

Deler ut 42 millioner til utvikling i Trøndelag

16

Fredag 30. april 2021 | Adresseavisen

ØKONOMI

Deler ut 42 millioner til utvikling i Trøndelag

Fylkeskommunen deler ut store summer til utvikling i regionen for å holde næringslivet i gang.

»Trøndelag Utviklingsmidler

Med de ekstra koronamidlene fra regjeringa har Trøndelag fylkeskommune fordelt 23 millioner kroner i utviklingsmidler til bedrifter i regionen.

I år gjenstår i overkant av 18 millioner på tilskuddsordninga som skal holde næringslivet i gang, når vanlig aktivitet ikke er mulig å gjennomføre.

Se liste over hvem som har fått tildelt penger fra BIO Trøndelag til høyre på siden.

- Rask og enkel løsning

BIO Trøndelag var tidligere en tilskuddsordning gjennom Nav, men gjenopptok hos fylkeskommunen i 2020. Ifølge seniorrådgiver for næring, Siv Merethe Belbo, var næringslivet i regionen rask med å ta ordningen i bruk.

- Det var en etterspurt ordning. Søker du hos Innovasjon Norge eller andre lignende ordninger kreves det ofte mye dokumentasjon. Dette er ment for lettere kurs og for utvikling i bedriftene, sier Belbo.

Hun sier at ordningen var ment å være lettbeint, lett å søke på og gi raske svar til søkerne.

- Bedriftene må ha et ønske om å utvikle seg. Det var mange som ble hardt rammet da pandemien kom, og med dette kan flere heller sette ansatte til å lære seg nye ting enn å permittere, sier Belbo.

18 millioner gjenstår

Ifølge Belbo har de allerede fått flere tilbakemeldinger på at støtteordningen har hjulpet for mange.

- Jeg er positivt overrasket over at næringslivet snudde seg om så fort. Det var en etterspurt ordning, sier Belbo og berømmer trønderske bedrifter.

I år har fylkeskommunen omtrent 18 millioner kroner til rådighet i ordningen. Så langt er omtrent 3 millioner kroner bevilget til bedrifter, opplyser

Belbo. For å få innvilget tilskudd fra ordningen må bedriftene selv finansiere mellom 30 til 70 prosent av prosjektet.

- De er nødt til å mene at det er viktig selv. Heldigvis fungerer det veldig godt. Det har vært verdt alle timene vi har veiledet bedrifter når vi vet at dette hjelper dem fra å gå konkurs, sier Belbo.

Fryktet permitteringer

En av bedriftene som har mottatt støtte fra BIO Trøndelag er Røros Dører og Vinduer AS. Daglig leder Tor Lomo-Hansen forteller at det siste året har vært bra, men usikkert.

- Vi har vært veldig usikre på horisonten, men vi leverer til et marked som går veldig bra for tiden, hyttefritidsmarkedet. Vi har hatt bra å gjøre, sier Lomo-Hansen.

Ved starten av fjoråret var det stor usikkerhet hvordan bedriften ville gå i løpet av koronaperioden.

- I begynnelsen fryktet vi at bunnen i markedet kunne falle ut, og vi vurderte om det kunne bli permitteringer. Hvis det skulle ende med det, ville vi heller bruke midler på å lære opp de ansatte, slik at de ble klare til innsats etter nedstengingen, sier Lomo-Hansen.

Heldigvis for dem slapp de unna permitteringer. Nå jobber de likevel parallelt med å øke kompetansen til de ansatte og bedriften generelt.

- Det ser bra ut fremover. Vi har fremdeles kort horisont og får svært få ordre på ting som skal leveres om et halvt år. De fleste vil ha varene innen fire-fem uker. Vi vet ikke hva som skjer langt frem i tid. Jeg tror selv at dette blir et bra år, og at det blir en forbedring fra 2020 som jeg synes var et bra år, sier Lomo-Hansen.

Underskudd på 20 mill.

De to årene før korona bredte seg i landet gikk selskapet med stort driftsunderskudd. I 2019 var tallet 18 millioner kroner i minus før skatt, og 2018 gikk de over 20

millioner kroner i minus før skatt. Regnskapet for 2020 viser et underskudd på 8 millioner kroner før skatt. Lomo-Hansen opplyser at det har sammenheng med en årlig avskrivning på 11 millioner kroner, for investeringer som ble gjort for over ti år siden.

