

NÆRING

ORKLAND

Smart teknologi

VÆR MED PÅ Å FORME
FREMTIDEN

Allsidig Design

10-ÅRSJUBILEUM OG
7 DYKTIGE ANSATTE

Rosenvik

EN HISTORIE OM
INKLUDERING

Aks Saks

EN GASELLEBEDRIFT I
HJERTET AV ORKANGER



VÅR 2024

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

Utnytt smart teknologi

- vær med på å forme fremtiden

I en verden der teknologien utvikler seg i rasende fart, er det avgjørende å omfavne og utnytte smart teknologi for å drive innovasjon og forbedringer.

Smart teknologi, som kunstig intelligens, tingenes internett (IoT) og maskinlæring, har et potensial til å endre våre liv og samfunn på dyptgående måter. Det digitale, tilkoblede universet av smarte enheter gjør at disse fysiske enhetene enkelt kan samle inn og dele data videre med minimal menneskelig innblanding.

Dersom privat og offentlig sektor er flinke til å innlemme smart teknologi i den daglige digitale infrastrukturen kan vi enkelt øke effektiviteten og redusere ressursbruken. Den fysiske verden møter den digitale - og de samarbeider.

Eksempelvis kan IoT sin evne til å overvåke og styre energiforbruket i bygninger, føre til betydelige energibesparelser og reduserte kostnader for hver enkelt av oss.

Smart teknologi gir oss også muligheten til å skape mer bærekraftige samfunn, og vil være med på å redusere vår miljøpåvirkning. Dette er viktige elementer inn mot det grønne skiftet. Det ligger også noen muligheter i bransjer der det mangler kvalifisert arbeidskraft og der man har store rekrutteringsutfordringer. Da kan det jo tenkes at det kan være fornuftig å bruke smart teknologi til å frigjøre den arbeidskraften man ikke får tak i.

Smart teknologi tilbyr også enorme muligheter innen den offentlige sektor.

Ta helsevesenet som eksempel. Ved å bruke avanserte algoritmer og sensorer kan vi skape personlige omsorgssystemer som er skreddersydd for hver enkelt pasient. Dette vil ikke bare forbedre omsorgen og redusere kostnadene, men også redde liv gjennom tidlig oppdagelse og forebyggende tiltak. Greier man å utvikle og utnytte mekanismene som både automatiserer og reduserer rapporterings- og dokumentasjonsbehov på tvers av digitale løsninger, kan jo ressursbruken til helsepersonellet i enda større grad brukes inn mot den fysiske omsorgen til pasientene i stedet. Bruken av smart teknologi for å frigjøre tid til den mellommenneskelige omsorgen er det som må bli fremtidens pasientomsorg.

Smart teknologi har også et stort potensial til å overvinne hull og fremme viktig inkludering. Ved å gi alle tilgang til digitale verktøy og ulike digitale plattformer, kan vi gi hverandre muligheten til å lære, arbeide og delta i samfunnet under like forhold. Dette er avgjørende for å bygge en mere rettferdig og likestilt verden. Vi må også være spesielt oppmerksomme på de utfordringene og risikoene smart teknologi bringer med seg, inkludert personvernsspørsmål og potensiell arbeidsledighet. Dette er utfordringer som lett kan oppstå gjennom økt automatisering. Det er derfor viktig at vi utvikler og implementerer smart teknologi

på en ansvarlig måte, med innsikt og hensyn til dens påvirkning på samfunnet og oss mennesker.

Til syvende og sist er nok den smarte teknologien et kraftig og viktig materiell som kan hjelpe oss med å løse våre mest presserende problemer og forme en bedre fremtid for oss alle.

Årets Thamskonferanse har fått tittelen «Smart teknologi-smart næringsliv?». Her vil nok mange av disse spørsmålene bli behørig diskutert.

Det er bare å glede seg til 18. September.



Foto:
Silje Asbjørnsen

Ståle Vaag

Daglig leder, Orkland Næringsforening

SMART TEKNOLOGI - SMART NÆRINGS LIV?

Hold av datoen!

Thamskonferansen

18.september 2024

Påmeldingen starter snart

Innhold

UTNYTT SMART TEKNOLOGI - VÆR MED PÅ Å FORME FREMTIDEN <i>Utgavens leder - Ståle Vaag</i>	02
10-ÅRSJUBILEUM OG 7 DYKTIGE ANSATTE <i>Kajsa Selnes, Allsidig Design</i>	06
ÅRSBERETNING 2023 <i>Orkland Næringsforening</i>	12
MEDLEMMER 2024 <i>Orkland Næringsforening</i>	16
EN HISTORIE OM INKLUDERING <i>Arnt Otto Lie, Rosenvik AS</i>	18
EN GASELLEBEDRIFT I HJERTET AV ORKANGER <i>Ann Kristin Solligård, Aks Saks</i>	22
LEDENDE BANK MED LOKAL FORANKRING <i>Marianne Eidsmo, Sparebank 1 SMN</i>	28
PARTNERE <i>Orkland Næringsforening</i>	31

INTERVJU MED KAJSA SELNES

10-årsjubileum og 7 dyktige ansatte - Allsidig Design

Allsidig Design er et fremtidsrettet byrå som samler kreativitet for å utvikle effektive løsninger for sine oppdragsgivere. De teller i dag 7 ansatte, og til sommeren feirer byrået 10-årsjubileum.

Reklamebyrået leverer en rekke tjenester innen design, markedsføring, produksjon, web, foto og video. Målet er å skape sterke merkevarer, med løsninger som kommuniserer kundens budskap og fanger oppmerksomheten hos målgruppen.

Allsidig Design holder til i flotte nyrenoverte lokaler på Strandheim Brug, med eget fotostudio, showroom og kreativt verksted til småproduksjon, samt flere kontorplasser og møterom.

