

Mi^{3/10}dtPUNKT

NÆRINGSFORENINGEN I TRONDHEIM
MID-NORWAY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TEMA: Adolf Øiens skole 1913-2012

Opprettet etter initiativ fra Næringsforeningen. Nedlagt av fylkeskommunen



Anne Karin Sveinall om
Adolf Øiens skole



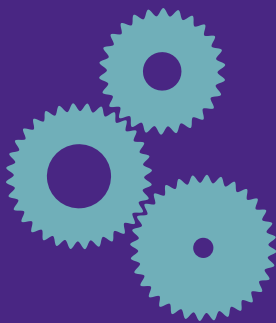
Siv Limstrand om
samfunnsansvar



Jostein Bjørkøy om
internasjonal kompetanse



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.



Codan er i vekst i Norge og i Trondheim er vi nå representert ved Trondheim Assuranse. Trondheim Assuranse henvender seg i all hovesak til bedriftsmarkedet og bedriftens ansatte. Trondheim Assuranse har kontor på Heimdal, Ringvålveien 2, telefon; 72 59 59 60.

Riktig utformet kontorløsning reduserer arealkostnadene med 30%!

En virksomhetstilpasset kontorutforming kan gi betydelige gevinster både for den enkeltes kompetanse og for organisasjonens effektivitet!

Mouversi as gjennomfører prosesser som skal bidra til å skape møteplasser der kollegaer blir mer synlig og tilgjengelige for hverandre. Sosial inkludering og raskere informasjonsflyt i bedriftene gjør at de ansatte trives bedre og blir mer effektive. Vi veileder bedrifter som ønsker å bruke kontorutforming som et hjelpemiddel for endring og utvikling av organisasjonen!

Kontorutforming

Arbeidet med å utvikle en god kontorløsning bygger på en tydelig målsetting og delaktighet hos alle i organisasjonen. Vi legger vekt på å utvikle en kontorstruktur som er tilpasset virksomhetens behov. Vi arbeider ut fra anerkjente prinsipper for organisasjonsutvikling

Relokalisering

Unngå høye og uventede flyttekostnader! Vi har den kompetanse som er nødvendig for å sikre våre kunder mot uforutsette og høye flyttekostnader. Vi planlegger og gjennomfører alle oppgaver som flytting av bedriften omfatter.

Teamutvikling

Noen team lykkes og andre ikke! Hvorfor? Det enkle svaret er at de som lykkes evner å utnytte ulikhetene! Vi tilbyr kurs og prosesser som skal til for å utvikle gode team. Vi er Belbinlisensiert!

Innkjøps-rådgiving

Med full oversikt over aktuelle kontormøbelleverandører kan vi tilby våre kunder reduserte innkjøpskostnader. Vi tilbyr rådgiving i anskaffelsesprosessen. Vi er den eneste bedriften i Trondheim som tilbyr slike tjenester.

MOUVERSI
FLYTTER MENNESKER OG VIRKSOMHETER

Kontaktinfo:
Mouversi as
Fjordgt 9b, 7011 Trondheim
www.mouversi.no
mail: henrik@carstens.no



Kompetanse som fundament for et lønnsomt næringsliv

Tilgang på nok og riktig kompetanse er en vesentlig forutsetning for utvikling av et lønnsomt næringsliv. Ikke minst er dette viktig i Kunnskapsbyen Trondheim – vårt fremste fortrinn er jo nærheten til byens tunge FoU- og utdanningsmiljøer.

Næringslivet trenger kontinuerlig påfyll av ny og riktig kompetanse. Men kunnskapsflyten må også gå motsatt vei – vi må sikre at skolen og elevene får nok og riktig kunnskap om næringslivet. Først da oppnår vi en dynamikk som kan bidra til å få mest mulig verdiskaping ut av samfunnets investeringer i skole og utdanning.

Mye tyder på at dette samspeillet bør starte lenge før høgskole- og universitetsnivå. Det bør starte allerede i grunnskolen. I dag gjør Ungt Entreprenørskap en betydelig og vellykket innsats for å sette næringsliv og -utvikling på timeplanen. Likevel er ikke dette nok. Skal elevene få reell kunnskap om hvordan næringslivet fungerer, må temaet forankres hos skoleeiere og skoleledelse.

Ikke minst er dette viktig i den videregående skolen. Bare ved å sette næringslivets betydning for samfunnsutviklingen på dagsorden, får elevene mulighet til å forberede seg for senere yrkesvalg gjennom valg av fag og programmer.

Dette var en av grunnene til at NiTs forløper, Trondhjems Handelsstands Forening, i sin tid var en aktiv pådriver for å etablere Trondhjems Handelsgymnasium, nåværende Adolf Øiens skole. I løpet av de knapt hundre årene skolen har eksistert, har både den og næringslivet kjempet for å bevare og videreutvikle en næringslivsrettet utdanning. I dag er skolen en nasjonal foregangsskole mht. å knytte utdanning direkte til næringsutvikling, og ikke få av byens næringslivsledere er direkte knyttet til skolen, enten som tidligere elever, eller som mentorer og rådgivere for dagens elever.

Når vi ser den suksessen skolen har hatt, er det unektelig vemodig å innse at Adolf Øiens skole snart er historie. Vi velger å tro på at satsingen på entreprenørskap og næringslivsrettede fag ikke bare vil videreføres og forsterkes i den nye, sammenslåtte sentrumsskolen, men at holdningen og kompetansen også vil bre seg til andre skolemiljøer i byen og regionen.

I denne utgaven av MidtPunkt setter vi søkelyset på koblingen mellom næringsliv og skole. Temaartiklene omhandler Adolf Øiens skoles målbevisste arbeid med å knytte skolen enda nærmere næringslivet og på å gi elevene smaken på innovasjon, nyskaping og personlig initiativ. Vi håper dette vil inspirere både skoler og bedrifter til ytterligere engasjement og innsats innenfor dette området.

Berit Rian
administrerende direktør

Innhold



Yter mer og lærer bedre med næringslivssamarbeid.....	4
Vil erobre verden med søppellås	6
Ren bedriftssuksess.....	8
Kampen for en økonomisk utdanning.....	9
Snerten bertebrodd ga bedriftserfaring.....	10
Ta vare på kvaliteten og særpreget!.....	12
Ruster oss til å skape vår egen fremtid.....	13
Bred front for bedre bane	14
Medlemmene er fornøyde med NiT.....	16
Nå starter arbeidet!.....	17
Etterlyser strategisk veldedighet.....	18
Her er det bare muligheter.....	20
Innskuddspensjon	21
Lærte havbruksnæringen på 1 dag.....	22
Fredagsmøte ble god butikk.....	23
Bygger bro mellom erfaring og ny kunnskap	24
Nye medlemmer	25
Nytt fra NiT	26
Flyundersøkelse i regi av NiT og NHO	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 

Layout:

Guri Jermstad AS

Trykk:

Trykkpartner Grytting 
Opplag: 6 500

Forsidebilde: *Adolf Øiens skole ble opprettet som Trondhjems Handelsgymnasium i 1913. Bildet viser det opprinnelige skolebygget, som ble oppført i 1923 og som fortsatt er skolens hovedbygg.*

FOTO: GRY KARIN STIMO

Hovedsamarbeidspartnere:



Yter mer og lærer bedre med næringslivssamarbeid

Adolf Øiens skole er landets første videregående skole som kobler studiespesialisering med entreprenørskap og går nye veier for å utvikle mennesker, kompetanse og næringsliv.

– Dette er vårt bidrag til å utvikle byen og regionen. Ingen andre skoler jobber målrettet med entreprenørskap i det omfanget vi gjør, sier rektor Anne Karin Sveinall. De siste årene har hun og skolen satset målbevisst på å knytte

skolen enda nærmere næringslivet og på å gi elevene smaken på innovasjon, nyskaping og personlig initiativ.

Det er ingen tvil om at satsingen har gitt skolen et kraftig løft. Enda

bedre tilsøkning, gode resultater og godt omdømme er noen av gevinstene Sveinall og fagleder Anders Buhaug peker på.

Yter mer

– Undersøkelser viser at elever i norsk skole trives godt, men at mange legger liten innsats i skolearbeidet. Elevene har mye mer å gi enn det skolen krever og legger opp til, og det er skolens ansvar å få dem til å øke innsatsen, mener Buhaug. – Studiespesialiseringen i entreprenørskap er en strategi for å få elevene til å lære, mestre og yte mer. Igjen får de uvurderlige erfaringer og gode resultater.

Allerede første skoleår har elever som velger studiespesialisering med entreprenørskap, fem timer ekstra undervisning i uka. – De fleste bruker store deler av fritida til å jobbe med skolerelaterte oppgaver, ikke minst når de i andre skoleår skal etablere og utvikle en ungdomsbedrift. Flere av elevene viderefører også arbeidet med bedriften ved siden av skolen i tredje klasse, forteller Buhaug.

Eierskap og engasjement

Han legger vekt på at skolen bidrar med råd og verktøy, men at elevene selv må gjøre jobben med idéutvikling, forretningsplan, markedsundersøkelser og alt som må til. – Det skaper engasjement og eierskap, mener han.

Resultatene vitner om at skolen greier å skape et ekstraordinært engasjement blant elevene, der eierskap og sammenheng mellom teori og praksis er viktige stikkord.

Tverrfaglig

– Målet med ungdomsbedriftene er ikke kommersiell suksess. Bedriftene er en metode for å lære, understreker



Satsningen på entreprenørskap har vært en suksess for Adolf Øiens skole. I 2012 slås skolen sammen med Gerhard Schønings skole til Thora Storm videregående skole. – Det gir et stort potensial for å utvide satsningen, mener fagleder Anders Buhaug (til høyre) og rektor Anne Karin Sveinall, som blir rektor også ved den nye skolen.

Sveinall. – Utdanningsløpet i entreprenørskap gir elevene erfaringer som igjen utløser behov for teoretisk innsikt og påfyll.

Hun legger også vekt på den tverrfaglige vinklingen. – Når elevene starter en bedrift, tar de i bruk kunnskap fra alle fag – de trenger bakgrunn fra fysikk for å forstå hvordan materialene i produktet de utvikler, oppfører seg, norsk for å lage en god forretningsplan og presentasjon, matematikk for å gjøre lønnsomhetsvurderinger og engelsk for å kontakte en utenlandsk leverandør. Det gir tett, tverrfaglig samarbeid også mellom lærerne, påpeker Sveinall.

Modernisering

Studiespesialisering med entreprenørskap ved Adolf Øiens skole kom i gang i 2007. – Etter at Reform 94 reduserte de økonomiske fagene i skolen, kom innovasjon og entreprenørskap tilbake som honnørord på starten av 2000-tallet. Vi kjente til at Olav Duun videregående skole og Mære landbruksskole i Nord-Trøndelag hadde tatt spennende initiativ med studiespesialisering og entreprenørskap i skolen, og snappet opp de første spede ideene derfra. For oss var det en super anledning til å modernisere skolens tradisjonelle merkantile profil, mener den tidligere næringslivslederen.

