

NÆRING

ORKLAND

Leder

TUSEN TAKK FOR FEM
FANTASTISKE ÅR!

Fagtrykk Orkla

NÆRHET, KVALITET OG
KREATIVITET

iTrollheimen

EVENTYR, EKTE NATUR OG
TROLLSK MAGI

Fritt Spillerom

NÅR FIOLINEN
MØTER FRIHETEN

Bårdshaug Herregård

ET LEVENDE STYKKE
KULTURARV I ORKLAND

Retura Midt

AVFALL BLIR TIL
VERDIER

HØST 2025

onf 

TA TUREN GJENNOM NÆRINGSLIVSLANDSKAPET I ORKLAND OG LA DEG INSPIRERE
AV DE MANGE SOM UTGJØR EN FORSKJELL I DEN SPENNENDE REGIONEN VÅR

Tusen takk for meg!

– Og for fem fantastiske år som leder av ONF

Når jeg nå runder av mine fem år som daglig leder i Orkland Næringsforening, kjenner jeg på en stor dose takknemlighet og stolthet. Takknemlighet for alle de fantastiske menneskene jeg har møtt gjennom jobben i ONF. Takknemlighet for den tilliten dere har vist meg underveis. Og stolthet over alt vi sammen har oppnådd i løpet av disse fem årene.

Gruvene på Løkken, som var i drift i da jeg tok på meg ledervervet 1. mai 2020, var målet å styrke fellesskapet og samholdet blant små og store medlemsbedrifter, skape god dialog og samarbeid med politikere og myndigheter, arrangere gode møteplasser for næringslivet, videreutvikle Thamskonferansen og Utdanningsmessa Orkland, skape uformelle dialogarenaer – og ikke minst bidra til at

Orklandsregionen skulle være et attraktivt sted å drive virksomhet. ONF skulle være en tydelig stemme for sine medlemmer og partnere.

Starten ble jo litt utfordrende, med pandemi og nedstenging av samfunnet. Men vi sto han av. Jeg opplever at vi har hatt et godt samarbeid med ONFs medlemmer, partnere og andre sentrale samfunnsaktører. I sum har dere alle bidratt til å løfte ONF til å bli en skute vi kan være stolte av.

ONF har skapt møteplasser der bedrifter har kunnet lære av hverandre, knytte og pleie nettverk, hente inspirasjon og få løftet frem de mange gode eksemplene på innovasjon og verdiskaping i regionen. Ikke minst har dere som medlemsbedrifter og partnere bevist gang på gang at dere er mangfoldige, innovative, robuste, fremoverlente – og har en fin evne til å heie hverandre frem. I god Eggen-ånd bruker dere gofoten til hverandre. Det er oppskriften på å lykkes som næringskommune nr. 1.

Alt vi har fått til, er et resultat av innsatsen til engasjerte medlemmer, kunnskapsrike styremedlemmer og det gode samarbeidet med kommunen og andre næringsaktører. Jeg vil rette en stor takk til alle dere som har bidratt til å gjøre ONF til den næringsforeningen den er i dag.

Næringslivet er alltid i endring, og nye utfordringer og muligheter venter. Jeg er trygg på at Orkland Næringsforening også i fremtiden vil være en viktig drivkraft og sparringspartner.

Når jeg nå tar fatt på et nytt kapittel i mitt liv som leder av Trøndelag idrettskrets, tar jeg med meg erfaringene jeg har fått, de nye bekjentskapene og de gode minnene fra ONF-tiden – med stor glede og takknemlighet. Det har vært en fantastisk reise, og med hånden på hjertet må jeg erkjenne at det blir vemodig å ta farvel med Orkland Næringsforening.

Til slutt vil jeg ønske ny daglig leder masse lykke til med å videreføre og videreutvikle den viktige rollen ONF har for sine medlemmer og partnere. ONF holder til i mulighetenes rike, og jeg avslutter med å sitere postulatet til Nils Arne Eggen og Rosenberg – som jeg også brukte i min første utgave av Næring i Orkland høsten 2020:

«Du er ikke dyktig hvis du ikke kan bruke dyktigheten din til å gjøre andre dyktig!»



Foto:
Silje Asbjørnsen

Ståle Vaag

Daglig leder, Orkland Næringsforening



Innhold

TUSEN TAKK FOR MEG!	02
Utgavens leder - Ståle Vaag	

NÆRHET, KVALITET OG KREATIVITET	06
Terje Selvnes, Fagtrykk Orkla	

EVENTYR, EKTE NATUR OG TROLLSK MAGI	10
Gøran Bolme, iTrollheimen	

NÅR FIOLINEN MØTER FRIHETEN	16
Jorid Vorum, Fritt Spillerom	

SKRIV TEKSTER SOM TREFFER	24
Livlig Byrå	

ET LEVENDE STYKKE KULTURARV	26
Magnus Müller Lysholm, Bårdshaug Herregård	

AVFALL BLIR VERDIER	36
Fredrik Evjen, Retura Midt	

INTERVJU MED TERJE SELVNES

Nærhet, kvalitet og kreativitet – Fagtrykk Orkla

I januar 2024 skiftet Orkla Grafiske navn til Fagtrykk Orkla. Du møter fortsatt de samme menneskene, men de kan nå tilby en helt annen bredde innen skilt og dekor, trykk, profilering, emballasje, design og markedsportaler. Fagtrykk Orkla er en del av Midt-Norges største grafiske bedrift og tilbyr et bredt spekter av grafiske tjenester, inkludert trykk, design og profilering.

De har fokus på gode løsninger, høy kvalitet og leveringsdyktighet, og holder til på Grønøra/Orkanger i Orkland kommune. En moderne maskinpark kombinert med høy faglig kompetanse gir gode forutsetninger både for kundene og de ansatte. Hos Fagtrykk får du personlig service, kreative løsninger og gode råd.

Vi tok en prat med daglig leder på Orkanger-avdelingen, Terje Selvnæs, for å bli bedre kjent med både ham og Fagtrykk Orkla.

Hvem er Terje Selvnæs?

Fortell litt om deg selv.

Jeg har nettopp fylt 60 år og bor i Evjensgrenda sammen med kona og yngste datter. I tillegg har jeg to døtre og en sønn som har forlatt «redet» for en del år siden. Jeg er også bestefar til fire barnebarn og bonuspappa til to sønner.

Vi liker å reise - både til Spania og på turer i Norden med vår gamle bobil. Som «Angelofil» må jeg også ha mine turer til England for å se fotball. Jeg har faktisk sett kamper på alle nivåer, fra Premier League til nivå seks, men det er Manchester City som er «hovedretten».

Jeg startet som trykkerlærling hos Orkanger Offset rett etter ungdomsskolen i 1981 og har



Leder i Fagtrykk Orkla

Terje Selvnæs startet som trykkerlærling i 1981 og har siden hatt hele sitt yrkesliv i grafisk bransje. Etter mange år som trykker tok han over som leder i 2004, og har siden vært en sentral drivkraft i utviklingen av Fagtrykk Orkla.



vært i faget siden. Etter tiden i ST-Trykk og en periode i militæret, fikk jeg jobb hos Lade Offset i Trondheim. Noen måneder senere kom tilbudet om både jobb og aksjekjøp i Orkla Grafiske. Det å få jobbe lokalt var gull verdt. Jeg jobbet som trykker i mange år før tilfeldighetene gjorde at jeg tok over som leder i 2004.

Når ble tidligere Orkla Grafiske etablert?

1986.

Hva var bakgrunnen for etableringen den gangen?

Avisa Sør-Trøndelag vedtok å fase ut aksidenstrykkeriet sitt, og fire ansatte etablerte Orkla Grafiske sammen med trykkeriklubben i ST. Jeg kjøpte klubbens



aksjer høsten 1987, etter at jeg kom tilbake fra militæret og en kort periode hos Lade Offset.

Hvorfor fusjonerte dere selskapet inn i Fagtrykk?

Fagtrykk kom inn i Orkla Grafiske allerede i 2018 da de fire første eierne var/ble pensjonister. Årsaken til navnendringen var at alle i FT-systemet fra 1. januar 2024 tok i bruk et nytt ordre- og kalkulasjonssystem. I tillegg mente vi at det å komme inn under merkenavnet Fagtrykk, med felles markedsføring, var et klokt trekk for fremtiden.

Hva tilbys av tjenester på Orkanger-avdelingen?

Som en del av Midt-Norges største grafiske bedrift kan vi tilby et bredt spekter av grafiske tjenester, inkludert trykk, design og profilering.

Hvor kommer kundene fra?

Kundene kommer stort sett fra gamle Sør-Trøndelag og Nordmøre.

Hvem er den typiske kunden til Fagtrykk Orkanger?

Det er egentlig ingen «typisk kunde». Vi har alt fra milliardbedrifter til Kari og Ola som bestiller trykksaker til bryllup. Min policy er at alle skal behandles likt når de kommer i kontakt med oss – og det tror jeg vi har lyktes med.

