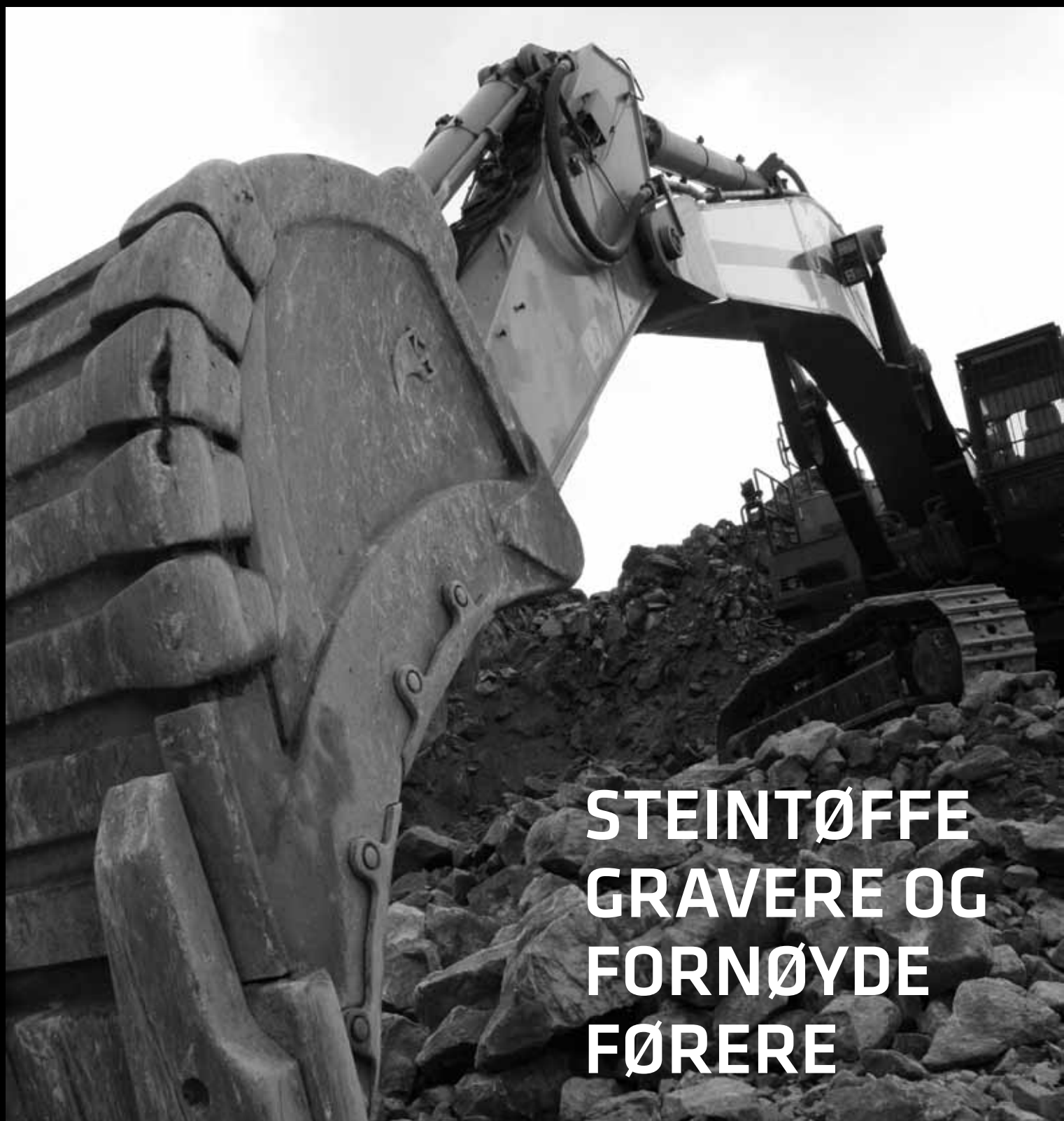


KUNDEMAGASIN FRA NASTA VÅREN 2014

NASTA[®] NYTT



STEINTØFFE
GRAVERE OG
FORNØYDE
FØRERE

MESSER OG MORO

I månedsskiftet mars/ april hadde Nasta igjen gleden av å arrangere Test & Drive på Gardermoen sammen med Scania og Volkswagen Nyttekjøretøy. I tre hele uker opplevde vi dyktige førere som testkjørte 17 Hitachi og 1 Bell. Det gir en skikkelig godfølelse når en maskinfører forteller at "på den maskinen stemmer alt". Les mer om Test & Drive på side 4 og 5.

På Nasta er vi optimister. Den veksttakten produktene våre har hatt de siste 1-2 årene har likevel overgått våre fantasier. I 2013 nådde omsetningen vår kr. 847 mill., dvs. over 40 % vekst de siste to årene. Og med vekst følger forpliktelser. Vi er opptatt av at du som kunde skal være like fornøyd med oss om vi er liten eller stor. Ved å velge fra øverste hylle (Hitachi eller Bell!) har du allerede skaffet deg et forsprang til konkurrentene. Vår fremste oppgave som din serviceleverandør vil være å sørge for at forspranget ditt øker. Først når Nasta, med våre maskiner, utstyr og kompetanse, bidrar til at du som kunde fremstår mer tilpasningsdyktig og fleksibel enn dine konkurrenter, har vi lykket!

Med vekst følger behov for endring. I Nasta søker vi hele tiden å forbedre innholdet i tilbudet vårt. Nasta skal være et unikt og trygt valg, noe vi best kan markedsføre ved å gi gode opplevelser til kundene, oftest mulig. Vi gleder oss til å vise fram konseptet vårt og maskinene våre under vårens og sommerens maskinutstillinger i Haugesund, på Granåsen og i Kristiansand. Du er hjertelig velkommen til å møte oss der!

NY I NASTA,
"GAMMEL"
I BRANSJEN



Smilende maskinselger
Kai Ronny Løvtjernet.

NY SELGER

Kai Ronny Løvtjernet begynte 1. april som Nastaselger i Hedmark og Oppland. Løvtjernet er 37 år, med lang erfaring fra salg av maskiner. Mange kjenner Kai Ronny fra tiden som selger i Pon Equipment AS fra 2007 til 2012.

"En av grunnene til at jeg takket ja til jobb i Nasta er at bedriftens kjerneverdier samsvarer med

mine. Det er en "enkel" organisasjon, med sunne holdninger og korte beslutningsveier", mener Kai Ronny. "Hitachi og Bell som produkter er driftsikre, og høster anerkjennelse i bransjen".

Vi er helt sikre på at Kai Ronny vil ta godt vare på nye og eksisterende kunder i distriktet.