Tett på næringslivet

Da hun i 2005 ble oppfordret til å søke på stillingen som rektor etter tjuen år i Fokus Bank, blant annet som personalsjef og informasjonsdirektør, tok

hun erfaringene, nettverket og arbeidsmetodene fra næringslivet med seg inn i skolen. Det har ført til samarbeid med alle deler av byens næringsliv og kunnskapsmiljøer. Ikke minst via mentorordningen, som sikrer tett kontakt mellom elever og næringsliv allerede fra første klassetrinn. Mentorene skal være tilknyttet toppledelsen i en offentlig eller privat virksomhet. Flere av dem er tidligere elever ved skolen.

– Vi er helt avhengige av, og svært taknemlige for, at næringslivet støtter opp om opplegget vårt. De får tilbake godt skolerte og motiverte arbeidstakere og gründere, lover Sveinall.

Viderefører kvalitet

Høsten 2012 blir skolen samlokalisert med Gerhard Schønings skole. Det vil doble det totale antallet elever. Likevel vil ikke skolen tilby flere studieplasser med spesialisering i entreprenørskap. – For oss er det helt avgjørende å opprettholde den høye kvaliteten, sier Sveinall som blir rektor også ved den nye Thora Storm videregående skole.

– Greier den nye skolen å videreføre det tette forholdet til næringslivet?

– Det er helt opp til oss selv å være aktive overfor næringslivet, og vi vil satse på å overføre entreprenørskapsånden til også andre studieretninger og fag. Jeg tror den nye skolen skaper enda bedre anledning til å tenke helhetlig omkring skolens kobling til arbeidslivet, næringslivet og entreprenørskap, sier Sveinall.

Møteplassen

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

For informasjon om alle møter som NiT arrangerer, se:

www.trondheim-chamber.no

FAKTA

Adolf Øiens skole

- Skolen tilbyr studiespesialisering med entreprenørskap som et treårig program.
- Første skoleår gir grunnleggende innføring i entreprenørskap og bedriftsutvikling. Elevene får også en mentor – en erfaren leder i offentlig eller privat virksomhet der eleven får teste ut interesseretning og ønsker.
- I andre skoleår etablerer og utvikler elevene en ungdomsbedrift. Skolen gir veiledning og undervisning, men elevene har selv ansvar for å utvikle idé og forretningsplan. Målet er erfaring, ikke økonomisk suksess.
- Tredje skoleår er et individuelt tilpasset år med karriereveiledning og semesteroppgave. Noen elever velger å videreføre og videreutvikle bedriften ved siden av det ordinære skolearbeidet.
- I 2009 ble skolens program for studiespesialisering med entreprenørskap utnevnt til landets beste for videregående skoler.
- I 2010 vant skolen de tre første plassene i fylkesmesterskapet for ungdomsbedrifter. I tillegg fikk skolen tre norgesmestere i NM for ungdomsbedrifter i april. Et lag fra skolen ble også norgesmestere i gründercamp.
- Høsten 2012 blir skolen samlokalisert med Gerhard Schønings skole til Thora Storm videregående skole.

RTB



AIRPORT-TAXI TIL FASTPRISER!

NORGESTAXI HAR AIRPORT-TAXI - MED FASTPRISER TIL OG FRA FØLGENDE FLYPLASSER:

OSLO - GARDERMOEN	FRA KR 610,-
STAVANGER - SOLA	FRA KR 280,-
BERGEN - FLESLAND	FRA KR 330,-
TRONDHEIM - VÆRNES	FRA KR 300,-

(Gjelder samkjøring med maks 2 andre. Uten samkjøring fra kr 495,- (for inntil 4 pass.))

Prøv vår nye iBook: <http://ibook.norgestaxi.no>

Dit du skal – når du vil! Ring 08000



Vil erobre verden med søppellås

Ungdomsbedriften SpillStop UB skal bli verdensledende på søppelsikrende løsninger. De har startet med å utvikle en lås som hindrer søppeldunken din i å bli kråkerestaurant.

Lei av søppel som flyter etter at vindkastene har veltet søppeldunken din? Eller av at kråkene har et herremåltid i gli på mellom lokket og den overfylte dunken? Ungdomsbedriften SpillStop ved Adolf Øiens skole vet akkurat hva du trenger.

Sju prototyper

Allerede i første klasse startet Martin Aas Østereng, Joakim Høgsteggen Østhus og Håkon Presthus arbeidet med å utvikle forretningsplanen. Som

andreklassinger har de jobbet videre med å utvikle produktet. I tredje klasse planlegger de å gjøre ungdomsbedriften om til et enkeltpersonforetak for å få fradrag for merverdiavgift, og for å kunne gå aktivt ut mot potensielle investorer og sponsorer. Hele veien har de fått gode råd av mentorene Bjørn Benny Wikdahl i Sparebank1 SMN og Ola Mogseth i Postbanken Eiendom.

Nå er produktet klart for markedet. – Endelig har vi en søppellås som til-

fredsstiller kravene vi har satt. På veien har vi utviklet hele sju prototyper. Den første var i metall og krevde montering. Den siste er i tritan, også kalt copolyester, og vippes bare enkelt på plass, forteller gründerne.

Tritan

Det var avdelingsingeniørene Arnfinn Willa Hansen og Bjarne Stolpnæssæter ved Institutt for produktutvikling og materialer ved NTNU som anbefalte det fleksible og solide materialet tritan. De



Ble kåret til nest beste ungdomsbedrift i Sør-Trøndelag i 2010: I løpet av det tredje skoleåret skal Joakim Høgsteggen Østhus (til venstre), Håkon Presthus og Martin Aas Østereng i SpillStop produsere og selge ti tusen søppellåser. – Det er bare starten. Målet er verdensmarkedet, mener de tre elevene ved Adolf Øiens skole.

FOTO: RAGNHILD BERGSMYR

1 time og 10 minutter til Stockholm

Direkte fra Værnes alle dager i uka



NEXTJET
nextjet.se

trondheimlufthavn.no



hjalp også guttene med å lage en treform som låsene støpes i. Produksjonen av de første eksemplarene har foregått ved kjøkkenbenken.

– Vi har fått prøver på tritan-plater av NTNU. Når vi varmer dem i stekeovnen ved 120 °C blir de myke og formbare, og kan bøyes rundt treforma. Etter ett minutt er søppellåsen klar, forklarer guttene, som har brukt mye tid på å teste produktet i tett samarbeid med Renholdsverket.

– Det er veldig viktig at låsen beholder funksjonaliteten både i stram kulde og i varme. Den må være enkel å sette på og åpne for forbrukeren – også med én hånd. Dessuten må den være enkel å betjene når dunken skal tømmes, og ikke forsvinne med søppelbilen, sier gründerne. De er trygge på at produktet de holder i hånden, tilfredsstill alle kravene.

Klare for storproduksjon

Hittil har salget begrenset seg til messene for ungdomsbedrifter. Nå er

de klare for å sette i gang storproduksjon. I første omgang i Asia for å holde kostnadene nede. Etter hvert vil de flytte produksjonen til Norge. – Det blir dyrere per enhet, men mer miljøvennlig, påpeker de.

Markedet er allerede kartlagt. – Bare Renholdsverket i Trondheim har 80 000 kunder. Det gir et salgspotensial på over 6 millioner kroner, sier guttene, som har gjort grundige undersøkelser rundt prisfølsomhet. – Bergen har dobbelt så mange husstander med samme type søppeldunk som Trondheim. Med litt justering kan låsen tilpasses også andre typer søppeldunker.

Hjemmesiden, samarbeid med Renholdsverket og salgsvtaler med idrettslag skal sørge for at bestillingene strømmer inn. – Det vil gå fort når vi først begynner å selge, mener guttene.

Høye ambisjoner

På sikt har de planer om å videreutvikle bedriften og produktspekteret. Ambisjonen er å bli verdens ledende

innenfor konseptet søppelsikrende løsninger. Men først må de få seg videre utdanning. At Martin vil gå ingeniørstudier i utlandet, Joakim kanskje vil bli lege og Håkon politi, legger ingen demper på planene. – Vi må ansette dyktige mennesker som kan drive butikken. Men vi vil styre utviklingen, sier de.

RTB

FAKTA

SpillStop UB

- ble etablert som ungdomsbedrift ved Adolf Øiens skole i 2009
- har utviklet en lås for husholdnings-søppeldunker: låsen smettes over håndtaket og under toppkanten på dunken og sørger for å holde lokket på plass om dunken velter eller blir overfylt.
- har tre ansatte: Martin Aas Østereng, Joakim Høgsteppen Østhus og Håkon Presthus
- fikk førstepris (ved Martin) i selgerkonkurransen under NM for ungdomsbedrifter 2010 i konkurranse med 357 andre deltakere
- ble kåret til nest beste ungdomsbedrift i Sør-Trøndelag i 2010

Ren bedriftssuksess

I andre klasse etablerte fire målbevisste Adolf Øien-elever ungdomsbedriften Clean Towel UB. Det siste skoleåret har de videreført bedriften på eget initiativ ved siden av skolegangen. Det ga NM-tittel og mersmak på nyskaping.

– Vi trodde næringslivet var kynisk og arrogant, men har ikke møtt annet enn velvilje, sier avgangselevene Marianne Kråkmo, Maria Løberg, Fride Skarland og Heidi Amundsen i ungdomsbedriften Clean Towel UB ved Adolf Øiens skole. Høflig hilsen og faste håndtrykk levner ingen tvil om at jentene er vant til å presentere seg.

Produktideen Clean Towel kom da jentene diskuterte ulike hverdagsprodukter de kunne forbedre. Valget falt på håndklær. – Ved å dele håndkleet visuelt i én del for overkroppen og én del for underkroppen, kunne vi spare folk og miljøet for mye klesvask, sier jentene. Dermed gikk de i gang med å tegne skisser.

Verdifullt nettverk

De tok med seg skissene til mentor Terje Iversen i Scanpartner. Der fikk de hjelp til å ta ideen videre. – I prosessen har vi samarbeidet med mange dyktige mennesker. Både Terje og skolenavnet Adolf Øien har vært viktige døråpnere, og vi har dratt god nytte av nettverkene til de menneskene vi har samarbeidet med.

Forretningsplanen som jentene utviklet i andre klasse, hadde mål om å selge ett tusen håndklær. – Vi syntes målet var urealistisk, men fikk gode tilbakemeldinger på forretningsideen. Likevel var vi på nippet til å legge ned bedriften da vi ikke nådde opp i NM 2009, forteller de ambisiøse gründerjentene.