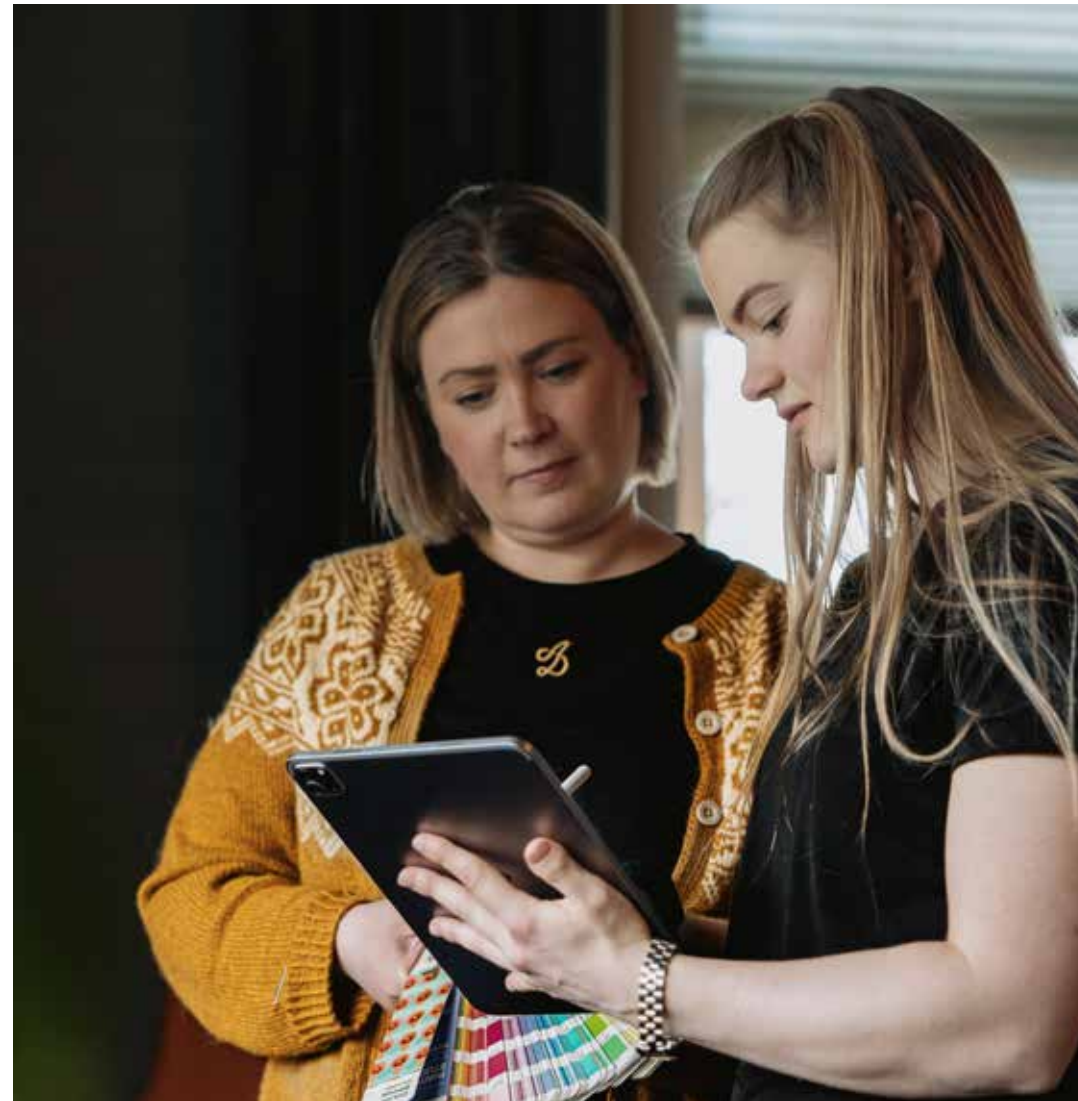
I 2021 fikk de også den ærefulle tittelen som Gaselle, og har på kort tid utmerket seg innenfor reklamebransjen her i Trøndelag.

For Allsidig Design er nemlig hver kunde unik, og gode relasjoner, grundig arbeid og samspill er prinsipper i alt de gjør. Det er viktig at du som kunde får være med på reisen fra start til slutt, med et samarbeid på dine premisser. Og nettopp slik skapes gode merkevarer.

Vi tok en prat med Kajsa Selnes som er daglig leder og grunder av bedriften.

Hva er din bakgrunn, Kajsa?

Jeg startet som lærling ved et trykkeri i Trondheim på tidlig 2000-tallet, og har siden jobbet med grafisk og innenfor reklamebransjen. I løpet av de her årene har jeg vært opptatt av at man må hele tiden utvikle seg. Jeg har tatt flere kurs innenfor alt fra foto, tekst og digital markedsføring. Det er viktig å holde seg oppdatert innenfor flere



En lys fremtid

Allsidig Design har tilpasset seg bransjens endringer de siste årene, spesielt innen digitalisering, data og automatisering, og ser lyst på fremtiden med stadig nye muligheter for utvikling og vekst, med en årlig omsetning på rundt 10 millioner de siste årene.

fagfelt og være nysgjerrig på hva som rører seg i bransjen.

Hvorfor startet du opp Allsidig Design?

Litt klisje å si, men når én dør lukkes, åpnes en annen. De siste 20 årene har jeg blitt kjent med utrolig mange spennende mennesker og bedrifter. Så da jeg skulle bytte jobb for 10 år siden, ville jeg fortsette å bistå med kreative løsninger til alle disse fine selskapene. Da ble valget å starte noe selv.

Hva kjennetegner den typiske kunden til Allsidig Design?

Vi jobber ikke med noen spesifikk bransje og ingen kunder er like. Men når det er sagt, har alle et kommunikasjonsbehov i ulik grad. Den typiske kunden for Allsidig Design har enten et behov å dekke eller et problem å løse - og det hjelper vi dem med.

**Hva er viktig for deg og dine ansatte å sette søkelys på når du setter i gang et arbeid for dine kunder?**

Det spørs helt på oppdraget, men det viktigste for oss er å bli godt kjent med kunden, og at kunden blir kjent med oss. Gode relasjoner skaper tillit, som igjen bidrar til bedre løsninger. I tillegg har spennende oppdrag over tid gitt oss en svært allsidig kompetanse innenfor næringslivet.

Hva tenker du om kunstig intelligens og er dette noe dere bruker i deres arbeidshverdag?

Som så mange andre, har også vi snust på denne nye teknologien. Du kan spare mye tid ved hjelp av kunstig intelligens, men det krever likevel kvalitetssikring, og ikke minst et par kildekritiske øyne. Vi i denne bransjen har jo kanskje litt lettere for å oppdage når en tekst, logo eller et bilde er AI-generert. Dessuten er vi opptatt av et personlig og levende språk, hvor f.eks. ChatGPT kan bli litt flåsete, selv med instruksjoner. Likevel kan teknologien være nyttig for å komme i gang med skrivingen, til research og småjusteringer, samt generell brainstorming og tilbakemeldinger.

De fleste bransjer er i stadig endring. Hva er de største endringene som har skjedd reklamebransjen siden du startet opp Allsidig Design for 10 år siden?

De siste årene har bransjen endret seg stort innenfor digitalisering, økt bruk av data og automatisering, samt mobil- og innholdsmarkedsføring. Verden går stadig raskere, med nye behov blant kundene og flere verktøy til å hjelpe dem. Så vi leverer et mye bredere spekter av tjenester i dag enn for 10 år siden.

