

NÆRING

ORKLAND

Leder

TRUMP OG
HANDELSKRIGEN

Curator as

NY STANDARD FOR
EIENDOMSTJENESTER

Elseco

BYGGEBRANSJENS FREMTID
I TRYGGE HENDER

Orkanger fysioterapi og osteopati

FRA PASIENT TIL LEDER

Varig Orkla Arena

MODERNE ARENA MED
HESTEN I SENTRUM

Ole Lium møbelfabrikk

95 ÅR MED VEKST OG
VERDISKAPNING



VÅR 2025

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

USA og handelskrigen

- Hva betyr Trump's politikk for lokalt næringsliv?

100 dager har gått siden Donald Trump tiltrådte som USA's 47. president. Et scenarie mange av oss ikke så komme etter at han motvillig måtte gi fra seg presidentvervet til Joe Biden 20. januar 2021. Og det er ingen tvil. Donald Trump er utvilsomt tilbake i Det hvite hus. Selv om maktskiftet skjedde på andre siden av Atlanteren, er konsekvensene langt fra fjerne.

Det er iallefall ingen tvil om at President Trump holder fast ved sitt slagord «Make America Great Again (MAGA)», og at dette skal gjøres ved kraftige endringer av bilaterale handelsavtaler og liten vilje til internasjonalt samarbeid. USA sin utenrikspolitikk har blitt markant mere nasjonalistisk og proteksjonistisk. Alt skal nå gå i fordel av USA. For våre bedrifter med globale markeder er dette en politisk virkelighet som utvilsomt gir økt usikkerhet og nye utfordringer. Økte tollbarrierer fra

USA kan få flere negative effekter på lokalt næringsliv her i Norge og i Trøndelag, både direkte og indirekte. Grunnen til dette er selvsagt at USA er en stor handelspartner for Norge, spesielt innenfor sektorer som sjømat, maskiner og transportutstyr, kjemiske produkter, metaller, elektronikk og teknologi, maritim industri, fisk og olje og gass. Når Trump nå øker tollsatsene kan det gjøre norske varer dyrere for amerikanske forbrukere og bedrifter, og dermed redusere etterspørselen. Dette kan spesielt ramme små og mellomstore norske bedrifter som er avhengige av eksport til USA. Enten direkte eller indirekte.

Mange av våre lokale og regionale bedrifter er avhengige av forutsigbarhet i den globale handelen. Den uforutsigbare handelspolitikken som nå råder og som er en følge av Trump sin tollkrig, gjør det nå vanskeligere for norske bedrifter å planlegge produksjon, investeringer og markedsstrategier. Økte tollbarrierer forstyrrer en forutsigbar handelspolitikk og

rammer lokalt næringsliv. Eksportbedrifter i regionen opererer ikke i et vakuum. De er del av større verdikjeder som bl.a påvirkes direkte av de amerikanske handelspolitiske tiltakene som nå kjøres frem med full tyngde. Når Trump nå truer EU med generelle økte tollsatter øker også risikoen for lokale eksportører her i regionen - selv de som selger via tredjeland. I tillegg skaper den uforutsigbare stilen en ny dynamikk i finansmarkedene. En sterkere dollar har allerede presset eksportprisene opp, samtidig som økte oljepriser, drevet av geopolitisk spenning, skaper store svingninger på aksjer, råvarer og valuta.

At verdens statsledere er tydelige på kraftige mottiltak gleder meg. At EU kom med et tydelig tollsvar tilbake til USA's tolltrussel, førte jo til at Trump satte det hele på pause med 90 dager med en gang. Er Trump hard i klypa, må andre statsledere være like hard tilbake. For meg ser det ut for at det er det eneste språket Trump forstår.

Poenget mitt er ikke å male fanden på veggen. Vi må erkjenne at amerikansk politikk i stadig større grad vil påvirke lokalt næringsliv, både direkte og indirekte. De neste 4 årene vil kreve skjerpet analyser, strategisk fleksibilitet og økt fokus på risikostyring - også i små og mellomstore virksomheter i vår region.

«Alt henger sammen med alt» sa Gro Harlem Bruntland i sin tid. Verden henger sammen, og beslutninger som blir tatt i Det hvite hus vil få konsekvenser for vårt lokale og regionale næringsliv enten vi liker det eller ikke.

Jeg håper verden snart normaliserer seg...



Foto:
Silje Asbjørnsen

Ståle Vaag

Daglig leder, Orkland Næringsforening



Dagens små problemer kan bli morgendagens **STORE** utgifter.

Ikke vent med vedlikeholdet, vi sørger for at dine bygg er i topp stand, så slipper du bekymringer og uforutsette kostnader.

VÅRE TJENESTER

-  Vaktmester
-  Murertjenester
-  Anleggsgartner
-  Maling/Tapet/Gulv

Innhold

TRUMP OG HANDELSKRIGEN	02
Utgavens leder - Ståle Vaag	
EN NY STANDARD FOR EIENDOMSTJENESTER	06
Intervju med Geir Slettås	
ELSEKO AS	10
Intervju med Odd ivar Slettvoll	
ORKANGER FYSIOTERAPI OG OSTEOP	16
Intervju med Arnhild Skjølberg	
VARIG ORKLA ARENA	23
Intervju med Geir Ivar Dahlum	
OLE LIUM MØBELFABRIKK	28
95 år med vekst og verdiskapning	
STYRET 2025	34
Orkland Næringsforening	
PARTNERE	35
logoer	

INTERVJU MED GEIR SLETTÅS

En ny standard for eiendomstjenester - Curator AS

Curator AS har en rekke tjenester innen vaktmestertjenester, murer, anleggsgartner, overflatebehandling og mer, og er stolte av å ha dedikerte avdelingsledere for hver tjeneste som sørger for at deres kunder får den ekspertisen de fortjener.



Deres lidenskapelige gjeng av «ja»-mennesker er dyktige på å levere kvalitetstjenester innen sine respektive områder.