Omstilling og produksjon

Da jentene foretok en rokering på stillinger og ansvar internt, fikk de ny motivasjon. – I andre klasse bygde vi grunnmuren. Det er først i tredje klasse vi har sett resultatene av arbeidet, mener de.

Gjennom mentor Øyvind Schei i tradingselskapet Amundsen AS i Trondheim fikk de kontakt med en produsent i Kina, og designet ble oversendt. Minstekvantum var tusen håndklær – et svimlende antall for en liten ungdomsbedrift. – For å få volum måtte vi satse på bedriftsmarkedet, og tok kontakt med et knippe trondheimsbedrifter. Blant andre Powel og Sparebank1 SMN.

NM-seier

Da jentene stilte i NM på nytt i 2010, var forventningene redusert til tross for at de i fylkesfinalen ble kåret til aller beste bedrift for sitt nyskapende håndkle. Den grundige jobben de hadde gjort med hensyn til arbeidsklima og gode rutiner førte dem likevel helt til topps i klassen for beste HR-bedrift.

– Vi hadde aldri tenkt over at trivsel kunne være så viktig for å oppnå resultater i næringslivet, sier de fire jentene.

Viktige erfaringer

– Vi har lært utrolig mye – både om bedriftsutvikling og om oss selv. Blant annet om verdien av nettverk og kontakter, om samarbeid og om viktigheten av korte og saklige presentasjoner. Ikke minst har vi fått et annet syn på og holdninger til næringslivet.

Etter en siste produksjon i sommer legger jentene bedriften på is. Til høsten reiser to av dem utenlands mens to starter på videre studier. Daglig leder Marianne Kråkmo klarer likevel ikke å la være å tenke videreutvikling av konseptet. – Vi må gjøre håndkleet enda mer miljøvennlig og unikt i kvalitet og design. Så får vi se hva det blir til...

RTB



– Skolens samarbeid med næringslivet har gitt oss tilgang til et stort og nyttig nettverk, sier jentene i ungdomsbedriften Clean Towel UB. Fra venstre Maria Løberg, Heidi Amundsen, Fride Skarland og Marianne Kråkmo under NM for ungdomsbedrifter, der de ble kåret til beste HR-bedrift.

FOTO: UNGT ENTREPRENØRSKAP NORGE

FAKTA

Clean Towel UB

- ble etablert som ungdomsbedrift ved Adolf Øiens skole i 2008
- har utviklet et bomullshåndkle som er delt i to ved hjelp av fargekoder og symboler 2/3 av håndkleet kan brukes til ansikt og overkropp og 1/3 kan brukes til underliv
- har som mål å spare mennesker og miljø for unødvendig klesvask og energibruk
- har hatt fire ansatte: Marianne Kråkmo, Maria Løberg, Fride Skarland, og Heidi Amundsen
- ble kåret til beste ungdomsbedrift i Sør-Trøndelag i 2009 og 2010
- vant prisen for beste HR-bedrift under NM for ungdomsbedrifter i april

Historien: Kampen for en økonomisk utdanning

Adolf Øiens skole ble stiftet som en privat skole - *Trondhjems Handelsgymnasium* – i 1913. Initiativet kom fra Trondhjems Handelsstands Forening (nå Næringsforeningen i Trondheim).

Christiania Handelsgymnasium ble opprettet allerede i 1875. Bergens Handelsgymnasium i 1904. Først i 1904. Først i 1909 tok Trondhjems Handelsstands Forening det første initiativet til et handelsgymnas i Trondheim.

Ettertraktet

Etter lange lokaliseringdiskusjoner foreslo byggekomiteen å legge skolen til de planlagte lokalene til Handelsstandens Hus i Dronningens gate 12. Men forslaget ble avvist. Da skolen åpnet 6. september 1913, var det i leide lokaler i Kjøpmannsgata 18.

Utdannelsen ble fort så ettertraktet at skolen allerede i 1915 tok opp to førsteklasser, og i 1916 fire førsteklasser og to andreklasser. Veksten ga behov for et eget skolebygg, som ble oppført og innviet i Bispegata på Kalvskinnet i 1923.

Særpreget

Skolens særpreget kom med opprettelsen av treårige merkantile artiumslinjer høsten 1928; én realfagslinje og én engelsklinje som begge inkluderte handelsfag. Løsningen var enestående i landet og vakte oppsikt. Den førte til at skolen fikk langt flere søkere, men også til sterk kritikk fra Undervisningsrådet, som mente at elevene kom for lett til eksamen artium. Dette ble krast tilbakevist av skolens direktør Per Skarland, skolens markante leder fra 1920 til 1944.

I 1949 ble skolen omgjort til et treårige økonomisk gymnas under navnet Trondheim Økonomiske Gymnas (TØG). Dette anerkjente endelig den økonomiske gymnasutdannelsen som likeverdig med utdannelsen ved andre gymnaslinjer. På slutten av femtitallet ga skolen også tilbud om økonomisk utdanning via et ettårig kurs. Kurset bygde på ordinær eksamen artium og kvalifiserte til en rekke stillinger i næringslivet.



Adolf Øiens skole har en lang historie som økonomisk gymnas. I 2012 blir skolen slått sammen med Gerhard Schønings skole.

FOTO: PER M. MATHISEN

I 1963 ble skolen påbygd og fikk plass til hele fem parallelklasser på de tre trinnene. Fra slutten av sekstiårene fikk den flere gymnaslinjer, som språklinjene og samfunnslinje.

Høgskoleutspring

Det trønderiske næringslivet ønsket seg imidlertid en høyere økonomisk utdanning i byen for å hindre at ungdommene – og arbeidskraften – forsvant til høgskolene i Bergen, Oslo eller utlandet. Trondhjems Handelsstands Forening oppfordret derfor rektor Arentz til å arbeide for et ettergymnasialt utdanningstilbud ved skolen. Tilbudet ble i 1964 realisert som et samarbeid mellom skolen og Norges Handelshøgskoles Kursvirksomhet (NHHK) i Bergen, og videreført som den selvstendige Trondheim Økonomiske Faghøgskole (senere TØH) fra 1973. På TØG fortsatte tilbudet på artiumsnivå.

Truet økonomiutdanning

Da den nye videregående skolen ble innført på 1970-tallet, ville politikerne fjerne ordet "gymnas", og skolen måtte igjen skifte navn. Nå ble den kalt opp etter grosserer Adolf Øien, som etterlot

seg de fond som gjorde det mulig å drive skolen i mellomkrigstida.

Siden 1977 har skolen vært en videregående skole. I 1989 var det med nød og neppe skolen overlevde da fylkesrådmannen foreslo nedleggelse. I stedet ble det opprettet to nye studieretninger: handels- og kontorfag og toårig grunnkurs i edb med tredje påbyggingsår allmennfag. Alle disse tilbudene forsvant i forbindelse med Reform 94.

Entreprenørskap vekker oppsikt

Siden 2007 har Adolf Øiens skole vakt ny oppsikt og interesse med sin studiespesialisering med entreprenørskap. Spesialiseringen videreføres når skolen høsten 2012 blir slått sammen med Gerhard Schønings skole og forlater skolebygget i Bispegata. Bygningene vil imidlertid fortsatt vitne om skolens og næringslivets utrettelige kamp for en økonomisk utdanning i Trondheim.

Kilder:

- W. Støren og J.I. Skjæran: Trondhjems Handelsgymnasium, Trondheim Økonomiske Gymnas, Adolf Øiens skole 1913–1988
- J.I. Skjæran: Adolf Øiens skole 1988–2003
- www.adolfoien.vgs.no



Snerten bertebrodd ga bedriftserfaring

I løpet av noen hektiske høstmånader utviklet ungdomsbedriften BerteBrodden UB et produkt som står på mange damers ønskeliste – en snerten isbrodd som ivaretar både imaget og helsa.

– Vi måtte ha produktet ferdig før julegavehandelen. Greide vi ikke det, kunne vi like gjerne droppet det, mener jentene i BerteBrodden UB. – I mars er jo markedet for isbrodder ganske dårlig...

Stilig konsept

De fire andreklassejentene ved Adolf Øiens skole var ikke i tvil om at hadde kartlagt et behov i markedet: – Vi var lei av å skli på isen, men det kunne ikke falle oss inn å bruke store, klumpete isbrodder av den typen gamle damer går med. Da vi undersøkte tilbudet av isbrodder, skjønnte vi fort hvorfor et

så geniale produkt har så få brukere, forteller Maria Meland, Ingrid Naustdal, Vilde Lindgård og Ingri Sjoner.

Dermed var forretningsideen klar: en solid, men diskret isbrodd i lekker emballasje som er stilig å putte i veska. Rett og slett et isbroddkonsept for snertne berter.

Forpliktelser

Gründerne hadde aldri planer om å lage selve brodden selv. I stedet startet de jakten på den perfekte isbrodden. – Vi fant den hos en norsk grossist. Den

tilfredsstilte kravene våre om kvalitet og damebrukervennlighet. Deretter importerte vi lekke, sorte poser fra Hong Kong – også det etter iherdig research – og pyntet dem med sløyfebånd og BerteBrodden-logoen.

Underveis fikk de erfare næringslivets realitet: behovet for likviditet. – For å kunne betale leverandøren, måtte vi gjøre en iherdig salgsjobb. Det førte til at vi satt med forpliktelser både overfor leverandøren og overfor kunder som hadde bestilt og forhåndsbetalt, forteller jentene.



Ble kåret til tredje beste ungdomsbedrift i Sør-Trøndelag i 2010: Vilde Lindgård (fra venstre), Ingrid Naustdal, Maria Meland, Ingri Sjoner i BerteBrodden UB på sin rosa stand under NM for ungdomsbedrifter i april. – Adolf Øiens studiespesialisering med entreprenørskap og bedriftsutvikling gir en genial kombinasjonen av fag og entreprenørskap, mener gründerne.

FOTO: BERTEBRODDEN UB



Eierskap og erfaring

Under fylkesmesterskapet for ungdomsbedrifter i april ble BerteBrodden kåret til fylkets tredje beste ungdomsbedrift, bare slått av to andre Adolf Øien-bedrifter.

– Det sier mye Adolf Øiens skole.

Studiespesialisering med entreprenørskap og bedriftsutvikling gir oss kunnskap og gode redskaper, men vi må gjøre jobben og løse utfordringene selv. Det gir oss eierskap til ideen og bedriften, mener andreklassingene.

På bedriftsmessene så jentene nok av eksempler på foreldre og lærere som var langt mer ivrige enn elevene. Det blir det lite læring av, mener jentene. Selv har de gjort seg verdifulle erfaringer. Om at en bedriftsetablering setter store krav til innsats og kapital. Om utfordringer med logistikk, pengeflyt og likviditet. Og om den krevende prosessen fra idé til produkt.

