanuensis Markus Schwai ved Institutt for byforming og planlegging ved NTNU. Han håper høstens visjonsprosess vil skape engasjement og debatt.

*Markus Schwai ved Institutt for byforming og planlegging ved NTNU leder arbeidet som skal gi Trondheim en ny, samlende visjon. Ideene som utvikles i prosessen, presenteres på Byutviklingskonferansen 2010 25. oktober.*

Schwai skal lede studentarbeidet som innen Byutviklingskonferansen 2010 i oktober skal munne ut i flere alternative ideer for en ny visjon for byen.

– *Hvordan foregår visjonsprosessen?*

– Tidlig i september startet 90 femtesemestersstudenter ved Institutt for byforming og planlegging, arbeidet. Prosessen startet med en workshop der de fikk innspill fra blant andre City Manager og Byplankontoret. I tillegg må studentene forholde seg til mange faktorer, som statistikk, prognoser og andre kilder til hva byen skal være og stå for, sier Schwai, som er glad for at City Manager ønsker å ta i bruk byutviklingsmiljøet på Gløshaugen.

– Når vi har presentert et utvalg visjonsinnspill på konferansen, må ideene modnes og utvikles. En visjon skal være langsiktig, og ikke bygge på forhastede slutninger. Likevel blir det viktig med en konkret fremdriftsplan og en klar rolle- og ansvarsfordeling for å sikre den videre prosessen, sier Schwai. Han mener det haster å få på plass en ny visjon for byen.

– *Hva skal en visjon for Trondheim være?*

– En visjon skal være noe å strekke seg etter. Dermed trenger den strengt tatt ikke å si noe om hva byen er i dag. Det er for eksempel ingen tvil om at Trondheim er en studentby, men det er ingen visjon. En god visjon skal kunne forene mange av byens eksisterende identiteter under samme paraply, og samtidig åpne for ny utvikling i en ønsket retning.

Dagens trondheimsslagord – Store, lille Trondheim – er ifølge Schwai ingen visjon. – Det sier alt og ingenting. Men også dette kan falle innunder en ny visjonsparaply, mener han.

– *Hvor forpliktende bør visjonen være?*

– En visjon kan aldri få 100 % støtte. Likevel er det avgjørende at store aktører som kommunen, større bedrifter og eiendomsutviklere ser verdien av en samlende visjon. Siden Trondheim kommune godkjenner reguleringsplaner og legger føringer for arealbruk og byutvikling, sitter kommunen naturlig nok med en viktig nøkkel. Men selvsagt må visjonen

også begeistre enkeltaktører og byens befolkning.

– *Trenger vi et visjonspoliti?*

– He, he, det er klart visjonen får liten verdi hvis for mange går utenom den. Visjonspolitiet må i så fall være Trondheim kommune, men samtidig er det for enkelt å legge hele ansvaret på politikerne. Dette bør være en felles interesse og felles ansvar for alle, sier den østerrikske byutvikleren, som selv har kjent med og blitt glad i Trondheim siden 2003.

– Det blir en stor jobb å informere, begeistre og synliggjøre hva visjonen kan gjøre for Trondheim, og hva vi vil oppnå ved å forme byen i tråd med visjonen, mener han.

– *Hva skal visjonen gjøre med Trondheim?*

– Trondheim skal helt klart fortsatt være en trivelig by å bo i. Visjonen skal bidra til å gjøre oss enda stoltere av byen vår, og til å gjøre byen attraktiv for enda flere mennesker, bedrifter og miljøer. Ikke minst skal den bidra til at Trondheim og det byen har å by, utmerker den både nasjonalt og internasjonalt.



# TRDevents.no

## – Kan Trondheim endelig ha fått den kulturguiden vi fortjener?

Spørsmålet ble stilt av Marit Glimstad fra Olavshallen på TRDevents.nos Facebookside i mars i år. Eileen Brandsegg i City Manager tok initiativet til TRDevents.no for å gjøre Trondheims befolkning oppmerksom på hva som finnes av arrangementer i byen. Målet har vært å samle informasjon om flest mulig arrangementer på et sted, og tilby et kostnadsfritt alternativ.