Et effektivt produksjonssystem er avgjørende for å levere i tide. Har dere måttet investere tungt i produksjonsutstyr for å møte markedets krav?

Vi fikk inn en splitter ny printer i fjor sommer. Med den og vårt storformatplotter kan vi levere raskt og med den kvaliteten som kreves. I tillegg har vi hovedkontoret bare

en drøy halvtime unna. Jeg tror ikke det er én eneste leveranse vi ikke har klart å hjelpe kunden med siden vi ble en del av Fagtrykk-systemet.

Så dere har en topp moderne maskinpark?

Ja, det har vi – både på Orkanger og i Trondheim.

Hvor mange ansatte er dere?

Vi er tre ansatte her på Orkanger, fordelt på 2,4 årsverk.

Hva har omsetningen vært de siste årene?

Omsetningen ligger rundt 5 millioner og har vært stabil de siste årene.

Bruk av kjemikalier har vært en miljøutfordring i trykkeribransjen. Kundene blir stadig mer miljøbevisste. Hvilke tiltak har dere gjort?

Vi «kastet» ut offsetpressene for en del år siden. I dag bruker vi derfor ikke kjemikalier i det hele tatt.

Vi lever i en digital verden. Hvordan ser fremtiden ut for det trykte budskapet?

Behovet for trykk vil bestå, men tendensen er klar: opplag og papirforbruk har pekt nedover i mange år og vil nok fortsette. Likevel mener vi behovet for en lokal leverandør av grafiske tjenester vil være til stede også i fremtiden.

Merkes konkurransen fra nettbaserte trykkerier? Hva er Fagtrykk Orklas fremste konkurransefortrinn?

Nærhet og relasjon til kunden. Vi kan levere når kunden ønsker, og vi har miljøaspektet med oss – uten lange transportavstander.

Så fremtiden ser lys ut for Fagtrykk Orkla?

Ja, det mener jeg. Vi har funnet vår måte å drive på for å sikre oss en plass i fremtiden.

Neste år fyller dere 40 år. Blir det feiring?

Takk for tipset! Vi må nok markere det på en eller annen måte.

Eventyr, ekte natur og trolsk magi – iTrollheimen

iTrollheimen er ei naturbasert opplevelsesbedrift med kontoradresse i Rindal og kontorlokaler i Trollheimen. I vakre omgivelser finner du Trollheimstunet, der de har sin utendørsbase. Her tilbys teambuilding, aktiviteter og opplevelser midt i storslått Trollheimsnatur.



iTrollheimen skreddersyr guidede opplevelsespakker etter behov – enten du representerer et firma, er småbarnsfamilie, vennegjeng eller planlegger utdrikningslag. Målet er å gi gjestene en opplevelse av Norges kanskje siste uoppdagede naturperle.

De har også en 80 m² stavlafthytte med mulighet for både overnatting og matservering – et flott utgangspunkt for videre utforskning av Trollheimen.

Daglig leder Gøran Bolme har vært mannen bak iTrollheimen siden oppstarten i 2014. Han er utdannet naturforvalter, glad i jakt og fiske, og ofte å finne ute i Trollheimen. I tillegg er han både spelemann og historieforteller – og kan det meste om det som flyr, kryper eller vokser i området.

Hvorfor stiftet du iTrollheimen i 2014?

Selskapet ble stiftet for å teste drømmen om å kommersialisere naturopplevelser



i Trollheimen. Jeg har alltid vært fascinert av området, og vokste opp med historier fra eldre folk i dalførene. Trollheimen har en unik flora og fauna, og ønsket om å dele opplevelsene jeg selv har hatt her ute var hovedgrunnen til at jeg gikk sammen med tre andre og startet selskapet. Og så hadde jeg en god dose ungt pågangsmot, naivitet og total uvitenhet om hva det egentlig innebar.

Kan du fortelle litt om historien bak?

I 2014 var jeg nyutdannet naturforvalter, og drømmen var å jobbe i – eller med – Trollheimen. Slike jobber vokser ikke på trær, men tilfeldighetene ville det slik at jeg fikk en telefon fra noen rindalinger som ville drøfte mulighetene for å utnytte ressursene knyttet til Trollheimen. Resultatet ble iTrollheimen AS, og de samme rindalingene har sittet i styret siden oppstarten. Drømmen om å jobbe i Trollheimen gikk altså i oppfyllelse bare dager etter endt utdanning.

Hvor mange ansatte er dere?

Det har variert, men i dag er vi to i full stilling – jeg og Åse Børset – samt Anne Norli som har et administrativt ansvar en dag i uka.

Anne kom inn som et friskt pust for et par år siden etter mange år i Rindal Sparebank. For oss som er kreative utviklingstyper, er det gull verdt å ha med en strukturert sjel som hjelper oss å «holde tøylene». Hun er en viktig del av teamet, selv om vi bare har henne på deltid.

Hvilke aktiviteter og opplevelser tilbyr dere?

Vi pleier å si at vi har tre bein å stå på:

1. Naturforvaltning:

Som utdannet naturforvalter jobber jeg mye med konsekvensutredninger, kartlegging og vurderinger – særlig innen fugl og fisk.

2. Trollheimstunet:

Vårt lavvo-anlegg og konferansesenter ved Langvatnet. Her tar vi imot bedrifter, organisasjoner og lag til teambuilding, aktiviteter og samlinger. Vi drar også ut til bedriftene, og har blant annet levert aktivitetsopplegg til Bårdshaug Herregård og Haugum Gård i Klæbu. Vår aktivitetstløype har vi kjørt land og strand rundt de siste ti årene.



3. Naturbasert reiseliv:

For privatmarkedet driver vi «Home of the Trolls» - verdens eneste forskningsstasjon for troll.

Hvordan har reisen vært fra oppstart til i dag?

Det tar tid å bygge en bedrift. Markedet endrer seg stadig, og evnen til å tilpasse seg har vært avgjørende for at vi fortsatt eksisterer. Mange sier man må spisse seg og ikke gjøre «alt mulig». Det er sikkert mye rett i det, men samtidig har nettopp bredden vår hjulpet oss å omstille oss når vi har møtt korona, renteøkning og andre utfordringer.

Vi har også hatt avgjørende samarbeidspartnere, blant annet Lokalt Løft, Rindal Sparebank, Rindal kommune, Turstigruppa og Verneområdestyret for Trollheimen. I tillegg har Innovasjon Norge vært en viktig støttespiller.

Hvorfor akkurat Trollheimen – hva gjør området unikt?

Jeg og Åse har vokst opp med tilknytning til Trollheimen gjennom seterliv, jakt og turer. Vi snakker gjerne om «trollheimsfølelsen». Området er unikt fordi det ligger i klimaskillet mellom nord og sør, øst og vest. Det gir store variasjoner i klima, landskap og naturtyper – og et rikt arts mangfold. Vårt mål er å formidle og spre kunnskap, og få gjestene til å oppleve det samme som vi selv føler her ute.

Det må være beliggenheten og rammen rundt Trollheimstunet. Etter en kort gåtur på ski, truger eller til fots, står du midt i fjellheimen. Det gir en uformell og ekte stemning – og følelsen av virkelig å ha kommet seg ut av hverdagen. I tillegg ligger idealismen vår i å alltid ta hensyn til naturen.

Hva er mest populært blant gjestene?

Aktivitetsløypa er alltid en «sikker vinner» – enten vi kjører den på Trollheimstunet eller tar den med ut til bedrifter og arrangement. Kombinasjonen av faglig innhold, aktiviteter, god mat og underholdning er ofte det som gir størst suksess.

«Vi tror folk lærer best om naturen når de ser, hører og opplever den ute – ikke bare leser om den i en bok.»

Hvordan kombinerer dere natur og teknologi?

Vi er opptatt av at teknologien aldri skal ta fokuset bort fra naturopplevelsen. Den skal bare forsterke den – gjennom kunnskapsformidling på stedet. Vi tror folk lærer best om naturen når de ser, hører og opplever den ute i sitt naturlige miljø.

Hvordan jobber dere med bærekraft?

Trollheimstunet ligger mellom et naturreservat og et verneområde. Det setter føringer for alt vi gjør. Vi tar ikke imot mer folk enn området tåler, og legger til rette for sporløs ferdsel med skilting, klopper og god informasjon. Vi tar også hensyn til hyttefolket i området. I tillegg er vi sertifisert Miljøfyrtårn, med årlige tiltak og planer for grønn drift.

Samarbeider dere med lokale aktører?

Ja, alltid. Vi bruker lokale håndverkere og matleverandører der det er mulig. Vi har hatt stor glede av samarbeid med blant annet Furkunnjmat, 3venner, Stian Kooyman og Hæmstelt, som har gitt gjestene våre matopplevelser med ekte, rene råvarer – alltid med en trollheimsk vri.

Hva er visjonen for de neste fem årene?

• Videreutvikle iTrollheimen som et naturlig valg for aktiviteter mellom Trondheim, Molde, Kristiansund og Ålesund.

• Fortsette veksten innen naturforvaltning.