- Historiske resultater ved bedriften er preget vesentlig av årlige avskrivninger på 11 millioner kroner som følge av store investeringer tilbake til 2009-2010. Da ble det investert store mengder utstyr på fabrikk i Røros. Det var en av de mest moderne av sitt slag i Norge, men kort tid etter gikk markedet ned for de produktene det var investert i, sier Lomo-Hansen.

Han sier at han i årene han har jobbet for selskapet har prøvd å omstille fabrikk til det som er produktene i dag.

- Vi prøver å klatre oss oppover i dette her. Det er en lang snuoperasjon som vi jobber oss gjennom, sier han.

Ifølge ham var selskapet konstant strømsnøytal i 2020, og det var første gang på mange år de klarte å levere penger tilbake til konsernet.

- Hittil i 2021 har ordreinngangen økt med 10 millioner kroner som følge av blant annet stor etterspørsel etter nye hytter. Bedriften ligger godt i rute til å levere et resultat før skatt på tilnærmet null. Selv om det har tatt tid, anser vi nå perioden med negativt resultat som over og ser frem til å jobbe mot nye produktområder, styrket omsetning og resultat fremover. Vi får bare stå på og jobbe videre. Dører og vinduer er en av de mest konkurranseutsatte industriene. Det er et toft marked, sier Lomo-Hansen.

Vil skape forutsigbarhet

De 600 000 kronene de fikk innvilget av fylkeskommunen har gått til et kompetansehevingsskjema.

- Vi er godt i gang med det. Det er kompetanseheving som går på vedlikehold. Vi ønsker å flytte vedlikeholdet fra det vi kaller



Tor Lomo-Hansen er daglig leder ved Røros Dører og Vinduer som er ett av selskapene som har fått mest fra støtteordningen.
Foto: RØROS DØRER OG VINDUER / TOM GUSTAVSEN

reaktivt vedlikehold til forebyggende vedlikehold, sier Lomo-Hansen.

Han forteller at de etter hvert også ønsker å flytte vedlikeholdet fra forebyggende til prediktivt, slik at de kan forutse hva som kan skje med maskinene og at vedlikeholdet blir gjennomført for det blir behov for større reparasjoner.

- Det vil gjøre at vi får bedre forutsigbarhet, sier Lomo-

Hansen. Selve pengene går til å leie inn ekspertise til opplæring i vedlikehold, vedlikeholdsterminologi og best mulig bruk gjennom organisasjonen av det nye vedlikeholdssystemet.

- Målsettingen er å øke tilgjengeligheten. Og å bli mer proaktive i stedet for reaktive. Det er et omfattende prosjekt, sier han.

EMILIE SOFIE OLSEN 957 45 108
emilie.sofie.olsen@adresseavisen.no

Les mer:

Les flere økonominyheter på adressa.no

Tilskudd fra BIO Trøndelag

Dette er de 30 bedriftene som har fått mest

Søker	Kommune	Innvilget
Røros Dører og Vinduer	Røros	600 000
Lian Restaurant	Trondheim	300 000
Koment	Trondheim	300 000
Mester Bygg	Namsos	300 000
Rørosmat	Røros	300 000
Rørosmeieriet	Røros	300 000
AUK	Stjørdal	300 000
Levanger hoteldrift	Levanger	300 000
Duun Industrier	Levanger	300 000
Adventure Travel Norway	Verdal	300 000
Blåfjell	Lierne	300 000
Namsskogan Familiepark	Namsskogan	300 000
Inderøy Slakteri	Inderøy	300 000
Stokkøya Sjøsenter	Åfjord	300 000
Statsnail	Ørland	297 600
Trondheim Lyd	Trondheim	296 940
Falstadsenteret Drift	Levanger	290 000
Norwegian Explorers	Verdal	288 000
Credo Restaurant og Bistro	Trondheim	270 000
Bergstadens Hotel	Røros	260 400
Kystriksveien Reiseliv	Steinkjer	249 840
Fosen Design & Solutions	Indre Fosen	247 694
Hotell Røros	Røros	240 000
Elpro Electro	Indre Fosen	240 000
Opplev Oppdal	Oppdal	232 000
Lydhagen	Verdal	230 000
SIFA	Selbu	224 715
Kuringen Bryggehottell	Åfjord	219 000
Nord Suvenir	Verdal	210 000
Malm Hotell	Steinkjer	208 125