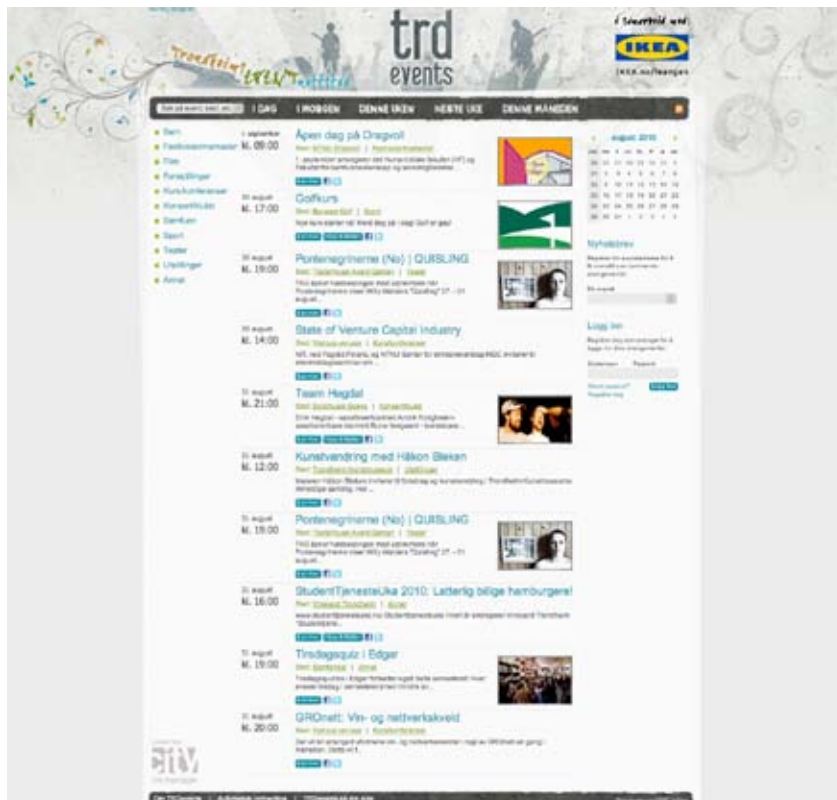
### Helautomatisk nettsted

– Jeg har blitt oppfordret til å lage en nettside for Trondheimsarrangementer flere ganger tidligere, sier Brandsegg – men ville ikke lage nok en nettside som ikke var mer komplett enn de som allerede finnes. Ikke før Yahoo kontaktet meg med spørsmål om hvorfor Trondheim ikke hadde arrangementer registrert på Upcoming Yahoo, et av verdens største event-nettsteder, startet prosessen med ideen til det nye nettstedet, som i stor grad fungerer som en selvgående motor. De arrangørene som har en RSS-feed fra sine nettsider til TRDevents.no trenger ikke foreta seg annet enn å legge ut informasjon på sine egne nettsider. Mindre arrangører som ikke benytter seg av RSS-teknologi kan enkelt registrere arrangementene manuelt.

På spørsmål om hvordan det går med nettsiden svarer Brandsegg: – Jeg er overasket over hvor fort arrangørene har tatt nettstedet i bruk, og det fremstår allerede som komplett. Hovedtyngden av besøket på siden er fra Trondheim, men vi har i tillegg besøk fra alle verdensdelene. Når Yahoo i Trondheim stolt kan vise sine kolleger i USA at i denne i byen skjer det veldig mye, da er mye oppnådd.

### Tiltrekker flere besøkende

TRDevents.no har fått sponsorhjelp til etableringen fra Trondheim kommune og IKEA Leangen. Motivasjonen hos IKEA for å gå inn med midler er i følge varehussjef Therese Bjørstad Karlsen at de liker tanken bak nettsiden om å samle informasjon om all den positive aktivitet i byen på ett sted. Hun vektlegger dessuten det ikke-kommersielle aspektet av TRDevents.no. Bjørstad Karlsen sier videre at et en by med stor aktivitet gjerne tiltrekker flere besøkende, noe som igjen kan være



positivt for varehusene. – IKEA er også en del av byen, selv om vi ligger litt utenfor, og ønsker også å bidra.