Enten det handler om å forvandle hager til drømmeoaser, forfriske fasader med malerarbeid, eller utføre komplekse overflatebehandlinger, så er Curator der for å gjøre din visjon til virkelighet. De har over 30 års erfaring fra ulike bransjer, og har opparbeidet seg en bred kompetanse som har gjort dem rustet til å takle de fleste utfordringer som måtte komme. Curator ønsker å være din partner innenfor næringseiendom, og tilbyr en rekke tjenester som dekker alle aspekter av eiendommens livssyklus.

Vi tok en prat med Geir Slettås som er daglig leder i Curator AS.

Hva var grunnen til at Curator ble stiftet Geir?

Det startet hos Mardahl når det ble flere eksterne leietakere i stedet for intern bruk av eiendommene. Da meldte det seg ett behov i forbindelse med forespørsler og forventninger fra leietakere om driftsmessige ting og behov for vaktmestertjenester for å imøtekomme dette.



Dekker hele eiendommens livssyklus

Curator AS ønsker å være din partner innenfor næringseiendom, og tilbyr en rekke tjenester som skal dekke alle aspekter av eiendommens livssyklus.

Hos Curator tror man på å gjøre livet enklere for deg ved å tilby et bredt spekter av profesjonelle tjenester under ett tak.

Ønske til Inge og Geir Mardahl var at det skulle være en kontaktperson som kunne kontaktes for å fixe mest mulig.

Kan du fortelle litt mere om hva dere kan tilby markedet i Orkland?

Vi har flere tjenester som er relevant til både private og næringsmarked. Blant annet maling innvendig og utvendig. Mur og flis, ovnsmontering, piperehabilitering og ellers alle typer vaktmestertjenester. Curator har også sertifisert personell til å gjennomføre lekeplasskontroll for borettslag/sameier/skoler/barnehager og fellesområder.

Vi tar små enkeltoppdrag eller vi kan tilby større oppdrag innenfor flere typer tjenester. Vi har f.eks kunder/borettslag som kjøper tjenester innenfor gartner/brøyting/strøing/vårrengjøring. Da lager vi ofte en fast pakkepris som gir forutsigbare kostnader pr mnd. Det er også kunder som har inngått avtale med oss for å styre teknisk forvaltning av hele borettslag/sameie. Det gir en forutsigbarhet både for styre og boligeiere og sikrer god forvaltning og oppfølging av eiendommen. I tillegg sikrer det at de betaler riktig pris for riktig tjeneste.



Hvor mange ansatte har dere og på hvilke fagområder kan dere tilby deres tjenester i?

Pr i dag så er vi 8 ansatte, men har plan om å rekruttere 2-3 malere og muligens en eller to på Service (såkalt «potet»).

Vi har Malere, Anleggsgartner, Murere og Serviceteknikere. For el, tømmer og rør så har vi samarbeidspartnere som håndterer

dette ved behov. I tillegg har vi som en del av Mardahl konsern tilgang til intern innleie av personell og utstyr når behovet melder seg.

Vil du si at dere prøver å fylle et behov som har vært i markedet her i Orkland innenfor forvaltning av eiendommer?

Målet vårt er vel å tilby noe som kanskje ikke har vært tilgjengelig tidligere. Men vi ønsker å samle flere typer tjenester under samme tak for å gjøre det enklere for våre kunder.

Litt ambisiøst, men vi prøver å være en «one stop shop» i størst mulig grad for tjenester til både private og til næring. Målet er at du skal ringe ett telefonnummer og få den hjelpen du har behov for i stedet for å ringe rundt og finne ut av ting selv.

Opererer dere kun inn mot bedriftsmarkedet eller er privatmarkedet også et satsningsområde?

Vår policy er at vi alltid skal si «JA», så vi håndterer både privat og næring.

Vil du si at dere kan tilby ett fullskala tjenestesortiment innenfor all type næringseiendom?

Jeg vil si at vi gjør det når det gjelder tekniske fag, selv om vi da benytter oss av samarbeidspartnere når det gjelder elektrisk, tømmer og rørlegger fag. Om det er noe vi ikke har kunnskap om selv så tar vi jobben med å finne riktig samarbeidspartner for oppdraget det gjelder for deretter å presentere løsningen til kunde.

Hvordan har utviklingen vært siden etableringen av selskapet?

Siden første virkedag 4. mars 2024 så har det vært overraskende god mottagelse. Som for alle nystartede bedrifter så medfører det jo store kostnader for å komme i gang og 2024 bærer preg av det. Men vi har tro på at konseptet er kommet for å bli og at det definitivt er ett marked. Å da vil det bli opp til oss å nå ut med salg og ikke minst for å gjøre en god jobb sånn at vi får ett renome som gjør at folk vil bruke oss.

Har dere noen nye typer tjenester som kan tilbys på gang?

Vi jobber hele tiden med å se på utvikling og nye konsept som kan passe inn i bedriften. Det er derfor en del spennende løsninger og konsept på gang som vi vil lansere i tiden fremover. Det gjelder både for tjenester vi kan tilby og ikke minst samarbeidsavtaler på nye konsept.

Hva er den viktigste gofoten til Curator da?

Det må være ansatte og vår evne til å være positiv og si «JA» når vi får henvendelser fra kunder. Jeg vil påstå at vi er ekstremt løsningsorienterte og at vi ordner det meste. I tillegg har vi Mardahl konsern i ryggen med tilhørende tilgang til folk og tjenester.



Elseko AS

Elseko AS ble etablert i 1993, og er i dag en av Midt-Norges ledende leverandører av elektriske tavler, styresystemer og strømskinner. Det var fire driftige menn, (Kristoffer Bjørgan, Egil Brevik, Steinar Landrø og Ole Søråas) som den gangen bestemte seg for å starte opp egen virksomhet.

I 2021 tok Morten Salberg, Ketil Ingdal, Rune Nygård og Odd Ivar Sletvold over bedriften. 32 år etter oppstarten har Elseko vokst seg til en stødig bedrift med 18 ansatte inklusive to lærlinger.