• Og når det gjelder trollene ... ja, de er fortsatt litt hemmelighetsfulle.

Hvilke trender ser dere som mest relevante fremover?

Regenerativt reiseliv er en viktig trend – å etterlate et sted i bedre stand enn da man kom. For oss er dette naturlig: Gjennom konseptet Home of the Trolls lærer barna å hjelpe trollene med å ta vare på naturen.

Har du en personlig favorittplass i Trollheimen?

Enkelt – nå midt i jakta er det selvfølgelig favorittposten min i Finnhammarlia i Folddalen.

Mannen bak

Gøran Bolme har vært drivkraften bak iTrollheimen siden etableringen i 2014. Han er utdannet naturforvalter, lidenskapelig jeger og fisker, og kjenner Trollheimen bedre enn de fleste.



JULELUNSJ

Planlegger du møter, kurs, konferanse eller hyggelig julesamvær med kollegaer i desember?

Vi dekker til julelunsjbuffet, tirsdag - fredag, 4. desember til 19. desember.



Les mer om våre julebordsopplevelser.

Ring oss på 72 47 99 00



BÅRDSHAUG HERREGÅRD



Bravida i Orkdal

– Teknisk ekspertise, levert lokalt



Vi leverer **service** og **prosjekt** med rask respons, høy kompetanse og lokal tilgjengelighet.

Kontakt oss:
Bravida.no/orkdal | +47 72 48 10 00



Takk for at vi, i mer enn 40 år, har fått produsere fornybar energi i Orkdalsfjøret.

Sammen kan vi fortsette å utvikle fornybar energi for et bedre samfunn.

→ tronderenergi.no

KOMMENDE ARRANGEMENTER

- **24. oktober** Frokostmøte – Kuben Innovasjonssenter
- **05. November** Kompetansekaffe – Kuben Innovasjonssenter
- **06. November** Fag- og Svennebrevsutdeling – Orkland kino og kulturscene
- **28. November** Frokostmøte – Damphuset
- **11. Desember** Julemøtet – Damphuset
- **22. Januar** Utdanningsmessa-Orkland – Orklahallen

Se alle våre kommende arrangementer på vår hjemmeside: www.onf.no



Når fiolinen møter friheten - Fritt Spillerom

Ønsker du å oppleve musikkglede med en jordnær og ekte formidler? Da kan du ta kontakt med musiker, pedagog og daglig leder i Fritt Spillerom, Jorid Vorum. Jorid elsker å være i musikken og skape øyeblikk som berører – og den opplevelsen vil hun at flere skal få ta del i. I 15 år har hun gledet små og store med sine musikalske og kreative evner. Det kan være brudeparet som ønsker en helt spesiell melodi under vielsen, eleven som uke etter uke møter en engasjert pedagog for å lære nye melodier på piano, eller bestemora som vil ha en munter sangtekst til barnebarnets konfirmasjon.

Uansett hva hun leverer, gjør Jorid det med stor ydmykhet. Hun er utdannet barnehagelærer ved Høgskolen i Trondheim, med bakgrunn fra musikklinja ved Inderøy videregående skole. Som musiker og pedagog har hun den perfekte kombinasjonen til å skape minnerike opplevelser for kundene sine. Vi tok en prat med den alltid sprudlende Jorid Vorum.

Kan du fortelle litt mer om deg selv?

Ja, gjerne! Jeg er oppvokst på en gård i Steinkjer, der musikk, folkedans og korsang var en naturlig del av hverdagen. Familien samlet seg ofte rundt disse aktivitetene. Det beste jeg visste, var søndager med huskonserter og sosialt samvær med besteforeldrene. Jeg har alltid likt praktisk



Musikkglede på ekte

Jorid Vorum er musiker, pedagog og daglig leder i Fritt Spillerom. Med fiolinen som sitt fremste uttryksmiddel og et varmt engasjement for mennesker, har hun i 15 år skapt magiske øyeblikk for små og store - fra bryllup og bedriftsarrangementer til undervisning og egenkomponerte sangtekster. Hun er utdannet barnehagelærer, med bakgrunn fra musikklinja på Inderøy, og kombinasjonen av musikk og pedagogikk gjør henne til en formidler som både berører og inspirerer.

arbeid, og gleden ved å se et ferdig resultat har fulgt meg hele livet.

I dag bor jeg midt i Trondheim sentrum. Min store lidenskap er Fritt Spillerom, der jeg får leve drømmen som fiolinist og berøre publikum med musikken min. Jeg elsker også å mingle og gå på kafé, og jeg er over gjennomsnittet nysgjerrig på hvordan vi mennesker fungerer. Det å forstå både meg selv og andre gir meg mye mening i hverdagen.

Funfact: Jeg elsker husarbeid, og jeg baker verdens beste tjukkklæms og snickerskake - til stor glede for familie, venner og nå også kollegaer på Kuben.

Hvordan startet Fritt Spillerom - hva var ideen bak bedriften?

Drømmen min var å studere musikk ved Musikkonservatoriet i Trondheim, og jeg kom inn etter prøvespill våren 1996. Det føltes som en stor seier - men samme sommer ble jeg rammet av en kraftig betennelse i høyre hånd. Plutselig kunne jeg ikke studere musikk likevel, og jeg måtte finne en ny vei.

Gjennom hospitering i barnehage oppdaget jeg gleden ved å bruke musikk

«Når man strekker seg utenfor komfortsonen, må man være litt KOKO – ikke tenke for mye, bare gjøre det.»

sammen med barn, og valgte å studere barnehagelærerutdanning ved Dronning Mauds Minne Høyskole. Etter syv år i barnehage savnet jeg likevel å bruke musikken og kreativiteten mer aktivt. Inspirert av mine to søstre, som begge hadde startet egne firma, tok jeg mot til meg: «Det må da vel jeg også få til!»

Høsten 2009 deltok jeg på etablererkurset Alkymisten, og i desember samme år startet jeg Fritt Spillerom. Hånda var endelig bra igjen, og jeg kunne kombinere musikk, kreativitet og egen drivkraft på min egen måte - noe som har gjort arbeidet mitt både frihetsfylt og meningsfullt.





Hva er bakgrunnen din, og hvordan har den påvirket måten du driver Fritt Spillerom på?

Jeg har alltid vært en kreativ sjel som liker å skape, se muligheter og dele musikk og ord med andre. Med bakgrunn fra både musikk og pedagogikk var det naturlig å starte Fritt Spillerom med tilbud som barnesangkurs for 2-5-åringene med foresatte, fiolinmusikk til alle anledninger og sangtekster og taler på rim.

Etter hvert har jeg utviklet meg i takt med mulighetene som har dukket opp - jeg har vært barnesangforfatter, skuespiller og laget nettkurs for småbarnsforeldre. Nettopp denne friheten til å utforske og forme arbeidsdagen etter egne ideer er drivkraften min som bedriftsutvikler.

I dag er hovedfokuset fiolinspilling, med mange oppdrag i bryllup og for næringslivet. Jeg liker variasjonen mellom å levere et musikkinnslag som får alles oppmerksomhet, og å skape rammer for gode samtaler med stemningsfull bakgrunnsmusikk.

Som pedagog legger jeg stor vekt på å se menneskene jeg møter. Kundene mine skal oppleve å bli ivaretatt og verdsatt - samtidig som de får en profesjonell og helhjertet leveranse.

Hvem er den typiske kunden din?

Det kan være en bedrift som ønsker noe litt annerledes - kanskje et musikkinnslag på en konferanse, julelunsj eller et annet arrangement. Her får jeg ofte frihet til å velge besetning innenfor gitte økonomiske rammer, noe som gir rom for kreativitet og variasjon.

Andre kunder er brudepar som planlegger sitt drømmebryllup, og som ønsker veiledning og tips om musikk som virkelig skaper den perfekte rammen for dagen. Jeg jobber også med barn og voksne som vil lære seg et instrument eller friske opp gamle kunster.

Hvordan kan kreativitet og improvisasjon styrke bedrifter og organisasjoner i praksis?

Jeg opplever at det har stor verdi å gi rom for dem som tør å tenke utenfor boksen, og la de kreative få bruke sine evner. Slike personer er ofte uredde og ser muligheter fra nye vinkler, noe som kan være svært verdifullt for en bedrift. Min erfaring er at dette kan føre til løsninger som gagnar både organisasjonen og kundene. I beste fall kan det også styrke inntjeningen og omdømmet - samtidig som arbeidshverdagen blir mer positiv og inspirerende.

Har du et oppdrag som gjorde ekstra inntrykk på deg?

Det finnes mange minner, men ett står spesielt klart for meg. Når man spiller et instrument, handler det om å formidle noe som berører publikum. Noen ganger treffer man, andre ganger ikke like mye - men denne gangen opplevde vi noe helt spesielt.