### Viktig med en krumtapp

Grete Komissar, direktør i Olavshallen, Trondheims største kulturarrangør, mener det er kjempeviktig at en sentral aktør med krumtapposisjon i systemet samler alle tråder og skaper et felles tilbud. Hun oppfordrer alle teater og større kulturinstitusjoner til å opprette en RSS-feed opp mot TRDevents.no. da en slik samkjøring av kulturtilbudet vil gjøre det lettere for alle, ikke minst publikum, som vil få ett sted å forholde seg til.

Komissar påpeker at det ukentlige nyhetsbrevet inneholder for få arrangementer, og dermed ikke reflekterer det tilbudet som faktisk finnes.

### FAKTA

TRDevents.no er et eventnettsted for Trondheim hvor publikum kan finne en rikholdig, brukervennlig oversikt over arrangementer i Trondheim.

Arrangementssarrangørene kan registrere sine events og få dem automatisk markedsført gjennom en rekke kanaler.

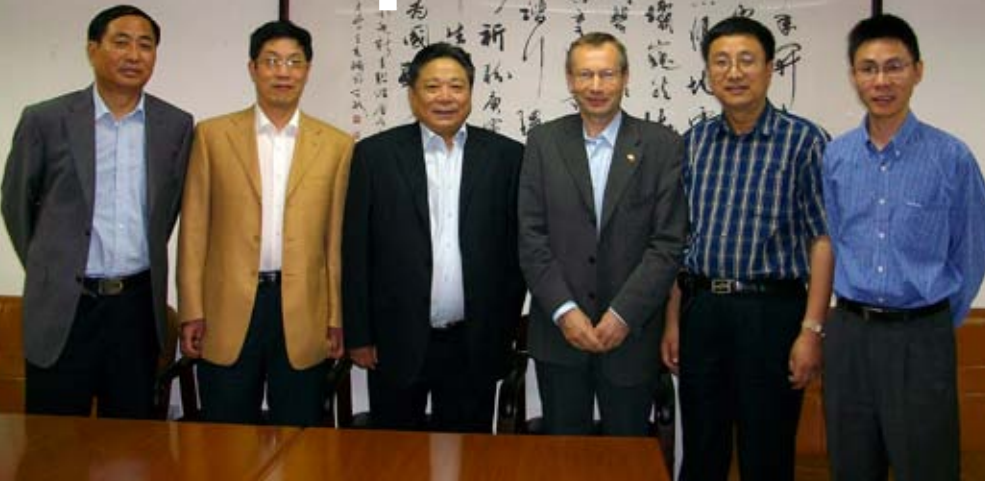
TRDevents.no har et ukentlig nyhetsbrev med hvor et knippe registrerte arrangement blir presentert.

Siden blir kontinuerlig videreutviklet og oppdatert. Blant annet er en iPhone-applikasjon og en trykt månedlig folder med et utvalg events fra siden underveis.

TRDevents.no fungerer som et elektronisk billettkontor med lenker til arrangørens billettsalg, uavhengig av hvilken type løsning de bruker.

Du finner nettsiden her: [www.trdevents.no](http://www.trdevents.no)

# Åpnet dører til Kina



*Kina-besøket ga Powels Klaus Livik (nummer tre fra høyre) verdifulle kontakter og erfaringer fra et høyaktuelt marked. Her sammen med ledelsen i China Society for Hydropower Engineering i Beijing.*

Før sommeren var Powel AS med i den mannsterke, trønderske forretningsdelegasjonen til Kina. Det har gitt selskapet et nyttig beslutningsgrunnlag og bedre forståelse for hvordan Powel kan satse på det enorme, kinesiske vannkraftmarkedet.

– Som del av en bredt sammensatt delegasjon ledet av fylkesordføreren, fikk vi unik tilgang til relevante personer og nettverk. Den nye kunnskapen om kinesisk bedriftskultur og marked har ført oss flere skritt nærmere en satsing i Kina. Ikke minst har vi fått interessante signaler om at kineserne ønsker samarbeid med oss, sier Klaus Livik, forretningsutvikler i Powel.