Med 32 års fartstid i bransjen har bedriften etter hvert blitt en anerkjent leverandør av et bredt og mangfoldig tjenestespekter og spesialtilpassede løsninger innen elektriske systemer til alle formål. Med solide materialkunnskaper og medarbeidere med høy teknisk kompetanse, har vi de beste forutsetninger for å tilby leveranser i samsvar med dine krav og spesifikasjoner. Elektroinstallatører er den største kundegruppen, og tavlene benyttes på alt fra større boligprosjekter, forretningsbygg og i industrien.

Det går leveranser ut til hele landet og man har bl.a levert tavler til tunge prestisjeprosjekter som Britannia Hotell, Madlamark Skole, Nye Hjorten Teater/Posten Moderne, St. Olavs Hospital, Washington Mills, NRK-bygget og Leangen bolig, samt flere kjøpesentre, skoler og hoteller.

Industriutviklinga i området er stor, og de ligger midt i smørøyet. Plasseringen er optimal for deres drift. De har mye på gang og ordrene er fulle.

Vi tok en prat med daglig leder og prosjektleder Odd Ivar Sletvold for å bli enda bedre kjent med bedriften.

Først litt om deg da Odd Ivar. Hvem er du og hvordan havnet du i Elseko?

Jeg er mann 49. Kone, 3 barn og hund, bosatt på Evjen. Bruker tiden på jobb, familie og trening med det fantastiske løpemiljøet i Svormo N.O.I. Startet min karriere i Elpro Selva i 1996, der jeg tok fagbrev som tavlemontør i 1998. Etter et år i militæret, fortsatte jeg å jobbe som hos Elpro.

I 2007 følte jeg meg moden for andre utfordringer, og banket på døra til Elseko AS, som på den tiden holdt til i bygget til Orkla Grafiske ved sponplaten. Der fant vi kjemien ganske umiddelbart, og i mai 2007 byttet jeg altså beite



I 2009 var tiden inne for å bygge eget bygg for produksjon, og det er i disse lokalene på Furumen vi holder til i dag. Bortsett fra et par lufteturer (MX-sport i 2010/11 og Siko Amfi 2018/19) har jeg jobbet innenfor tavlebransjen. I 2021 fikk jeg og 3 andre ansatte tilbudet om å kjøpe og overta bedriften, et tilbud vi ikke kunne si nei til. Siden 2022 har jeg hatt rollen som daglig leder, og har fått muligheten til å videreutvikle firmaet sammen med en fantastisk flott gjeng medeiere, medarbeidere og ansatte.

Elseko er leverandøruavhengig. Hva betyr egentlig det?

Elseko ønsker å kunne tilby det kunden måtte ønske, og leverer tavler sammensatt av flere leverandører. Sammen med kunden finner vi den løsningen som passer best, uavhengig av hvilken leverandør.

Hvilke typer tjenester kan dere tilby?

Som navnet kanskje røper, leverer vi det meste innenfor elektriske tavler. Alt fra små og store distribusjonstavler, eller sikringsskap om du vil, skinnepakker, styretavler og automasjonstavler.

Hvem er den typiske kunden til Elseko?

Vi produserer stort sett til elektroinstallatørfirmaer, både lokalt og nasjonalt. Eksempelvis Caverion, Vintervoll, Bravida og Siemens som de fleste sikkert kjenner, men også Belsvik Elektro og Proff El&IT som kanskje er litt mer lokale. Kunne sikker nevnt i fleng.

Hvilken type kompetanse sitter dere på?

De fleste av våre ansatte er utdannede tavlemontører, samt en med elektroerfaring. Vi utdanner stort sett våre egne fagarbeidere via lærlingeforløp, gjennom et tett samarbeid med det lokale opplæringskontoret. Vi har også prosjektledere med lang fartstid i bransjen.

Hvordan jobber dere med rekruttering inn i bransjen da?

Vi har et tett samarbeid med Midtnorsk Opplæring og Orkland videregående skole. Vi ønsker å være en arena for utdanning av fremtidens fagarbeidere, og tar ofte imot elever fra både grunnskole og videregående til utplassering og jobbskygging. Vi mener det er viktig at ungdom får smake på arbeidslivet så tidlig som mulig, og ønsker å bidra med den kompetansen vi har for å gjøre veien inn i arbeidslivet så sømløs som mulig. Dette mener vi er en viktig erfaring for alle unge voksne, og det gir oss også en unik mulighet til å knytte relasjoner med den eller de som kanskje blir den neste lærlingen.

Føler dere at det er en kamp om de gode hodene?

Vi opplever at det er utfordrende å få tak i faglært arbeidskraft, og har i lengre tid hatt fokus på å utdanne de gode hodene selv. Vi leter etter de lojale, nysgjerrige, sosiale og hardtarbeidende, det er for oss de gode hodene.

Dere ligger sentralt plassert på Furumoen. Hvordan vil du beskrive samarbeidet dere næringslivsaktører imellom her på Orkanger?

Vi har et tett og godt samarbeid med næringslivet på Orkanger, både direkte og indirekte. Utviklingen i industrien i dalføret er spennende, og vi har inntrykk av at de lokale næringslivsaktørene bruker oss når behovet melder seg. Elseko ønsker å bli enda mer synlig i lokalmiljøet, og ønsker å få fotfeste i både som samtaleemne på «lygarbordet» i den lokale nærbutikken og i kontraktsforhandlinger med den neste kunden. Elseko har bodd på Orkanger i over 30 år, så nå er det på tide at orkdalingene blir kjent med oss.



De fleste av våre ansatte er utdannede tavlemontører, samt en med elektroerfaring. Vi utdanner stort sett våre egne fagarbeidere via lærlingeforløp, gjennom et tett samarbeid med det lokale opplæringskontoret.

Hvordan ser fremtiden ut?

