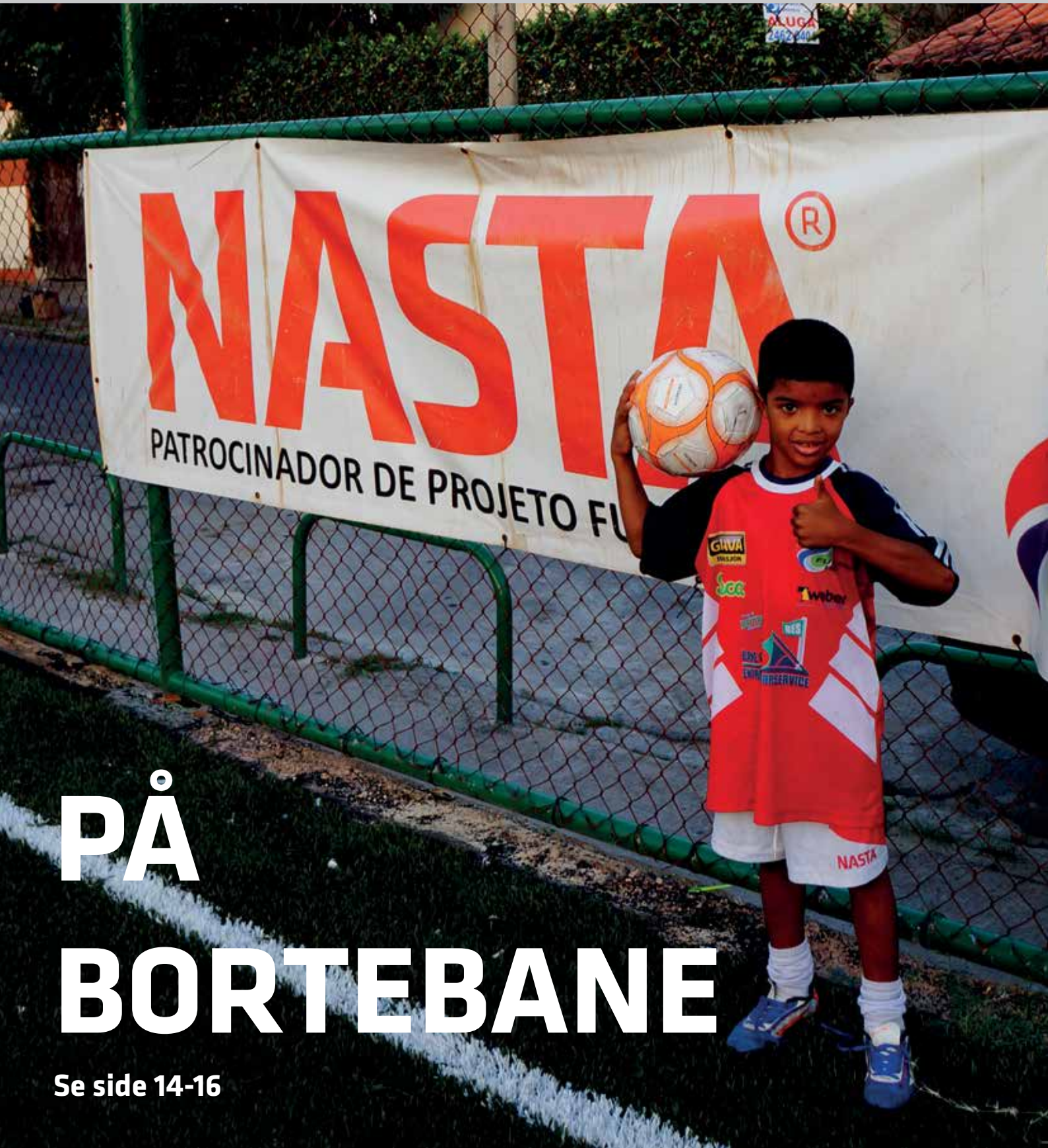


NASTA[®] NYTT

KUNDEMAGASIN FRA NASTA MAI 2016



PÅ BORTEBANE

Se side 14-16

- FORNØYDE KUNDER VENDER TILBAKE ET GODT SLAGORD?

Nasta har et slagord som forplikter. En sjelden gang får jeg høre fra en ansatt at en kunde har bedt han/ henne om å "stappe floskelen vår opp i 🍌🍌🍌", eller et annet mørkt sted. I slike stunder kan en spørre om det er fornuftig å stille til hugg med slagord av dette kaliber. Svaret vi alltid kommer til er: JA.

Dette nummeret av NastaNytt tar som vanlig for seg mange fornøyde kunder. Gjennomgangsmelodien hos disse kundene er at de jevnt over er fornøyd med maskinene de har kjøpt av oss. Det jeg likevel setter høyest er at kundene synes å være svært tilfreds med Nasta som samarbeidspartner, de er fornøyd med flokken vår. Nasta har kundenærhet som verdidisiplin, noe som i klartekst betyr at våre medarbeidere:

- Skaffer seg kunnskap om deg som kunde
- Ser på kunden som en samarbeidspartner
- Bidrar til at kunden kan gjøre jobben best mulig
- Søker å forenkle hverdagen til kunden

Kundenærhet ville vært umulig uten at våre mekanikere og selgere har nødvendige fullmakter. Vi er helt sikre på at praksisen med at avgjørelser taes nær kunden, er den beste og mest effektive – for kundene og for Nasta. Vi får mange tilbakemeldinger på at kundene verdsetter at vi ikke er blitt like firkantet som xxx eller yyy. Så får vi heller skuffe de få jeg omtalte i første avsnitt; Slagordet vårt står seg godt i dagslys!




Lars Engmark (t.v.) og
Rune Martin Olsen.