Selskapet er nært sagt enerådende softwareleverandør på det nordiske vannkraftmarkedet, og har stadig blikk for vekst og tilpassing til nye markeder. – Vi har forberedt softwareløsningene våre til nye markeder gjennom å bygge inn stor grad av fleksibilitet. Dermed er Kina blitt svært aktuelt, sier Livik.

## Enormt marked

– Kina er vanvittig stort, ikke bare i utstrekning og folketall, men også i antall vannkraftverk og størrelsen på dem. Det gir et enormt markedspotensial, mener Livik, som understreker at Kina ikke kan betraktes som ett homogent marked. Likevel gir erfaringene fra turen grunnlag for beslutning om videre satsing og samarbeid.

– Kineserne ga klart uttrykk for at Norge og Powel er en interessant samarbeidspartner med hensyn til forvaltning av vannkraftressurser. Det kan gi grunnlag for gode, langsiktige avtaler, mener Livik. Han legger vekt på at Powel ikke bare er en softwareleverandør, men like mye en tung kompetansebedrift med sterk faglig

forankring. Under Kina-oppholdet hadde selskapet, topp-politikere fra de trønderske fylkeskommunene og toppledelsen i SINTEF felles møter med kinesiske politikere og næringslivstopper. Det ga Powel ekstra pondus.

## Næring og politikk

– Turen ga svært viktig kunnskap om nettverk og konstallasjoner – blant annet at veien inn til kinesisk næringsliv går gjennom offentlige og politiske kanaler. Møtet med ordføreren i Chongqing kan dermed bli svært verdifullt, sier Livik. Han roser Midt-Norsk Handelskammer/NiT og Sør-Trøndelag fylkeskommune som bidro med kunnskap og tilrettelegging underveis på turen.

Innovasjon Norge bidro også til at Livik fikk møte med representanter fra blant annet China Society for Hydropower Engineering i Beijing, og Livik holdt selv foredrag for en lydhør og prominent forsamling under Expo 2010 i Shanghai. – Trønderdelegasjonen hadde en god miks av deltakere fra næringsliv, politikk, kultur og forskning. Fra kinesisk ståsted er det liten tvil om at vi ble lagt merke til og vurdert som en betydningsfull gruppe. En slik respekt og troverdighet ville vi aldri oppnådd på egen hånd, mener Livik.

## Langsiktig

Nå lukter Powel på samarbeid med norske selskaper som allerede er etablert i Kina. – Målet er å etablere

samarbeid med aktører i det kinesiske markedet innenfor vann- og vannforvaltning med fokus på drift av vannkraftverk. Vi er i ferd med å stake ut veien for en langsiktig satsing, og viderefører kontakten med flere av selskapene vi møtte i Chongqing og Beijing, sier Livik. Han er likevel bevisst på å gjøre grundig forarbeid. – Vi må velge ut noen potensielle samarbeidspartnere. Dessuten må vi skaffe oss mer kunnskap om risiko og juridiske problemstillinger som rettighetsforvaltning og kopibeskyttelse. Da er kompetansen til Innovasjon Norge og erfarne norske aktører gull verdt, mener Livik.

RTB

## FAKTA

### Trøndersk næringslivssatsing i Kina

- I mai reiste en trøndersk delegasjon med deltakere fra næringsliv, kultur, forskning og myndigheter til Chongqing i Kina i anledning "Norway Days". Delegasjonen ble ledet av fylkesordføreren i Sør-Trøndelag, med fylkeskommunen som overordnet ansvarlig. Midt-Norsk Handelskammer var teknisk arrangør med ansvar for næringslivsdeltakelsen.
- Chongqing har 32 millioner innbyggere og er vennsapsregion til Sør-Trøndelag fylkeskommune.
- Delegasjonen besøkte også Expo 2010 i Shanghai.
- Programmet var et samarbeid mellom Sør-Trøndelag fylkeskommune, Trondheim kommune, Innovasjon Norge, Næringsforeningen i Trondheim/Midt-Norsk Handelskammer og NHO Trøndelag.
- Målet var å knytte kontakter og åpne dører for eksport og samarbeid.





TrønderEnergi overtar Trondheim Energi Nett. 20. mai 2010 ble avtalen om kjøpet av Trondheim Energi Nett klart. Fv: TrønderEnergis konsernsjef Rune Malmo, Statkrafts styreleder for Trondheim Energi Nett, Jon Brandsar, og TrønderEnergis styreleder Per Kristian Skjærvik.