Fremtiden blir spennende! Vi har flere store prosjekter på trappene, noen er vi allerede godt i gang med. Fokuset ligger på å skape et godt miljø og en trygg arbeidsplass i årene som kommer også. Med en god og lojal kundemasse, flittige medarbeidere og spennende arbeidsoppgaver, ser vi lyst på fremtiden. Fokus på godt arbeidsmiljø er også svært viktig for oss, vi ønsker å skape en arbeidsplass man er glad i, med mennesker man trives rundt. Det håper vi å lykkes med, også i fremtiden. Den 10 mai skal for øvrig Elseko for første gang i historien delta på Holmenkollstafetten, det gleder vi oss veldig til. Håper at kjente og ukjente heier oss fram i Oslo den dagen.



1 av 4 blir stresset av tanken på sparing.

Det kan være vanskelig å vite hvor du skal begynne, og hvilke muligheter du har.

Få personlig rådgivning og gode råd om sparing hos oss.

Alle fortjener økonomisk selvtillit.

orklasparebank.no
Telefon 72 49 80 00

En lokalbank i **eika.**

RAMBOLL

Bright ideas.
Sustainable change.



Foto: Norsk Industriutvikling/Helmet



Foto: Mowi



Foto: Norsk Kylling

Som partner for en bærekraftig industriutvikling tilbyr vi innovative, praktiske, miljørettede, sosiale og tekniske løsninger som utfordrer tradisjonell tilnærming.

Våre løsninger og ekspertise for industriktoren har støttet kunder som blant annet Mowi, Norsk Kylling og Eiktyr Industripark.



Etablert 1962

WASHINGTON MILLS

Hjørnesteinsbedrift i Orkland med over **100 ansatte**. Her produseres det **silisiumkarbid** som brukes til alt fra elektronikk, sandpapir og produksjon av dieselpartikkelfilter.

washingtonmills.no

Strøm, internett, elbilladere eller kamera-overvåkning?

“Æ fikse en god avtale”, sier Thomas på Orkanger-kontoret vårt.



Se hvorfor disse bedriftene valgte oss her



Thomas Nielsen, storkundeansvarlig

Tlf. 41 35 05 45 thomas.nielsen@svorka.no



Fra pasient til leder – Orkanger fysioterapi og Osteopati AS

23. september 1980 startet Trond Selven og Nils Høeg opp Orkanger fysikalske institutt ved gamle Strandheim på Orkanger. Etter mye oppussing og etablering av firmaet på Strandheim fra 1980 til 1985 flyttet de til et lokale i kjelleren ved Vianor, hvor de hadde tilhold sammen med treningsstudioet Club Roma. Deretter flyttet de til Mogården på Orkanger rundt 1988-89, hvor de ble værende fram til 2015.



Etter 25 gode år i Mogården, trengte instituttet større plass og flyttet til Grønørveien vis à vis Kuben, og med 3T og Orklandbadet som nærmeste nabo. Her har de et fullt utstyrt treningsstudio som er åpent fra klokka 5 til 23 på kvelden, der ca 400 medlemmer kan trene når og så mye de vil. Her har de på dagtid alltid noen av behandlerne ute i treningssalen som kan gi råd og veiledning til dem som trener.

De er i dag 9 erfarne fysioterapeuter og 4 dyktige osteopater som utgjør Orkanger Fysioterapi og Osteopati.

Siden oppstarten i 1980, har klinikken utvidet seg for å betjene hele Orkland kommune og mennesker fra omkringliggende områder.



Vi tok en prat med daglig leder og fysioterapeut Arnhild Skjølberg

Når bestemte du deg for å bli fysioterapeut og hvorfor?

I 1987 det året jeg var russ. Jeg var da skiløper og innom for behandling. Der ble jeg rett og slett «headhundet» inn i dette fantastiske yrket. Geir Elvbakken hadde kontakter ved utdanningen i Tyskland og hjalp meg med søknad. Etter endt utdanning i Berlin og historiske opplevelser tett på Berlinmurens fall, kom jeg hjem til turnustjeneste ved Regionsykehuset i Trondheim. Da ble jeg på nytt kontaktet av gutta på OFO, som sa det var på tide at jeg kom og jobbet sammen med dem. Jeg er evig takknemlig for den entusiasmen jeg ble møtt med av det som førte til både utdanning og arbeidsplass.

Hva kreves for å jobbe som fysioterapeut?

Jeg skulle ha ønsket det var en egnethetstest for å komme inn på studiet. Jeg tenker det som først og fremst kreves er at du er interessert i mennesker og har omsorgsegenskaper.

Hva er det beste med å jobbe som fysioterapeut og det å jobbe i denne bransjen?

Det er menneskemøtene. De som oppsøker oss har forskjellige utfordringer, det å kunne bidra, og ofte i samhandling med andre helseaktører, gir meg en meningsfull arbeidshverdag.



Er det vanskelig å få jobb etter endt utdanning?

Svaret på det er både ja og nei. Fysioterapiyrket har mange arenaer det utøves på. Sykehus og kommunehelsetjeneste er de mest vanlige. I Orkland kommune har vi både fast ansatte fysioterapeuter og vi næringsdrivende fysioterapeuter som er utøvende på oppdrag for Orkland kommune. I tillegg har vi fysioterapeuter som ikke er under avtale med kommunen. Mange starter opp med å jobbe uten avtale, andre starter i vikariat og flere som instruktører i treningssentre.

OFO tilbyr både fysioterapi og osteopati. Kan du beskrive forskjellen?

Oi, det synes jeg faktisk er litt krevende å gi et godt svar på. Jeg tenker den største forskjellen er at osteopater i sin behandling er mest fysisk behandlende, det vil si at de behandler på benk.

Fysioterapeuter tilbyr aktivitet som hovedbehandling, men behandler og undersøker også på benk. Når det er sagt er det fra begge disse yrkesgruppene hos oss på OFO aktivitetsbaserte tiltak. All behandling som gis er ment som underbyggende for den fysiske og psykiske helsen til pasientene.

“Fysioterapeuter har i de senere år drevet mye med forskning på hva som er mest hensiktsmessig tiltak. Nå har vi kunnskap om at det er den aktivitetsbaserte behandlingen som gir mest varig effekt. Samtidig skal vi fortsette å være en yrkesgruppe som er gode på å undersøke og å gi manuell behandling.”