Hvilke omsetningstall har dere og hvordan ser fremtiden ut?

De siste årene har vi hatt rundt 10 millioner i omsetning. Fremtiden ser lys ut, vi er allerede flere allsidige og dyktige folk i selskapet, og ser stadig på nye muligheter for hvordan vi kan utvikle oss enda mer.

Hva er verdien av en lokal partner?

Å jobbe for noe som er større enn rollen hver enkelt av oss har, er det som driver oss i SpareBank 1 SMN. Det handler om å støtte lokalsamfunn som tar vare på hverandre, og bidra til å utvikle nabolag som er trygge å vokse opp i. Tro på gründere som tar sjanser for å skape noe nytt, og hver dag bidra til at flere bedrifter lykkes.

Sammen har vi skapt verdier i 200 år. For folk, bedrifter og lokalsamfunnet. Det skal vi fortsette med.

SpareBank 1
SMN

Bank
Eiendom
Regnskap

VÅREN 2024

SØK FAGSKOLE HØSTEN 2024!

Høstens tilbud ved THYF Chr. Thams:

- Anlegg
- Automatisering
- Bygg
- Elkraft
- Prosesseteknikk
- Sveiseteknikk
- Barn med særskilte behov
- Psykisk helse- og rusarbeid

Les mer om fagskolen på thyf.no.
Søknadsfrist 15. april via Samordna opptak.
Skann QR-koden og les mer!



Trøndelag
høyere yrkesfagskole

Trøndelag høyere yrkesfagskole

Framtidsrettet kompetanse i samspill med arbeidslivet



G Travel Trøndelag

er en **totalleverandør** av reisebyråtenester innen:

Forretningsreiser | Grupper og Event | Ferie og Fritid | Fotballreiser



Forretningsreiser: 73 48 98 61 | trd@gtravel.no

Visa: 52 85 88 65 | visa.no@gtravel.no

Gruppereiser og event: 73 80 77 20 | meet.trd@gtravel.no

Fritidsreiser: 73 80 77 00 | ferie.trd@gtravel.no

Fotballreiser: 73 80 77 00 | fotball@gtravel.no

Forretning- og feriereiser: 74 07 21 00 | verdal@gtravel.no



ORKLAND NÆRINGSFORENING

ÅRSBERETNING
2023

Styret i Orkland Næringsforening
har i perioden bestått av:

Styreleder:	Per Kirkaune
Nestleder:	Roger Monsø
Styremedlem:	Johan Olav Wiggen
Styremedlem:	Margrethe Aae
Styremedlem:	Olga Lien
Styremedlem:	Kjell Berdal
Styremedlem:	Marit Skjetne Volden
Varamedlem:	Hans Morten Evjen
Varamedlem:	Gro Eli Opøyen Solem
Revisor:	Orkla Revisjon AS

Valgkomite

Leif Bryne (Leder)
Ellen Haugen Bergsrønning
Jørn Arild Drugli

Daglig leder

Ståle Vaag er daglig leder i foreningen.

Styrets og administrasjonens arbeid

Det er i siste styreperiode avholdt 7 styremøter og 1 strategisamling, og det er behandlet til sammen 24 saker.

I tillegg har styret/administrasjonen arrangert/deltatt på:

- Medlemsmøter – lunsjmøter – frokostmøter – sommermøte - julemøte
- Utdanningsmessa-Orkland 2024
- Bedriftsbesøk.
- Møter i Næringsalliansen Trøndelag.

- Møter og samvær med næringsforeningene i Trøndelag Sør/Vest-Lakseregionen.
- Her er dgl.leder sekretær og leder av alliansen.
- Møter i regionrådet i Trøndelag Sør/Vest-Lakseregionen.
- Møter vedr. «Thamskonferansen».
- Møter vedr. «Markedsdagen».
- Juryarbeid «Skamrosprisen».
- Juryarbeid «Årets Lærebedrift» og «Årets Lærling»
- Juryarbeid «Årets Thamspris»
- Div. møter med Orkland kommune.
- Div. møter med leder av regionrådet.
- Høringsinnspill om skolestruktur i den videregående skolen.
- Høringsinnspill til tilbudsutviklingen ved Orkdal- og Meldal vg.skoler.
- Deltakelse i delprosjekter ifbm. Orkland kommunes «Utenforskinsprogram»
- Dialogmøter mellom kommune og næringsliv
- Møter med Thams Innovasjon
- Møter i Kreativt Næringsforum. (Samarbeidsmøte mellom kommunens ordfører, kommunedirektør, NAV, Thams Innovasjon, kommunens næringssjef, rektorer ved våre to vg.skoler og Thamsklyngen.
- Planlegging og gjennomføring av Utdanningsmessa-Orkland. (I godt samarbeid med Midtnorsk Opplæring AS, Trøndelag fylkeskommune og bransjeansvarlige).

Administrasjonen har i tillegg utarbeidet to utgaver av næringsmagasinet «Næring i Orkland», hvor man informerer om

årets aktiviteter, og presenterer ONF og markedsfører medlemmer.

Styret hadde en strategisamling på Hitra i mai, hvor man lagde ny strategi for foreningen. Styret og administrasjonen har jobbet aktivt etter de strategiene som her ble lagt.

Vi har i 2023 arbeidet etter disse 5
kjerneoppgavene:

- Næringspolitikk
- Nettverk
- Kompetanse
- Næringsutvikling
- Fasilitering

Medlemsarbeidet

Året 2023 ble nok et år med høy aktivitet, og det har vært et høyt trykk inn mot medlemspleie og ulike typer nettverksbygging mellom medlemsbedrifter og partnere, og ikke minst gjennomføring av arrangementer som har gitt kompetansepåfyll.

Nye digitale løsninger, digitale møteplasser og en operativ hjemmeside har gjort dialogen inn mot medlemmene bedre.

Vårt største og viktigste arrangement, Thamskonferansen, ble gjennomført i Orklahallen for fjerde året på rad. Det ble nok en gang satt ny rekord i deltakelse (over 300 påmeldte), noe som må sies å være svært tilfredsstillende.

På grunn av økte kostnader, økende renter og urolige tider i markedene, har foreningen også satt viktige saker på dagsorden gjennom ulike tema på arrangementene.

Frokostmøte med Sparebank1 SMN, hvor konserndirektør Næringsliv Vegard Helland gikk gjennom Konjunkturbarometeret 2023 er et eksempel på dette. Her ble det presentert interessante prognoser for

økonomisk vekst i vår region.

Et annet eksempel kan være frokostmøte vi hadde sammen med BDO, der vi satte fokus på sykefraværshåndtering.

Vi har også satt bruken av kunstig intelligens på dagsorden flere ganger i samarbeid med våre medlemsbedrifter.