## TRØNDERENERGI ER TRONDHEIMS ENERGISELSKAP

TrønderEnergi har overtatt som Trondheims eneste energiselskap. Selskapet kjøpte i sommer opp Trondheim Energi Nett AS og får dermed eneansvar for nettleveransene også for hele Trondheim og Klæbu. Trondheim Energi Kraftsalg ble solgt til Bergensselskapet Fjordkraft.

Dette selskapet skal nå konkurrere i Trondheim om kraftkundene under navnet Trondheim Kraft. I tillegg overtar nå Statkraft alle kraftverkene i det som tidligere var Trondheim Energi.

### Eid av trøndere

TrønderEnergi med sine datterselskaper, blant annet TrønderEnergi loqal Bredbånd, vil nå bli svært synlig i Trondheim og vil kunne yte service og tjenester til alle

byens foretak og innbyggere. Dette gjelder alt fra nettleveranse, kraftsalg (strøm), bredbånd, elektriske installasjoner og mye mer. TrønderEnergi eies av 22 kommuner i Sør-Trøndelag, der Trondheim kommune er en av de største eierne med 10 prosent. TrønderEnergi er dermed ditt eget selskap, du er deleier, og overskuddene i selskapet går i all hovedsak tilbake til eierne og eierkommunenes innbyggere i form av avkastning, utbytte, sponsorvirksomhet, miljøpriser og andre goder. Selskapet, som er eid av trøndere, lar verdiskapningen forbli i Trøndelag. Selskapet får en omsetning på 1,5 milliarder kroner.

### Fornybar energi

TrønderEnergi er et selskap som trønderne skal være stolte av. Selskapet er sitt

ansvar som samfunnsaktør veldig bevisst. Selskapet har nærmere 500 ansatte. Noe av det viktigste selskapet fokuserer på er at det leverer kun fornybar energi. Egenprodusert fornybar energi kommer fra våre 19 vannkraftverker som vi eier helt eller delvis, samt to vindkraftanlegg. Flere nye store vindkraftanlegg er under planlegging.

### Bredbånd

Det nyeste satsingsområdet er bredbånd. Med TrønderEnergi loqal Bredbånd har TrønderEnergi allerede skaffet seg 22.000 kunder og daglig økes antallet jevnt og trutt. Med sine tilknyttede avtaler leverer TrønderEnergi loqal Bredbånd alt innen bredbånd med data, telefoni og TV til ypperste kvalitet til svært konkurransedyktige priser.

Industrimiljøet i Leksvik:

# Deler erfaring, kapasitet

Internasjonalt fokus og eksport preger industribedriftene i Leksvik. I august arrangerte Midt-Norsk Handelskammer/Næringslivsforeningen eksportutflukt til en av de fremste industrikommunene i regionen.

Under utflukten besøkte deltakerne fire av Leksviks mange industribedrifter: Industriverktøy AS, Oras Armatur AS, CNC Produkter AS og Lycro AS og Lycro Maskinering AS. Bedriftene ga deltakerne en god innføring i nytten av samarbeid og gjensidig drahjelp.

– Vi fikk god innsikt i hvordan deling av kompetanse, erfaringer og arbeidskapasitet styrker konkurransekraften, forteller daglig leder Anne Kathrine Willumsen i Midt-Norsk Handelskammer. Hun tror flere av de 30 deltakerne ble overrasket over kompetansen, styrken og omfanget av industrimiljøet i Leksvik, og ikke minst av den gemyttlige tonen og evnen til samarbeid bedriftene imellom, tross konkurranse om delvis de samme markedene og kundene.

– For mange av oss ble turen en nyttig påminnelse om hva som finnes av industriaktivitet og kompetanse i Trondheimsregionen, og hvordan sunn konkurranse kan bidra til både samarbeid og konkurransefortrinn, mener hun.