Er det vanskelig å få jobb etter endt utdanning?

Svaret på det er både ja og nei. Fysioterapiyrket har mange arenaer det utøves på. Sykehus og kommunehelsetjeneste er de mest vanlige. I Orkland kommune har vi både fast ansatte fysioterapeuter og vi næringsdrivende fysioterapeuter som er utøvende på oppdrag for Orkland kommune. I tillegg har vi fysioterapeuter som ikke er under avtale med kommunen. Mange starter opp med å jobbe uten avtale, andre starter i vikariat og flere som instruktører i treningssentre.

OFO tilbyr både fysioterapi og osteopati. Kan du beskrive forskjellen?

Oi, det synes jeg faktisk er litt krevende å gi et godt svar på. Jeg tenker den største forskjellen er at osteopater i sin behandling er mest fysisk behandlende, det vil si at de behandler på benk.

Fysioterapeuter tilbyr aktivitet som hovedbehandling, men behandler og undersøker også på benk. Når det er sagt er det fra begge disse yrkesgruppene hos oss på OFO aktivitetsbaserte tiltak. All behandling som gis er ment som underbyggende for den fysiske og psykiske helsen til pasientene.

Hva vil du si er de største endringene i faget på den fysioterapibehandling man bedrev før i tiden med det man opererer med i dag?

Fysioterapeuter har i de senere år drevet mye med forskning på hva som er mest hensiktsmessig tiltak. Nå har vi kunnskap om at det er den aktivitetsbaserte behandlingen som gir mest varig effekt.

Samtidig skal vi fortsette å være en yrkesgruppe som er gode på å undersøke og å gi manuell behandling.

forts. neste side

Hva er de vanligste plagene folk kommer med?

Det er mye muskel- og skjelettplager.

Dere tilbyr også trening på treningssenteret deres. Tilbyr dere noe som andre treningssenter ikke kan tilby?

Det som skiller oss fra de andre er at vårt treningssenter blir drevet av helsepersonell. Det er en trygghet for mange og gjør det lettere å fortsette å trene mer selvstendig etter å ha gått til behandling på samme sted. På dagtid er det fysioterapeuter og osteopater til stede. Vi er lette å ta kontakt med om det skulle være noe.

Vi har flere treningssenter med bare noen 100 meters avstand her på Grønøra. Er det sterk konkurranse, eller samarbeider dere godt?

Jeg tenker vi er gode naboer som selger

helsebringende trening til kunder med ulike behov og ønsker.

Har du noen gode råd til bedrifter som ønsker å forebygge jobbrelevante helseplager?

JA, så absolutt. Ta kontakt og vi skreddersyr opplegg. Vi har mye spennende på gang nå. Mange har stillesittende arbeid og trenger å røre seg. Undersøkelser viser at de som har fysisk krevende jobber ofte er mindre aktive på fritiden.

Vi på OFO brenner for å også få de med fysisk krevende yrker i trening som kan beskytte mot sykdommer og helseutfordringer som har årsak i for lite aktivitet utenom jobb. En fysisk krevende jobb beskytter ikke, og det er et paradoks.



Orkanger fysioterapi og osteopati
Telefon 72 48 00 30

Bedriftstrening

Gi dine ansatte verktøykassen de trenger for å prestere bedre på jobb og i hverdagen.

Alle er unike med ulike behov. Vi skreddersyr et opplegg for din virksomhet. Ta kontakt for et eget opplegg for din bedrift.

Velkommen til et vanlig treningssenter med uvanlig mye helsepersonell



Les mer på
ofo-as.no



HR og lønn – vi gjør det enklere å være leder

Vi i KL Økonomi og HR ser hele mennesket bak tallene, og hele organisasjonen bak behovene. Med faglig tyngde og et brennende engasjement for utvikling, er vi her for å gjøre hverdagen din lettere – og organisasjonen din sterkere.

Vi tilbyr blant annet:

HR for hire – fleksibel hjelp til HR-prosesser, når du trenger det

Strategisk og operativ HR – fra kultur og struktur til praktisk gjennomføring

Lederutvikling – støtte i krevende saker og utvikling av ledere og team

Lønn – effektiv, korrekt og tilpasset dine behov

KL Økonomi og HR – for deg som vil utvikle, ikke bare drifte!

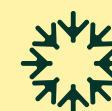


Vestre Rosten 81, 7075 Tiller | Telefon: +47 72 89 97 50 | E-post: klohr@kl.no | www.kl.no

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



Varig Orkla Arena

Gamle Orkdal tråvpark var en lokalbane som ble bygget på dugnad av Orkdal tråvklubb. Banen sto ferdig bygd i 1990, og den første lokalkjøringen ble avholdt i mai samme år. Orkdal tråvpark ble tildelt årlige totalisatorkjøringer, den første ble avholdt allerede i 1991. Med Atom Vinter på startstreken den dagen, kom det hele 5000 publikummere på tråkka for å overvære begivenheten.

Da Leangen ble solgt måtte Midt-Norge Travforbund finne lokasjon for det nye tråvanlegget i Midt-Norge. Etter flere år med debatt om beliggenhet, ble det i 2019 vedtatt at Trøndelags nye storstue for tråvport

skulle bygges på eksisterende Orkdal tråvpark på Fannrem i Orkland kommune. Orkdal tråvklubb solgte så anlegget til Midt-Norge Travforbund, og 24. juni 2022 ble Varig Orkla Arena offisielt åpnet.



Varig Orkla Arena er en moderne arena med hesten i sentrum. Anlegget har et moderne publikumsbygg som gir deg en sjelden mulighet til å følge de aktive tett på, både før og etter løpene.

Midtsommertravet i juni er årets høydepunkt og er et arrangement som har blitt gjennomført hvert år siden 1979.

I og med at Norges første travløp ble kjørt på elveisen rett ved siden av dagens tråvbane, for rundt 150 år siden kan man med god grunn si at travet endelig kom heim til røttene. I tillegg kan vi nevne at Orkdal tråvklubb, som feiret 150 år i 2023, er landets eldste tråvklubb.