Tom Johansen, Adm. direktør





EN STOR LEKEPLASS

TEST & DRIVE 2014

For tredje gang arrangerte Nasta Test & Drive i samarbeid med Scania og Volkswagen. Store og små fra anleggsbransjen fant seg godt til rette på Gardermoen. Fra tirsdag 25. mars og frem til avslutningen, med åpen dag torsdag 10. april, var hele 1 500 personer innom.

For Nasta er arrangementet et viktig utstillingsvindu, og i år lanserte vi mange nyheter. Den nye hybridgraveren ble en publikumssuksess (les mer om denne på neste side).

Populær var også hjulgraveren ZX170WT-5, som gikk jevnt under hele arrangementet. Hjulgraverne fra Hitachi har fått mye ros for sin stabilitet, noe som ble grundig testet på Gardermoen. Hitachi leverer beltegraverer fra 1 til 800 tonn. Under årets Test & Drive representerte ZX38U-5 og ZX55U-5 minigraversegmentet. Bestselgerne

i mellomklassen, ZX85US-5, ZX135US-5 og ZX210LC-5 var selvfølgelig også på plass. Med en ZX225USRL-5, ZX250LC-5, ZX350LC-5 og "kongen på haugen", ZX470LCH-5, fikk publikum prøve alle våre vanligste beltegående gravemaskiner.

Hitachi hjullastere kommer i 12 ulike vektklasser. Under Test & Drive fikk publikum testet nyheten ZW180-5, samt ZW220-5, ZW250-5, ZW310-5 og ZW370-5. "Vi har meget gode erfaringer med hjullasterne våre, og ønsker at flest mulig prøver den nye serie 5. Test & Drive er et ypperlig arrangement for dette", sier en fornøyd hjullasteransvarlig hos Nasta, Kjell Sørensen. "Føremiljøet i våre nye lastere er verdt å vise frem, og det kommer alltid mange navn på interesselisten etter demokjøring som her. Nyheten ZW180-5 er dessuten et etterlengtet tilskudd i den nye serien".



Rammestyrte dumpere fra Bell Equipment var representert ved en B30E. Dessuten stilte vi med to Heatworkmaskiner.

Foruten maskinparken og maskinselgerne i Nasta, var også ettermarkedet vårt representert med servicemekanikere, serviceledere og teknisk avdeling. Dermed kunne kundene lære ettermarkedet å kjenne, samtidig som de fikk svar på eventuelle tekniske spørsmål de måtte ha. Deltok gjorde også 200 elever fra skoler landet over. Blant annet var 45 dyktige, fremtidige maskinsjåfører fra Time videregående skole på besøk en ettermiddag. Responen fra lærere og elever var meget god.

Vi takker publikum for interessen, og våre samarbeidspartnere Scania og VW for nok et vel gjennomført arrangement!



Bildet over: Maskinselger i Rogaland, Bjarne Bøe, og lærer Arne Birkedal ved Time VGS.

Til venstre: Servicemekaniker i Østfold, Håvard Bekkevold, servicemekaniker i Stjørdal, Tore Larsen, og nyansatt mekaniker hos Haugslund AS i Stavanger, Dag Olav Haaland.

RASK 20-TONNS HYBRIDGRAVER

Etter mange års testing og søken etter en "perfekt" hybridmaskin for det europeiske markedet, lanserte Hitachi offisielt sin ZH210LC-5 hybridgraver i Europa i begynnelsen av april. Uoffisielt ble maskinen lansert i Norge under Test & Drive i Norge. Den innovative Zaxis-modellen er designet for å gi pålitelig ytelse med mindre utslipp og forbruk enn konvensjonelle modeller og konkurrenter med hybridteknologi. "Lønnsomt for eiere og bedre for miljøet", ifølge Hitachi. Det nye TRIAS HX-systemet inkorporerer avansert teknologi fra hydrauliske, elektriske og batteridrevne gravemaskiner. Resultatet gjør at drivstofforbruk og CO² utslipp er redusert med opp til 31 prosent¹.

Norske førere var altså blant de første i Europa til å teste den nye teknologien. En av dem var entreprenøren Terje Holand fra Egersund. Med Hitachi i maskinparken var han spent på hvordan

hybriden fungerte. Etter en heftig tur opp og ned haugen kom entreprenøren smilende ut av maskinen: "Den fungerer veldig bra denne! Rask og god!", var budskapet fra Holand.

Målet til Hitachi har vært nettopp dette: Å gi energisparende ytelse uten at det går ut over hastighet eller brukervennlighet. Maskinen på Test & Drive kom rett fra intensiv testing under ekstreme forhold hos en kunde i Finland. Der ble maskinen brukt til masseforflytting og lastning av lastebiler fra januar til mars 2014. Testen foregikk i Rovaniemi i temperaturer ned mot 30 minusgrader. Såvel Hitachi som kunden var meget fornøyd med resultatet. Eieren av driftselskapet, Tuomo Kemppe, uttalte i etterkant av prosjektet: "Jeg nøler ikke med å anbefale ZH210LC-5. Hybridmaskinen er veldig rolig, lett å betjene, og drivstofforbruket langt lavere enn forventet."



Terje Holand bak spakene på ZH210LC-5 under Test & Drive 2014.

¹ Drivstofforbruket er sammenlignet med ZX210-3 modellen i P-modus.

TOPPKARAKTER TIL HJULGRAVERNE

Jan Terje Molteberg foran sin ZX140W-5 hjulgraver.



I drøyt 20 år hadde Jan Terje Molteberg kjørt gravemaskin - uten å vurdere Hitachi. Likevel ble han med sjefen sin på Test & Drive i fjor. "Det var ingen som trodde jeg ville skifte merke, men så feil kan man altså ta", gliser Jan Terje. Nå er han stolt fører av en ZX140W-5!

"Maskinen er veldig god - alt stemmer liksom. Lite støy, fin hytte og rask på veien. Jeg har fått alt jeg ønsker i en svært kompakt og effektiv maskin. Jeg kunne ikke hatt en bedre arbeidsplass, og gir den 10 av 10 mulige poeng!", skryter Jan Terje.

JAKHELLN ENTREPRENØR AS MED NY SPESIALMASKIN

ALT ER MULIG!

Tim Knutsen ble lam fra livet og ned i en bilulykke i 2006. Idag er han 25 år gammel og kjører gravemaskin.

Det hele startet i fjor da NAV innvilget anleggsmaskinførerkurs hos Granlund Kompetansesenter AS på Brandbu. Etter endt utdanning ble arbeidsplassen en 5-tonner. Tim likte seg godt, men hverdagen for en som er lam fra livet og ned er ikke enkel når en kjører gravemaskin. Det tok lang tid å komme seg inn og ut av maskinen. Dessuten kostet det enormt med krefter. Nærmest ved en tilfeldighet kom en rådgiver fra hjelpemiddelsentralen forbi, og la merke til hvor mye tid og krefter det kostet Tim å komme seg inn på "kontoret" hver dag. Takket være løsningsorienterte og entusiastiske personer fra NAV ble det innvilget penger til ombygging av maskinen.