De fleste av Leksvik-bedriftene har internasjonalt fokus ved at de har kunder, samarbeidspartnere eller produksjon i utlandet. Under besøket la bedriftene særlig vekt på samarbeidet dem imellom. – Jeg er imponert over styrken som ligger i godt samarbeid. Ikke minst hvordan bedriftene har avtaler som lar dem kjøpe arbeidskraft av hverandre ved svingende ordrer og markeder, sier Willumsen.

Til Leksvik-turen 24. august hadde arrangøren leid egen båt med avgang fra Brattørbassenget.

## FAKTA

### Om de besøkte industribedriftene

#### Industriverktøy AS

*Presisjon i sprøytestøping.* IV Gruppen er lokalisert i Norge, Danmark og Kina og er en samarbeidspartner for utvikling og sprøytestøping av høy presisjons plastprodukter, tilvirkning av støpeverktøy, samt krevende maskinering i stål og titan. Selskapet har heleid datterselskap i Suzhou i Kina og salgskontor utenfor København. Det er også nå etablert i Lund i Sverige. Gruppen har nå mer enn 500 ansatte globalt, hvorav de fleste i Kina.

#### Oras Armatur AS

*Trendsetter i kraner.* Oras utvikler, produserer og markedsfører brukervennlige og innovative kransystemer og tilhørende ventiler og moduler. Selskapet er til stede i de fleste land i Europa, dels med egne produksjonsanlegg (Finland og Polen), dels med salgskontorer. Gruppens overordnede mål er å bli en av verdens ledende innen sitt forretningsområde.

#### CNC Produkter AS

*Dreide og maskinerte produkter.* CNC Produkter AS leverer dreide og maskinerte produkter til alle typer prosjekter og sammensatte ferdigprodukter. Kunder er primært bil, skips- og offshorerelatert industri, produsenter av analyse-, sikkerhets- og kommunikasjonsutstyr, og elektronikk- og sanitærindustri.

#### Lycro AS

*Maskinering i metall og plast.* Lycro tilbyr maskinering i alle typer metaller og plast og har mer enn 38 års erfaring i å utvikle og konstruere plastdetaljer. Bedriften betrakter hele Skandinavia som primærmarked, og eksporterer dessuten komponenter til det globale markedet. Lycro har eget datterselskap i Kina for tilvirkning av støpeformer.

#### Lycro Maskinering AS

*Maskineringstjenester.* Lycro Maskinering er underleverandør av maskineringstjenester innenfor offshoreindustrien, vannkraft, olje og gass. I tillegg tilbyr bedriften montering, sveiseteknikk og engineeringstjenester.



ALLE FOTO: TRYGVE BRAGSTAD



# og kompetanse





# Lanserer verktøy for bedre privatøkonomi

Privatøkonomisk forståelse blant unge varierer sterkt. Mange bryr seg lite før de får store økonomiske utfordringer. Nå lanserer Fokus Bank et nytt, internettbasert privatøkonomisk verktøy rettet mot personer mellom 18 og 27 år.



Harald Lynum CR Direktør i Fokus Bank.

En undersøkelse gjennomført for Fokus Bank, viser at kunnskapen om privatøkonomi generelt er lav, men at det står dårligst til blant barn og ungdom. For eksempel er det hele tre av ti mellom 18 og 27 år som ikke kan forklare hva rente er. Halvparten i alderen 18-27 år kan heller ikke identifisere det rimeligste lånealternativet blant tre ulike lånetyper.

– Selv om målgruppen har begrensede kunnskaper om privatøkonomi, er de langt fra uinteresserte i temaet. Hele tre av fem ønsker mer kunnskap om privatøkonomi og to av fem tror de ville få bedre økonomi dersom de fikk hjelp til å rydde opp, sier Harald Lynum CR Direktør i Fokus Bank.

Den nye internetttjenesten er den tredje i rekken av verktøy for å bedre befolkningens økonomikunnskap. Først lanserte Fokus Bank spillet Pengeby.no som er rettet mot barn og som bidrar til å gi de minste en innføring i det å tjene og forvalte verdier.

## Kompletterer verktøyene

I vinter ble tjenesten cashkontroll.no lansert. Tjenesten er rettet mot skolebarn og -ungdom og er tilrettelagt for bruk i – og gjennom – skolen. Begge disse løsningene er utviklet i samarbeid med norske matematikklærere som er deltakere i organisasjonen LAMIS – Landslaget for matematikk i skolen.

