

Doblet under krisen

STJØRDAL: I dag blir Salsnes Filter kåret til årets eksportbedrift i Midt-Norge.

Så langt i år har den norske eksporten av tradisjonelle varer kommet opp i 252 milliarder kroner, ifølge SSB. Det er 50 milliarder mindre enn i fjor – en nedgang på 17 prosent. Men på Salsnes nord for Namsos går produksjonen for fullt. Interessen for rensesmaskiner og avløpsystemer utvikler av Salsnes Filter er større enn noen gang. Bedriften regner med å doble omsetningen til 62 millioner kroner i år. Nå har også utendingene fått øynene opp for de kompakte renseløsningen.

– Økningen det siste året er resultatet av en langsiktig satsing. Bedriftens omdømme er blitt bedre og bedre. Det gir seg utslag i økt salg, sier administrerende direktør Ivar Solvi.

I fjor vant Salsnes Filter verdiskapningsprisen i Nord-Trøndelag. Under eksportens dag på Værnes i dag får bedriften en ny utmerkelse. Prisen er et kunstverk av Steinar Hanssen, gift av Sparebank 1 SMN, og et reise stipend fra Innovasjon Norge.

– Det er veldig hyggelig å bli lagt merke til. Anerkjennelse utenfra gir oss sjøllitt, understreker Solvi.

På vei inn i Kina

Juryen har særlig merket seg at Salsnes Filter nylig skaffet seg et forfeste i Kina. En industriell forsknings- og utviklingskontrakt (IPU) med to kinesiske universiteter sørger for at teknologien tilpasses lokale forhold.

– Vi tror det er et smart trekk. Det kinesiske markedet er spesielt, sier Solvi.

Salsnes Filter har eksistert helt siden 1991, men det er først de siste årene det virkelig har blitt sving på salget.

– Vi brukte de første ti årene på å finne ut hvem vi var. Det tar tid å utvikle og prøve ut ny teknologi i utmarka i Norge, sier Solvi.

Braker nettet

Kommunale renseverk langs norskekysten har hele tida vært bedriftens viktigste kundegruppe. Nå blir de utenlandske kundene stadig viktigere. I år ventes eksporten å komme opp i 17 millioner kroner.

– På eksportsida er vi fortsatt startgropa. En er nødt til å gjøre hjemmeleksa før en kan gå ut å være stor i ord, sier Solvi.

Salsnes Filter har tett kontakt med Sintef og NTN-UTU, som har vært med på å verifisere teknologien. Solvi betømmer også virkemiddelapparatet i det offentlige, framfor alt Innovasjon Norge.

– Vi har brukt den veldig mye. De forstår hva som kreves for å utvikle industri med de forutsetningene vi har hatt, og de har vært villige til å være med på prøving og feiling. Juryleder Knut Vestbø er im-



Prisvinner

I fjor vant Salsnes Filter verdiskapningsprisen i Nord-Trøndelag. I dag blir Salsnes Filter kåret til årets eksportbedrift i Midt-Norge. - Anerkjennelse utenfra gir oss sjøllitt, sier direktør Ivar Solvi. Foto: BJORNN TORE NESS, Namdalsavis

ponert over at Salsnes Filter har vunnet innpass i krevende markeder som USA, Canada og Kina. Vestbø har også merket seg at bedriften har hatt utrolig tro på sin egenutviklede teknologi, og utvist den tålmodigheten som er nødvendig for å lykkes ute.

– De gir seg ikke om de møter litt motgang, understreker Vestbø.

Salsnes Filter har dessuten vært flinke til å benytte seg av andres kompetanse. De har brukt virkemiddelapparatet, NTN-UTU og Sintef, og de har funnet fram til gode samarbeidspartnere i utlandet i stedet for å

angripe markedet på egen hånd, fortsetter han.

Vestbø understreker at juryen ikke har hatt problemer med å finne kandidater til årets eksportbedrift. Fire bedrifter var med helt til siste heat.

– Vi trodde at finanskrisen ville føre til at de ble færre kandidater å velge mellom, men det er flere enn vi trodde som greier seg og gjør det bra. Det gjelder særlig bedrifter som har funnet fram til nisjer som ikke er så hardt rammet av krisen, sier han.

BÅRD OVE MOLBERG 950 21 523
baard.ove.molberg@adressavisen.no

Kun slått av laksen i Russland

Trønderske panelovner har slått an i øst. På eksportens dag gir Glen Dimplex hint om hva som skal til for å lykkes i Russland.

Russland er hovedtema når Innovasjon Norge, Næringsfor- eningen og flere andre aktører i dag arrangerer eksportens dag på Værnes. Glen Dimplex er et fremragende eksempel på en midtnorsk bedrift som har lyk- tes. I fjor ble 160 000 panelovner fransstilt i Stjørdal og Trond- heim eksportert østover. Salgs- verden var tett oppunder 50 millioner kroner.

– Vi liker å si at panelovner er den nest største eksportartikle- len i Russland, kun slått av lak- sen, sier markedssjef Helge Fall- myr.

Ifølge Fallmyr er Russland det viktigste enkeltmarkedet for Glen Dimplex.

– Vi selger mer i Russland enn i Norge, understreker han. Glen Dimplex har brukt 10-15 år på vinne innpass hos russiske forbrukere. Valg av solide og på- lidelige distributører har vært nøkkelen til suksess.

– Vår erfaring er at det ikke går an å lykkes på kort tid i Russ- land, sier Fallmyr.

Selv om finanskrisen har gitt en liten nedgang i salget, er rus- sene fortsatt opptatt av å kjøpe vestlig teknologi. De trønderske panelovnene selges under mer- kenavnene Sternens og Nobø.

Fallmyr har registrert at den russiske forretningskulturen er noe annerledes enn i Norge. Tøn- derbedriften har vært nøye med å etablere samarbeidsformer som gjør at korrupsjonsfaren minimeres.

– Men vi blander oss ikke i de- talj inn i hvordan våre distribu- tører jobber i Russland, sier han.

På eksportsida er vi fortsatt i startgropa. En er nødt til å gjøre hjemmeleksa før en kan gå ut å være stor i ord.

Ivar Solvi

Fakta

Salsnes Filter

- Leverer maskiner og til- knyttede systemer for første trinnns rensing av avløpsvann.
- Kjernteknologien er et unikt og patentert filtersys- tem som fjerner partikler i avløpsvannet. Arealbehovet er under ti prosent av et kon- vensjonelt anlegg basert på sedimentering, og driftskost- nadene er vesentlig lavere.
- Salsnes Filter er totalle-

verandør av renseløsninger langs norskekysten, hvor kravet er førstetrinnns rensing. På steder der ytterligere rensing er påkrevd, leverer bedriften rensesmaskin til første trinn.

■ Salsnes Filter har 27 an- sette. Hovedkontoret er i Namsos, mens produksjons- lokalene ligger på Salsnes i Fosnes kommune.