"Første gang jeg var i møte med NAV trodde jeg det var en vinsj til å heise han opp som var mest aktuelt. Dette sa NAV nei til med en gang. Jeg foreslo da å senke førerhytta ned på bakkenivå. Det ble fort konkludert som en ideell løsning. Må si jeg ikke viste hvordan det skulle løses når jeg reiste hjem, men det måtte jo gå", smiler Jan Ivar Ibsen, leder for Nasta Spesialproduksjon. Og løsning ble det! Etter å ha jobbet tett med både NAV, Nasta og arbeidsgiveren Nicolai Jakhelln,



har Tim nå fått den optimale gravemaskinen: Førerhytta er montert på en toarmet, leddet bom med maks. rekkevidde på 3,5 meter. Med overvogna plassert på tvers (90 grader) over belteunderstellet, senkes hytta helt ned på bakken. Det skjer ved at maskinfører Tim Knutsen starter maskinen med tenningsnøkkel som er plassert i ramma på undervogna. Med fjernstyringen senker han hytta ned på bakken, griper fatt i to håndtak innenfor døra, og heiser seg inn i førerstolen. Et 4-punktsbelte holder ham trygt i stolen. Så kjøres hytta opp i arbeidsposisjon der den låses hydraulisk, og gravingen kan begynne.

Daglig leder i Jakhelln Entreprenør AS i Lillestrøm,

Nicolai Jakhelln lever med denne historien opp til firmaets slagord; *"Vi gjør det mulig!"*

Opprinnelig var planen å bygge om en av de eksisterende maskinene i maskinparken. Det viste seg imidlertid å bli billigere med ny maskin. Dermed ble det en ny ZX210LC-5 i maskinparken til Jakhelln, som idag teller totalt 5 gravemaskiner og en Bell B30D. *"Vi har samarbeidet med Nasta i drøyt 20 år nå. Vi er fornøyd med både maskiner og serviceapparat".* Og Nicolai har grunn til å smile. Den siste maskinen er publisert i en rekke sosiale medier, i inn og utland, og han omtales der som *"The Best Boss Ever!"*

En strålende fornøyd maskinfører, Tim Knutsen, foran sin nye ZX210LC-5.



Nicolai Jakhelln, daglig leder i Jakhelln Entreprenør AS.

“KJENDIS”
ETTER HJULGRAVERKJØP

NESTE GENERASJON HJULGRAVER ALLEREDE BESTILT



Steinar Frorud på lillejulaften med sin nye ZX210LC-5.

Ikke mange får navnet sitt på trykk tre ganger på kort tid i et av landets største anleggsblad. Steinar Frorud i Hobøl ble “kjendis” da han fortalte om sin nye ZX170WT-5 som han ventet på i fire år. Steinar bestilte nemlig maskinen av daværende Nastaselger i Østfold, Vegard Gultvedt, i 2009. Da ville han ha den første hjulgraveren i 20-tonnsklassen i den fremtidige serie 5, rett og slett fordi han var så fornøyd med sin nye i serie 3.

4 år tok det - men på senhøsten i fjor fikk Steinar overlevert den første ZX170W-5 i Norge. Redaktøren i Anlegg & Transport var med på

overleveringen, sammen med maskinselger Sjur Wethal og servicemekaniker Kjell Selenius.

Under intervjuet med fagbladet ved overleveringen lovet Wethal at Frorud skulle få sin neste maskininvestering, en ZX210LC-5 levert på tomte som en julegave på lillejulaften. 23. desember 2013 beltet en splitter ny ZX210LC-5 inn på gårdsplassen - selvsagt med rød sløyfe og julehilsen fra Nasta. “Et løfte er et løfte”, smilte Wethal, “Og dessuten er det ekstra hyggelig å levere maskiner så tett oppunder jull!” Dermed ble det presseoppslag igjen.

Man skulle kanskje tro at Steinar Frorud var av den brautende typen. I virkeligheten er han stille og beskjeden, og liker dårlig å skryte av seg selv. Frorud startet for seg selv i 1980, og dannet eget AS for fem år siden. Firmaet Frorud Graveservice AS består av Steinar Frorud og de mye omtalte maskinene. Rundt 6 millioner i omsetning på én mann er imponerende, men i all beskjedenhet presiserer han at innleid hjelp kommer godt med i travle tider.

Entreprenøren fullroser sin siste hjulgraverinvestering: “Jeg har vært veldig fornøyd med alle maskinene jeg har hatt, men den nye hjulgraveren har vesentlige forbedringer i forhold til den forrige. Den er blitt veldig oversiktlig nå som høyre hjørnet er flyttet 35 centimeter lengre bak, og sikta er viktig siden jeg nesten bare arbeider langs

veien. Dessuten er maskinen nesten lydløs. Setet er komfortabelt, og alt i førerhuset er plassert lett tilgjengelig”, stråler østfoldingen.

“Min første kontakt med Nasta (eller daværende Nanset Standard) var i 2001 da jeg kjøpte en FH165W hjulgraver. Jeg skifter maskinene etter 4000 timer, så den siste beltegraveren er den niende fra Nasta”, forteller Frorud. Og det blir ikke den siste: I nummer 3 av årets Anlegg & Transport kunne man nemlig lese at entreprenøren har gjort avtale med Nasta om å få den første hjulgraveren i 20-tonnsklassen i den fremtidige serie 6!

Vi takker for tilliten, ønsker Steinar lykke til videre, og gleder oss til neste presseoppslag!



Fornøyd entreprenør med sine to hjulgravere hjemme på gårdsplassen i Hobøl.

INNOVASJON OG SAMARBEID

JERNBANEMASKIN LØSER UTFORDRINGER

Utbygging og vedlikehold av jernbanenettverket er et viktig offentlig satsingsområde. Oppgavene er mange og utfordringene store. Nasta tilbyr nå Hitachi ZX85US 8-tonns beltegraver og Hitachi ZX145WT hjulgraver med skinnehjul godkjent for bruk på jernbane.

Nasta har utviklet maskinene i samarbeid med Rosenqvist Rail, den erfarne produsenten av jernbaneutstyr fra Hudiksvall i Sverige. Maskinene er godkjent for å jobbe på anleggsområde og strekning definert for arbeid. Toppfarten er 20 kilometer i timen. Hitachi ZX145WT kan trekke en henger på inntil sin egen vekt, 20 tonn, på jernbane. For at maskinen også skal kunne kjøre på vei er den ikke utstyrt med ekstra motvekter. Slik begrenses akseltrykkene uten å påvirke maskinens toppfart og trekraft i motbakker. Maskinen er konstruert for indirekte drift til jernbanehjulene, som gjør at den kan kjøre over sikkerhetsutstyr montert på skinnegangen, for eksempel akseltellere. Ved arbeid kan gummihjulene senkes ned til skinnetoppen. Hitachi ZX85US har hydraulisk drift på to eller fire hjul.