Nettstedet MindYourMoney, [www.mym.no](http://www.mym.no), er en interaktiv rådgivningstjeneste bygget på velprøvde pedagogiske prinsipper.

– Lanseringen av Mind Your Money er som de to foregående lanseringene våre – en del av Fokus Banks satsning på bedre økonomisk forståelse og større ansvarlighet i den yngste delen av befolkningen. Vi tror dette kommer både Fokus Bank og hele samfunnet til gode på lang sikt, sier Lynum.

Fokus Bank tror at økt økonomikunnskap i samfunnet generelt, vil bidra til bedre økonomi for den enkelte

som dermed også blir en bedre bankkunde. I tillegg vil det bidra til en sunn økonomisk vekst i samfunnet. LAMIS – Landslaget for matematikk i skolen – har bidratt i utviklingen av løsningen. Matematikklærerne arbeider for å løfte kunnskapsnivået innenfor matematikk og tilliggende disipliner der matematikk er viktig verktøy – innenfor barnehage, skole og på universitetene.

I programmet Mind Your Money gis unge en oversikt over elementer av betydning for privatøkonomien i de ulike livsfasene de kan stå overfor i alderen 18 – 27 år. Målet er at brukerne skal få oversikten og kontrollen som skal til for å få mer ut av pengene sine.

Temaene som behandles er reise, dagligøkonomi, større innkjøp, studier, ny jobb, nytt hjem, flytte sammen og barn. Under disse ligger de fundamentale økonomiske elementene som sparing og kvalitetene ved ulike sparetyper, tilpasningsmulighetene knyttet til faste og variable kostnader, ulike typer betalingskort, valutapriser og forsikringer.

For eksempel gis en oversikt over hvor langt feriekassen strekker seg om man reiser hit eller dit i forhold til valutakurser og kostnadsnivå i ulike land. Konkrete økonomitips for reisen gis også. Brukernes valgmuligheter – og ikke minst betydningen av valgene, illustreres tydelig både med tall og grafikk. Hvordan slår det for eksempel ut over tid om du øker den månedlige sparingen med noen hundrelapper? Hvordan er risikoprofilen kontra forventede avkastningsmuligheter ved ulike spareformer?



# Nye medlemmer

## Adresseavisens Telefontjenester AS

Adresseavisens Telefontjenester AS er et heleid datterselskap i Adresseavisen-Gruppen AS. Vi har spesialisert oss på opplagsarbeid, abonnements- og annonsesalg samt tilknyttet lojalitetsarbeid for ulike aviser og mediebedrifter.

## Veolia Transport Bane AS

Veolia drifter bybaner over hele verden, og er den eneste private operatøren som innehar kompetanse både på drift av sporvei- og tog løsninger i Norge. Veolia Transport Bane drifter Gråkallbanen og er i tillegg involvert i driften av "Laplandstoget".

## AiSuma Restaurant

AiSuma er et spisested i elegante og hyggelige omgivelser. Her serveres det italienskinspirert mat og vin.

## Brick Creative AS

Brick Creative er et nyetablert internasjonalt reklame- designbyrå bestående av tre gründere med spesialiserte kompetanse innenfor reklame og kommunikasjon. Et lite byrå, men samtidig stor og sterk.

## KPMG Law Advokatfirma DA

KPMG Law Advokatfirma DA leverer tjenester innen skatt, avgift og foretningssjuss. Vi imøtekommer behovene og målene til hver kunde, og forenkler balansegangen mellom overholdelse av lover og regler og verdiskaping.

## Friskgården Leinstrand AS

Friskgården Leinstrand er spesialisert i arbeidshelse, og jobber med å styrke jobbengasjement og økt nærvær for arbeidstakere og organisasjoner. Bedriften har i tillegg kompetanse som bedriftsveileder, coach, fysioterapeut, ergoterapeut og idrettspedagog.

## Surgitech AS

Surgitech AS utvikler nye kirurgiske instrumenter til bruk ved kikkeshullsooperasjoner.