For flere år siden spilte søsteren min på cello og jeg på fiolin for et lite publikum. Vi fremførte Olsok av Paul Okkenhaug, og det oppsto en magisk stemning i rommet. Både vi og publikum ble grepet av musikken på en måte som nesten ikke kan beskrives - kroppen reagerte, tårene presset på, og vi følte oss i kontakt med noe større enn oss selv. Det var et øyeblikk av ren musikkglede og nærvær som jeg aldri vil glemme.

Hvorfor har du valgt å bruke lek og improvisasjon som verktøy?

Det å ha en leken tilnærming er medfødt. Jeg liker å se ting fra et humoristisk perspektiv,

og det faller meg helt naturlig. Dette gjenspeiler seg når jeg opptrer med fiolinspill krydret med små humoristiske innslag der det passer.

Improvisasjon - eller kreativitet, som jeg heller vil kalle det - gir meg en enda større glede og mulighet for kunstnerisk utfoldelse enn om jeg hadde vært mer fastlåst og hatt flere rammer å forholde meg til. Det er nettopp dette jeg elsker med å ha Fritt Spillerom.

Du har valgt å ha kontorplass i Kuben Innovasjonssenter. Hvorfor?

Som selvstendig næringsdrivende finner jeg stor motivasjon i å møte andre som også driver med næringsutvikling. På Kuben får jeg både gode samtaler og nyttige innspill som bidrar til å utvikle firmaet videre. Samtidig betyr det sosiale minst like mye - jeg er en sosial person som trives best når jeg kan slå av en hyggelig prat i hverdagen. Derfor passer Kuben meg perfekt, og jeg stortrives i fellesskapet





Mesteparten av samarbeidet mitt skjer med andre musikere eller kirkemusikere, både i Trøndelag og ellers i landet. Jeg jobber også med Bårdshaug Herregård og Damphuset i Orkanger, Human-Etisk Forbund i Steinkjer, samt ulike begravelsesbyråer og menigheter.

Til høsten skal jeg på barnehageturné med sangstund i regi av konsert- og turnéarrangøren Hilmar året rundt i Steinkjer. Når det gjelder næringsforeninger, holder jeg meg til én - og der har jeg funnet min favoritt: Orkland Næringsforening.

Hvordan kan Fritt Spillerom bidra i lokalt næringsliv?

Fritt Spillerom kan krydre et bedriftsarrangement med nydelig fiolinmusikk - og jeg kan veilede bedriften i når og hvor musikk gir et ekstra løft, enten arrangementet er lite eller stort.

Og husk: jeg er kreativ og har fritt spillerom! Her kan det komme både morsomme og uventede ideer som gir en ekstra dimensjon.

Har du et øyeblikk der du tenkte: «Ja, dette er grunnen til at jeg driver med dette»?

Det er vanskelig å trekke fram én spesiell episode, men for meg handler det om de øyeblikkene der jeg virkelig ser hva musikken betyr for andre. Det kan være eleven som opplever mestring og glede ved å spille et instrument - eller som bare trenger å bli sett av en voksen, og derfor kommer tilbake uke etter uke. Det kan være brudeparet som fikk akkurat den musikken de ønsket seg i vielsen, og som opplevde at den løftet dagen til noe helt magisk. Eller det kan være publikum - og jeg selv - som får en sterk musikalsk opplevelse som setter spor og gir mening i hverdagen.

Hvis du skulle beskrive Fritt Spillerom med tre ord?

Musikkglede, kreativitet og skaperkraft

Du hadde det kulturelle innslaget under Thamskonferansen 2024. Hvordan var det?

Det var en helt spesiell musikalsk opplevelse jeg aldri vil glemme. Jeg fremførte to låter av Rolf Løvland sammen med pianist Endre Lorentzen og trommeslager Kjartan Klingen - en besetning som, sammen med fiolinen, kledde Orklahallen perfekt.

Det som gjorde størst inntrykk på meg, var selve kicket av å spille med så dyktige musikere, gleden over å møte et lydhørt publikum - og ikke minst den enorme responsen i etterkant. Mange ble rørt til tårer, og stemningen var full av begeistring. Da kjente jeg at jeg hadde oppnådd akkurat det jeg ønsket med musikken min.

Fritt Spillerom er 15 år i år. Hvordan markerer du dette?

Jeg inviterer til to storslåtte jubileumskonserter i høst - begge fylt med varme, humor, alvor og stor variasjon, der jeg får vist bredden min som fiolinist.

Den første, Jubileumstoner og tapas, holdes i det historiske selskapslokalet Damphuset i Orkanger torsdag 2. oktober. Her får gjestene servert nydelig tapas midt i konserten - en kombinasjon jeg virkelig gleder meg til.

Den andre konserten gjennomføres i hjemkirka mi, Mære kyrkje i Steinkjer, søndag 19. oktober. Dette blir to ulike konserter, men begge viser mangfoldet i repertoaret mitt: film- og populærmusikk, folketonar, viser og klassisk.

Dette viser også hvordan medlemskapet i Orkland Næringsforening skaper synergier. De er en stolt samarbeidspartner for

konserten, og medlemmene får rabatterte billetter. Jeg håper å se mange kjente fjes denne høstkvalden.

Du skriver at man må være litt KOKO for å nå målene sine. Hva mener du med det?

Jo - for meg kan det av og til være tungt å nå målene mine. Jeg har lyst, men motet svikter, eller det føles som om jeg må bevege meg gjennom ulendt terreng. Det er akkurat slik det føles når man skal strekke seg ut av komfortsonen og ta sats.

Da må man være litt KOKO - ikke tenke for mye, bare gjøre det, og tåle ubehaget som følger med. Det merkelige er at selv om jeg kjenner på alt dette, har det nesten blitt en lidenskap å utfordre meg selv på denne måten. Og når jeg ser hva jeg har fått til - og hva det betyr både for meg og andre - skjønner jeg hvorfor det er verdt det.

Du har også gitt ut en sangbok?

Ja, det stemmer! Sangboka "Bamsen min" er virkelig mitt hjertebarn, og vokste fram av et ønske om å skape flere og litt andre barnesanger. Prosjektet resulterte ikke bare i boka, men også i en tilhørende barneplate, et musikkteaterstykk og et nettkurs.

Sangene er enkle å lære og fulle av lek. Barna får små oppgaver underveis, noe som skaper både aktivitet og læring. Med denne kombinasjonen av musikkglede og lek har Bamsen min blitt en favoritt for barnehagebarn - og en ressurs for både foreldre og besteforeldre.

Til slutt: Hva drømmer du om - både for bedriften og for deg selv?

Jeg drømmer om å fortsette å påvirke andre gjennom musikken min, skape flere magiske øyeblikk - både på konsert og på næringslivsarrangement - og en dag kanskje få Spellemannprisen!

På det private planet drømmer jeg om et sommerhus ved sjøen (med jacuzzi, selvsagt!) – og å kunne bake enda mer tjukklæms og snickerskake til dem jeg er glad i.





Orkland
videregående skole



Der tradisjon
møter framtid



PARTNERE

AV ORKLAND NÆRINGSFORENING



VARIG
ORKLA
FORSIKRING



Orkla
Sparebank



SpareBank
SMN 1



Salvesen
&Thams



Norsk
Kylling



RETURA
MIDT



AVANTAS



Moller Bil
Orkdal



TrønderEnergi

Tips!

SKRIV TEKSTER SOM TREFFER

AV MALIN ØVERAAS HOVLAND,
DAGLIG LEDER I MARKEDSBYRÅET LIVLIG BYRÅ

Gode tekster handler ikke om å bruke fancy ord – de handler om å bli forstått. Dette er spesielt viktig innen markedsføring når bedriften skal nå ut til potensielle kunder og konkurrere om deres oppmerksomhet i en jungel av budskap og inntrykk. I jobben min som markedsfører produserer jeg tekster, annonser og innhold for bedrifter i mange ulike bransjer. Her er noen tips til neste gang bedriften din skal lage en tekst:

HVEM SNAKKER DU TIL OG HVA ER DE OPPTATTE AV?

Hvis du ønsker å nå ut til potensielle kunder er det viktig å tenke på hva de er opptatte av og hva som trigger dem til å bli interessert i det du tilbyr. Her kan det være lurt å få frem **fordelene** med produktet/tjenesten fremfor spesifikasjonene. Hvilke problem løser din tjeneste/produkt?

✗ "Barnevognen har 12-tommers punkteringsfrie hjul og fjæring på alle fire hjul."

✓ "En vogn som ruller lett over både grus og asfalt – så du slipper å bekymre deg for å vekke babyen på trilletur."

✗ "iPhone 15 Pro Max har batterikapasitet på hele på 4422 mAh!"

✓ "Bruk telefonen hele dagen uten å bekymre deg for lading"

SKRIV ENKELT- OGSÅ NÅR DU SKAL VÆRE PROFESJONELL

Profesjonell betyr ikke komplisert. Faktisk bygger du mer tillit med tydelige, enkle ord enn med stive, "flotte" formuleringer. Folk leser teksten raskere – og skjønner budskapet bedre. Husk også luft mellom avsnittene!