Hitachi ZX145WT er utstyrt med et elektronisk

Leder for Nasta
Spesialproduksjon Jan Ivar
Ibsen (t.v.) med konsulent
Nils Olav Haukaas og
mekaniker Aksel Bonstad.

system fra GKD Technik Ltd. Dette holder styr på bevegelse, stabilitet og avsporingssikkerhet. Systemet er selvdiagnostisk, hvilket betyr at alle bevegelser og posisjoner er beregnet to ganger på to forskjellige måter. Resultatet vises på en skjerm i førerhuset. Her kan føreren følge med maskinens stilling og tilgjengelig løftekapasitet.

Dersom jernbanehjulene ikke står i riktig posisjon blir føreren varslet. Løftekapasiteten beregnes ut fra om maskinene skal stå stille og løfte, eller kjøre med hengende last. GKD-systemet er installert med tanke på begrensningene i bevegelser: bevegelsen stanser gradvis uten rykk mot sin definerte grense; en vinkel eller opp mot en tenkt vegg. Dersom sikkerhetsansvarlig krever det, kan apparatet låses med nøkkel.



Et blått lys på taket av maskinen viser når den er i sikker modus for løft. Ved løft blir føreren varslet med et lydssignal når maskinen løfter 90 prosent av oppgitt løftekapasitet. Maskinen stanser på 105 prosent dersom føreren fortsetter å løfte, da bevegelsene for å forbedre stabiliteten fremdeles er mulig. På relativt flat skinne løfter maskinen tre tonn, inntil fire meter på tvers. Ved tunge løft kan apparatet brukes til planlegging. Det er levert noen hundre slike elektroniske kontrollsystemer fra GKD, og firmaet er markedsledende i Europa.

Hitachi ZX145WT med skinnehjul (90 kW og 16900 kg i basisutførelse) ble vist på jernbaneterminalen på Alnabru utenfor Oslo før jul, og mange interesserte fant veien. Med kort stikke, rotortilt,

oil-quick, klype og skuffeutstyr er maskinen utstyrt for varierte oppgaver. Eksempler er svilleløfting, svillebytter, arbeider med hydraulisk hammer, komprimator med mer. De nødvendige hydrauliske innstillingene for de forskjellige typene utstyr kan forhåndsprogrammeres.

Hitachi ZX85US har et enklere system for stabilitetskontroll ved løft, uten at dette påvirker maskinens tiltenkte bruksområde eller går utover sikkerheten.

Maskinene er lette å kjøre, og presisjon og kontrollerbarhet er viktig når konsekvensene ved feil er store. Erfaringene fra førerne så langt er meget gode.

Maskinselger hos Nasta, Kim Jørgen Moe (t.v.), sammen med Espen Flatsetøy.



Espen Flatsetøy holder til på Frei, den største øya i Kristiansund kommune. Med erfaring i bransjen siden 1998 startet han opp selskapet Flatsetøy Maskin DA i 2006. Idag har entreprenøren en imponerende maskinpark, og syv ansatte.

På Vei & Anlegg i 2006 kjøpte Espen sin første MSB-hammer. Siden har det blitt flere av de korea-produserte hammerne, kjent for stor slagkraft. I dag har Flatsetøy tre MSB-hammer. "Vi er veldig fornøyde med hammerne. Det har vært lite trøbbel med dem. Den første ble brukt i forbindelse med rehabilitering av en tunnel, og det fungerte så godt at det har blitt flere", smiler Flatsetøy. Og entreprenøren vet hva han prater om - han har selv kjørt maskin i 16 år, og

opererer egen maskinpark jevnlig. Den første Hitachimaskinen kjøpte han etter at en kompis skrøt av merket, mens den siste hjulmaskinen faktisk ble kjøpt usett. "De fungerer godt, og er svært gode å kjøre. Det er få feil ved dem, og ikke minst er annenhåndsverdien høy", mener maskinentreprenøren.

Espen tar godt vare på maskinparken sin: "Vi prioriterer vedlikehold, og instruksjonsbøker følges slavisk". Entreprenøren har dessuten tegnet serviceavtale, og skryter av ettermarkedet hos Nasta: "Jeg tegnet serviceavtale fordi det gir en sikkerhet og en forutsigbarhet. Kai Gussiås (servicemekaniker hos Nasta) stiller alltid opp, og vi samarbeider svært godt", avslutter Flatsetøy.

MSB HAMMER

SLAGKRAFTIG UTSTYR

MSB-hammerer er kjent for førsteklasses kvalitet, høy produksjonskapasitet og stor slagkraft. Det gjør at MSB-hammerer er spesielt egnet for arbeid med tøffe materialer, som bryting av harde bergarter, forsterket betong og metallslag. Det lukkede hammerhuset beskytter hammermekanismen og meiselen. Huset på den hydrauliske hammeren er spesialdesignet for å redusere støynivået. MSBs patenterte beskyttelses- og styringssystem for stempelet beskytter mot skader, og sørger for bedre kontrollerbarhet.

Vibrasjonssystemet, også patentert, gjør håndteringen av hammeren mer komfortabel for maskinføreren. Systemet beskytter også mot vibrasjonsskader på bæremaskinen.

Nasta tilbyr hammerer til hele maskinrangen fra Hitachi:



MODELL	MASKIN	ENERGI (Joule)	DIAMETER SPETT	VEKT
Saga 20H	0,8-1,5 t	286	44,5 mm	120 kg
Saga 30H	1,2-2,5 t	320	53 mm	170 kg
Saga 40H	2,5-4 t	420	59,5 mm	200 kg
Saga 50H	3,5-6 t	680	68 mm	280 kg
MS200HS	4-6 t	470	63 mm	325 kg
MS300HS	6-10 t	1 060	85 mm	490 kg
MS400HS	8-12 t	1 570	95 mm	665 kg
MS460HS	10-16 t	2 265	100 mm	900 kg
MS520H	12-16 t	2 850	110 mm	1 070 kg
MS550H	14-22 t	4 375	120 mm	1 465 kg
MS600H	18-28 t	5 780	130 mm	1 680 kg
MS700H	23-32 t	7 500	140 mm	2 055 kg
MS35AT	30-45 t	11 300	165 mm	2 950 kg
MS45AT	40-70 t	13 000	175 mm	3 750 kg
MS55AT	50-80 t	15 000	180 mm	5 500 kg
MS75AT	60-120 t		205 mm	7 500 kg

KARTEVOLL AS

«PIRAT- MASKINEN» PÅ SØRLANDET

Noen maskinførere passer litt bedre på graveren sin enn andre. En av dem er Johnny Tveit i Kristiansand. Den blide 22-åringen besto selv utsmykningen av sin ZX210LC-5 beltegraver, selv om det er arbeidsgiveren, firmaet Kartevoll AS, som eier graveren.