Andre eksempler kan være «Markedsdagen» og markedsføringen av BIO-midler (Bedriftsintern opplæring).

Foreningen har også prøvd å ivareta sine medlemmer med andre arrangement og møter der formålet har vært å skape viktige samhandlingsarenaer. Det kan nevnes:

- Frokostmøter.
- Sommermøte.
- Julemøtet.
- Markedsdag.
- Webinarer.
- Bedriftsbesøk/Dialogmøter med medlemmer.
- Temamøter og kontaktmøter med kommunene.
- Diverse teamsmøte med næringsspesifikke temaer.

Myndigheter

Kontakten med kommunene har vært god i perioden. Av saker vi har behandlet og diskutert nevnes:

- Utenforskinsprogrammet.
- Næringsforeningene i Orkdalsregionen, Trondheimsregionen og Trøndelag.
- Kontaktmøter med kommunene med mange aktuelle saker.
- Mange næringspolitiske saker, arealdel, tettstedsutvikling, reiselivssatsingen, viktige høringsuttalelser sammen med Næringsalliansen Trøndelag, medlemsundersøkelser og møter med regjering- og stortingsrepresentanter.
- Ny batterifabrikk, areal- og næringsplan.

Samfunn

ONF tar tak i utfordringer som næringslivet og samfunnet er opptatt av:

- God og relevant arbeidskraft.
- Deltakelse i styrer, råd og utvalg:
- Næringsalliansen Trøndelag – Ståle Vaag.
- Næringsalliansen Trøndelag
- (Arbeidsutvalget) – Ståle Vaag
- Næringsforeningene i Trøndelag Sør/Vest-Lakseregionen – Leder Ståle Vaag.
- Næringsforeningen i Trondheimsregionen – Ståle Vaag.
- Næringsråd for Trondheimsregionen. Ståle Vaag
- Kompetanseforum Trøndelag – Ståle Vaag
- Messekomiteen for Utdanningsmessa-Orkland – Ståle Vaag.
- Det interkommunale politiske råd for Trøndelag Sør/Vest-Lakseregionen – Ståle Vaag.
- Utenforskinsprogrammet til Orkland kommune – Ståle Vaag
- Rosenvik Holding AS – Ståle Vaag
- Valgkomite Visit Orkland – Ståle Vaag
- Orkla Sparebanks Næringsfond – Per Kirkaune.
- Skoleutvalget for Meldal og Orkdal VGS – Johan Olav Wiggen, Kjell Berdal
- Skoleutvalget for Kyrksæterøra VGS – Ståle Vaag.
- Meldal Yrkesskoles Orklafond – Johan Olav Wiggen og Per Kirkaune.
- Møter med den trønderske stortingsbenken – Ståle VaagTrøndelag Sør/vest-Reiselivsstrategi – Ståle Vaag
- Trøndelag Sør/vest- Kompetanseforum – Ståle Vaag

Næringsforeningens økonomi hadde følgende målområder:

- Verving av nye medlemmer.
- ONF har pr. årsskiftet 219 medlemmer. 12 medlemmer valgte å si opp sitt medlemskap av ulike årsaker, mens 14

bedrifter meldte seg inn i foreningen.

- Partneravtaler.
- Vi har pr. årsskiftet 9 partnerskapsavtaler. Trøndelag Høyere Yrkesfagskole sa opp sin avtale. Det er plass til en partner til i partnerskapet.
- Bedriftsregister.
- Medlemsregisteret til ONF er ajourført i den grad vi har riktig informasjon fra medlemmene. Det er viktig at vi får melding om endringer som ledelse/kontaktpersoner, flytting og antall ansatte.
- Støtte fra myndigheter m.m.
- Kommunene bidrar til arrangementene Utdanningsmessa, Fag- og Svennebrevsutdelingen, Thamskonferansen og Orkland kommune ga et tilskudd på kr. 8,- pr innbygger.
- ONF har allianse med de øvrige næringsforeningene i Orkdalsregionen, samt alle næringsforeningene i Trøndelag.

Antall medlemmer

Antall medlemsbedrifter var ved årsskiftet 219. Det ligger et stort potensial i å rekruttere flere bedrifter/selskaper i regionen, og det er gledelig med økt medlemsmasse.

Organisering – personal

Ståle Vaag har vært daglig leder i 100% stilling.

Med fagbrev
ligger verden
åpen

Besøk vår hjemmeside

www.inmo.no

Vi er et flerfaglig
opplæringskontor med
lærebedrifter i Rindal,
Heim og Surnadal



Oddbjørn Bang mottar
Thamskonferansens Ærespris 2023



AMFI Orkanger | 09-20 (18) | amfi.no/amfi-orkanger AMFI Oti | 09-20 (18) | amfi.no/amfi-oti

Velkommen til våre to kjøpesentre i Orkland!

Besøk oss på våre nettsider for å se tilbud og aktiviteter



AMFI Orkanger



AMFI Oti



AMFI

A
A. Kvam
A/S Sør-Trøndelag
Adecco Norge AS
Admento AS
Advokatfirmaet Aae AS
Advokatfirmaet LAG AS
Advokatfirmaet Nidaros DA
AG-TRE AS
Agdenes fisk Arne Jørrestol
Agdenes Regnskap SA
Aks Saks AS
Aktiv kjøkken AS
Allsidig Design AS
Arbeids- og velferdsetaten
Arena Midt-Norge AS
Arntzen De Besche
Advokatfirma AS
Audiografen AS
Avantas AS
Axess AS

B
B&B Entreprenør AS
Bakkekontakten Ane
Haugen
Bårdshaug Herregård AS
Bårdshaug Nord AS
Bårdshaug Shell AS
BDO AS
BE TEX AS
Berg-Hansen
Reisebureau Trondheim AS
Bertel O. Steen Trøndelag AS
Bilxtra Orkanger AS
Biztek AS
Bjørnbet Lars Ole
Botnan Utredning
Brandås Transport AS
Bravida Norge AS
Bring Logistic AS, avdeling
Orkanger
Britt i By ´n AS
Brødrene Mo AS
Bunnpris Orkanger AS
Byggeledelse Norge Orkdal AS

C
Caverion Norge AS, avd
Orkanger
Centric IT Professionals AS
Con-form produksjon AS
Coop Nordvest SA

D
Damman Eiendom AS
DAMPHUSET AS
Danske Bank
Drugli Maskin AS

E
Eiendomsmegler 1 Midt-
Norge AS
Eika Økononmi Nordvest AS
Ekko Reklame AS
Elkem AS Thamshavn
Elling J. Eriksen
Elpro Solutions AS
Elseko AS
Elshaug AS
Europris Butikkdrift AS
Exigo AS