✗ "Vi leverer helhetlige digitaliseringsprosesser med fokus på implementering av strukturert informasjonsforvaltning."

✓ "Vi gjør det enklere for bedriften din å finne, lagre og dele dokumenter"

SKRIV TIL ÉN PERSON - IKKE EN GRUPPE

Når man bruker "du" og "deg" føles det mer personlig og relevant.

✗ "Våre kunder opplever at tjenestene vi leverer fører til økt digital synlighet"

✓ "Vil din bedrift bli mer synlig og få flere kunder? Det kan vi hjelpe dere med!"

På slutten av teksten kan det være lurt å avslutte med en oppfordring til hva du ønsker at leseren skal gjøre (CTA eller "Call To Action" på markedsføringsspråket: "Les mer om våre tjenester på vår hjemmeside", "Klikk her for å se våre kampanjepriser", "Ta kontakt med oss for en uforpliktende prat".

Lykke til! 😊
- Malin

LIVLIG BYRÅ



Kompleks lønn og HR gjort enkelt

Vi skreddersyr effektive lønns- og HR-løsninger for virksomheter med sammensatte behov.

- Riktig lønn, riktig tid – hver gang
- Trygg håndtering av tariff og skiftordninger
- Digitalisering og full kontroll

La oss ta oss av det komplekse – så kan dere fokusere på verdiskapningen!

72 89 97 50 | post@kl.no | kl.no

saga KL
KL Økonomi og HR

Har du en idé du ønsker å utvikle?

Søk Orkla Sparebanks Næringsfond

Har du spørsmål?

Ta kontakt med **Berit**, eller gå inn på bankens hjemmesider.

Berit Brønstad
bb@orklasparebank.no



Søknadsfrist 1. oktober



Et verdensledende lag i Orkland

I 2022 ble Norsk Kylling første storskalaprodusent i verden til å legge om hele produksjonen til dyrevelferdsstandarden European Chicken Commitment (ECC). Takk til våre medarbeidere som hver dag gjør det mulig å bli best i verden her i Orkdal.

norsk-kylling.no/verdensklasse

 **Norsk Kylling**



INTERVJU MED MAGNUS MÜLLER LYSHOLM

Et levende stykke kulturarv i hjertet av Orkland

– Bårdshaug Herregård

Bårdshaug gård ble opprinnelig etablert i 1860, men fikk sitt nåværende særpreg da Christian Thams (arkitekt, minister, godseier og generalkonsul) kjøpte eiendommen i 1890 og brukte 14 år på å ombygge og utvikle den til en storslått herregård. Dagens Bårdshaug består av herregården, flere sjarmerende bygg fra 1890-årene og flere nyere hotellbygg fra 1980 og utover. Den historiske herregården kombinerer internasjonale arkitekturstiler med nasjonalromantiske elementer, fra norrønt til Louis-seize, og interiøret bærer preg av global inspirasjon.

I dag drives herregården som et familieeid hotell og møteplass under navnet Bårdshaug Herregård, med moderne hotellfasiliteter bygget på 1980-tallet (påbygd i 1997 og 2010), samtidig som man har bevart eiendommens historiske preg. Bårdshaug Herregård er en imponerende fusjon av historie og moderne gjestfrihet - fra Christian Thams' visjon til dagens familieledede drift. Med unike overnattinger, kulinariske opplevelser og kulturelle tilbud i historiske omgivelser, er stedet en viktig aktør i Trøndelags reiseliv og kulturarv. Herregården er et naturlig kulturelt samlingspunkt i området - egnet for konferanser, bryllup og møter i historiske omgivelser.

Magnus Müller Lysholm representerer i dag tredje generasjon vertskap, og har som mål å utvikle stedet som et av Norges fremste historiske hotell.

Hvordan har din reise inn i hotell- og reiselivsbransjen vært?

Som tredje generasjons medeier og vertskap har jeg jo stort sett vokst opp med hotellet. I en familie hvor det å eie og drifte et lite til mellomstort hotell på Orkanger er en 24/7-livsstil, fremfor en mer «tradisjonell» jobb med skiftarbeid på 7 - 12 timer. Det krever mye av en selv, men kanskje enda mer av de som står deg nærmest.



60 år med hotelltradisjon – og en arv som forplikter

Bårdshaug Herregård er mer enn et hotell - det er et levende stykke norsk kulturarv. Her møtes Christian Thams' visjon, tre generasjoner Müller Lysholm, og en unik kombinasjon av historie og moderne gjestfrihet.

Etter årene på Follo, ble det et mellomår hvor jeg arbeidet både i resepsjon og som vaktmesterassistent på hotellet før jeg flyttet til Oslo sen-sommeren 2003. Det ble i overkant av 12 år i Oslo med blant annet studier innen reiseliv og hotell- og relasjonsledelse, parallelt som jeg jobbet i hotellbransjen.

Først hver andre helg i resepsjon på Gaustad sykehotell ved Rikshospitalet med ekstra sommerjobb med renhold av hotellrommene der. Etter hvert gikk ferden videre inn i daværende Rica-kjeden hvor jeg først arbeidet i resepsjon på daværende Rica Travel Hotel i Arbeidergate i Oslo sentrum. Da jeg avsluttet studiene, gikk ferden videre til daværende Rica Helsefyr Hotel hvor jeg ble flere år og arbeidet med flere ulike ansvarsområder. I løpet av årene mine i Oslo hadde jeg ansvar- og arbeidsoppgaver innen de fleste avdelinger, bortsett fra på kjøkken, samt satt som ansattrepresentant i daværende Rica Hotellene Oslo AS i flere år. Jeg stortrivdes i Oslo og lærte mye de årene jeg var der.

Det var aldri noe press eller forventninger hjemmefra ovenfor meg eller min søster med tanke på å ta over drifta ved hotellet, men kanskje snarere et lite håp. Vi begynte vel å drøfte det internt i familien rundt 2012-13, all den tid vår far ikke skulle tilbake til en rolle som hotelldirektør etter endt ordførerperiode. Hvis vi ikke var interessert i å ta over på sikt, måtte han og mamma etter hvert begynne å vurdere salg. Hvis vi var interessert så supert,



da ville åremål til daværende hotelldirektør ev. bli forlenget om vi ikke var klare «nå». Tidlig 2015 var det forhold hos både meg og min søster som gjorde at tidspunktet for å ta over begynte å falle seg mer og mer naturlig, så ved årsskiftet 2015-16 var vi på plass.

Bårdshaug Herregård har en rik historie, helt tilbake til Christian Thams. Hva betyr denne arven for deg som hotelldirektør i dag?

Det er blant annet denne arven som gjør Bårdshaug Herregård unikt. Med denne arven følger og et stort ansvar. Et ansvar med å ivareta historien og kulturarven som vi arbeider i og med, i det daglige. Dette gjelder både bygnings- og eiendomsmassen og ikke minst - gjøre den tilgjengelig for folk flest og i formidlingen av den.

Det er veldig ressurskrevende arbeid både økonomisk og driftsmessig med tanke på personalbruk, samtidig som det kanskje er noe av det artigste da det «by far» gir de beste gjesteopplevelsene.

Jeg er privilegert som takket være tidligere generasjoner har bygd, tatt vare på og utviklet dagens Bårdshaug Herregård, som i dag gjør at jeg har et helt unikt og flott arbeidssted og

kollegiale som forplikter og samtidig gir meg mye glede.

Kan du fortelle litt om familiehistorien til dette flotte hotellet?

Min oldefar, Adolf Hugo Müller, ble hentet fra restaurantbransjen i Oslo av familien Stensrud til Britannia Hotel. Der arbeidet han som hovmester i Palmehaven og var en del av mellomledergruppa frem til han startet for seg selv med Müllers Hotel (senere Astoria, nå P-Hotels) i Trondheim sentrum. En liten «familienavn-kuriositet» er at hotellet lå i Lysholmgården i Olav Tryggvasons gate.

Min morfar, Alf Hugo Müller, møtte mormor, Kjellfrid (født Sommervold) på gamle Orkdal Lands gymnas tilbake i 1937. Åtte år senere giftet de seg. Morfar startet sin karriere i hotell- og restaurantbransjen i 1949 og grunnla etter hvert Müllerhotell-kjeden som på det meste omfattet 18 bedrifter. Han bygde blant annet første byggetrinnet av det som i dag er Quality Hotel Panorama. Morfar var også involvert som driver av de den gang kjente Oslo-bedriftene Regnbuen, Blom, Frascati og Kongeterrassen.

Morfar kjøpte Bårdshaug Herregård av gamle Orkdal kommune i 1965 og startet hotelldrift her. Hadde det ikke vært for mormor og

morfar er jeg usikker på om den historiske herregården fremdeles hadde vært her. Dette all den tid det lokale samvirkelaget hadde takket nei til å ta over eiendommen og bruke bygget som kontor. Kommunen vurderte om de skulle rive det for på den måten lettere kunne selge eiendommen ev. bygge nytt selv.