O. Kartevoll AS ble startet i 1953 av Oskar Kartevoll. Kartevolls motto fra første dag var "Service, Punktlighet og Kvalitet". Firmaet investerte samme år i en Brøyt, den første i distriktet, og den tredje i Norge. I 1984 overtok hans to sønner. "Bestefar kjørte selv veihøvel til han var 75 år gammel", mimrer Vidar Kartevoll, tredje generasjon i firmaet. I 2006 kjøpte Vidar resterende eierandeler. Han er i dag eier og daglig leder for Kartevoll AS, med 21 ansatte. "Triksset med å lykkes er å være i forkant, være kreativ, og opparbeide et godt rykte", røper Kartevoll.

Første Hitachi kom til firmaet i 2005. "Jeg kjente Knut Stensrud (maskinselger for Nasta i Agder) fra tidligere, og visste hva han sto for. Nå har vi 4 Hitachi, og er veldig fornøyde", sier Vidar. "For meg er det serviceapparatet som er viktigst ved valg av maskin. Serviceavtale virker muligens overflødig med så gode maskiner som Hitachi. Likevel har jeg tegnet dette da det er lettvinnt og enkelt, samtidig som garantien er intakt!"

Entreprenøren presiserer at maskinførerne er delaktige i maskinvalgene. Firmaet har tradisjon med svært trofaste medarbeidere.

Vidar Kartevoll foran verkstedet og kontorlokalene.



Maskinfører Johnny Tveit foran sin særpregede 20-tonner.

oss til å se hva han finner på neste gang han får ny maskin!



En av dem er Johnny Tveit. Johnny begynte som læring hos Kartevoll da han var 16 år, og i en alder av 22 er han fortsatt i samme firma. "Han er helt rå til å jobbe", skryter sjefen. Halvparten av arbeidsstokken er under 25 år, og arbeidsmiljøet er veldig sosialt. Det er tydelig at de ansatte trives, og Johnny er fornøyd med sjefens maskinvalg: "Graveren min er god og kjapp. Hydraulikken er super, og hytta fungerer fantastisk", skryter han. Graveren ble lakkert av Glenn Andersen i Arendal, for førerens egne penger. Dermed er det ikke helt uten grunn at Tveit omtaler den som "sin". Vi ønsker Johnny lykke til videre med "piratmaskinen" og gleder



ZX670LCR-5 MED
STEINBRUDDSPESIFIKASJON

STOR OG TØFF I STEINRØYSA

“Når det ble snakk om å kjøpe ny maskin var det jeg som ville ha Hitachi. Vi har god erfaring med tidligere Hitachi stormaskiner. Dette er den fjerde i rekken”. Oskar Mydland, maskinfører i selskapet O. Mydland Maskin AS, er fornøyd. Bedriften testet flere maskiner før de bestemte seg, og valget falt på en ZX670LCR-5.

O. Mydland Maskin AS ble stiftet i 1978 i Hauge i Dalane. Frem til midten av 1980-tallet var firmaets hovedgjøft utbygging av boligfelt med veier, vann, avløp og tomter. Firmaet ble omdannet til aksjeselskap i 1981. Fra tidlig på 1980-tallet ble firmaet engasjert i en rekke industriutbygginger og veiprosjekter.

Bedriften har opparbeidet et mangfoldig arbeidsfelt, blant annet pukkverksdrift, steinblokkproduksjon, hyttefelt og utvikling av industriområder.

“Stormaskinene vi har hatt tidligere fra Hitachi har hatt minimalt med ståtid og feil. Maskinene produserer veldig bra, og det er de maskinene med færrest reparasjoner. Er den nye like god så blir det penger i kassa”, sier Oskar med glimt i øyet. Broren Olaf er daglig leder i firmaet. Vi møter dem begge i steinbruddet med



Oskar Mydland foran en av de første ZX670LCR-5 levert i Norge.

den nye ZX670LCR-5. Steinbruddsmaskinen er spesialtilpasset arbeid i tøffe omgivelser, med bomsylinderbeskyttelse og ekstra lys. Den har også spesiallaget gitter som frontbeskyttelse, og nettingbeskyttelse i lyktekassene.

Det er Nasta sin samarbeidspartner i Rogaland, Haugslund AS, som har stått for klargjøring av maskinen. “Servicen fungerer kjempebra. Ola Bjørn (daglig leder i Haugslund AS) er en kjekk kar, og med Bjarne (Nastas selger i området) har vi en kjemperelasjon”, legger Mydland til.

Det spesielle med den nye serie 5-maskinen er at førerkomforten er forbedret. Spesielt er lyden i hytta imponerende lav. “Maskinen er blitt nøyaktig slik vi ønsket, etter godt samarbeid med Nasta og Haugslund. Det er blitt en tøff maskin for tøff bruk under tøffe forhold. I tillegg har støyreduksjonen gjort hverdagen mye bedre for oss som opererer den”, avslutter en fornøyd Oskar Mydland.

HEATWORK INVITERTE TIL
BETONGSEMINAR UNDER
VINTERFESTUKA I NARVIK

REVOLUSJONERER BETONGBRANSJEN

Med over 70 deltakere som vitner presenterte forskningsleder i Nokut Narvik, Bård Arntsen, helt nye betongstøpningsmetoder under et seminar i Narvik i mars. Metodene utviklet i Narvik, fører ifølge Arntsen til en helt ny tidsregning for bransjen.

En viktig forutsetning for en rasjonell byggeprosess er at den kan pågå uansett værforhold. I lange perioder av året vil temperaturen være lavere enn fem plussgrader, og når temperaturen kryper under frysepunktet blir betongarbeidet ofte utsatt på grunn av fare for kvalitetsforringelse.

“Undersøkelsene vi har gjort ved å bruke nye metoder der vannbåren varme blir brukt i støpeprosessen, gjør at det kan støpes betong uavhengig av temperatur”, forklarer Arntsen. Han mener nyvinningen vil åpne store muligheter for entreprenører i inn- og utland.

Dette vil medføre at man kan støpe betong i god kvalitet hele året, noe som vil gi stor

fleksibilitet for entreprenører. Dette er gode toner for HeatWork, fabrikken i Narvik som produserer maskinene og systemene som benyttes i betongstøpningsprosessen.

Linjebygging i kaldt klima er en utfordring for Statnett. Og med bygging av ny 420 kV linje fra Ofoten til Hammerfest stilles det krav ved vinterarbeid. Et av kravene er logging av temperatur i betongkonstruksjon og fjellgrunn ved forankring av bolter.

“Fra Ofoten til Balsfjord kan betongarbeidet gjøres om sommeren, men frem til Hammerfest må det av flere årsaker jobbes om vinteren. Det har man frem til nå ansett som en stor utfordring, men gjennom denne nyvinningen vil man enkelt kunne utføre betongarbeid også når gradestoken viser 10, 20 eller 30 minusgrader. Det eneste man trenger er mobil, væskebåren varme som hjelpemiddel”, avslører Bård Arntsen.