INTERVJU MED GEIR IVAR DAHLUM

Geir Ivar Dahlum er daglig leder av Varig Orkla Arena.



Hva førte deg til Varig Orkla Arena Geir Ivar?

Det som førte meg hit er interessen for travsporten, men også de mulighetene man har med et så nytt og stort anlegg. Jeg er arvelig belastet med hesteinteresse og hadde egne travhester i ungdomsårene. Det ble ingen stjerner av de, og jeg ga meg når jeg var rundt 18, men jeg har beholdt interessen for sporten siden den gang. Yrkesmessig har jeg 11 år bak meg fra If, hvor jeg har jobbet mye med salg og utvikling. For min del er dette drømmejobben da jeg kan kombinere hobbyen min med det jeg liker å jobbe med.

Antall ansatte og deltidsansatte?

Vi er 2 ansatte i administrasjonen og 2 som jobber med å drifte og vedlikeholde anlegget. I tillegg har vi ansatte på timebasis når vi arrangerer løpsdager, for da trenger vi en god del funksjoner for å kunne gjennomføre stevnet. Da trenger vi bla løpsleder, dommere og dyrevelferdskontrollører. Til sammen blir det 25 deltidsansatte per løpsdag.

Omsetning?

24 millioner i 2023, tallene for i fjor er ikke helt klare enda.

Kan du fortelle litt om travanlegget?

En runde rundt banen er 1100 meter, det er med det den største i Norge da 1000 meter er standard. Det er også flere treningsmuligheter med blant annet et rettstrekk på ca 700 meter og løypenett som er tilknyttet banen. Vi har 134 stallplasser som vi bruker på løpsdager, i tillegg til de 70 stallplassene som brukes hver dag av de som har hest på anlegget.

Mange betegner anlegget som et av Europas flotteste travanlegg. I alle fall nordens flotteste. Stemmer dette?

Jeg må si meg enig i det. Nå her jeg besøkt nesten alle travbanene i Norge og en god del i Sverige, og det er ingen som er i nærheten av det Varig Orkla Arena er.

Hvor stort er hovedbygget?

Det er ca 6000 kvm med i hovedsak staller og hestebutikk i første etasje, så er det kontorer og restaurant i 2. etasje.

Kan du si noe om hva anlegget kostet å bygge?

Totalt kostet hele anlegget rundt 400 millioner når det sto ferdig i 2022.

Hva er så spesielt med Varig Orkla Arena?

Siden restauranten er bygget oppå stallen, har man mulighet til å se ned i stallene og alt som foregår der. Det gir et ganske unikt innblikk i hva som foregår bak kulissene på en travdag.

Hva tilbyr dere besøkende på en vanlig travdag?

Vi har åpen restaurant som tilbyr en god middag også er det spennende travløp i banen. Man trenger ikke å ha noe kunnskap eller interesse for trav for å komme innom oss, vi skal hjelpe de som er nysgjerrige.

De som ønsker å ta turen kan få oversikt på våre nettsider over kommende løpsdager.

Hvor ofte kjøres det løp?

Vi kjører løp ca 1 gang i uka, i 2025 har vi 48 løpsdager.

Hvor mange besøkende kan dere ta i restauranten?

Vi har 550 sitteplasser totalt.

Hvilke type travarrangementer gjennomføres?

I vår verden skiller vi mellom hverdagskjøringer og V75, hvor sistnevnte er det største og mest kjente. Da er det lørdager hvor trav-Norge har øynene på oss. I løpet av et år har vi 6 slike lørdager, hvor Midtsommertravet er høydepunktet. I år er det 21. juni, hvor de beste hestene fra både inn og utland kommer på besøk. Etter løpsdagen er over har vi musikk og fest utendørs hvor vi åpner for at de som kun vil ha billett til festen kan komme inn.





Kan anlegget brukes de dagene det ikke er løp også?

Absolutt! I august skal vi både ha Mett Landbruk og Orkland Motorshow på dagtid og konsert på kveldstid. Alt dette foregår utendørs, hvor vi har store arealer tilgjengelig og mange bruksmuligheter. Vi har også et stort restaurantbygg som kan brukes til møter, kurs og konferanse. Alt fra de helt små til de helt store. Vi ønsker at Varig Orkla Arena skal være et sted der det skjer ting som gir noe tilbake til lokalsamfunnet, men da er vi avhengige av at vi blir brukt til mer enn bare trav.

Jeg ser dere operer med bølister på hjemmesiden deres. Hva er det for noe?

Alle løpsdager og travløp har regler for å sørge for at alt går rett for seg, at ingen gjør noe som ikke er tillatt eller behandler hestene på en dårlig måte. Dersom noen bryter med disse reglene, blir det bot.

Hvordan er publikumsinteressen?

Sammenlignet med andre baner i Norge har vi ganske gode besøkstall, men det er alltid plass til flere.

Hva blir sommerens høydepunkt?

Nevnte Midtsommertravet blir sommerens høydepunkt travmessig, men jeg gleder meg like mye til Mett Landbruk, Orkland Motorshow og konsert på kvelden. Det tror jeg blir en skikkelig gøy kveld. Vi er fornøyd med artistene som kommer, så vi gleder oss til å kunngjøre hvem som kommer!



Et unikt møtested for din bedrift

Kom til et sted hvor dere kan boltre dere på stor plass i luftige lokaler. Nyt en god lunsj mens dere ser hestene som trener passerer utenfor vinduene. Ta et avbrekk i møtedagen med teambuilding eller en tur i stallen. Avslutt dagen med en middag eller lag den sammen som en fellesaktivitet. Vi har fasiliteter til å arrangere alt fra små møter til store messer og utstillinger. Ta kontakt så skreddersyr vi en møteopplevelse dere sent vil glemme!

firmapost.voa@travsport.no
Tlf 901 96 550



95 år med vekst og verdiskaping i lokalsamfunnet

I snart et århundre har Ole Lium Møbelfabrikk vært en solid hjørnestein i lokalsamfunnet i Meldal. Gjennom 95 år med drift har bedriften vært trofast kunde hos Orkla Sparebank, tidligere kjent som Meldal Sparebank. Samarbeidet med banken har vært viktig for bedriftens evne til å vokse og utvikle seg til en stabil og konkurransedyktig leverandør som i dag leverer kvalitetsprodukter til hele landet.