Selv har de vaktet seg for å gå i foreldrefella. Da de valgte Marias og Ingrids fedre, Snorre Meland i Acanto og Arve Naustdal i Statoil, som mentorer, var det med klar avtale om at de selv satte premissene for samarbeidet. – Fedrene våre har kompetanse og innovasjons-erfaring som vi gjerne ville dra nytte av. Det viktige var at de var der når vi trengte hjelp.

Genial kombinasjon

Nå har jentene stoppet salget og lagt ned ungdomsbedriften. Ikke fordi konseptet ikke solgte – alle de 200 broddene var utsolgt før januar var omme – men fordi de vil konsentrere seg om det tredje og siste skoleåret før artium. – Det geniale med studiespesialiseringen er kombinasjonen av fag og entreprenørskap. Nå er vi lei bertebroddene for en stund, og har mer enn nok med skolen.

Det betyr ikke at konseptet er skrinlagt for evig. – Vi ser jo at konseptet har utviklingspotensial. Også andre land har vinter og is, og vi kunne gjerne tenke oss å utvikle en litt røffere variant for et internasjonalt marked – rett og slett en GirlGrip, sier jentene i BerteBrodden.

RTB

FAKTA

Bertebrodden UB

- ble etablert som ungdomsbedrift ved Adolf Øiens skole i 2009
- har utviklet et isbroddkonsept som gjør det stilig å bruke brodder også for unge jenter og damer
- har hatt fire ansatte: Maria Meland, Ingrid Naustdal, Vilde Lindgård og Ingrid Sjoner
- ble kåret til tredje beste ungdomsbedrift i Sør-Trøndelag i 2010

Opplev landet på Lian



“Dokk har jo verdens største grupperom, ute!”

- Kurs og konferanse gjest

www.sansogsamling.no Tlf. 72 56 51 10

KURS & KONFERANSE

i vakre omgivelser med frisk luft og fri parkering

 **RESTAURANT**

kortreist mat i godt selskap

20 min med trikk eller bil fra sentrum

2-100 personer med grupperomsmuligheter

- Ta vare på kvaliteten og særpreget!



– Adolf Øiens skole står for en unik kvalitet og egenart. Den må byen ta vare på, mener Jan-Frode Janson, viseadministrerende direktør i Fokus Bank.

– Entreprenørskapsmiljøet ved Adolf Øiens skole gir elevene kunnskap og erfaringer som både næringsliv og samfunn drar nytte av, mener viseadministrerende direktør i Fokus Bank, Jan-Frode Janson.

Han var blåruss ved skolen i 1988, da den på folkemunne fremdeles ble kalt TØG. Nå er han mentor for skolens entreprenørskapselever på tredje året.

Lov å lykkes

– Hadde jeg vært like oppvakt, representativ og reflektert som dagens elever, hadde jeg nok nådd langt, ler Janson. Han framhever skolens prestasjonskultur som et viktig grunnlag for den suksessen både skolen og elevene har. – Adolf Øiens skole stod, og står fremdeles, for en positiv prestasjonskultur der det er lov å lykkes. Dette er helt essensielt for å skape dyktige elever og framtidige næringslivsledere, mener Janson.

Gjennom mentorordningen har Fokus Bank flere ganger hatt besøk av elever fra skolen. – De fremstår med en kunnskap, refleksjon og profesjonalitet som imponerer. Jeg lar meg også imponere over skolens tverrfaglige perspektiv. Mens elevene er utplassert i bedriften, skal de løse realistiske oppgaver der de må inkludere kunnskap fra alle fag. De arbeider blant annet med CV, jobbsøknad og presentasjoner. Hos oss er

de i kontakt med flere avdelinger og ansatte, og får grundig tilbakemelding på det de presenterer, sier Janson.

Kvalitetsstempel

Visedirektøren legger til grunn tre kriterier for det tette samarbeidet mellom Fokus Bank og skolen. – For det første har Adolf Øiens skole et ubetinget kvalitetsstempel i næringslivet. For det andre har de elevene som har besøkt oss, fremstått som svært dyktige og som gode ambassadører for skolen. Og for det tredje har skolens ledelse vært en viktig døråpner, sier Janson, som samarbeidet tett med rektor Anne Karin Sveinall da hun var ansatt i Fokus Bank. I dag betegner han henne som en dyktig frontfigur med sterk ryggrad, kunnskap og mot.

Anvendelig

Janson er ikke i tvil om at elevene får en ballast som kan brukes i mange ulike sammenhenger. I 1988 tok han artium sammen med flere som har satt spor etter seg, blant annet i politikk (Frank Jenssen) og media (Klaus Joacim Sonstad). Han tror det merkantile perspektivet ved Adolf Øiens skole kan sette

preg også på fremtidens teknologi-studenter og -miljøer i byen. – De blir utvilsomt en annen slags teknologer. Ikke alle kan bli gründere, men alle tar med seg erfaringene ut i livet, sier Janson.

Egen klasse

I fjor overvar han NM for ungdoms-bedrifter, der Adolf Øien-elevene utmerket seg som gode ambassadører for skolen, byen og fylket. – De stilte i en egen klasse, og var virkelig forretningsfolk. Det viser at skolen står for en kvalitet utenom et vanlige, sier Janson, som mener skolen er en ressurs for alle deler av næringslivet. – Adolf Øiens skole er et lokomotiv som andre skoler og næringslivet ser opp til. Slike lokomotiver trenger vi.

Fokus Bank-direktøren ivrer for at for-dypningen i entreprenørskap må videreføres også i den nye skolestrukturen. – Den høye kvaliteten og særpreget har gjort Adolf Øiens skole til et nasjonalt forbilde for andre skoler, og til en ettertraktet samarbeidspartner for næringslivet. Det må videreføres også i fremtiden, mener Janson.

Ruster oss til å skape vår egen fremtid

Adolf Øiens skole skaper en unik gründerkultur og bevissthet om at vi er med på å skape vår egen fremtid.

Studiespesialisering med entreprenørskap er et banebrytende og innovativt tilbud helt ulikt andre fag i den norske skolen. Det tar utgangspunkt i å sette teori ut i praksis, og legger vekt på å gjøre oss elever bedre rustet for yrkeslivet. Det første skoleåret får vi erfaring fra en bedrift i en selvvalgt bransje gjennom utplasseringsordningen, og vi får grundig kunnskap om det å starte en bedrift. I andre skoleår etablerer vi, og må ta ansvar for, vår egen ungdomsbedrift.

Etter to år har programmet allerede gitt meg uvurderlig kunnskap som jeg kan ta med meg videre i både daglig- og yrkeslivet. I tillegg har det bidratt til at jeg allerede har begynt å bygge et nyttig nettverk av et visst kaliber.

Gjennom ungdomsbedriften har jeg møtt mange mennesker og fått mange uvurderlige råd og tips. Personlig har jeg dessuten fått god erfaring med å holde foredrag, og jeg har blitt tryggere på meg selv som person.

I utgangpunktet var mitt valg av dette programmet ganske tilfeldig. Etter et foredrag om tilbudet ved skolen året før skolestart, var jeg imidlertid ikke i tvil; jeg skulle begynne på Adolf Øiens skole, og jeg skulle velge studiespesialisering med entreprenørskap. I dag vet jeg at valget var riktig. At vi det første året hadde fem skoletimer mer i uka enn andre elever, var aldri et problem, for vi gledet oss sånn til entreprenørskapstimen! Kort sagt har studiet gitt meg utrolig mye mer enn det har tatt.

Adolf Øiens skole, og skolens unike fagmiljø, har uten tvil betydning for næringsutvikling og gründerånd i Trondheim. Jeg vil nesten gå så langt som å si at den er essensiell! Skolen senker terskelen for å starte egen bedrift, og den fostrer utvilsomt fremtidige bedriftsledere gjennom sitt program. Og det er viktig, for de fleste av fremtidens arbeidsplasser er ennå ikke skapt.

*Martin Aas
Østereng,
andréårselev
ved Adolf
Øiens skole*

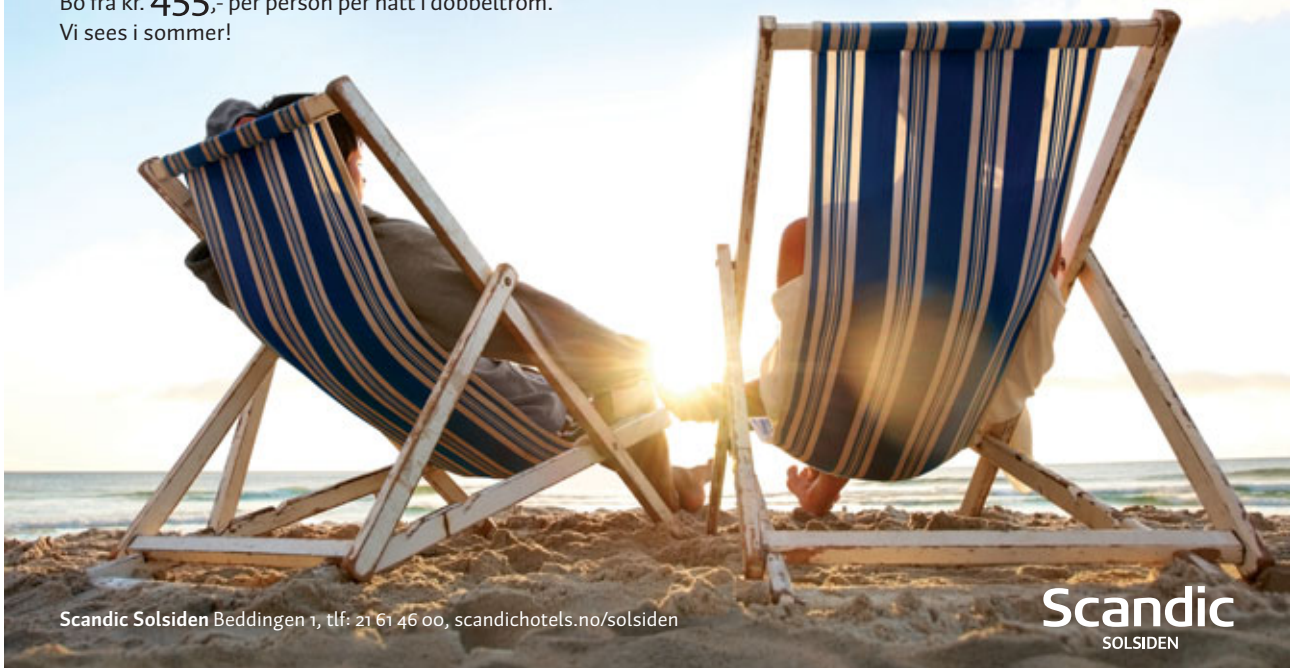


FOTO: RAGNHILD BERGSMYR

SOMMER PÅ SCANDIC SOLSIDEN


Trangt om plassen hjemme? Får du besøk i sommer og trenger ekstra sengeplass? Scandic Solsiden har deilige senger med økologisk frokost inkludert i sommerprisen, barn opp til 13 år bor alltid uten ekstra kostnad.