Mamma og pappa flyttet «hjem» fra Oslo i 1979, parallelt med at hotellet åpnet første byggetrinn av flere senere utvidelser tilbake i 1980. Den gang med 45 nye hotellrom, café og restaurant, festsal og møterom, samt et større bassengområde med boblebad og badstue med tilhørende garderobefasiliteter.

Så i år har det vært 60 år med hotelldrift her på Bårdshaug Herregård.

Hvordan balanserer dere det å bevare det historiske særpreget, samtidig som dere driver et moderne hotell?

Vi ønsker at alle gjestene våre skal få med seg en liten bit av historien. Være seg den spennende historien om Fenomenet Thams

(red.anm.: Tittel på boka Elsa Reiersen ga ut i 2006), eller min egen families historie. Det gjør vi blant annet gjennom vårt eier- og medlemskap i De Historiske. Vi drar inn elementer fra herregården i utsmykningen i fellesområdene våre. Være seg foto på veggene i hotellets resepsjonsområde eller ved at vi er så heldig å få låne en tidligere utstilling fra Orkla Industrimuseum om Thams-familien. Og de siste 10 årene har vi vært veldig bevisst ved renoveringsjobber inne på hotellet at vi drar med oss det historiske særpreget. Dette gjør oss unik i forhold til mange andre.

Samtidig som vi bevarer det historiske særpreget, skal vi være utviklende og aller helst være først i løypa når det kommer til gjestenes forventninger og opplevelser. Dette krever mye av oss, og da kanskje spesielt innen digitalisering, teknologi og KI. Men når Christian Thams fikk det til på begynnelsen av 1900 tallet med f.eks være første sted utenfor Trondheim med telefonlinje, ser jeg ingen grunn til at vi ikke skal få til det samme på 2020-tallet.





Hvilken rolle spiller Bårdshaug Herregård i lokalsamfunnet Orkland i dag – sammenlignet med tidligere tider?

Nå har jeg ingen forutsetninger for å uttale meg om rollen Bårdshaug Herregård hadde i lokalsamfunnet på Thams sin tid, utover historier jeg har fått fortalt om en herregård og eiendom som ble brukt privat og til representasjon, og som på den måten var lukket for lokalsamfunnet.

Det jeg derimot kan uttale meg om er hvordan familien Müller Lysholm gjennom tre generasjoner har bygd opp det som i dag er en mellomstor bedrift med et kollegiale på ca. 40 kollegaer fra 13 nasjonaliteter og 2 lærlinger. Internt arbeider vi med å være inkluderende, entusiastiske, utviklende og rause. Og det er kanskje det vi ønsker at lokalsamfunnet skal oppleve oss som. En virksomhet med et godt hjertelag der styrken er bygget på felleskapstanken. Sammen er vi sterke - sammen bygger vi konkurransekraft for og lykkes med å utvikle reiselivet i Orkland.

Vi går ikke på akkord med verdigrunnlaget vårt - da sier vi heller «nei» til kortsiktig vinning. I tillegg er vi bevisst samfunnsansvaret vårt i forhold til at vi er en «ja-bedrift» når det kommer til å ta imot kandidater på språk- og arbeidspraksis. Vi er en stolt lærebedrift og tar del i å utvikle morgendagens fagarbeidere

i bransjen vår. Vi bruker lokale og regionale råvarer, og benytter påvirkningskraften vår til at flere skal gjøre det samme, i de ulike fora hvor vi er engasjert. Vi sponser og finner samarbeidsformer med lokalt idretts- og kulturliv innenfor det økonomiske handlingsrommet vi har. Kan samtidig minne alle på viktigheten av den utvidete reise- og opplevelsesnæringen med tanke på å skape bolyst i en kommune som Orkland.

Hvem er de typiske gjestene?

Vi er i den heldige situasjonen at alle er den typiske gjesten vår. Veldig forenklet utgjør yrkes- og forretningstrafikk ca. 42 % av dem som overnatter hos oss. Møte-, kurs- og konferansegjestene våre utgjør ca. 23 % av det samlede overnattingsmarkedet vårt. Ferie- og fritid inkl. blant annet de «tradisjonelle» turistene utgjør da ca. 35 %. Av disse, er det utvilsomt møte-, kurs og konferansegjestene som bidrar med mest omsetning.

Lokalbefolkninga er flink til å besøke oss ved arrangement og enkeltanledninger som når vi tilbyr Afternoon Tea i de historiske stuene i herregården, 17. mai, familiejukebord, sjømat- og viltaftener i herregården og andre typer arrangement. I tillegg har vi selvfølgelig vår andel av selskaper som dåp, konfirmasjon, bryllup, årsmøldager, minnesamvær, russejubileum mm. Vi tilbyr også ulike

«Vi skal være både historiske og fremoverlente – akkurat slik Christian Thams var i sin tid.»

kulturarrangementer. Her skal vi være et supplement til Orkland Kulturscene og den utrolig dyktige gjengen på Damphuset, og ikke en konkurrent.

Hvordan jobber dere for å tiltrekke gjester fra både Norge og utlandet?

Vi har et knakende dyktig lag på salg, marked og booking / innesalg som har dette fremst i pannebrasken. Vår nytilsatte salgssjef, Grethe, har fire overordnede hovedfokusområder hvorav ett av dem er salg av flere møter, kurs og konferanser med overnatting. Her jobber vi primært mot dagens avtale- og anbudskunder, men og målrettet opp mot enkelte andre bransjer. I tillegg arbeider vi opp mot nasjonale buss- og turoperatør for å trekke flere grupper med overnatting. Lokalavtalekundene våre er selvfølgelig veldig viktig for oss, og offentlige anbud. Booking / innesalg med blant annet vår bookingansvarlig, Siv June, håndterer alt av innkommende henvendelser til terningkast seks. Og så har vi ei stjerne på digitale flater, Silje, som arbeider med blant annet hjemmesiden vår og sosiale media. Her gjøres det en mildt sagt fenomenal jobb av et hotell på vår størrelse og med våre ressurser.

I forhold til det internasjonale markedet jobber vi tett med De Historiske, og da spesielt i forhold til distribusjon. Det å finne de riktige og gode samarbeidspartnerne og digitale flatene vi skal ligge med tilgjengelig

kapasitet, hvor agenter, turoperatører og individuelle reisende kan reservere rom og pakker direkte i våre systemer.

Mange hoteller satser nå på bærekraft. Hvordan jobber dere konkret med dette på Bårdshaug Herregård?

For oss er det viktig å etterstrebe en bærekraftig økonomisk drift av hotellet som sikrer dagens kollegiale helårs arbeidsplasser. Vi skal ha et godt arbeidsmiljø med en bærekraftig arbeidsbelastning som gjør at de som ønsker, kan jobbe til de er 80. Hvor de som ønsker og har mulighet til det, arbeider i heltidsstillinger. I tillegg ønsker vi å skape flere trygge arbeidsplasser gjennom god økonomisk styring.

Vi skal få gjester til å være lenger på hotellet, i Orkland og i Midt-Norge. På denne måten reduserer vi klimaavtrykket. Vi bidrar til et levedyktig og inkluderende lokalsamfunn. Vi arbeider i det daglig med å ta vare på kulturmiljøet og kulturarven vår. Vi skal få gjestene våre til å spise og drikke mer og oftere lokal kvalitetsmat og drikke med minst mulig fotavtrykk. Vi arbeider aktivt med å redusere mengden matsvinn. Vi etterstreber vedlikehold og gjenbruk, fremfor å handle nytt. Vi arbeider aktivt med å redusere kjemikalieforbruk, bruk av rent vann og energiforbruk. Vi kildesorterer selvfølgelig avfallet vårt i X antall fraksjoner. Vi bidrar til vern gjennom bruk av kulturhistoriske bygninger som Thamspaviljongen og den historiske herregården. Dette er bare noe av det vi arbeider med under «paraplyen» bærekraft. Og så er vi selvfølgelig Miljøfyrtårnsertifisert. Noe vi har vært siden 2014.

Bårdshaug Herregård er ikke bare et ordinært hotell. Hva ønsker dere at gjestene skal sitte igjen med etter et besøk her?



mye å by på. Her finner vi den sjarmerende småbyen Orkanger, spennende industri- og krigshistorie, opplevelser, kultur, vakker natur, flotte idrettsanlegg og lokal mat av ypperste kvalitet. Med det som bakteppe er vår visjon å gjøre Orklandsregionen til et selvskrevent reisemål i Trøndelagsregionen på lik linje med f.eks. Røros, Oppdal, Den Gyldne Omvei og Hitra/Frøya. Derfor er lokal forankring i opplevelsene vi tilbyr veldig viktig for oss.