F
Fagtrykk AS
Fagtrykk Orkla AS
Finansiell helse AS
Foraas Områdesikring AS
Foss Snekkeri AS
Fremogruppen AS
Fritt Spillerom
Full-Byggekontroll AS

G
G. K. RØE AS
Garnbutikken Fortuna AS
Gjensidige Forsikring ASA
GK NORGE AS
Globetrotter event & artist as
Grytting Bye
Kommunikasjon AS

H
Hallvard Hansen
Hegle Regnskap AS
HeleDU AS
Hiltula AS
HMS Tjenesten Orkladal AS
HOB Gods AS, avd Orkanger
HOLI BUL AS
Hoston AS

I
Industripartner AS
Inission Løkken AS
Insider Facility Services AS
ISS Facility Services AS
iTrollheimen AS

J
Jankos Mek. Verksted AS
Jordbærpikene Orkanger AS

K
KL Økonomi og HR AS
Knytte AS
Koment AS
Kontorplan AS
Koppangsenteret AS
Korsfjorden Galleri og
Skrivestue
KR Bygg AS
Kraftriket AS
Kremmer ´n AS

L
Ladegaard Norge AS
Livlig Byrå v/ Malin Ø.
Hovland

M
Magne Staveli & CO AS
Mannar Orkland
Manpower As
Mekanix v/ Håvard Østgaard
Meldal Byggservice AS
Meldal.no SA

Melhus bil Orkanger AS
Mestergrønn AS
Midtnorsk Opplæring AS
Miljøskifer AS
Mjøen VVS A/S
Museene i Sør-Trøndelag AS
Myhr Interiør AS
Møller bil Trøndelag AS

N
Nammo NAD AS
Nardo Bil Orkanger AS
Navigator Kompetanse AS
Norsk Gjenvinning Metall AS
Avd Orkanger
Norsk Kylling AS
NRS Norge AS
Nøsen & Co AS

O
O.M. Grefstad AS
Ole Lium Møbelverksted AS
Ole N. Negård møbelfabrikk AS
Ole-KristianMeland AS
ON arkitekter og ingeniører AS
Optimal Regnskap AS
Optimera AS
Orkanger fysioterapi og
osteopati AS
Orkanger Havn AS
Orkanger Parfymeri AS
Orkanger pizza AS
Orkanger Sentrumsforening
Orkdal blomster AS
Orkdal Øye Astrid Meistad
Orkel AS
Orkla Byggeservice SA
Orkla Credit AS
Orkla Eiendomsmegling AS
Orkla Herd AS
Orkla Isolerglass AS
Orkla Laft AS
Orkla Mardahl AS
Orkla Revisjon AS
Orkla Shipping & Trading AS
Orkla Sparebank
Orkla Stålkonsult AS
Orkladal Ysteri AS
Orkland Energi AS

Orkland Industriservice AS
Orkland Klima og
Kuldeteknikk AS
Orkland kommune
Orkland Psykologsenter
Orklandbadet KF
Orklareiser AS
OTI-senteret eiendom AS
Otts AS

P
Personalhuset Staffing Group AS
Polaris Trykk Orkanger AS
Posisjon AS
Prima AS
PROFF el&it AS

R
Rambøll Norge
Ramirent AS
Relog AS
ReMidt Næring AS
Retura Midt AS
Rosenvik AS
Rupro AS
Røyrås Treindustri AS

S
Solem AS
Salvesen & Thams AS
Shawcor Norway AS Siri
Belsvik
Skjetne Design AS
Smaker fra Orkland
Snefugl Gård Arnstein
Saltnes
Sparebank 1
Regnskapshuset SMN AS
Sparebank 1 SMN
Sport 1 Løkken AS
Stiftelsen Kirkens bymisjon
Storås Trafikksenter AS
Størseth optikk AS
Svinsås Auto AS
Svorka AS

T
Technip Norge AS
Thams innovasjon AS
Thamsakevitt AS
Thamsklyngen
TL Live AS
Totalmaskin AS
Toyota Bilia AS
Trd Travel AS
Trondheim Havn IKS
Trøndelag fylkeskommune
TYPES AS
Tøndel innramming og
båtutleie

U
Ungt Entreprenørskap
Trøndelag

V
Varig Orkla forsikring
Venveiledning
Vertshuset Fannarheimr
ANS
Vianor AS
Vigor Industrier AS
Vintervoll AS
Volo AS
Vormstad Bil AS
Vormstad Utbyggingsselskap AS

W
Washington Mills AS
Weld Partner AS
Wormdal økonomi

Ø
Ølen Betong Gjølme AS

Å
Å GARTNERI

3T-Orkanger

INTERVJU MED ARNT OTTO LIE

En historie om inkludering - Rosenvik AS

Rosenvik AS er en moderne arbeidsinkluderingsbedrift, og en betydelig hjørnesteins- og samfunnsbedrift i Orkland og omegn. Bedriften ble etablert i 1962 og er en av landets omtrent 100 arbeidsinkluderingsbedrifter, og har et bredt tilbud til arbeidssøkere. De har en stab på ca. 25 ansatte med høy og relevant kompetanse. I tillegg har de til enhver tid ca. 100 personer tilknyttet gjennom ulike tiltak. De ble i 2023 medlem av Kopano – som er en landsdekkende kjede av Norges ledende arbeids- og inkluderingsbedrifter.



Hovedkontoret deres er på Orkanger, og de har en stor avdeling i Meldal. Deres samfunnsoppdrag er å hjelpe mennesker som har havnet utenfor arbeidslivet tilbake i arbeid, eller over til andre varige løsninger. De skal også tilby varig tilrettelagte arbeidsplasser til de som trenger det.

Rosenvik AS har i mange år hatt et tett og fruktbart samarbeid med NAV og lokalt/regionalt næringsliv, for sammen å kunne utføre det felles samfunnsoppdraget. Slik har hundrevis av mennesker kommet tilbake i arbeid i vår region opp gjennom årene, i tillegg til de mange hundre som har hatt Rosenvik som sin arbeidsplass.

Vi tok en prat med daglig leder Arnt-Otto Lie.



Hva er din yrkesbakgrunn Arnt-Otto?

Foruten ett år med butikkdrift i Oslo er det hovedsakelig fra familievirksomheten Bårdshaug Shells AS, i en bransje og detaljhandelsvirksomhet hvor det på 80 og 90 tallet skjedde store omstillinger i forhold til utvidede fasiliteter og butikkarealer, større markedsmessige endringer av kundesegment, produkter og tjenestetilbud – fra å være orientert på bilens behov til bilistens behov og kjøps potensialer. En spennende tid hvor kundefokus, service holdninger, utvidet produktportefølje og profesjonalisering av kjededrift var utviklende å jobbe med. Samtidig hadde jeg sentrale verv i bransjeforening og franchisekjeden både regionalt og nasjonalt som var lærerike og nyttige for en gutt i 20 -30 års alderen. Shell var i støtet på den tiden, RBK sponsor, apartheid/boikott, Shell dama, sponsor til Casino på TV Norge og TV reklame lokalt – morsom tid.