Utnytter man mulighetene som ligger i HW



En fornøyd gjeng samlet etter endt seminar i Narvik.

Concrete Systems kan man oppnå store besparelser. Et bruprojekt på 600 kvadratmeter i Oulu reduserte byggetid, og sparte entreprenøren for 14.000 liter olje - det vil si en kostnadsreduksjon på 86 prosent, sa Jens Heinonen ved HeatWork OY da han informerte om prosjektet i sitt foredrag.

Ved bruk av HW Concrete Systems er byggherre, byggeledere og konsulenter sikret riktig dokumentasjon gjennom hele prosessen. Temperaturregulering i systemet vil til enhver tid sørge for at man får optimal og jevn herdetemperatur i betongkonstruksjonen, samtidig som drivstoffkostnadene minimeres. Muligheten for å tilføre varme i betongkonstruksjonen gjør at man sikrer kvalitet og fremdrift ved vinterstøp. Kvalitetssikring av sluttresultatet er dermed blitt vesentlig enklere enn tidligere.

HW Concrete Systems er med dette den mest fleksible og effektive løsningen på markedet. Den viktigste komponenten i systemet er HeatWorks mobile varmeløsning, som benytter væskebåren

teknologi som energibærer. Dette betyr at man kan komme til nesten overalt, enten ved kontaktvarme eller ved å veksle til oppvarmet luft. HeatWork AS har utviklet og leverer de nødvendige løsningene som trengs for betongarbeid året rundt.

Ønsker du mer informasjon om teletining? Se www.heatwork.com



ET AV NORGES STØRSTE
RENOVASJONSSELSKAP MED
HITACHIPARK

TRE NYE MASKINER LEVERT GLØR IKS

Selskapet GLØR IKS ble opprettet som et interkommunalt selskap i august 1983. Kommunene Gausdal, Lillehammer og Øyer står som eiere av selskapet. Hovedkontoret og behandlingsanlegget er etablert på Roverudmyra Miljøpark i Lillehammer, og er på hele 200 mål. Selskapet har gjenvinningsstasjon i hver av kommunene, samt et mottak for hageavfall og landbruksplast på Tretten. Ved utgangen av 2013 hadde firmaet 55 ansatte. Bedriften har renovasjonsansvar for 20 000 husholdnings- og hytteabonnenter. I tillegg betjener firmaet GLØR Partner næringslivsmarkedet. Mjøsanlegget AS, som GLØR IKS er medeier i, mottar 15 000 tonn matavfall i året, i tillegg til næringsavfall. Det er det tredje største biogassanlegget i Norge, og det vurderes nå utvidelse.

Tom Werven er driftssjef i GLØR, og sammen med svært fornøyde maskinførere fikk han nylig overlevert tre nye Hitachi.

Fra tidligere har bedriften tre ulike hjullastere; ZW140-3, ZW65-3 og ZW250-3. "Hjullasterne har fungert godt", understreker Werven.

I fjor høst sto nye beltegravere i tre ulike

vektklasser på innkjøpslisten. Anbudet var vektet 60 prosent på pris, i tillegg til at kvalitet og førermiljø ble vektlagt. Førerne testet aktuelle modeller før valget ble tatt.

ZX85US-5 beltegraver ble levert med Oil Quick OQ45 og Arden sorteringsklype. Denne er det maskinfører Thor Even Lohnsveen som skal bruke. Thor Even begynte i firmaet for 5 år siden, og trives veldig godt. Maskinen skal stort sett brukes i sorteringsjobber. Det samme vil maskinen til maskinsjåfør Trine T. Ottonsens. Hun fikk en ny ZX135US-5.



Fornøyd maskinfører Glenn Rune Bergestuen og Nastamekaniker Arne Kristian Dæhli.

Tre maskinførere fra Glør og tre Nastaservicemekanikere; Glenn Rune Bergestuen (t.v.) Thor Even Lohnsveen, Trine T. Ottonsens, Henning Svelstad, Arne Kristian Dæhli og Inge Omsland.



Denne 14-tonns beltegraveren ble levert med Oil Quick OQ60, graveskuff, samt en Elmegripen gripeklo med magnet. "Vi ville ha raske og smidige maskiner, og det har vi fått", smiler Trine. Hun har 6 års ansiennitet i firmaet.

Den siste maskinen, en ZX225USLC-5, vil være mer allsidig. Føreren på denne, Glenn Rune Bergestuen, har jobbet i firmaet siden 2001. 25-tonneren kom med en rekke tilleggsutstyr; Oil Quick OQ70, graveskuff, pusseskuff, sorteringskuff, Dynaset magnet og en MSRC2000 betongknuser fra MSB. "Vi testet en rekke maskiner før valget ble tatt, og vi er godt fornøyd! Gleder meg virkelig til å kjøre nå", sier Bergestuen.

De to største maskinene har dessuten påmontert generatorer som drifter magnetene på maskinene. Dette er gjort ved Nasta sitt klargjørings-senter i Larvik. Dessuten er det montert reverserbare vifter på alle maskinene. "Det er lurt med hensyn til hvor mye støv og andre partikler det er i luften på denne type arbeidsplass", påpeker maskinselger hos Nasta, Kjell Sørensen. Kjell overleverte maskinene, sammen med mekanikere Arne Kristian Dæhli og Henning Svelstad, samt Inge Omsland fra klargjøringsavdelingen

i Larvik. Arne Kristian har vært servicemekaniker i området siden 2010, og har gode relasjoner til GLØR. "Hjullasterne har gått her i drøyt tre år, og den ene har 5 400 timer på telleren. Jeg har et bestemt inntrykk av at GLØR er fornøyd med maskinene, og jobben vi har gjort", smiler Dæhli. Werven hos GLØR bekrefter: "Vi har hatt serviceavtale på hjullasterne, og har også tegnet dette på de tre gravemaskinene. Ordningen fungerer fint, og serviceapparatet til Nasta bruker aldri lang tid på å komme."



Driftssjef i Glør IKS, Tom Werven, sammen med maskinselger og hjullasteransvarlig hos Nasta, Kjell Sørensen.

HITACHI OG BELL HOS
ODD SMÅGE AS

EN TRYGG KOMBINASJON



Skjønn harmoni mellom
Hitachi hjullaster og
Bell dumper.

Maskinfører Jann Ole
Brunes (t.v.), sammen
med Nastaselger Ola
Vik, daglig leder Kjell
Arne Småge og Fredrik
Gundersen som er
verkstedmann hos Odd
Småge AS.