Vi hadde et ektepar fra Vestlandet boende på Kongerommet ei uke sammenhengende nå på sensommeren - de ønsket å bli kjent med kommunen og fordype seg i historien. Da hiver kollegiale seg rundt og tilbyr skreddersydde opplevelser som f.eks. og bli med kjøkkensjef Linda og kokken vår Marius på sopptur for og senere på kvelden bli servert denne som en del av middagsopplevelsen hos oss. I tillegg ble de tatt med på en 3-timers rundtur i kommunen vår av min far hvor første stopp blir lokalsykehuset og betydningen av det og Sanitetsforeningen, før ferden går videre til Orkdal vgs. og betydningen av gamle Orkdal Landsgymnas som var Norges største. Videre til Fannrem med både godfotteori og travsportens betydning, ned langsetter Orkla og til nærings- og industrimiljøet på Orkanger. Det var vel bare en svipptur opp til Knyken med fokus på betydningen av alt det gode og viktige dugnadsarbeidet som gjøres i kommunen som det ikke ble tid til. Gjestene har selvfølgelig alt vært og tatt Thamshavnbanen, besøkt Orkla Industrimuseum, opplevd Thamspaviljongen, vært på Bergstova, Damphuset, sentrumsgata og trehusbebyggelsen på Orkanger, besøkt Songlia og mye mer.

Thamspaviljongen som ligger like ved hotellet har jo også en unik historie. Hvordan bruker dere dette i formidlingen av hotellets identitet?

Gjennom trepartsavtalen vi har med Orkland kommune og Thamspaviljongen Støtteforening, bidrar vi til vern gjennom bruk, på samme måte som med Stiftelsen Bårdshaug Herregård.

Hotellet er ansvarlig for den daglige driften og bidrar gjennom den med inntekter øremerket fremtidig vedlikehold av Thamspaviljongen.

Sammen med Støtteforeningens meget dyktige guidekorps, kan vi forfølge fire ulike historier hvorav alle disse er viktige for Orkland og hotellets identitet. En, er historien om selve Thamspaviljongen og dens reise. To, er «Prosjekt Heimatt» og deres dugnadsinnsats. Tre, er familien Thams og kommunens industrikultur. Fire, er hvordan Thamspaviljongen i dag brukes til alt fra gudstjenester med dåp, vielser, bisettelser, som selskapslokale ifb. med konfirmasjoner, møter, kurs og konferanser, ulike mat- og drikkeopplevelser og konserter for å nevne noe.

Hvis du skal trekke frem ett øyeblikk eller en gjesteopplevelse som virkelig gjorde deg stolt – hva ville det vært?

Øyeblikk som alltid gjør meg ekstra stolt er når jeg får den første tilbakemeldingen fra faglig eller nærmeste leder om at lærlingene våre akkurat har fått tilbakemelding om at de har bestått og med det enten er faglært i servitørfaget, faglært kokk eller fagbrev i reiselivsfaget. Og kanskje ekstra stolt blir jeg når kolleger som Sissel og Maaja tar fagbrev i en alder tilsvarende de beste franske årgangsvinene, i henholdsvis reiselivsfaget (da som faglært resepsjonist) og renholdsoperatørfaget.

I forhold til gjesteopplevelser er det når det skjer noe uforutsatt og mentaliteten til kollegiale viser seg fra sin beste side. Eksempel på dette er når vi må åpne hotellet nyttårsaften som en del av kommunens samfunnsberedskap, og bemanne opp hotellet når vi egentlig har stengt og avviker ferie. Eller når en stor virksomhet kommer med en 2-dagers mellomstor konferansegruppe kommer en dag tidligere enn avtalt og kommunisert. Resepsjonist som tar imot ansvarlige ved ankomst kjenner på litt ekstra høy puls. Vaktmester må rigge og

klargjøre møterom, kjøkkenet må hive seg rundt å produsere møteromservering, lunsj og middag - servering likeså. Booking må ringe vår fleksible og herlige aktivitetsleverandør, iTrollheimen, som også må områ seg for å komme en dag tidligere. Renhold må gi bønn gass med klargjøring av hotellrom. Når vi da mottar følgende tilbakemelding som vi har fått lov til å bruke som referanse, kan i hvert fall ikke jeg bli stoltere:

«Hei Siv June,

Jeg må bare atter en gang få si tusen hjertelig takk. Vi er så takknemlig og utrolig imponert over dere, hvordan dere tok i mot oss en dag for tidlig, ordnet alt - slik at ingen hadde merket det, hadde det ikke vært for mine tre kollegaer som var med da jeg kom. (artig for dem, får nok høre dette helt til jeg går av med pensjon)





Dere er en hyggelig, oppmerksom og løsningsorienterte gjeng som jobber på Bårdshaug. Snakket om det her i dag tidlig, - vi kommer gjerne igjen. Jeg kan «dessverre» ikke gi dere noen forbedringspunkter - vår opplevelse var upåklagelig.

Tusen takk.»

Det sies at det spøker i «Kongerommet», et av de mest historiske rommene og flere gjester har fortalt at de har hørt uvanlige lyder om natten eller kjent en «tilstedeværelse» i rommet, og dere forteller gjerne med et smil at det er «husets mest populære rom for de som liker det mystiske». Dere var jo også med i serien «Åndenes makt». Har du opplevd noe utenom det vanlige?

Nei, men mennesker som står meg veldig nær og som jeg har 100 % tillit til har det. Og så har vi gjester som fra tid til annen har opplevelser som vi ikke finner noen rasjonelle forklaringer på. Så jeg fornekte ingenting, og har slått meg til med ro at enkelte er mer mottakelige og at det finnes mer mellom himmel og jord enn hva jeg ser og opplever.

For mange er disse historiene en del av opplevelsen med å bo på et historisk hotell. Spiller dere litt på dette i markedsføringen, og booker noen gjester spesifikt de rommene der «det spøker mest»?

Ja, vi har gjester som henvender seg direkte om å få bo der «det spøker mest». Vi spiller ikke direkte på det i markedsføringen, men TV-produksjoner som Åndenes makt og NRK Newtons Halloween-spesial for flere år siden hadde stor rekkevidde med overraskende lang varighet. Og så hender det seg at vi har synlighet i nyhetsbrev fra De Historiske og Historic Hotels Worldwide hvor dette er tema. Jeg blir stadig overrasket over hvor mange gjester som spør oss om dette ift. om det «spøker» eller ikke, og som er genuint interessert i hva vi har å si om det.

Dere ligger jo som et praktfullt smykke i innfartsåren til Orkanger. Hva er dine viktigste ambisjoner for Bårdshaug Herregård de neste 5–10 årene?

- Være Trøndelags foretrukne arbeidsplass i hotell- og restaurantbransjen pga. hotellets gode arbeidsmiljø hvor det å le sammen er viktig, bærekraftige arbeidsbelastning og konkurransedyktige vilkår.

- Tilby stadig bedre gjesteopplevelser som den viktigste pilaren i salgsarbeidet vårt, hvorav slagordet «Din opplevelse - vår stolthet».
- Ta markedsandeler, og da spesielt innen møte-, kurs- og konferansesegmentet som igjen skal sikre oss en bedre bunnlinje, som igjen skal reinvesteres i nødvendig vedlikehold, utvikling, kompetanseheving og flere arbeidsplasser.
- Dyrke og spisse den historiske herregården retning et enda mer betalingsvillig marked som ønsker helhetlige herregårdsopplevelser med tilstedeværende vertskap og hvor alle måltid serveres i herregården. Dette fordrer større investeringer i samspill med Stiftelsen Bårdshaug Herregård, rekruttering og kompetanseutvikling.

- Få realisert en større utvidelse av hotellet med blant annet flere hotellrom og et nytt møte-, kurs og konferansesenter på dagens eiendom, som samtidig harmonerer med Bårdshaug-plataets og den historiske herregårdens helhetlige kulturmiljø, preg og stilart.
- Fremdeles være et privat og familieeid hotell, i tøff konkurranse mot de større kjedene og konsolideringen rundt oss. Det vil kreve stadig mer av oss, men med fremoverlente eiere, et offensivt «kompetansestyre» og sterkt kollegiale - skal vi lykkes.



Tusen takk for støtten!

Orkdalsmessa har vært en årlig tradisjon siden 1995, og i år feirer vi 30-årsjubileum.

Uten støtte fra en positiv kommune og et offensivt næringsliv hadde ikke dette vært mulig. Vi er stolte og takknemlige for et helt unikt samarbeid.

Ønsker du å ha stand på årets messe?
Se mer informasjon på orkdalsmessa.no



ORKLAHALLEN 29. & 30. NOVEMBER 2025



INTERVJU MED FREDRIK EVJEN

Avfall blir verdier – Retura Midt

Retura Midt AS er en bedrift med 21 ansatte. De har hovedkontor på Orkanger og avdelingskontorer på Melhus og i Kristiansund. Selskapet tilbyr gode og miljøvennlige avfallsløsninger for både private og offentlige aktører, og leverer tjenester i 18 kommuner i Midt-Norge.

Retura Midt er også en del av den landsomfattende Retura-kjeden, som har 23 avdelinger og mer enn 800 ansatte over hele Norge. Selskapet opererer i kommunene Aure, Averøy, Frøya, Heim, Hitra, Kristiansund, Melhus, Midtre Gauldal, Oppdal, Orkland, Rennebu, Rindal, Skaun, Smøla, Sunndal, Surnadal, Tingvoll og Ørland.