Bo fra kr. **455,-** per person per natt i dobbeltrom.
Vi sees i sommer!



Scandic Solsiden Beddingen 1, tlf: 21 61 46 00, scandichotels.no/solsiden

Scandic
SOLSIDEN



Nå må næringslivet stå samlet om kravet om rask utbygging og elektrifisering av Trønder- og Meråkerbanen, mener Geir Jarle Sirås (SV), leder i Jernbaneforum Midt-Norge.

FOTO: NIT

Bred front for bedre bane

– En rask utvikling av Trønder- og Meråkerbanen er god samferdsels- og næringspolitikk. Nå trenger vi en samlet og bred trøndelagsfront for å få fortgang i elektrifisering og utbygging.

Geir Jarle Sirås, leder av Jernbaneforum Midt-Norge, vil ha næringslivet på banen. – Vi trenger støtte fra næringslivet for å samle nok kraft bak kravet om bedre og elektrifisert bane, sier Sirås.

Én time

Jernbaneforum Midt-Norge vil ha reisetiden mellom Trondheim og Steinkjer ned mot én time. Det forutsetter ifølge Jernbaneverket elektrifisering av banen, dobbeltspor mellom Trondheim og Stjørdal, og lange kryssningssporstrekninger mellom Stjørdal og Steinkjer.

– Trønderbanen har stort potensial for trafikkvekst. En tung satsing på jernbanen vil gi gevinster for både miljøet og næringslivet, og vil gagne hele regionen med tanke på næringsutvikling, arbeidsplasser og bosetting, mener Sirås.

Toget går nå

Han understreker at satsingen haster. – Skal vi få til elektrifisering av Trønderbanen og Meråkerbanen, må vi handle raskt. Dieselmateriellet som NSB benytter i dag, er gammelt og modent for utskifting. Nå må vi komme i gang med elektrifisering av banen, så det kan investeres i elektriske togsett. Hvis ikke, kan det gå flere tiår før anledningen byr seg igjen.

Sirås peker på at en elektrifisering i seg selv, uten de pågående og planlagte utbyggingene i henholdsvis Gjevingåsen og Forbordfjellet, vil redusere reisetiden mellom Trondheim og Steinkjer med femten til tjue minutter. Grunnen er at elektriske tog bruker langt kortere tid enn en diesellok på å akselerere etter en stopp.

– Jernbanetunnelen gjennom Gjevingåsen er forberedt for elektrifisering. Nå må næringslivet på banen for å få fortgang i utbyggingen, mener Sirås.

Fleksibelt jernbanenett

Med i elektrifiseringsplanene er tilknytningen til Storlien via Meråkerbanen. Det vil ikke bare gi næringslivet en effektiv person- og godskorridor i øst-vestaksen, men også en etterlenget avlastningsmulighet for transport sør-øst over via Sverige. – Det forutsetter at vi får en bane dimensjonert for høyere aksellast enn i dag, understreker Sirås. Han mener både Trønderbanen og Meråkerbanen må lånefinansieres for å sikre en hurtig og kostnadseffektiv utbygging.

Lyntog kan være avsporing

Samferdselsdepartementet er i gang med å utrede muligheten for lyntog i Norge, og Bergen og Stavanger har kastet seg inn i kampen for lynrask

forbindelse. Sirås er ikke like begeistret for lyntogtankene.

– Strekningen Trondheim–Oslo er utvilsomt landets best egnede strekning for lyntog. Men vi frykter at en utbygging av lyntogspor vil koste mange ganger mer enn den smaker, og føre til at de eksisterende linjene blir nedprioritert. Det bidrar ikke til bedre og mer effektiv jernbaneinfrastruktur i Midt-Norge, mener Sirås.

Han vil i stedet satse på såkalt høyfartsbane gjennom Gudbrandsdalen. – Det vil få reisetiden mellom Trondheim og Oslo ned i rundt 4 tider. Det vil halvere kostnadene og være langt bedre bruk av skattepengene.

Sirås peker på at en ved å knytte strekningen Trondheim–Steinkjer til høyfartsbanen, oppnår en reisetid fra Steinkjer til Oslo på fem timer. Det tilsvarer reisetiden med fly.

Næringslivet må på banen

– Nå gjenstår det at trønderske næringslivsledere overbeviser næringskomiteen om at jernbaneutbygging er en nødvendig investering for midtnorsk næringsliv. Skal vi vinne frem i Stortinget er vi avhengige av å stå samlet, fastslår Sirås.

RTB

REN
TRØNDER
ENERGI

Bruk en
strømlleverandør
som **gir tilbake**
til byen din

TrønderEnergi eies av 22 kommuner i Sør-Trøndelag.
Gjennom utbytte til våre eiere og engasjement i lokalsamfunnet, bidrar vi til lokal verdiskaping.
Blant annet til innbyggerne i Trondheim kommune – som er en av våre største eiere.

TrønderEnergi 
eid av trøndere

tronderenergi.no

tlf. 07273

Medlemmene er fornøyde med NiT

Næringsforeningens medlemmer sier seg godt fornøyd med foreningens arbeid, og trekker frem møteplassen og arbeidet med næringspolitikk som de viktigste faktorene. Fire av fem vil anbefale andre bedrifter å bli medlem, viser en medlemsundersøkelse.

Administrasjonen i Næringsforeningen (NiT) gjennomførte i vinter en spørreundersøkelse overfor foreningens medlemmer. Formålet var for det første å få et klarere bilde av hvordan foreningen oppfattes, og dessuten hvordan vi kan forbedre vår service overfor medlemmene. - 500 svarte på undersøkelsen, og sier oss dermed godt fornøyd med deltakelsen, sier analytiker Hallvar Gisnås i NiT.

En forholdsvis stor andel av respondentene kjenner godt til foreningen: I overkant av 80 % av respondentene sier de har ganske god eller god kjennskap til NiTs virksomhet, og over 85 % har deltatt på minst ett av NiTs møter. Videre er i overkant av 75 % av respondentene godt fornøyd med NiTs arbeid totalt sett, og de er mest fornøyd med NiTs arbeid med å skape en attraktiv møteplass. Her sier 85 % at de er godt fornøyd med NiTs arbeid på dette området. Faglig innhold og muligheten for nettverksbygging er det som i størst grad trekkes frem som positivt med møteplassen.

Videre sier respondentene seg i stor grad enige i at de vil anbefale andre bedrifter i å bli medlem hos NiT – 81 % er helt eller delvis enig i denne påstanden. Videre er det mange som sier seg enig i at NiT fremstår på en positiv måte i media – 82,5 % sier seg helt eller delvis enig denne påstanden. Det er også stor enighet om at NiT arrangerer relevante møter og at NiTs fagråd er viktige i utviklingen av et godt næringsliv.

Med bakgrunn i innspillene fra medlemmene har foreningen i følge Gisnås skissert følgende overordnede tiltak:

- Informere om arbeidet i eksisterende fagråd på en tydeligere måte, og dessuten å vurdere behovet for nye fagråd på bakgrunn av innspillene fra medlemmene
- Få frem informasjon om foreningens næringspolitiske arbeid på en enda tydeligere måte via MidtPunkt, NiTs hjemmesider og i media
- Kontinuerlig arbeid med relevans og innhold i møteporteføljen



Analytiker Hallvar Gisnås konstaterer at medlemsundersøkelsen ikke påviste områder hvor medlemmene er virkelig misfornøyd med foreningen.

Undersøkelse blant ikke-medlemmer

- Flere av respondentene blant ikke-medlemmene har liten kjennskap til NiTs virksomhet, men har likevel et positivt inntrykk av foreningen, forklarer Gisnås.

Samtidig med medlemsundersøkelsen ble det også gjennomført en undersøkelse mot ikke-medlemmer, og her kom det inn over 300 svar.

Rundt 50 % av respondentene har noe kjennskap til NiT, mens kun 15 % sier de har god kjennskap til foreningen. Videre sier omlag 80 % av respondentene seg helt eller delvis enig i at de har et godt inntrykk av NiT. Rundt 25 % er positive til medlemskap i foreningen, mens over 50 % av respondentene ikke har gjort seg opp en mening. Følgende faktorer trekkes fram som viktige for et eventuelt medlemskap: At foreningen tilbyr en arena der en kan treffe andre bedrifter, samt arrangerer mange interessante medlemsmøter og bransjemøter, at foreningen jobber med næringspolitiske saker som for eksempel næringsareal, veiutbygging og andre rammevilkår for næringslivet. - Dette samsvarer for øvrig godt med det medlemmene trekker frem som positivt med foreningen, påpeker Gisnås.

Det er altså få som er negative til medlemskap, men mange som ikke har gjort seg opp en mening. Det er med andre ord stort potensial for nyrekruttering. - Derfor mener Gisnås at NiT fremover må jobbe for å øke kjennskapen til foreningens virksomhet blant ikke-medlemmer, og utarbeide en tydeligere og mer offensiv akkvisjonsstrategi.

Strategisk næringsplan vedtatt
i alle kommunene:

Nå starter arbeidet!

I løpet av våren har Strategisk næringsplan for Trondheimsregionen blitt vedtatt enstemmig i alle kommunene som planen omfatter. Nå er både kommunene, næringslivet og kunnskapsmiljøene utålmodige etter å ta fatt på tiltakene.



– Det tette samarbeidet og involveringen underveis i planprosessen har sikret full oppslutning. Nå er hele regionen utålmodig på å sette i gang og se resultater, sier kommunaldirektør Morten Wolden i Trondheim kommune. FOTO: KJELL A. OLSEN, ADRESSEAVISEN

Sikrer framdrift

Neste steg er å ansette en prosjektleder og etablere et næringsråd slik planen beskriver. Det skal sikre framdrift, koordinering og tett oppfølging. Det blir også etablert et sekretariat. Ressursene som sikrer oppstart og gjennomføring av de første felles tiltakene, er allerede bevilget og avsatt gjennom det politiske samarbeidsorganet Trondheimsregionen.

– Både kommunene i Trondheimsregionen og næringsforeningene har vært ivrige etter å vedta planen og starte arbeidet, sier kommunaldirektør Morten Wolden i Trondheim kommune. – Også kunnskapsmiljøene med SINTEF i spissen har ivret etter å komme i gang. Det gir et svært positivt driv.

Wolden håper at prosjektdriveren, i form av en erfaren og dyktig næringsrådgiver, kan være på plass i månedsskiftet august–september. Næringsrådet, som blir etablert før sommerferien, vil bestå av tre representanter fra fylkeskommune og kommuner, tre fra næringslivet og tre fra kunnskapsmiljøene – i alt ni medlemmer. I løpet av høsten skal prosjektdriveren og rådet utarbeide en årsplan for 2011. Men arbeidet med de første tiltakene – de lavhengende fruktene – starter nå med det samme, sier Wolden.