Tabell: Øyvind Lein • Kilde: Trøndelag fylkeskommune

»Trondheim

Q-Free fortsetter å gå med underskudd

Nye kontrakter gjør at trondheimselskapet Q-Free nesten doblet ordreinngangen i første kvartal i år.



Konsernsjef Håkon Voldal i Q-Free. Foto: TOMRA

Teknologiselskapet Q-Free fikk i første kvartal et resultat før skatt på minus 4,1 millioner kroner. Det er en bedring fra samme kvartal i fjor, da resultatet før skatt var minus 12,4 millioner.

Q-Free fikk et driftsresultat (ebitda) på 13 millioner kroner i første kvartal i år. Det er en forbedring fra minus åtte millioner i samme tidsrom i fjor.

Teknologiselskapet som er mest kjent som leverandør av bompeng- og trafikkstyrings-systemer, leverte et kvartal med betydelige driftsforbedringer, sier konsernsjef Håkon Voldal i Q-Free i en pressemelding.

Selv om inntektene gikk ned, nesten doblet ordreinngangen seg i kvartalet sammenlignet med forrige år. Veksten er drevet av at selskapet har vunnet flere viktige kontrakter innen bompengsystemer og trafikkstyring. Lønnsomheten i kvartalet er bedre enn i fjor, på grunn av høyere bruttomargin og reduserte driftskostnader, sier Voldal.

Doblet ordreinngang

Q-Free hadde inntekter på 191,5 millioner kroner i første kvartal i år, og det er en nedgang på fem prosent, fra 201,5 millioner i samme kvartal i fjor.

Men samtidig doblet nesten ordreinngangen seg fra 220 millioner i fjorårets første kvartal, til 434 millioner kroner i samme tidsrom i år.

Q-Free gjentar nå sine positive ambisjoner for 2021 og ambisjonene om inntekter på 1,3-1,5 milliarder kroner i 2025 og en driftsmargin på 15-20 prosent. I fjor hadde teknologiselskapet som holder til på Grilstad på Nedre Charlottenlund

889 millioner kroner i inntekter.

- Gunstige trender

- Vi opererer i en bransje med gunstige drivere og trender, bygger ledende teknologi og markedsposisjoner, og har en betydelig ordresreserve. I tillegg genererer vi allerede over 200 millioner kroner i årlige gjentagende inntekter, og vi vil fortsette å flytte virksomheten mot slike gjentagende modeller. Derfor satser vi på at en årlig omsetningsvekst på over ti prosent fører til inntekter på 1,3-1,5 milliarder kroner i 2025, sier Voldal i meldingen.

I tillegg til systemer for innkreving av bompenger, leverer Q-Free også en rekke andre tjenester innen såkalte intelligente transportsystemer, deriblant parkeringsløsninger og trafikkinformasjon. Teknologien selges over hele verden.

I desember i fjor ble det kjent at den største eieren i Q-Free, som også var en konkurrent, det østerrikske selskapet Kapsch, solgte seg ut av det trønderske teknologiselskapet. Disse aksjene ble overtatt av bergensbedriften Rieber & Søn, som etter et tilbud om å overta aksjer også fra andre eiere, nå sitter på 46,44 prosent av aksjene i Q-Free.

SISSSEL LYNUM 905 99 654
sisssel.lynum@adressavisen.no

Vårkampanje

Kun 1 uke igjen!

på moderne gardinløsninger og solskjerming

Vi har åpnet Norges første og største showroom: Se vår Gallery shop@!

Se mulighetene og bli inspirert i vårt NYE showroom!

Våre fagfolk = din trygghet!

30%

A. F. Wigen

Midt i Munkegata - Tlf. 73 52 19 45
Man-fre 10-17, tor 10-18, lør 10-16