Avfallshåndtering og -behandling er et fagfelt som krever stadig mer spesialkunnskap. Retura Midt kombinerer høy avfallskompetanse med unik lokalkunnskap. Dette gjør at kundene får riktige løsninger, som tar hensyn til miljø, sikkerhet og økonomi.

Verdien av smart avfallshåndtering kan være stor – man sparer tid, plass og penger. For de fleste virksomheter betyr det også mye at avfallsløsningen både ivaretar miljøhensyn og oppfyller myndighetenes krav. Dette er noe Retura Midt kan bistå med. Selskapet legger store ressurser i kompetanseutvikling og er sertifisert i henhold til kvalitetsstandard ISO 9001, miljøledelsesstandard ISO 14001 og Fair Transport.

ONF tok en prat med daglig leder Fredrik Evjen for å bli bedre kjent med både ham og Retura Midt AS.



Hvor mange ansatte er dere?

Per i dag er vi 21 ansatte. 60 % av all transport er satt ut til samarbeidspartnere, slik at vi totalt sysselsetter langt flere enn våre egne ansatte.

Hva var omsetningen i 2024?

Vi hadde en omsetning på 121 millioner kroner.

Du tok over som daglig leder i Retura Midt AS for fem år siden – hva har vært dine viktigste oppgaver så langt?

Jeg tok over 1. februar 2020. Det var et år med store endringer. Vi fusjonerte med Envina Næring AS (som opererte i Melhus og Midtre Gauldal) og næringsdelen til NIR i Kristiansund. Dermed gikk vi fra å operere i 11 kommuner til totalt 18. Vi endret også navn fra Retura Sør-Trøndelag AS til Retura Midt AS, og bygde opp en ny organisasjon med hovedkontor på Orkanger og avdelingskontorer på Hofstad i Melhus og i Kristiansund.

Hvordan vil du beskrive Retura Midt sin posisjon i markedet i dag?

I dag opererer vi i hele 18 kommuner i Sør-Trøndelag og på Nordmøre, og vi har over tid bygget opp en solid kundebase gjennom nærhet til markedet og god kjennskap til lokale behov. Dette har gjort oss til en ledende aktør i markedet.

Hvilke særtrekk mener du skiller Retura Midt fra andre aktører innen avfall og gjenvinning?

Vi kjenner regionen godt og har bygd opp tillit gjennom langvarige relasjoner til lokalt næringsliv – som i seg selv er komplekst, med alt fra små aktører til store internasjonale konsern. Samtidig er vi en del av Retura-kjeden, som gir oss tilgang til nasjonal kompetanse og felles leveranser gjennom nasjonale avtaler. Dette gjør oss til en robust organisasjon med bred kompetanse.

Retura Midt er sertifisert på kvalitet og miljø (ISO 9001 og 14001) og Fair Transport. Hvordan omsetter dere dette til praktiske løsninger i hverdagen?

Sertifiseringene gir både tillit i markedet og et rammeverk for strukturert arbeid i hverdagen. Det er krevende, men helt nødvendig for å sikre høy kvalitet på tjenestene våre. Vi har systemer som gjør at vi kan følge opp og dokumentere resultater og tiltak. Til syvende og sist handler det likevel om dedikerte ansatte og ledere – og her er vi heldige som har medarbeidere med lang fartstid og erfaring, som fungerer som drivkraft internt.

Dere har nylig satset på ombrukssentral. Hvor viktig blir gjenbruk og sirkulærøkonomi fremover?



Gjenbruk og sirkulærøkonomi er avgjørende for fremtidens avfallsbransje. Økende krav fra myndigheter og næringsliv, kombinert med behovet for grønn omstilling, gjør sirkulære tjenester til en naturlig del av avfallshåndteringen – og til en viktig kilde til innovasjon og konkurransekraft.

Hvordan balanserer dere kommersielle krav og samfunnsansvaret som ligger i avfallshåndtering?

Vi balanserer kommersielle krav med et tydelig samfunnsansvar – forankret i at vi er kommunalt eid, og dermed eid av innbyggerne. Dette eierskapet forplikter. Vi leverer miljøvennlige og kvalitetsstyrte tjenester som er økonomisk forsvarlige og samtidig nyttige for samfunnet. Vi satser på sirkulære løsninger som ombruk og rådgivning, og sørger for best mulig ressursutnyttelse. Samtidig drives virksomheten effektivt og lønnsomt, slik at både eierkommunene og næringslivet får verdi tilbake – både økonomisk og miljømessig.

Hvem er Retura Midts typiske kunder – og hvordan skreddersyr dere løsninger?

Vi leverer til et bredt spekter av næringer – fra handel og kontor til industri, havbruk, restaurant og hotell. Felles for kundene er behovet for effektive, miljøvennlige og tilpassede løsninger. Vi kartlegger avfallsstrømmer, gir rådgivning og tilbyr

tjenester som både er praktiske, bærekraftige og kostnadseffektive. Målet er å gjøre det enkelt for kundene å ta ansvar for avfallet sitt – på en måte som både er lønnsom og miljøvennlig.

Avfallsbransjen er i stor endring. Hvilke trender ser du som mest avgjørende de neste fem årene?

Sirkulærøkonomi, strengere miljøreguleringer og økt digitalisering vil prege utviklingen. Som kommunalt eid selskap har vi et særlig ansvar for å levere løsninger som gagnar både samfunnet og næringslivet. Fremover blir det viktig å utvikle nye tjenester, styrke rådgivning og inngå strategiske samarbeid – samtidig som vi opprettholder økonomisk forsvarlig drift.

Hva har Retura Midt gjort for å møte fremtidens avfallshåndtering, spesielt med tanke på digitalisering?

Vi er i gang med et større prosjekt med dynamiske ruter i Kristiansund. Alle avfallsbeholdere er utstyrt med sensorer som registrerer fyllingsgrad. Systemet kombinerer sensordata med maskinlæring for optimalisering. I korte trekk betyr det at kjørerutene genereres automatisk basert på hvor fulle beholderne er. Dermed unngår vi å tømme tomme eller nesten tomme beholdere, reduserer unødvendig transport, sparer miljøet, og kundene slipper å betale for unødvendig tømming. Samtidig får vi

tilgang til nyttig data som gir oss fordeler i beslutningsprosesser.

Hvordan kan Retura Midt bidra til å gjøre Midt-Norge til en foregangsregion for sirkulærøkonomi?

Vi må sørge for at ressursene i størst mulig grad forblir i regionen, gjennom praktiske løsninger for gjenbruk og ressursutnyttelse. Ombrukssentralene vi har etablert på Orkanger og i Verdal er gode eksempler. Vi trenger tettere samarbeid med bygge- og eiendomsbransjen, offentlige aktører og lokale innovasjonsmiljøer. Og vi håper flere tør å bidra i dette viktige samarbeidet.

Hvis du ser fem år frem i tid: Hva håper du å ha oppnådd som daglig leder?

- Betydelig reduksjon i restavfall og dokumentert nedgang i CO₂-utslipp fra avfallshåndtering
- Flere operative ombrukssentraler med høy gjennomstrømning av materialer
- Økt markedsandel og nye inntektsstrømmer fra sirkulære tjenester
- Intern kompetanseheving i takt med tiden og en tydelig kultur med robusthet til å møte fremtidens krav

Sirkulær fremtid med Retura Midt

Fredrik Evjen har vært daglig leder i Retura Midt AS siden 2020. Han tok over i et år preget av store endringer, der selskapet fusjonerte med flere aktører og utvidet fra 11 til 18 kommuner. Med bakgrunn fra både ledelse og avfallsbransjen, har Fredrik fokus på å kombinere kommersiell drift med samfunnsansvar.



Orkla Revisjon AS har historie fra 1977 i Trøndelag, spesielt i Orkland og Trondheim.

Vi er 20 revisorer og vi samarbeider faglig med IN Revisjon AS med kontor i Steinkjer og Namsos og totalt 8 ansatte. Vi har også et samarbeid med en Advokat.

Vi legger stor vekt på kontakt og samarbeid med våre kunder for å få best mulige løsninger.

Vi bistår også våre kunder med andre tjenester. Omorganiseringer, Verdsettelse, Rådgiving innen skatt og Mva etc.

Ta kontakt. Tlf: 477 85 470 for en uformell prat.

Postadresse: Vestre Rosten 77, 7075 Tiller
E-postadresse: post@orklarevisjon.no
Org.nr: 925 180 386 MVA
www.orklarevisjon.no



Vi skal favne hele næringslivet. Ingen er for små, og ingen er for store.

Orkland Næringsforening er en interesseorganisasjon for bedrifter i Orkland kommune og omegn. Vi er regionens ledende næringsorganisasjon og vårt formål er å fremme interessene til våre medlemsbedrifter overfor myndigheter og samfunn.

Bli med på laget du også!



Scan QR-kode med
telefonen for mer info.