Lokale tillegg

Flere av tiltakene i planen må gjennomføres av og i den enkelte kommune. Siden kommunene er ulikt organisert, må dette arbeidet tilpasses lokale forhold, understreker Wolden.

Han peker på at flere av kommunene i tillegg til det opprinnelige planforlaget, har vedtatt egne mål og føringer for å sikre den lokale oppfølgingen. Blant annet vedtok Trondheim bystyre at alle saker som fremmes til beslutning i politiske organer, og som har relevans til næringslivet, må redegjøre særskilt for om beslutningen er i tråd med strategisk næringsplan. Bystyret vedtok også et nytt delmål om å beholde og videreutvikle eksisterende industri og nøkkelbedrifter.

Godt grunnlag

– Næringsalliansen med Berit Rian i spissen har lagt et fantastisk grunnlag for det videre arbeidet sammen med partnerskapet. Dermed føler alle en sterk forpliktelse til å lykkes med fortsettelsen, mener Wolden.

RTB

Etterlyser strategisk veldedighet

Bare en femdel av norske bedrifter som støtter humanitære organisasjoner, har satt seg mål for hva de vil oppnå med samarbeidet. – Næringslivet kan tjene på mer målrettet og bevisst samarbeid, mener prosjektleder Siv Limstrand (bildet) i Kirkens Bymisjon.

En undersøkelse viser at seks av ti norske bedrifter ønsker å støtte humanitære organisasjoner i Norge og i utlandet. Likevel har bare en tredel av de bedriftene som faktisk støtter slike organisasjoner, forankret dette i bedriftens ledelse og strategi. Motivasjonen for støtten er først og fremst styrket omdømme, internt engasjement og ønske om å gi tilbake til samfunnet.

– Undersøkelsen viser at det finnes mye uutnyttet potensial i støtten som bedriftene gir. Vi som jobber i og for

humanitære organisasjoner, kan utvilsomt tilføre bedriftene mye engasjement og kunnskap. Intern kulturbygging, samhold og kompetanse er noen av stikkordene.

Limstrand understreker ønsket om og muligheten for gjensidig gevinst. – Skal bedriften få mer ut av samarbeidet enn å drive veldedighet, forutsetter det forankring i bedriftsledelsen. God forankring og bevisste og langsiktige valg av samarbeidspartnere kan tilføre bedriften verdier både internt og eksternt, mener hun.



FOTO: IVAR MØLSKNES, ADRESSEAVISEN

Ikke overraskende viser undersøkelsen at større virksomheter har en mer målrettet filosofi rundt støtten, enn de mindre. – Det er godt kjent at store selskaper og konsern legger vekt på fellesnevner i verdier og identitet når de jakter på gode samarbeidspartnere i kultur, idrett og humanitære organisasjoner. Dette burde være viktig også for mindre bedrifter, mener Limstrand.



– Vi er et stort, internasjonalt selskap, men samtidig en lokal aktør som ønsker å støtte byen og nærmiljøet, sier IKEAs varehussjef Therese Bjørstad Karlsen.

FOTO: GLEN MUSK, ADRESSEAVISEN

FAKTA

I april utførte Kirkens Bymisjon i Oslo en undersøkelse om samfunnsansvar blant 580 norske bedrifter. Undersøkelsen viste

- at mange bedrifter kan bruke samfunnsengasjementet mer målbevisst
- at fast samarbeid øker mulighetene for mer strategisk samfunnsansvar
- at det finnes et stort potensial i å bruke samfunnsansvar som ledd i å bygge internkultur
- at det er behov for å synliggjøre hvordan bedrifter kan profitere på å bruke samfunnsengasjement som et strategisk verktøy

Kilde: Kirkens Bymisjon



FOTO: KJELDSBERG

IKEA: Små drypp kan gi stor effekt

– Vi er et stort, internasjonalt selskap, men samtidig en lokal aktør som ønsker å være en god nabo og bidra til et bedre nærmiljø, sier varehussjef Therese Bjørstad Karlsen. Hun forteller at IKEA har et klart uttalt mål om å samarbeide med frivillige aktører som gjør en innsats for barn og unge, og for miljø. I år har varehuset tatt grep for å gjøre støtten mer systematisk.

Samler innsatsen

– Nå samler vi innsatsen rundt to prosjekter: Det ene er en lokal tilpassing av IKEAs samarbeid med den internasjonale organisasjonen Redd Barna. Det andre er samarbeid med Charlottenlund fritidsklubb. I tillegg støtter vi Kirkens Bymisjon med telys til prosjektet Vår Frue – åpen kirke, og ved at de kan utplassere innsamlingsbøsser i varehuset, forteller Bjørstad Karlsen. – Flere av bidragene er bare små drypp fra vår side, men ved å være kreative i måten vi jobber på, kan de gi stor effekt.

Gjensidighet

– Vi vil at samarbeidet skal skape engasjement og øke kunnskapen blant medarbeiderne våre, blant annet ved at Redd Barna holder nettvettkurs for oss. Da gir samarbeidet en gjensidig gevinst, mener varehussjefen.

Hun betegner en eventuell omdømmegevinst som en hyggelig bieffekt.

– Omsorgen for miljø og mennesker er en basisverdi som gjennomsyrrer alle produktene og aktivitetene våre. Støtten vi gir til frivillige og humanitære organisasjoner, er en forlengelse av dette, mener Bjørstad Karlsen.

Norservice: Verdigrunnlaget må stemme

– Støtten til Kirkens Bymisjon har passet godt med vår filosofi: Vi gjør en jobb for folk som ikke kommer inn i arbeidslivet, og har «folkelig» som kjerneverdi, sier Ingebrigt Kulset, administrerende direktør for attføringsbedriften Norservice.

Ikke aktive nok

Inntil i fjor hadde bedriften en toårig samarbeidsavtale med Kirkens Bymisjon. I år blir bidraget tilpasset bedriftsøkonomien ved årets slutt. Kulset medgir at bedriften ikke har vært aktive med hensyn til å få gjensidig utbytte av støtten.

– Vi kunne sikkert vært flinkere til å bruke Kirkens Bymisjon i bedriften, kanskje med tanke på foredrag og seminarer. På den andre side har vi ikke rom for å bruke tid på aktiviteter som ikke bidrar til lønnsomhet, sier Kulset. Han antyder likevel at de 25 karriereveilederne i Norservice kunne hatt nytte av Kirkens Bymisjons erfaringer i attføringsmarkedet.

Felles verdigrunnlag

Norservice har ingen konkrete mål for hva bedriften skal få utav samarbeid med humanitære organisasjoner.

– Ved støtte er nok organisasjons behov viktigere enn våre. Dette er først og fremst veldedighet. Men vi legger vekt på at verdiene stemmer, sier Kulset.

Norservice er eid av ideelle organisasjoner og kommuner, hvorav LHL er den største. Disse organisasjonene kan ifølge skattereglene ikke motta støtte fra bedriften.

Kjeldsberg Kaffebrenneri: Vil bidra til engasjement

– Ved å støtte lokalt frivillig og humanitært arbeid kan vi muligens kanskje skape større kundelojalitet til byens lokale kaffemerke. Men det er ikke det som er hovedhensikten, mener Odd Strand, administrerende direktør i Kjeldsberg Kaffebrenneri.

Samfunnsansvar

Han peker på samfunnsansvar og ønsket om å støtte opp om lokalt frivillig arbeid som hovedgrunnen til at bedriften støtter kultur, idrett og humanitært arbeid i byen.

De siste årene har Kjeldsberg-konsernet hatt som mål å begrense støtten om utvalgte mottakere. Tildelingen skjer etter søknad, og lokal tilhørighet er et viktig kriterium. – Det legges ned utrolig mye frivillig arbeid i ulike organisasjoner. Det er bra om våre små bidrag kan gi mulighet til å videreføre engasjementet. Det kommer hele byen til gode, mener Strand.

Felles kaffeinteresse

I 2008 inngikk kaffebrenneriet en treårig samarbeidsavtale med Kirkens Bymisjon. – Organisasjonen gjør et veldig godt arbeid for dem som har det vanskeligst. Kaffe er en sentral ingrediens i gode møter og samtaler. Kaffe indikerer gjestfrihet, og kaffekoppen er i tillegg god å varme seg på. Derfor synes vi det passer svært godt å gi et årlig bidrag på 500 kilo kaffe til Kirkens Bymisjon, forteller Strand.



– Vi leverer den transporten kunden ønsker og har unike muligheter for omlasting og mellomagring, lover daglig leder Knut Atle Aarbu i Muruvik Havn AS.

Her er det *bare* muligheter

Her er det bare muligheter, smiler «havnesjef» Knut Atle Aarbu i Muruvik Havn AS. Han er foreløpig selskapets eneste ansatte, men har store visjoner. – Dette havneanlegget dekker alle logistikkbehov med båt, veg, jernbane og stor lagerkapasitet.

Veien ned til havna snirkler seg gjennom boligområder og skog, men selve havneområdet levner ingen tvil om at vi har kommet riktig.

– Hele området er på 85 mål. Ti av dem ligger under tak, og er perfekte for mellomagring, sier Aarbu.

Utvider

Muruvik Havn AS ble etablert i 2007. Nå er selskapet klar for større oppgaver. Ved årsskiftet ble Aarbu selskapets første og eneste ansatte. – Det første halvåret har gått med til rydding og forsiktig markedsføring. Dessuten har vi mye utstyr som må registreres og godkjennes.

Foreløpig er havna for stille. Muruvik Havn AS ble etablert i 2007, men aktiviteten har vært laber inntil Aarbu ble selskapets første og eneste ansatte ved siste årsskifte. – Det første halvåret har gått med til rydding og forsiktig markedsføring. Dessuten har vi mye utstyr som må registreres og godkjennes.

Store planer

På sikt har Aarbu ambisjoner om større aktivitet enn dagens seks leietakere utgjør. – Dette er et unikt havneområde. Vi har dypvannskaia og jernbanen med fire spor inn på området, og det er planer om ny vei. Flyplassen ligger bare noen minutter unna, og det er kort vei over svenskegrensa. Dette skal vi utnytte og utvikle, sier Aarbu. Han

lokker med at de første som melder seg, får bidra til å legge premissene.

At Muruvik Havn stadig har vært nevnt i forbindelse med et nytt regionalt logistikknutepunkt, tar han med knusende ro. – Vi må utvikle oss uavhengig av lokaliseringen av knutepunkt. Det får uansett konsekvenser både for oss og for andre midtnorske logistikkaktører.

Nettverk

Det ferske medlemskapet i Næringsforeningen tror han vil gjøre det enklere å komme i kontakt med riktige kunder og samarbeidspartnere. – Det meste dreier seg om nettverk. Det har Næringsforeningen vist at de er gode på, mener Aarbu.

