

Fikk avslag på 150 jobber,

Som fersk sivilingeniør søkte han nærmere 150 stillinger uten å bli innkalt til et eneste jobbintervju. 15 år senere er Reza Hezari (43) hel- eller deleier i 15 selskap.

Om iransk-norske Reza Hezari har fått føle trøndersk fremmedfrykt på kroppen, har han ikke latt seg dupere. I dag er han kjent og akttet som seriegründer i Trondheim og Leksvik.

Da Hezari i 1999 figurerte i Adresseavisens spalter, var det som «nyrik» ellevtemann på inntektstoppen i Trondheim. Sammen med en norsk medeier hadde han solgt det fremgangsrike firmaet Fem Design og høvet inn en god slump millioner.

De fleste av selskapene Hezari er engasjert i, har han etablert selv. Til tross for at noen av dem går riktig bra, føler han seg ikke som noen riking. Det meste av det han tjener, blir investert i bedriftene.

Unge Reza hadde valget mellom Canada og Norge da han som 23 år gammel iransk flyktning måtte ut av transittlandet Italia. En søster som allerede bodde i Trondheim, gjorde valget lett.

Søkte og søkte

I 1991 var han ferdig med fire års studier i konstruksjonsteknikk på bygglinjen ved NTNU. Sivilingeniøren med de gode papirene skulle ut i jobb. Han søkte og søkte på ledige stillinger – uten å få napp. Hezari tror bestemt at innvandrerbakgrunnen hans var utslagsgivende.

– Jeg gjorde unna diplomene i løpet av sommeren for å komme de andre nyutdannede i forkjøpet, men det var nytteløst. Det fremmedartede navnet mitt skremte nok arbeidsgiverne fra å vurdere meg som kandidat, sier Reza til Adresseavisen 14-15 år senere.

– Bittert, synes du?

– Jeg føler ingen bitterhet. Men det er synd for samfunnet at ressursene som mange inn-

vandrere representerer, ikke blir utnyttet.

Kommers-ekspert

Større innsats for integrering av innvandrere i det norske samfunnet er Reza Hezaris viktigste resept mot diskrimineringen i arbeidsmarkedet.

Selv har han klart seg utmerket etter at han ga opp jobbsøkingen og satset på egen hånd. Kommersialisering av ny teknologi er spesialiteten.

– Noen oppfinner er jeg ikke, men jeg kan en del om å få omsatt idéer i produkter. Utviklingskompetanse, heter det vel, sier den nesten alltid smilende Hezari.

Han har opplevd nedturer også. Med selskapet Mediline, som satset stort på nattbord til sykehus, gikk han konkurs etter at St. Olavs Hospital valgte en annen leverandør til en stor nattbord-ordre. Fordi sykehuset hadde vært med på utviklingen av produktet, opplevde Hezari dette som surt.

Propell i Leksvik

Innovasjon Norge og SIVA er forlenget blitt oppmerksomme på ressurspersonen Reza Hezari, og trekker til stadighet veksler på innsikten hans. Det samme har Leksvik-industrien gjort. Det var ikke uten grunn han for to år siden ble hyret inn som leder av nyskapingen Leksvik Industriell Vekst (LIV).

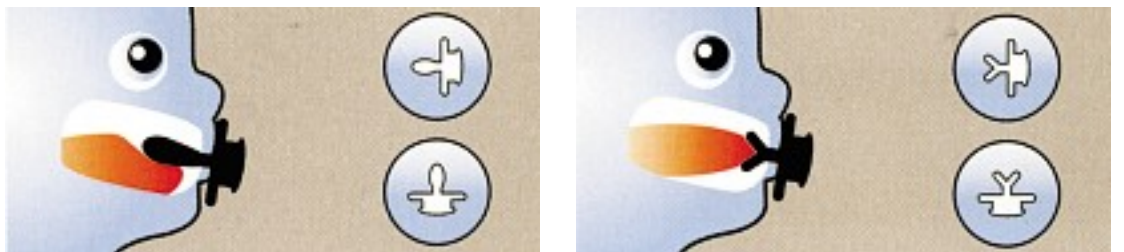
– Utrolig spennende, med masse flotte mennesker, sier Hezari om Leksvik-miljøet. Han har selv etablert flere selskaper i industribygda, og er medeier i bedrifter som PTM (maskinering) og Pelagic Power (bølgekraft). Eierandelen i en sørkoreansk produksjonsbedrift bekrefter han grenseoverskridende engasjement.