Du har over 20 års erfaring fra attføringsbedriften, hvor du bl.a var markedssjef før du tok over stillingen som daglig leder i 2014. På hvilken måte har Rosenvik endret seg siden du begynte i 2002?

Wow – det er mye når jeg tenker meg om – nærmest en totalforvandling - fra å være ett selskap/bedrift består vi i dag av 4 ulike aksjeselskaper som også har eierskap i eksterne bedrifter. Videre har hele attføringsbransjen gjennomgått store omstillinger i form av endringer av rammevilkår, kvalitetskrav, konkurranseutsetting av attføringstiltak og kompetansekrav hos ansatte i løpet av denne tiden. Markedssituasjon, produkter og tjenestetilbud er også snudd opp ned på hodet, hvor 90 % av salgsinntektene (utenom attføringsinntekter) var profileringsprodukt til bedriftsmarkedet og reklamebyrå i sør- og østlandet - til at vi i dag har bortimot 80 % av salgsinntektene (utenom attf inntektene,) er i lokalmarkedet vårt, og hvor tjenestesalg



er større langt enn salg av ulike produkter vi tilbyr. Samt mye mye mer har endret seg i denne perioden, kunne skrevet en bok men det er jo vel drøyt å beskrive i en slik reportasje.

Til tider har det vært krevende omstillingsprosesser og utfordringer, men aller mest givende når man i ettertid kan se resultater i form av kompetanseutvikling, styrket og økt tverrfaglig organisasjon (13 ulike yrke/fag kompetanser p.t.), bærekraftig økonomi og aller mest bedre tjenester, kvalitet og tilbud til alle de menneskene vi er til for - innbyggerne i vår stor region.

En ting som har stått fjellstøtt uten endringer siden bedriften ble etablert i 1962 er formålet vårt - vi skal bistå slik at flest mulig mennesker kommer i jobb samtidig som at vi skal være trygg og utviklende arbeidsplass for personer som har en redusert arbeidsinntekt.

Opp gjennom årene har hundrevis av ansatte i Rosenvik vært viktige bidragsyttere til utvikling av bedrift, arbeidssøkere og til et mer inkluderende lokalsamfunn og næringsliv.

Hva tenker du er de viktigste tiltakene vi kan gjøre for å få inkludert flere inn i arbeidslivet?

Det var et stoort spørsmål! som berører en av AS Norge og samfunnets største utfordringer i fremtiden - men med målretta tiltak, incentiver, vilje og bredt engasjement til å inkludere flere så kommer vi langt.

Stikkord til økt inkludering tenker jeg er: tidlig innsats og tiltak: ved sykefravær, ved omstillinger i arbeidsmarkedet/næringslivet, kompetansehevende tiltak/tilbud, tett oppfølging i overganger mellom grunnskole -VGS - videre utdanning - arbeidsliv. Disse overgangene/kretsløpene viser seg å være sårbare for frafall som senere ender opp i varig utenforskap. Og selvfølgelig et inkluderende og samhandlende offentlig, - og privat næringsliv som ser verdien av å inkludere flere i jobb.

Vi ser at stadig flere faller utenfor det ordinære arbeidsliv og at arbeidsmarkedet stadig er i endring. Samhandling mellom flere sentrale aktører er vel viktig i kampen mot utenforskapet?

Samhandling og gode samarbeids relasjoner mellom alle aktører innen privat, - og offentlig næringsliv og mellom hver enkelt av oss medmennesker er definitivt suksessfaktoren for å kunne lykkes i å redusere og hindre et økende utenforskap.

Hvordan skal vi hindre at andelen unge uføre ikke øker?

Mye som jeg har nevnt ovenfor - tett oppfølging av ungdom og unge voksne ved overganger grunnskole-VGS-videre utdanning - arbeidsliv. Lavterskeltilbud tilpasset målgruppe, individuelt tilpasset med kombinasjon av arbeidspraksis, yrkesrettet kompetanse heving, - med mål om jobb eller tilbakeføring skole/utdanning.

Har du tall på hvor mange Rosenvik har hjulpet inn i arbeid?

Rekruttering til jobb/utdanning siste 10 år i Rosenvik er totalt 457 personer, med tanke på at dette hovedsakelig består av mennesker som har helse, - og arbeidsmessige hindringer så er vi svært tilfreds med antall formidlinger til jobb/utdanning. Men vi skulle ønsket og har en klar målsetting om å få enda flere inn i arbeidslivet i fremtiden.

Formidlingene tilsvarer en betydelig verdiskaping for samfunnet gjennom sitt arbeid, som tilsvarer en samfunnsøkonomisk gevinst på hele 457 mill. NOK siste 10 år.



Kjøp friske urter og grønnsakspirer i Bydelskaféen

– Rett fra gartneriet!

Bydelskaféen

Åpen alle hverdager mellom kl. 0830-1530

INTERVJU MED ANN KRISTIN SOLLIGÅRD

En Gasellebedrift i hjertet av Orkanger - Aks Saks

Ann Kristin åpnet opp Aks Saks sine dører for 12 år siden, i gamle Dahlgården på Orkanger. Etter flere år med god drift og stadig økende kundemasse var det på tide å flytte til ett større lokale.

De yter maks service og gir høy kvalitet på utført arbeid. Aks Saks brenner for frisørfaget.

Med tilsammen over 60 års erfaring hos deres frisører sier det seg selv at de gir kundene behandlinger med høy kompetanse.

Utover det at Aks Saks har vært en godt drevet frisørsalong som er stadig i vekst har de oppnådd en del som de er stolte av og som er verdt å nevne:

- I 2019 ble de nominert til Årets Frisørbedrift og var blant de fire beste salongene i Norge.
- Gasellebedrift i 2018
- Gasellebedrift i 2019
- Gasellebedrift i 2020

Aks Saks har også et godt samarbeidet med sykehuset og NAV. De hjelper kunder med å tilpasse parykker og hodeplagg etter behov pga håravfall etter cellegiftbehandling.



Foto: Getty images

Aks Saks brenner for frisørfaget

Ann Kristin Solligård har drevet sin egen frisørsalong nå i snart 13 år og driver godt i lokalet på Orkanger sammen med sine 4 ansatte og Mona som driver Monas Hudklinikk.