## Unik Profilerings AS

Unik Profilerings er et lite firma med kunder over hele Norge som selger profileringsprodukter og firmagaver. Her fins alt det som firmaer og lag trenger for å profilere seg ut mot sitt marked, og eventuelt måtte trenge av bekledning og gaver til ansatte eller kunder.

## Kinnarps AS

Kinnarps leverer interiørløsninger til kontorer og offentlige miljøer, barnehager, skoler og helseinstitusjoner. Høy kvalitet og lav miljøpåvirkning kjennetegner hele kjeden – fra råmateriale til ferdige løsninger for arbeidsplassen. Kinnarps har vært etablert i Trondheim i over 30 år.

## Sparebank 1 Invest AS

Sparebanken 1 SMN Invest AS (SMNI) er SpareBank1 SMN sitt heleide investeringselskap. SMNIs formål er å delta som en aktiv eier i bedrifter innenfor bankens markedsområde, samt å bidra til en god verdiskaping i midt norsk næringsliv.

## Autronica Fire and Security AS

Autronica Fire and Security AS er et internasjonalt selskap med spesialisering innen utvikling, produksjon og markedsføring av brannsikringsutstyr. Autronica Fire and Security har hovedkontor i Trondheim.

## Studio Slettvoll Trondheim AS

Slettvoll Møbler AS er kjent for sine moderne, men likevel stilrene, komfortable og tidløse møbelkolleksjoner. Konseptet har allerede høstet stor anerkjennelse på det skandinaviske markedet.

## Stokkøya Sjøsenters AS

Stokkøya Sjøsenters AS er en liten reiselivsbedrift som ligger på Stokkøya i Åfjord kommune, og som tilbyr skreddersydde opphold for små kurs- og konferanser. Her får du overnatting i hotellrom-standard, fullt utstyrte feriehus, rom i leirskolestandard, konferanserom, samt et eget spisested.

## Design Management AS

DM er et ingeniørfirma som har spesialisert seg innen utvikling og markedsføring av miljøvennlig transport-systemer. Egne produkter: Sykkelheisen TRAMPE for byområder med bratte bakker, Elektronisk styrt bysykkelsystem WEBIKE og Sykkelkurven LASSI.

## Maxbo Proff Trondheim

MAXBO er en av de ledende aktørene i bo- og byggevarebransjen i Norge. MAXBO Proff samarbeider med regionale og landsdekkende entreprenører, lokale håndverksbedrifter samt og andre profesjonelle aktører, der alle Proff-avdelingene er spesielt tilrettelagt for Proff-kundene med blant annet eget salgspersonale med god produktkunnskap og solid fagkompetanse.

## Byggmester Hofstad AS

Byggmester Hofstad er totalentreprenør for alle typer oppdrag. Bedriften har tømrere, murere, rørleggere, elektrikere, malere, betong- og grunnarbeidere under samme tak.

## Skranses kunst og kultur

## Revisjonsfirmaet Henning Grue AS

Retura  
garanterer  
miljøriktig  
håndtering  
av avfallet.



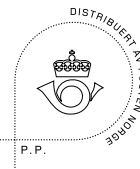
**Lei en  
container**  
– ring 72 54 05 10

Retura TRV  
Tel: 72 54 05 10  
www.retura.no

**RETURA**   
ET MILJØ I BALANSE

Returadresse:  
Næringsforeningen i Trondheim  
Postboks 778 Sentrum  
7408 Trondheim

B-Economique  
NORGE



## SpareBank 1 SMN

### – en totalleverandør for din bedrift

**SpareBank 1 SMN tilbyr et komplett produktspekter innen bank- og finansielle tjenester. Gjennom våre datterselskap kan vi tilby tjenester som leasing, regnskapsføring og kjøp, salg og leie av næringslokaler.**

**SpareBank 1 SMN** har et bredt utvalg av produkter innen finansiering, forsikring, plassering og betaling. Løsninger tilpasses din bedrifts behov. Vår brede kompetanse innen ulike bransjer gjør oss til en solid samarbeidspartner.

**SpareBank 1 SMN Markets** kan hjelpe med innhenting av kapital i investormarkedet og tilbyr tjenester innen corporate finance, rente- og valutasikring.



Vi imøtekommer alle behovene til din bedrift, og ser dem i et helhetsperspektiv.