Men det er i Trøndelag han føler seg hjemme. Å dra tilbake til Iran frister i det hele tatt ikke. Rezas samboer gjennom 19 år er fra Kjøllefjord i Finnmark.

ASBJØRN GRAVÅS 72 50 15 25
asbjorn.gravaas@adresseavisen.no



Aldri hvilende: Reza Hezari er kjent som en racer i bedriftsetablering. Det nye smokk-firmaet er en av mange etableringer i bygget til Leksvik Industriell Vekst. Foto: KIM NYGÅRD



Det store lille forskjellen: Mens tradisjonelle smokker (t.v.) får mye av skylden for at mange barn utvikler bitt-feil og må ha tannregulering eller til og med kjeveoperasjoner, skal Ortodont ikke ha noen slik negativ effekt.

KLP
EIENDOM

Tlf: 73 19 05 50



Se våre ledige lokaler på www.trondheim.klpeiendom.no

nå er han millionær



Fakta

Smokk-prosjektet modnet i ti år

■ Flytekniker Terje S. Pedersen (54) i Sandnes var småbarnspappa da han for ti år siden begynte å leke seg med ny utforming av smokker. Han kom snart i kontakt med odontologi-professor og kjeveortoped Bjørn Øgaard (57) i Oslo. Det første patentet tok de to ut allerede i 1997, men år etter år gikk med til testing, prøving og feiling.

■ Først da iransk-trønderske Reza Hezari og hans selskap Innovative Development & Marketing i Trondheim (IDM) grep fatt i smokk-prosjektet i fjor, skjøt det fart. Nå er patenter sikret i alle interessante land fra Japan i øst til Nord-Amerika i vest.

■ Som deltids daglig leder av Leksvik Industriell Vekst (LIV) falt det seg naturlig for Hezari å etablere det nye smokk-firmaet i Vanvikens nyskapende industrimiljø. Snaut ett år gamle Orthodent AS har som ambisjon å erobre et stort internasjonalt marked med smokken.

■ Vanvikan blir også stedet når det om ikke lenge trolig blir aktuelt å starte norsk smokk-produksjon. I dag er smokkmarkedet i Norge dominert av svenske produkter.

■ Navnet «ortodent» har latinsk opprinnelse og betyr «rett tann».

ÅRE

Bygger hytter for 20 mill i Åre

■ Alpin-VM i Åre i februar neste år har skapt en enorm byggeaktivitet i Jämtlands-kommunen, og mange nordmenn satser også for å få del i veksten. Verdalingen Ola Lerfald skal sammen med Oddgeir Schei, Christian Green og Terje Arntzen investere 20 millioner kroner i et nytt hytteprosjekt i Årebjørnen, fem minutter øst for Åre sentrum, skriver avisa Verdalingen. Prosjektet skal stå ferdig for alpin-VM.

ROAN

Skal lede Dynapel

■ Roans rike sønn, Idar Vollvik (bilde) blir daglig leder for teknologibedriften Dynapel der han også er hovedaksjonær med en eierandel på 70 prosent. Dynapel leverer kameraer og videoprodukter til sikkerhetsbransjen. Vollvik skal i første rekke arbeide med salg og markedsføring i firmaet i tillegg til å være daglig leder. Han skal fortsatt bo i Spania.

ORKDAL

Vintervoll på kjøper'n

■ Elektrofirmaet Vintervoll AS i Trondheim har kjøpt samtlige aksjer i el-firmaet El-Kontakt AS på Fannrem i Orkdal. El-Kontakt eies og drives av Marius Aune, og det var faren Ivar som etablert firmaet i 1966. Bedriften har åtte ansatte, og hadde i fjor en omsetning på omlag 5,5 millioner kroner. El-Kontakt blir nå en del av Vintervoll-gruppen som er et av de største elektrofirmaene i Midt-Norge med 163 ansatte og omsetning på 135 mill.