Eier og daglig leder, Ann Kristin Solligård, har 18 års erfaring i frisøryrket og hadde 8 års erfaring før hun bestemte seg for å følge drømmen til virkelighet og starte en egen salong i august 2012.

Litt om Ann Kristin

Ann Kristin Solligård er eier og daglig leder for den godt innarbeide frisørsalongen Aks Saks AS på Orkanger, er 41 år gammel og opprinnelig fra Vormstad.

Hun har 4 sønner og en flott mann som har hjulpet henne masse med å bygge opp frisørsalongen Aks Saks, slik at hun kunne følge drømmen sin som var å starte sin egen bedrift og frisørsalong.

Hun bor nå på Fannremsmoen sammen med sine 2 yngste sønner og mann.

“Aks Saks brenner for Godfot-teorien! Vi evner å løfte hverandre opp og frem for å bli gode selv.”

I 2004 bestemte hun seg for å bli frisør, så hun «hoppet» på Norsk Frisørskole i Trondheim og ble deretter frisørlærling. Lærlingetiden tok hun i Nikita. I Nikita kjeden jobbet hun i 8 år tilsammen før hun i 2012 startet sin egen frisørsalong Aks Saks.

Ann Kristin har i tillegg til driften også et verv i styret i Opplæringskontor for frisørfag i Midt-Norge og har nylig blitt regionansvarlig for Kompetanse / utdanning og Medlemsservice/verving for Norsk Frisør og Velværebedrifter (NFVB)

Hvorfor frisøryrket Ann Kristin?

Man skulle kanskje tro at jeg har drømt om å bli frisør siden jeg var liten jente, men det stemmer ikke helt. Jeg har alltid syntes at det har vært gøy å holde på med hår. Jeg skamklippte alle dukkene mine og farget håret til dukkene med neglelakk til ingen av de hadde igjen hår på hodet.

Jeg hadde min første kunde som 10 åring, som da var min tålmodige bestefar. Han ble min faste kunde i 8 år helt til han døde. Jeg stylet håret til alle mine venninner før hver en fest.

Så til tross for at jeg har frisert hår helt siden jeg klarte å holde en saks så var ikke frisør det jeg skulle bli. Jeg fikk høre at å bli frisør var veldig dårlig betalt og jeg kom garantert til å få både dårlige skuldre og rygg.

Så frisøryrket ble utelukket og politi var det jeg egentlig tenkte å bli. Politi skulle passe meg perfekt ettersom jeg både var stor, sterk og veldig godt trent den gangen. En kneskade, og at jeg var veldig hjemmekjær, gjorde at jeg ikke søkte på Politihøgskolen. En utdannelse for meg virket fjernt der å da.

Så var det en venninne av meg som sa... men!! «Anki» skal du ikke bli frisør da, du som er så glad i å fikse hår? Du kan jo bare gå Norsk Frisørskole i 6 mnd og ha lærlingetid i 3 år. Tydeligvis så hadde hun lest seg opp på dette.... Jeg hadde ikke peiling at dette var en mulighet. Hvorfor hadde jeg ikke blitt informert at dette var en mulighet?

Så jeg begynte på Norsk Frisørskole, for jeg syntes det høstes både lettvtint og spennende ut.

Jeg hadde rett angående det siste, men noe lettvtint det var det ikke. Så jeg ble frisør av ren tilfeldighet føler jeg. Eller var det ment to be?

Dere har blitt Gasellebedrift hele tre år på rad. Hva er oppskriften?

Hmm.. vet ikke helt om jeg har oppskriften, men når man får lov til å gjøre det man brenner for og det man synes er veldig gøy hver dag år etter år, så blir det raskt resultater av det.

Mine ansatte og min kollega Mona skal ha mye av æren for Aks Saks sine gode resultater.

Vi startet forsiktig og vi var veldig nøktern mtp innkjøp og jobbet masse. Da kundegruppen ble større og større så turte vi å ansatte en etter en. Da vi bestemte oss for å flytte på oss opp til sentrum, sammen med Mona som driver Mona's Hudklinikk, ga det virkelig resultater. Sammen ble vi en «velvære salong» Samarbeid er nøkkelen! Vi brenner for Godfot-teorien!

Vi på Aks Saks og Monas Hudklinikk gjør hverandre gode med å løfter hverandre opp og skaffer kunder til den andre. Aks Saks og Mona's Hudklinikk utfyller hverandre. Så kanskje litt nøkternhet med en god porsjon arbeidsinnsats å stå-på-vilje, samt å ansette smart når det passer seg og ett godt samarbeid med de beste i bransjen er oppskriften?

Hvor mange ansatte har du og er dere lærebedrift?

Vi er 5 stk som jobber på Aks Saks. Vi har vært lærebedrift siden 2013.

Mange vil si at det er veldig mange frisørsalonger i en liten radius på Orkanger. Er det plass til alle?

Vanskelig å svare på ettersom jeg ikke kjenner til hvordan det går med drifta på alle de andre salongene, men flere av de salongene har jo drevet frisørsalong på Orkanger i flere år så behovet må nokk være her tenker jeg. En ting er sikkert at håret på folk i Orkland slutter ikke å vokse så det er bare å kvesse saksene.

Dere har nettbutikk og er aktive på sosiale medier. Er det en del av suksessoppskriften?

Absolutt! Sosiale medier er veldig viktig. Det er jo gratis markedsføring. Vi bruker sosiale medier aktivt hver dag, slik at algoritmen holder seg der vi vil den skal være.

Slik får vi vist frem våre «hår-kunstverk» og våre flotte frisørprodukter.

Man kan også bestille time via sosiale mediene våre med ett enkelt tastetrykk eller to. Genialt! Kunden får jo markedsføringen rett i hånden via telefonen sin.

Det er masse jobb å starte en nettbutikk. Jeg var faktisk litt irritert på hele opplegget rundt det å starte en nettbutikk, for jeg kunne ikke tenke meg før jeg begynte at det var så mye jobb.. Jeg angret faktisk på at jeg i det hele tatt begynte å lage nettbutikken i 2018, samtidig som jeg jobbet veldig mye på salongen. Det var ei tøff tid med masse tid som gikk med til jobb og lite tid til familie og venner. Det var jo nesten ikke salg på nettbutikken den gangen heller..

Men det skulle vise seg at det lønte seg veldig at vi hadde vært og var veldig aktive via sosiale medier og at vi hadde en fungerende nettbutikk under pandemien.. For under lockdown perioden skjøt salget opp i været! Vi måtte stenge salongen i 6 uker som alle andre i vår bransje måtte gjøre under pandemien. Men driften vår fikk fortsette via nettbutikken!