Innskuddspensjon - gullkantet pensjonssparing for selvstendig næringsdrivende og frilansere

At ansatte i bedrifter har pensjon fra sin arbeidsgiver er godt kjent. At du som selvstendig næringsdrivende eller frilanser også har de samme mulighetene er det få som kjenner til, sier konsernbanksjef Wenche Seljeseth i SpareBank 1 SMN.

Selvstendig næringsdrivende og frilansere har behov for å spare til alderspensjon fordi det som kommer fra folketrygden vil for de aller fleste ikke være nok til å opprettholde den levestandarden folk er vant til, forteller Seljeseth. Den gunstigste måten å spare på vil være innskuddspensjon som gir fullt skattefradrag i personinntekten.

Du kan spare inntil 4 % av personinntekten din mellom et grunnbeløp på rundt 75.000 kroner og et tak på rundt 900.000 kroner.

Et talleksempel for å vise hvor gunstig spareordningen er:

En selvstendig næringsdrivende som har en personinntekt på 500.000 kroner kan spare inntil 17.000 kroner i året. Med en skattesats på 48 % gir det 8.160 kroner i spart skatt. Du må betale skatt av pensjonsutbetalingen når den tid kommer, men pensjoner har lavere skattesatser enn inntekter.

Det lønner seg å starte tidlig

Seljeseth forteller at du kan velge å ha månedlig innbetaling slik at du setter av litt til alderspensjonen din hver måned.

Hva dette vil utgjøre i ekstra alderspensjon for deg avhenger selvsagt av hvor tidlig du begynner å spare, men Seljeseth gir oss et eksempel:

En selvstendig næringsdrivende med en personinntekt på 500.000 kroner som starter å spare 4 % i årlige innskudd når hun er 40 år vil årlig få ca 92.000 kroner fra innskuddspensjonen sin i tillegg til ca 210.000 kroner fra folketrygden. Dersom hun i stedet venter til

hun er 50 år vil det som kommer fra innskuddspensjonen hennes årlig bli på ca 42.000 kroner. Det lønner seg derfor å starte tidlig med sparingen, sier Seljeseth.



Selvstendig næringsdrivende og frilansere har mye å hente på å spare til pensjon sier konsernbanksjef Wenche Seljeseth og Assisterende banksjef Eirik Wendel Jetne i SpareBank 1 SMN.

Kombiner pensjon med uføreforsikring

Assisterende banksjef Eirik Wendel Jetne i SpareBank 1 SMN skyter inn at det i tillegg er smart å knytte uføreforsikring til innskuddspensjonen. Han opplever at mange selvstendig næringsdrivende og frilansere er dårlig forsikret dersom de skulle bli uføre. Hvis du velger å knytte en forsikring til innskuddspensjonen din vil du kunne sikre deg en månedlig utbetaling som sammen med folketrygden gir økonomisk trygghet. Når du har knyttet en uføreforsikring til innskuddspensjonen din vil pensjonsselskapet fortsette sparingen til alderspensjon for deg dersom du skulle bli ufør, forteller Wendel Jetne. Innbetalingene til forsikringen gir fullt skattefradrag i personinntekten.

Du kan også knytte til forsikring til dine etterlatte, forteller Wendel Jetne. Det vil gi din ektefelle eller samboer og dine barn månedlige utbetalinger dersom du skulle falle fra. I tillegg vil dine etterlatte arve kapitalen du har spart opp i innskuddspensjonen din.

Du har også mulighet til å tegne forsikring som gir en engangsutbetaling ved uførhet og død.

Wendel Jetne anbefaler alle selvstendig næringsdrivende og frilansere å sjekke prognosen fra folketrygden. De fleste vil bli overrasket over hvor lite som vil komme fra folketrygden i forhold til den inntekten de har. Hvis du tegner en innskuddspensjon med tilhørende forsikringer vil det gi deg og din familie en helt annen trygghet. Jo tidligere du starter sparingen, jo høyere er beløpet som er spart opp på pensjonskontoen din den dagen du ønsker å ta ut pensjon.



Lærte havbruksnæringen på 1 dag

Deltagerne samlet på dekket på Trondheimsfjord 1.

Over 50 personer deltok da Næringsforeningen og akvARENA inviterte alle som er opptatt av fiskeri- og havbruksnæringen i regionen til en Møljedag på Trøndelagskysten. På én dag fikk deltagerne en reise gjennom verdikjeden havbruk med besøk på settefiskanlegg, oppdrettsanlegg og slakting/videreforedling. For NiT var turen et bidrag for å oppfylle to av våre

løfter til medlemmene, nemlig å samle næringslivet i et lønnsomt felleskap, samt å være en attraktiv møteplass

Turen startet med besøk hos Marine Harvest i Slørdal i Snillfjord kommune, som viste frem sitt moderne settefiskanlegg. Deretter gikk turen til Fugløya hvor Lerøy Midnor har et oppdrettsanlegg

som betjenes av fire mann fra en 400 tonn betongflåte som server anlegget med fôr og andre fasiliteter. Turen ble avsluttet hos Marine Harvest i Ulvan på Hitra. Der fikk deltagerne se slakteri- og videreforedlingsanlegget. Dagen ga full innsikt i produksjonsmetoder, samt det siste av teknologi som benyttes i oppdrettsnæringen.



Lerøy Midnor ved Fugløya.



Harvest i Slørdal i Snillfjord.



Marine Harvest i Ulvan.

Fredagsmøte ble god butikk

Næringsforeningens fredagsmøte ble spiren til en gullkantet samarbeidsavtale mellom systemleverandøren Lydia AS og det nordiske IT-selskapet ErgoGoup. Denne måneden signerer de den første, felles kontrakten.

Det var på et fredagsmøte om offentlige anskaffelser at Lydias daglig leder Børge Nilssen kom i prat med Ketil Ingebrigtsen, som arbeidet på oppdrag for ErgoGroup. – Han mente våre produkter ville passe bra til ErgoGroups produkt- og kundeportefølje. Dermed begynte snøballen å rulle, forteller Nilssen, som via Ingebrigtsen raskt fikk kontakt med de riktige personene i ErgoGroup.

Det omtalte fredagsmøtet om offentlige anskaffelser foregikk i februar 2009. I juni samme år signerte partene en intensjonsavtale. I november var alle forhold ved produkter og marked kartlagt, og den endelige samarbeidsavtalen signert. – Da jeg begynte som daglig leder i Lydia i 2008, startet jeg med å sette opp mål for både bedrif-

ten og meg selv. Det ene målet var å bli mer aktiv i byens relevante nettverk og fora. Et annet var å skaffe partnere for å ta produktene våre ut i nye markedskanaler. Det fikk vi veldig fort uttelling for, humrer Nilssen.

For den 14 mann store leverandøren av programvare for forvaltning, drift og vedlikehold av bygg og eiendommer, vil avtalen betyr tilgang til helt nye markeder. – Vi har store statlige kunder som universiteter, sykehus og Statsbygg, men har hittil ikke vært inne på kommunemarkedet. Nå ser det ut til at fjorårets fredagsmøte blir god butikk, sier Nilssen.



Samarbeidsavtalen mellom Lydia AS og ErgoGroup kom i stand som følge av et fredagsmøte i Næringsforeningen. Her signerer Lydias Børge Nilssen (til venstre) og ErgoGroups Håvard Larsen partneravtalen. FOTO: TERJE UTTIAN, LYDIA

Også Håvard Larsen, direktør for Løsninger i ErgoGroup, er fornøyd med avtalen. – Produktene fra Lydia er et godt supplement til vårt eksisterende produkt- og tjenestetilbud. Mange kommuner kan spare stor summe og få bedre oversikt ved å ta bruk et profesjonelt system for forvaltning og vedlikehold av eiendommene sine, mener Larsen.

RTB

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

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

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

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

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

BI TRONDHEIM

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

TYNGDEN DU TRENGER

BI

Bygger bro mellom erfaring og ny kunnskap

Ny kunnskap går hånd i hånd med solid erfaring på Internasjonaliseringsprogrammet som NiT / Midt-Norsk Handelskammer arrangerer i samarbeid med BI. – En utmerket innføring og bevisstgjøring, mener kursdeltakerne.

– Kraftig vekst krever riktig kompetanse

Voldsom vekst på et krevende, globalt marked setter store krav til teknologi-firmaet Devico. Veksten skyldes både et nytt og effektivt, globalt salgsnettverk, og ny aktivitet etter finanskrisen.

– I denne fasen er det kritisk at vi gjør alt riktig for ikke å brette ryggen. Ikke minst er det avgjørende å fylle på med riktig kompetanse, sier administrerende leder Espen Brandslet. I løpet av tre år i Devico har han fått grundig praktisk innføring i internasjonal virksomhet.

– Internasjonaliseringsprogrammet gir viktige tips om hvordan vi best kan takle utfordringene med sterk vekst på det internasjonale markedet. Opplegget gjør det enkelt å knytte egne erfaringer til metoder og strategier for å operere internasjonalt, mener Brandslet.

Også gründer og daglig leder Viktor Tokle deltar i programmet. – Vi har operert i det internasjonale markedet siden starten i 1988, og har lært mens vi har gått, smiler han. Han deltok

på det daværende Norges Eksportråds eksportkandidatprogram på starten av nittitallet. – Dette programmet har mange likhetstrekk, men gir oppdatert og verdifull innsikt.

Devico har oppdrag, kontorer, ansatte og salgsnettverk over hele kloden, og er nå i en prosess med etablering av datterselskaper i Sør-Afrika og Brasil. – Hvert land har sine lover og regler for blant annet etablering, ansettelser og skatter og avgifter. Det krever at vi har oversikt over hvilke regler som gjelder, men mye dreier seg også om å finne de riktige samarbeidspartnerne, sier Brandslet.

– Høyt faglig nivå sikrer godt utbytte

– Internasjonal markedsføring handler ikke først og fremst om å banke på dører. Det handler om riktige strategier og god planlegging, mener Jostein Bjørkøy. Som gründer og tidligere daglig leder i it-bedriften Itema har han mange års salgserfaring fra det norske markedet. I mars gikk han ut av selskapet, og er i gang med nye prosjekter.

Han benytter internasjonaliseringsprogrammet til å få en grundig innføring i internasjonal markedsføring.

– Markedsfaget er internasjonalt av natur. Forelesere med tung internasjonal erfaring er en viktig forutsetning for den høye kvaliteten på dette programmet. At også enkelte av deltakerne har tung erfaring, hever nivået ytterligere, mener Bjørkøy. – Historier og diskusjoner blir en betydelig del av læringsprosessen. Da blir det enkelt å knytte teori til praksis.