SÖDERTÄLJE

Man vil ha Spania

■ Lastebilprodusenten Scania som holder til i Södertälje sør for Stockholm, kan bli tysk. Tyske Man har lagt inn bud på den svenske lastebilprodusenten som er den femte største lastebilprodusenten i Europa der Man er nest størst etter Mercedes-Benz.

Fosen-smokk kan forebygge feil-bitt

På mindre enn to uker er 10 000 smokker solgt. Fortsetter produksjonen av den nye, tannvennlige smokken hjem fra Korea til Vanvikan.

– Dette kan bli stort – potensialet er enormt!

Daglig leder Bodil Opshaug og styreleder Reza Hezari i Orthodent AS har stjerner i øynene når de skisserer fremtidsutsiktene for Vanvikan-selskapet.

Bare i Norge selges det hvert år over 1,6 millioner smokker. Tar den nye smokken halvparten av dette markedet, betyr det årssinntekter på mange titalls millioner. I Norden er det snakk om et milliardmarked, i hele den vestlige verden om smokksalg for mer enn 100 milliarder kroner i året.

Begeistring

Siden 1. september har Orthodent-smokken (produktnavnet staves *uten* – selskapsnavnet *med h*) vært å få i apoteker og spesialforretninger Norge rundt. En ting er at antall solgte enheter de første ukene overgår alle forventninger, en annen alle

tilbakemeldingene Bodil Opshaug får fra begeistrede foreldre, tannleger og tannpleiere.

Fabrikk kommer

Prøvepartiet på 100 000 smokker er produsert i Seoul i Sør-Korea – hos en bedrift Reza Hezari var med og startet og fortsatt er medeier i. Med salg som budsjett, blir produksjonen flyttet hjem til Vanvikan.

Hjemflaggingen kan skje om et år eller to, avhengig av hvor fort salget tar av. Et visst volum må til for å forsvare investeringer på 10-20 millioner kroner i maskiner som styrer ut silikon-smokker. Skal en norsk fabrikk hamle opp med en koreansk, må det tøff automatisering til.

Mens tradisjonelle smokker får mye av skylden for at mange barn utvikler bitt-feil og må ha tannregulering eller til og med kjeveoperasjoner, skal Orthodent ikke ha noen slik negativ effekt.

Sugedelen av Orthodent er utformet slik at tunga ligger naturlig plassert i munnen mens

ungen har smokken inne. På tradisjonelle smokker ligger derimot det kuleformede sugementet oppå tunga og presser den ned. Trykket som dermed skapes mot gulvet i munnhulen, regnes som en viktig årsak til at barn utvikler bitt-feil.

«Åpent bitt» korrigerer seg oftest selv etter at barnet har sluttet med smokk.

«Kryssbitt» krever derimot kjeveortopedisk behandling eller tannregulering. Studier har vist at så mye som 30-40 prosent av barna som bruker smokk, utvikler kryssbitt.

Bra mot krybbedød

– Flere studier har vist at faren for krybbedød også er mindre hvis ungen sover med smokk i munnen, sier Bodil Opshaug. Hun er sunnmøring, sivilingeniør fra NTNU med produktdesign som spesial og gründer-skolert fra San Fransisco. Til sjefsjobben i Orthodent kom 30-åringen fra en stilling i IDM, styreleder Hezaris hovedelskap i Trondheim.



Produktutviklingen og all testingen av smokken har kostet. Selve lanseringen seg på en million kroner. Marketing-budsjettet for 2007, da Orthodent skal satse internasjonalt, lyder på fire millioner kroner.

ASBJØRN GRAVÅS 72 50 15 25
asbjorn.gravaas@adresseavisen.no



Har du husket å bestille bord til årets lutefisk- eller julebord?

DRUEN

Druen Elvehavna • Solsiden
Tlf: 73 600 500 • www.druen.no