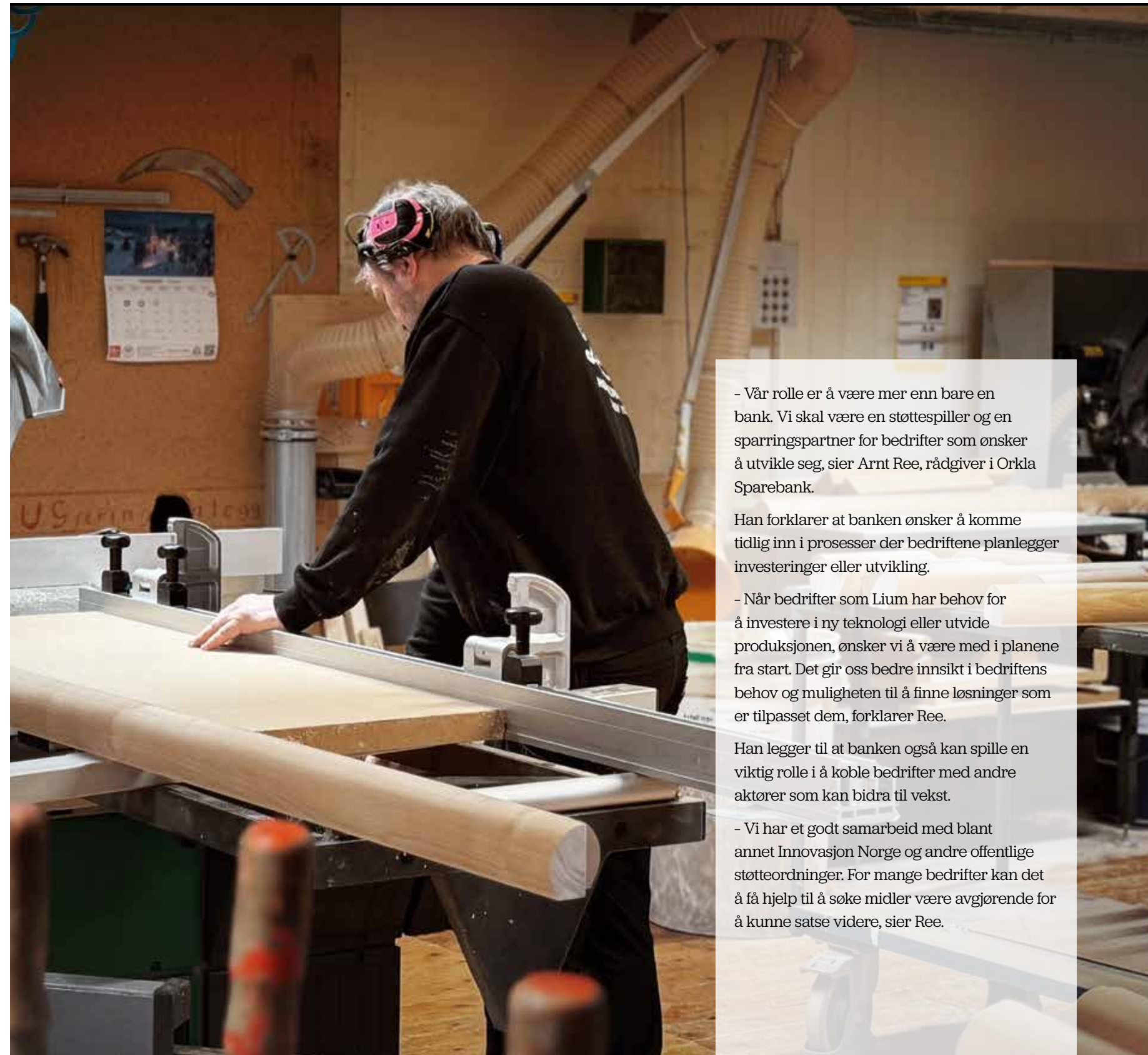
- For oss er det veldig viktig å ha en bank som kjenner oss og forstår hvordan vi jobber. Det gir oss trygghet, sier Kjell Berdal, daglig leder i Lium.

Han forteller at det nære forholdet mellom Lium og Orkla Sparebank gjør at ting kan løses raskt når det trengs.

- Når vi plutselig har behov for litt ekstra kreditt eller står overfor en stor investering, vet banken hvem vi er og hva vi står for. Da slipper vi å gå gjennom lange søknadsprosesser - vi får raskt avklart det vi trenger, sier Berdal.

Banken som støttespiller for næringslivet

For Orkla Sparebank handler det ikke bare om å låne ut penger - banken ønsker å være en aktiv samarbeidspartner for lokale bedrifter.



- Vår rolle er å være mer enn bare en bank. Vi skal være en støttespiller og en sparringspartner for bedrifter som ønsker å utvikle seg, sier Arnt Ree, rådgiver i Orkla Sparebank.

Han forklarer at banken ønsker å komme tidlig inn i prosesser der bedriftene planlegger investeringer eller utvikling.

- Når bedrifter som Lium har behov for å investere i ny teknologi eller utvide produksjonen, ønsker vi å være med i planene fra start. Det gir oss bedre innsikt i bedriftens behov og muligheten til å finne løsninger som er tilpasset dem, forklarer Ree.

Han legger til at banken også kan spille en viktig rolle i å koble bedrifter med andre aktører som kan bidra til vekst.

- Vi har et godt samarbeid med blant annet Innovasjon Norge og andre offentlige støtteordninger. For mange bedrifter kan det å få hjelp til å søke midler være avgjørende for å kunne satse videre, sier Ree.