Da alt virket mørkt og håpløst mtp å drifte videre under lockdown'en i 2020, og da mange andre i min bransje ikke hadde noen mulighet til å ta inn noe som helst omsetning under perioden, så omsatte Aks Saks godt for jeg hadde en jobb å gå til pga våre sosiale medier, nettbutikk og levering av masse varer. Drifta gikk videre selv om jeg ikke hadde fysisk kontakt med våre kunder. Vi solgte produkter fra sør til helt opp i nord i Norge!



Det har jo blitt slik i dag at kunder søker masse via nettet på hva de lurer på mtp hår og mote, så da er det veldig fint at Aks Saks sin nettside og nettbutikk dukker opp i nettsøket. Da blir det fort enten ett salg via nettbutikken eller når kunden kommer for å klippe seg og vil i tillegg kjøpe med seg det produktet som hen leste om i nettbutikken før frisørbesøket. Så nettbutikken fungerer ikke bare som en vanlig nettbutikk, men også som en «infoside» der kunden kan «lese seg opp» på produkter før neste frisørbesøk. Jeg vil si at nettbutikken og sosiale medier har bidratt godt med sin del når det gjelder bedriftens gode resultater.

Merker dere noe til at vi lever i en «dyr-tid» eller kommer kundene like ofte som før?

Jeg tror at nesten alle bedrifter merker den tiden vi er inn i nå. Uavhengig av bransje. Noen av våre kunder vil gå lengre imellom hver frisørbesøk nå når de private kostnadene er høyere enn før, noen kunder kan kutte ut en behandling og bare ta det som er mest nødvendig når det gjelder hårpleie, imens noen er uberørte mtp økonomi og kommer like ofte til frisørbesøk som før eller oftere. Vi har masse å gjøre og vi har økt omsetningen i år fra fjoråret. Så 2024 lover bra for Aks Saks.

Hvor er Aks Saks om 10 år?

Fortsatt på Orkanger og driver godt, sammen med Mona's Hudlinikk. Aks Saks har da laget sin egen unike produktserie som selger godt!

Kan du si noe om omsetningstall de siste årene?

Tallene våre har vært tilfredsstillende. Våre tall er som tall flest. De går både opp og ned.



Vi utdanner morgendagens fagarbeidere



 Meldal videregående skole  Trøndelag fylkeskommune

Hvordan kan du vite at det du tror er sant?

Vi kan fortelle deg fakta om dine kunder.

POSISJON
posisjon.no



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



 fremo
REKRUTTERING | BEVANNING | RÅDGIVNING

**Trenger du hjelp til din neste ansettelse?
– snakk med oss i FREMOGRUPPEN**

FOLKELIG | ERFAREN | RAUS | FREMOVERLENT

KONTAKT
73 60 60 02 | <https://fremogruppen.no/>

INTERVJU MED MARIANNE EIDSMO

Ledende bank med lokal forankring - SMN

Sparebank1 SMN er en selvstendig bank med lokal forankring, og den ledende banken i Midt-Norge. Deres historie startet da Trondhjems sparebank ble etablert i 1823. I 2023 feiret de 200 verdifulle år som sparebank og samfunnsbygger.

Bankens visjon handler om å skape energi, resultater, endring og utvikling. Derfor har de valgt «Sammen får vi ting til å skje», med verdiene «Helhjerta, ansvarlig, likandes og dyktig».

Sparebanken Midt-Norge ble offisielt en realitet den 1. mai 1985, da til sammen 23 sparebanker fra Sør- og Nord-Trøndelag fusjonerte og ble en av landsdelens største arbeidsplasser.

Etter hvert ble også sparebanker i Møre og Romsdal en del av Sparebanken Midt-Norge og de ble virkelig en midtnorsk bank. Den siste i rekken var SpareBank 1 Søre Sunnmøre som man fusjonerte med 2. mai i fjor.

Siden 1996 har de vært en del av SpareBank 1-alliansen og siden 2008 har de hett SpareBank 1 SMN.

Marianne Eidsmo er ny assisterende banksjef for orkangerkontoret og vi tok en prat med Marianne for å bli litt bedre kjent med den nye assisterende banksjefen.

Først og fremst. Hvem er Marianne Eidsmo?

Jeg bor på Ler med samboer, to barn, to bonusbarn og en hund. Før jeg begynte på Orkanger jobbet jeg to år i Sparebank 1 SMN avdeling Melhus, og jobbet før det ca 15 år i MelhusBanken i forskjellige roller.



Noen hobbyer?

Vi er en aktiv familie så ettermiddagene går stort sett med på fotballbanen, mens helgene tilbringes på hytta på Storlien.

Hvorfor ble det bank som yrkesvei da?

Det var helt tilfeldig, for hadde ikke bank i tankene når det gjaldt yrkesvei. Fikk sommerjobb en sommer på kundesentret i MelhusBanken, trivdes så godt i bank at jeg ble hos dem de neste 15 årene før jeg fikk mulighet til å jobbe hos Sparebank1. Det å jobbe i bank er utrolig spennende. Vi er så heldige å få bistå kundene våre i alle livets faser.

Har det alltid vært bank?

Jeg har vært tilkallingshjelp på butikk, pakket ost på Tine Heimdal og hadde noen vikartimer i barnehage mens jeg studerte, men har vært bank.

Hva gjorde at du søkte og takket ja til orkangerkontoret som ny arbeidsplass da?

Det er jo en veldig spennende stilling som gir meg noen nye utfordringer, samtidig som jeg får lov til å gjøre mye av det jeg gjør i dag.

Hvor synlig «plassbanksjef» kommer du til å være?

Jeg håper jo at både jeg og resten av oss på Finanshuset skal være veldig synlig i lokalsamfunnet fremover.

Hvis du kan ta frem noen av dine «gofoter». Hvilken gofoter tar du frem da?

Liker å jobbe med folk, er positiv og løsningsorientert.

Det er mye som skjer i Orkland for tiden. Hva gleder du deg mest til som øverste sjef for orkangerkontoret?

Først og fremst er det å bli bedre kjent med de som jobber på kontoret og lokalsamfunnet. Orkland og Skaun er jo offensive kommuner det skal bli veldig spennende å jobbe i.

Hvilket budskap har du til eksisterende og potensielle bankkunder i Orkland og Skaun?

Vi har et team med dyktige rådgivere som bryr seg, og har fokus på å finne gode løsninger sammen med kunden. Oppfordrer både eksisterende og nye kunder til å slå på tråden for å booke møte eller slå av en prat på telefonen. Vi er opptatt av personlig rådgivning og det å være tilgjengelig for kunden, så har telefonnummer og mailadresser til alle rådgiverne våre liggende ute på hjemmesiden for at det skal være enkelt å få tak i oss.

Foto: Livlig Byrå og fotograf Kristoffer Wittrup

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.