I Aukra kommune holder entreprenørfirmaet Odd Småge AS til. Det er langt fra den verste kommunen å være entreprenør i. "Aukra kommune har brukt, og bruker mye penger på at vi som bor her skal ha det godt", forteller daglig leder Kjell Arne Småge. "Alle er i arbeid, og det er godt med jobber her." I Aukra finner man blant annet gasskraftverket Ormen Lange - og det er blant annet til denne utbyggingen at firmaet trengte maskiner. Det har blitt mange på kort tid.

Det var faren til Kjell Arne, Odd Småge, som startet firmaet i 1959 med to svogre og en Brøyt. "Dette har jeg hatt i blodet hele livet. Jeg fulgte etter, og nå er også min sønn med i driften. Når

en har vært med så lenge blir en bevisst på hva en ønsker i en maskinpark".

Vi møter Kjell Arne på kontoret (som fortsatt er på samme plass etter over femti år med drift), sammen med den regionale Nastaselgeren Ola Vik. "Hadde det ikke vært for at Ola viste interesse for meg som liten entreprenør, hadde det nok ikke blitt noen maskiner fra Nasta i det hele tatt", avslører entreprenøren. "Og jeg angreir ikke på noen av maskinkjøpene fra Nasta." Den siste maskinen, en ZX210LC-5, kom i januar.

Firmaet har i dag over 50 ansatte, og en imponerende maskinpark. En stor andeleransje og Bell-

gul. Det er Hitachi hjullasteren som får mest skryt: "Dere er prismessig meget konkurransedyktige på hjullasterne, og kvaliteten er høy", nikker Kjell Arne anerkjennende mot Nastaselgeren.

Et stykke unna er føreren av hjullasteren, Marek Weadzinski, i gang med å laste den nye Bell dumperen. Han bekrefter sjefens inntrykk av Hitachi hjullasterne: "Den fungerer meget godt - det er ingenting jeg vil endre på den".

Kjell Arne bekrefter at det er viktig med fornøyde ansatte. "Maskinførerne er veldig fornøyde med de nye maskinene. Selv kjører jeg helst maskin fremfor å sitte på kontor, så jeg vet hva jeg ser etter når

det gjelder komfort. Vår siste dumperinvestering er en ny serie E Bell dumper. Den maskinen har jeg stor tro på, både med hensyn til kjørekomfort og driftssikkerhet", presiserer han.

Entreprenøren er klar på hva som betyr mest når han kjøper maskin: "Et godt fungerende serviceapparat og driftsikre maskiner. Servicemekaniker Kai Gussiås hos Nasta stiller alltid opp når det trengs. En kombinasjon som jeg får hos Nasta, med driftsikre maskiner og et sterkt ettermarked, er tingen."



Geir Henning Hagen, servicemekaniker hos Aurvoll og Furesund, foran sin mobile arbeidsplass.

Birger Furesund (t.v.) og Nastaselger i Møre & Romsdal, Ola Vik.



AURVOLL OG FURESUND AS

DE GAMLE GÅR SOM EI KLOKKE

“Nasta har alltid behandlet oss godt!” Birger Furesund smiler lurt, og svarer på spørsmålet om hvorfor de kjøper Hitachimaskiner. Sammen med Eirik Aurvold og Eivind Berge er han eier i Aurvoll og Furesund AS. Berge er daglig leder i selskapet med 37 fast ansatte. Firmaet har 22 maskiner av smått og stort, samt 9 lastebiler. Majoriteten av maskinparken er oransje. 10 maskiner, fra mini-gravere til 50-tonnere, har alle de rette fargene hos entreprenøren i Fosnavåg.

“I 1997 kjøpte vi vår første Hitachi - en EX60-3. Siden har det gått slag-i-slag med oss”, sier Furesund, som er driftsleder i firmaet. Birger har selv kjørt maskin siden 1982, men ikke så mye nå lenger. I 1982 startet han sitt eget selskap,

som han i 2007 fusjonerte med Erik Aurvoll. Bedriften har en egen servicemann med servicebil. Geir Henning Hagen trives i jobben, og har et godt forhold til selger og servicemann Ola Vik hos Nasta. *“Ola har svar på alt, og står jeg fast ringer jeg bare han”,* slår Geir Henning fast. Birger bekrefter: *“Servicen fra Ola og Nasta er upåklagelig. Det er få feil på maskinene generelt, men oppstår det en feil får vi hjelp umiddelbart.”*

På kontoret møter vi daglig leder Eivind Berge. Tempoet i bedriften er høyt og entreprenøren har nok å gjøre. “Vi er store i lokalområdet og steike gode på vann og avløp. Dessuten har vi en klar strategi for hvordan vi skal jobbe”, presiserer Berge. Når det gjelder maskinvalg er strategien like klar:

“Hitachi har, i tillegg til at det er maskinførernes førstevalg, høy annenhåndsverdi. Maskinene har få feil, og er derfor enkle å selge.”

De ansatte i bedriften har ansvar for egne maskiner, og det sikrer et godt vedlikehold. Det er ikke uten grunn at maskinentreprenøren fremdeles har maskiner av god gammel årgang i arbeid. Den eldste modellen i maskinparken er en FH285 fra 1999.

“Maskinførerne er viktige for oss! Jeg har alltid vært begeistret for Hitachi, og det er førerne også. Vi fokuserer på at ansatte skal være fornøyd og trives”, avslutter Birger Furesund.



God gammel årgang.

ZX180LC, kjøpt under Vei & Anlegg i 2003, er fortsatt i aksjon

FAST FUEL HURTIGFYLLINGS- SYSTEM

NASTA
INTRODUSERER
NYTT PRODUKT

“Med hurtigfyllingssystem montert får den som fyller drivstoff tilgang fra bakkenivå. En slipper risikabel klatring på maskinen, med de farer det innebærer under mørke og glatte forhold. Maskinen fylles dessuten på to minutter”, sier Terje Lastein i Nasta. Han er ansvarlig for utstyr og deler - og stadig på jakt etter nye produkter.

Sist høst inngikk Nasta samarbeid med Shaw Development. Det amerikanske firmaet utvikler og produserer tank- og fyllesystemer for drivstoff til anleggsmaskiner og militære kjøretøy ved sitt anlegg i Florida.

Gjennom samarbeidet har Nasta nå agenturet på deres originale hurtigfyllingssystem Fast Fuel. Dieselfylling med slike systemer går raskere, du får mindre svinn under fylling, og dermed bedre drivstofføkonomi. Sist, men ikke minst, blir dieselpåfyllingen mindre risikofylt da en slipper å klatre på maskinen for å fylle.

Shaws fyllesystem er i likhet med systemene fra Fastfill og Wiggins ikke trykksatt. Pistoler og påfyllingskoblinger fra de tre ulike systemene er kompatible seg imellom. Nasta kan tilby svært konkurransedyktige priser på et av det beste systemene markedet har å tilby. Systemet bestilles ferdig levert på nymaskiner, men kan også ettermonteres hos Nasta.