Fra små lån til store investeringer

Gjennom årene har samarbeidet mellom Lium og banken omfattet både små og store prosjekter. I Liums jubileumsbok som ble produsert i forbindelse med bedriftens 90års-jubileum i 2020, kan vi blant annet lese at det ble tatt opp et lån i Meldal sparebank allerede på 1930-tallet. Lånesummen var på kr 300,- og ble blant annet brukt til innkjøp av verktøy for kr. 23,37, og materialer for kr. 144,32. Banken har ved flere anledninger opp gjennom årene gjort det mulig for bedriften å investere i moderne utstyr for å kunne vokse og utvikle sine produkter og tjenester. Også i dag handler samarbeidet ofte om å legge til rette for investeringer i moderne teknologi og maskiner

- Teknologi har blitt en viktig del av vår drift. Vi var tidlig ute med å ta i bruk digitale tegneverktøy, og i dag bruker vi avanserte CNC-maskiner som styres direkte fra tegneprogrammene våre, forklarer Berdal.

Han mener denne evnen til å fornye seg har vært avgjørende for Liums vekst.

- Vi leverer skreddersydde løsninger der ingen bestilling er lik. Det krever at vi er fleksible og alltid ser etter nye løsninger. Med en lokalbank som støtter oss, har vi hatt muligheten til å ta de investeringene som trengs, sier han.

En viktig del av lokalsamfunnet

Lium er ikke bare en solid bedrift - de er også en viktig arbeidsplass i Meldal. Mange av de ansatte har jobbet i bedriften i flere tiår, og stabiliteten i arbeidsstokken har vært en nøkkel til å opprettholde kvalitet og pålitelighet.

- Vi har ansatte som har vært her så lenge at de nærmest har blitt en del av møblene, sier Berdal med et smil. - Folk trives her, og det tror jeg er fordi vi hele tiden har klart å utvikle oss samtidig som vi tar vare på det gode arbeidsmiljøet.

For Orkla Sparebank er nettopp slike arbeidsplasser viktige å støtte.

- Bedrifter som Lium er utrolig viktige for distriktene. De skaper ikke bare arbeidsplasser, men også aktivitet i lokalsamfunnet. Dette bidrar til å holde bygda levende, sier Arnt Ree.

Han fremhever at lokale sparebanker spiller en nøkkelrolle i distriktene nettopp fordi de tør å satse på små og mellomstore bedrifter.

- Store banker har ofte fokus på større kunder i byene. Vi som lokalbank har mulighet til å jobbe tettere med bedriftene i vårt område og følge dem opp gjennom både gode og krevende tider, forklarer Ree. I tillegg er vi fremdeles opptatte av relasjoner. Vi har bevisst valgt å beholde mange av våre kontorer ute i distriktet nettopp fordi vi ønsker at kundene skal kunne komme til oss og møte en rådgiver over en kaffekopp.

Dette gir en sterkere trygghet og forståelse både for oss og kundene våre, isteden for at kundene kun får tak i oss via et skjema på nettsiden eller gjennom flere tastevalg på telefonen.

Samarbeid bygget på tillit

Gjennom årene har Lium og Orkla Sparebank bygget opp en unik relasjon basert på tillit og gjensidig forståelse.

“Vi som lokalbank har mulighet til å jobbe tettere med bedriftene i vårt område og følge dem opp gjennom både gode og krevende tider.”

- Tillit er ikke noe du får - det må du opparbeide deg, sier Berdal. - Vi har alltid opplevd at banken har tro på oss, og det er vi veldig takknemlige for.

Arnt Ree understreker at banken setter stor pris på samarbeidet med Lium.

- Når en bedrift som Lium har vært kunde i 95 år, sier det mye om stabiliteten og kvaliteten i bedriften. De har evnet å tilpasse seg markedet og samtidig ta vare på sine verdier. Det er nettopp slike kunder vi ønsker å ha, sier han. Vi er glade for å fått være med som støttespiller på reisen, og ser frem til å følge bedriften videre.

Fremtiden i sikte

Med snart 100 år med møbelproduksjon bak seg, ser Kjell Berdal optimistisk på fremtiden til bedriften.

- Vi vet at markedet svinger, men vi har troen på at vår evne til å tilpasse oss og levere kvalitet vil gi oss mange gode år fremover. Og med Orkla Sparebank som partner, føler vi oss trygge på at vi står godt rustet til å møte fremtidens utfordringer, avslutter Berdal.





Hold av datoen!

Thamskonferansen

18.september 2025

Påmeldingen starter snart

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 markedsføringsprøket: "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



Lium
MØBELVERKSTED
SIDEN 1930

Trenger du spesialtilpasset innredning til ditt prosjekt?

Vi tegner og produserer kvalitetsmøbler og innredning etter dine mål, behov og bruksområder.

Ta kontakt med oss, eller sjekk ut hjemmesiden vår for mer info:

www.lium.no



Energi Partner

Vi kan energi

Tidligere PROFF EL & IT, Orkland klima- og kuldeteknikk, Kraftmontasjen og Getek er nå EnergiPartner, en tverrfaglig energientreprenør med rundt 100 ansatte.

EnergiPartner jobber med å optimalisere energibruk og løse energiuutfordringer for næringskunder innen energiintensive bransjer, i tillegg til elektro for privatkunder.

energipartner.no



Energikartlegging og analyser



Elektro



Energilagring



Solenergi



Styring & automasjon



Ventilasjon



Klima & kuldeteknikk



Høyspent

STYRET I 2025

ORKLAND NÆRINGSFORENING



Roger Monsø
Styreleder



Gro Eli Opøyen Solem
Nestleder



Johan Olav Wiggen
Styremedlem



Hans Morten Evjen
Styremedlem



Knut Marius Skoglund
Styremedlem



Hilde Smevoll
Styremedlem



Bente H. Fjeldvær
Styremedlem



Fredrik Evjen
Varamedlem



Berit Kvam
Varamedlem

Partnere

ORKLAND NÆRINGSFORENING



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.