I dag samarbeider Bjørkøy med en nystartet spinoffbedrift fra SINTEF om å utvikle et nytt it-system for prosessstyring. Markedet for systemet er primært norsk oppdrettsvirksomhet, men Bjørkøy ser for seg langt større markeder. – Det skjer mye spennende produktutvikling i Midt-Norge, og mange av produktene har internasjonalt potensial. Men vi mangler en del salg- og markedsføring. Programmer som dette gir trønderiske bedrifter anledning til å stille langt sterkere i den internasjonale konkurransen, mener Bjørkøy.



– Dyktige forelesere og et godt, relevant og fleksibelt opplegg gjør det enkelt å knytte teori til praktiske erfaringer og til egen bedrift, mener Jostein Bjørkøy. Bak sitter Viktor Tokle og Espen Brandslet fra Devico.

RTB

FAKTA

Program i internasjonalisering og internasjonal forretningsutvikling

- Programmet startet i april 2010. Det kjøres som fem todagers samlinger, hvorav den siste skal foregå utenlands.
- Gir formalkompetanse på 15 studiepoeng.
- Opplegget er beregnet både på både erfarne og nye eksportaktører, og gir anledning til å arbeide med reelle problemstillinger i egen virksomhet.
- Blant foreleserne er Carl Arthur Solberg og Runar Framnes, som begge er rangert blant verdens fremste kapasiteter på internasjonalisering.
- Programmet er et samarbeid mellom Næringsforeningen i Trondheim/Midt-Norsk Handelskammer og Handelshøyskolen BI.

Nye medlemmer

SMB-tjenester AS

SMB-tjenester AS er en profesjonell innkjøpstjeneste av forsikringer, kontor- og datarekvisita, overnatting, reiser, drivstoff, energi, økonomi- og regnskapstjenester, telefoni, transport, helsetjenester, juridisk bistand m.m. som bedriften din bruker mye av.

Polaris Media ASA

Polaris Media ASA er et uavhengig mediekonsern som ble etablert gjennom sammenslåing av Adresseavisen konsern og Harstad Tidende Gruppen og børsnotert 20. oktober 2008. Konsernet er etter oppkjøpet av Edda Medias enheter på Nordvestlandet i april 2009 det ledende medie- og trykkerikonsernet fra Nordfjord til Finnmark. Virksomheten i Polaris Media ASA er organisert i fem hovedområder: Adresseavisen Gruppen, Harstad

Tidende Gruppen, Polaris Media Nordvestlandet, Polaris Trykk og Polaris Eiendom. Hovedkontoret til Polaris Media er i Trondheim.

Sermo Consulting AS

Sermo Consulting er et kommunikasjonsbyrå som kombinerer rådgivning innen digitale medier med tradisjonell PR-filosofi. Sermo vil ha fokus på dialogbasert kommunikasjon, og med spisskompetanse på det digitale tar de utgangspunkt i kundens kommunikasjonsbehov og ser på digitale og sosiale kanaler som et av flere verktøy for og nå frem til målgruppen. Siden kommunikasjonslandskapet er i konstant endring, må vi være det også. Sermo kombinerer derfor lang erfaring fra klassisk PR-arbeid med en unik innsikt i nye medier.

Myhr Interiør AS

Myhr Interiør AS har 30 års erfaring fra interiørbransjen innen salg av designmøbler, gardiner og tekstiler til privat og offentlig sektor, og vil rendyrke denne profilen i den fortsatte drift. Våre leverandører kjennetegnes av høy kvalitet og god design, og vi har topp kvalifiserte interiørarkitekter/-konsulenter og montører som vil ivareta enhver kunde hos oss på den beste måte.

Bibsys, NTNU

Bravida Norge AS, Region Midt-Norge

Nortrade Scandinavia ltd

Rosinante AS

Visma Advokater AS



Du vet hvordan du skal drive din forretningsvirksomhet. Men vet du hvordan valg av selskapsform for bedriften påvirker din privatøkonomi?

Behov ut over det vanlige?
Test om du kan bli Private Banking-kunde på fokusprivatebanking.no

Fokus Private Banking er for deg som har solid økonomi. Med vår Formueprognose får du et overblikk over hvordan din formue vil utvikle seg – ikke bare i morgen eller om ett år, men gjennom resten av livet. Har du egen bedrift, kan du oppdage sammenhenger og muligheter du ikke visste du hadde – for eksempel i forbindelse med et eierskifte eller generasjonsskifte.

Private Banking. Løsninger ut over det vanlige.

Fokus Private Banking
filial av Danske Bank

Nytt fra NiT

Bygg og anlegg

Fagrådet har fått tildelt prosjektmidler fra Innovasjon Norge til en forstudie og et forprosjekt som skal avklare mulighetene for å utvikle et senter for Trimmet Prosjektering, Trimmet Bygging og BIM (Building Information Modelling) i Trondheim/Trøndelag

Eiendom

Fagrådet har levert innspill til planforslaget fra Interkommunal Arealplan, og jobber også med etablering av Gårdeierforening.

Energi

Fagrådet har fokus på kraftsituasjonen og utbygging av ny fornybar energi i Trøndelag. Avholdt dialogmøte med stortingsbenken og Olje- og energiminister Terje Riis-Johansen samt representanter fra trønderske energiaktorer samt næringsliv for øvrig.

Finans

Jobber med kartlegging av finansnæringen i Trøndelag

Handel

Fagrådet har jobbet med innspill til forslaget til ny gatebruksplan for Midtbyen.

Handelskammerråd

Arrangerer tur til Kina i perioden 26/5 – 2/6 i forbindelse med Norway Days i Chongqing med i overkant av 40 deltakere fra næringsliv og det offentlige.

Havbruk og fiskeri

Arrangerte tur med hurtigbåt for å besøke oppdrettsnæringen på Trøndelagskysten med i overkant av 50 deltakere. Har gjennomført en kartlegging av havbruksnæringens leverandørindustri.

IKT

IKT-Børsen ble avholdt 6.mai på Blæst med 65 deltakere.

Kreative og kulturbaserte næringer

Fagrådet jobber med utforming av en strategiplan for aktiviteter framover.

Logistikk

Etter initiativ fra Fagråd Logistikk har det blitt gjennomført et møte sammen med fagrådene Eiendom og Handel. Hensikten er å se på muligheter for enklere varelevering til butikker i sentrum.

Ressurs

Det jobbes med Innovasjon Norge for å skaffe midler til et prosjekt som har som mål å øke bevisstheten rundt IPR i trønderske bedrifter.

KONTOR TIL LEIE

TRONDHEIM SENTRUM



Adresse: Dronningens gate 12,
Næringslivets Hus

Lokalet: Kontorlokaler i 4. etg, leieareal 442 m².
Leiearealet er fordelt med ca. 50/50 andel kontorlandskapsplasser og cellekontor. I tillegg inngår møterom, kjøkken og toaletter

Standard: Parkettgulv, peis, vannbåren varme, ventilasjon m/kjøling, HTH kjøkken og akustiske himlinger

Kontakt: Eiendomsrådgiver Hans K. Norderud
Tlf.: 916 61 528
E-post: hans.norderud@dnbnor.no

DnB NOR
Næringsmegling

Flyundersøkelse i regi av NiT og NHO

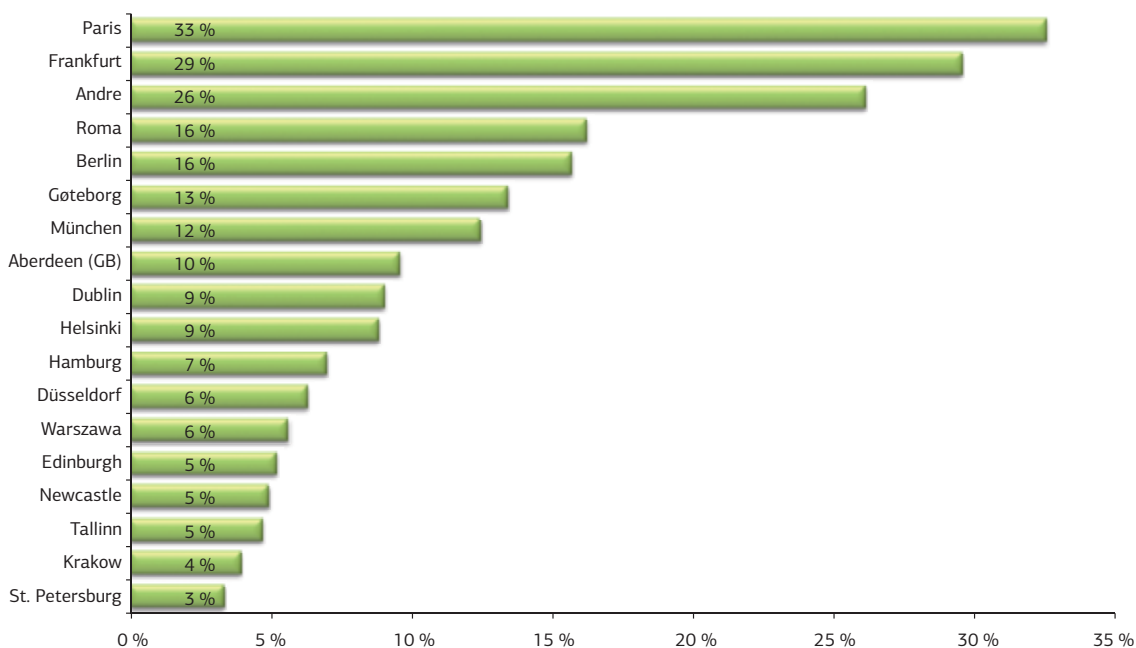
NiT og NHO har i regi av Luftfartsforum TRD foretatt en spørreundersøkelse blant bedriftsmarkedet for internasjonale flyruter fra Værnes. Undersøkelse fikk over 1100 svar og representerer et bredt utvalg av det trønderske næringslivet. Av de rutene som bedriftene allerede benytter mest i dag er det spesielt København som trekkes fram av 54 %

av respondentene. Videre er London (29 %) og Amsterdam (28 %) også hyppig benyttet.

På spørsmål om hvilke internasjonale flyruter fra Trondheim Lufthavn Værnes bedriftene savner pr i dag, fordeler svarene seg som følger (se figuren under): Paris og Frankfurt er mest

etterspurt - henholdsvis 33 % og 29 % av respondentene trekker fram disse rutene. Også nordiske destinasjoner som Göteborg (13 %) og Helsinki (9 %) er relativt etterspurte. I kategorien Andre er det spesielt Brussel som stikker seg ut som den mest etterspurte destinasjonen.

Hvilke internasjonale flyruter fra Trondheim Lufthavn Værnes savner din bedrift i dag?
Merk av alle aktuelle.



Hvilke flyruter fra Trondheim Lufthavn Værnes savner din bedrift pr i dag? NB! Flere valg var mulig.

Retura garanterer miljøriktig håndtering av avfallet.



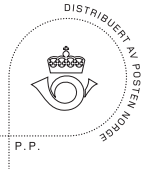
Lei en container
– ring 72 54 05 10

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.