“Vi blir med dette samarbeidet mer

konkurransedyktige ved at vi slipper å kjøpe fra konkurrenter. Videre får markedet erfare hvilke kvaliteter de forskjellige systemene har. Statoil ønsker hurtigfylling som bransjestandard”, sier Lastein.

Steve Shirakawa, produktsjef hos Shaw Development, besøkte Nasta for å gi selgerne en grundig innføring i Fast Fuels mange fordeler: “Systemet lar deg fylle diesel på en rask, lønnsom og trygg måte. Et spesielt uttak og en ventil er konstruert for å minimere drivstofftankens påfyllingstid, og øke produktiviteten”, argumenterte Shirakawa.

Les mer om Shaw Development på deres nettsider www.shawdev.com, eller kontakt din lokale Nastaselger for mer informasjon.



Produktsjef Steve Shirakawa fra Shaw Development og teknisk sjef hos Nasta, Knut Gaarde fant tonen



60USB-3 MIDT I SKOGEN

- DET MÅTTE BLI EN SLIK MASKIN

“Her er det ikke mye å gå på i bredden”, slår Lars Gunnar Moland fast. Vi møter den fornøyde eieren og maskinføreren i skogen utenfor Berg fengsel i Vestfold. Området består i hovedsak av trær og myr. Oppdraget er å gjøre om myra til sauebeite, men skogsbestanden som står igjen på området er vernet. Jobben krever derfor god planlegging, gode kjøreegenskaper, og ikke minst en god maskin.

Minigraveren ZX60USB-3 er drøye året, og eieren roser den opp i skyene. “Den har lang rekkevidde til minigraver å være. Jeg kunne ikke fått en

åttetonner inn på dette området. Derfor måtte det bli en slik maskin”.

Moland har kun lovord når han omtaler Nastaselger Kjell Sørensen: “Jeg blir særdeles godt mottatt på Nasta. Hvis det skulle være noe tar jeg bare en telefon, og det er fikset! Men det var mer enn det gode kunde-selger forholdet som gjorde at jeg valgte Hitachi. Jeg har lang erfaring med maskin, og liker både spakene og førerkomforten. I tillegg har maskinen en svært romslig hytte til minigraver å være”, smiler Moland.

I GODE OG ORANSJE DAGER

HITACHIBRYLLUP



For snart to år siden ringte Sissel Helen Bjørnsen til Nasta. Hun lurte på om det kunne la seg gjøre å oppfylle kjærestens største ønske til hans 30-årsdag; nemlig å besøke Hitachifabrikken i Amsterdam. Vi ville selvfølgelig oppfylle et slikt ønske, og booket paret inn på en kundetur. Et par uker før avreise fikk Arnt Richard Andreassen vite hvor han skulle, og nå var det Arnt Richard som kontaktet Nasta; han ville overraske Sissel med frieri under besøket!

Vi kontaktet fabrikken i Amsterdam på ny, og de sørget for en skikkelig overraskelse. Regien var at Arnt Richard skulle forlate salen under en demonstrasjon av maskiner, med beskjed til Sissel at han hadde magetrøbbel... Sissel ble sittende alene igjen med norske gravemaskinførere og -eiere. Etter en stund dukket plutselig en stor hjullaster med et frieribanner opp - og svaret fra Sissel ble selvfølgelig "JA"!

I fjor sommer sto bryllupet i hjembygda Vikedal i Vindafjord kommune. Igjen var det en hjullaster

som kjørte paret fra kirken. Den oransje tråden fortsatte gjennom hele festen: Fotograferingen foregikk i og rundt lasteren, bordpynten besto av små hjullastermodeller, kaken hadde Sissel laget som en gravemaskin, og til og med giftingene fikk en liten gravemaskin inngravert! Kan det bli mer gjennomført?

Nasta og Hitachi takker det unge paret for opplevelsen! Vil du se flere bilder fra bryllupet? Logg deg inn på: <https://www.facebook.com/nastagravemaskin>. Her får du også våre siste nyheter, tilbud og annen informasjon direkte til din mobil eller PC.



KONTAKTINFO

MESSER OG UTSTILLINGER:

23. - 25. mai	Anlegg 2014 i Haugesund	Haugesund
6. - 7. juni	Anleggsmessa Sør	Kristiansand
20. - 22. juni	MEFA 2014 messe i Trondheim	Trondheim
30. - 31. august	Anleggstreff Øst	Moss
12. - 14. september	Dyskun	Seljord
26. - 28. september	Ottamartnan	Otta
26. - 28. september	Loendagene	Loen

KONTAKTINFORMASJON MASKINSELGERE:

Espen Andersen	Brukte maskiner	957 88 731	espen.andersen@nasta.no
Bjarne Bøe	Rogaland	916 97 246	bjarne.boe@nasta.no
Vegard Gultvedt	Storkundeansvarlig	901 65 754	vegard.gultvedt@nasta.no
Kai Ronny Løvtjernet	Hedmark og Gudbrandsdalen	916 03 209	kai-ronny.lovtjernet@nasta.no
Trond Viktor Meland	N-Trøndelag og Nordland	971 88 041	trond-viktor.meland@nasta.no
Kim Jørgen Moe	Sør-Trøndelag og Nord-Østerdal	920 22 535	kim-jorgen.moe@nasta.no
Helge Myrhaug	Buskerud og søndre Oppland	913 14 629	helge.myrhaug@nasta.no
Øystein Myrhaug	Buskerud	951 74 513	oystein.myrhaug@nasta.no
Nils Arve Norendal	Telemark og Vestfold	958 76 878	nils-arve.norendal@nasta.no
Fred Partyka	Akershus og Oslo	906 81 071	fred.partyka@nasta.no
Christian Sleire	Hordaland, Sogn & Fjordane	941 60 644	christian.sleire@nasta.no
Kjell Joar Sleire	Hordaland, Sogn & Fjordane	918 84 234	kjelljoar.sleire@nasta.no
Knut Stensrud	Aust-Agder og Vest-Agder	917 15 116	knut.stensrud@nasta.no
Kjell Sørensen	Hjullastere, minimaskiner og utstyr	913 32 453	kjell.sorensen@nasta.no
Rune Traasdahl	Troms og Finnmark	995 58 787	rune.traasdahl@nasta.no
Ola Vik	Nordfjord og Møre&Romsdal	977 53 093	ola.vik@nasta.no
Sjur Wethal	Østfold og Follo + HeatWork	913 47 166	sjur.wethal@nasta.no

HER FINNER DU OSS PÅ INTERNETT:

Hjemmeside:	www.nasta.no
Nettbutikk:	www.nastashop.no
Sosiale medier:	Facebook: www.facebook.com/nastagravemaskin Instagram: #nastagravemaskin

Denne jakken til både små og store får du kjøpt på nastashop.no i tillegg til mange andre Nasta-, Hitachi- og Bellprodukter



Avs:
Nasta AS
Postboks 2100
3255 Larvik