TO NYE PÅ LAGET

Lars Engmark (44) begynte som salgssjef i Nasta i fjor høst. Engmark har erfaring fra flere lederstillinger i salgsorganisasjoner, og har de siste to årene vært daglig leder i Thorsholm Eiendom i Sandefjord.

"Min viktigste oppgave på kort sikt vil være å sørge for at salgsapparatet får de riktige verktøyene til å fortsette det gode arbeidet som hver dag gjøres mot anleggsmaskinkunder over hele Norge. Jeg vil prioritere å bli kjent med bransjen, kundene og ikke minst Nasta-organisasjonen. Forhåpentligvis vil jeg etter hvert kunne tilføre noen nye perspektiver, men er først og fremst opptatt av å bidra til at Nasta lever opp til slagordet – fornøyde kunder vender tilbake", smiler Engmark.

Avdelingen som Engmark leder har per i dag

20 medarbeidere, herav 16 lokale selgere. Sistemann inn som distriktselger er Rune Martin Olsen, 37 år fra Langhus. Han er utdannet ved Oslo Tekniske Maritime skole, og har fagbrev som industrimekaniker. Han vil ha kontorsted ved vår avdeling på Tuen (mellom Lillestrøm og Fetsund), og vil selge maskiner i region Oslo og Romerike.

Rune Martin kommer fra stillingen som norsk salgssjef i NC Nielsen Balling AS. Der hadde han ansvaret for salg og markedsføring av termintraktorer, store trucker og utleie av maskiner. Han har tidligere jobbet i Hesselberg Truck, Toyota Material Handling Norway og Hydroscan. Rune Martin innehar en sterk salgserfaring og god kjennskap til anleggsmaskiner, en god match med salgsavdelingen i Nasta.

SERIE 6 BELTE- GRAVERE ER HER

De første Hitachi gravemaskiner i Zaxis-6 serien (størrelser fra 25 til 50 tonn) ble introdusert for det norske markedet tidlig i 2016. Et av de store fortrinnene du som Hitachikunde har hatt med serie-5 er det unike TRIAS systemet. Systemet sørger for at tre hovedpumper effektivt fordeler oljen til ønsket funksjon. Systemet er nå ytterligere forbedret, med det resultat at de allerede svært gjerrige Hitachimaskinene vil bruke ytterligere 10 % mindre drivstoff i powermodus.

Dieselpartikkelfilteret er erstattet med et såkalt SCR system. I likhet med serie-5 maskinene vil rensing av potta skje uten innvirkning på drift og ytelse. En annen stor fordel er at eksospotten kun trenger å rengjøres ("brennes") hver 30de time (mot hver 8nde time for serie-5). Systemet renser eksosen ved hjelp av AdBlue. Det vil gå 2-3 dieseltanker per AdBlue fylling. Designet på maskinen gjør påfylling av AdBlue lett tilgjengelig fra bakkenivå. Maskinene har tre nye rekkverk som vil gjøre det sikrere å ferdes på maskinen. Det er lett å åpne motordekslet for inspeksjon og vedlikehold.

På displayet i førerhuset er det i tillegg til indikator for AdBlue-tank, tilvalg for dieselforbruk,

hammertimer, hydraulikktemperatur og motorturtall. For at føreren lettere skal kunne velge arbeidsmodus er symboler for rotortilt og pusseskuff innlagt i displayet.

For modellene ZX250-6 (27 tonn) og større kommer 3-beltestyring som standard. Dette for å redusere skader på understell. Dessuten er tykkelsen på beltemotorbeskyttelsen doblet. Systemet for returolje er også forbedret, blant annet ved at rør er byttet med slanger. Dette, sammen med nye klemmer, bidrar til at risiko for hydraulisk lekkasje reduseres.

Original DAB radio er selvsagt på plass i de nye modellene. Et praktisk oppbevaringsrom (for f.eks. verktøy) er tilgjengelig i trappesatsen.

Beltegraverne ZX250-6, ZX300-6 og ZX350-6 tilbys i både LC og LCN versjon, samt at alle kan bestilles med todelt bom. Alle førerhytter tilrettelegges for ettermontering av beskyttelsesgitter (frontguard).

"Selv om Zaxis serie-6 har mange imponerende nyvinninger er det aller beste at vi kjenner igjen de velfungerende serie-5 modellene. Serie 5 har vært nærmest feilfri," avslutter Gaarde.

ENDELIG ER DE HER!



Last ned brosjyrene eller les mer om våre nye serie-6 maskiner på www.nasta.no

| MODELL | ZX250LC-6 | ZX300LC-6 | ZX350LC-6 | ZX490LCH-6 | ZX530LCH-6 |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Driftsvekt | 25 700 - 28 100 kg | 29 900 - 32 300 kg | 34 200 - 36 300 kg | 49 300 - 51 200 kg | 52 700 - 54 800 kg |
| Skuffestørrelse | 1 500 liter | 1 700 liter | 2 000 liter | 3 000 liter | 3 000 liter |
| Motortype | Isuzu AQ-4HK1X | Isuzu AQ-6HK1X | Isuzu AQ-6HK1X | Isuzu AQ-6UZ1X | Isuzu AQ-6UZ1X |
| Motor | 140 kW | 197 kW | 210 kW | 270 kW | 270 kW |
| Maks graverekkevidde | 10 290 mm | 10 600 mm | 11 100 mm | 12 060 mm | 12 060 mm |
| Maks gravedybde | 6 530 mm | 6 740 mm | 7 380 mm | 7 770 mm | 7 690 mm |



Betydelig lavere drivstofforbruk i PWR-modus med TRIAS II.



To tilt-moduser i displayet.



SCR-systemet reduserer utslipp og støy.



Minimale dødsvinkler.



3-beltestyring som standard.



AdBlue tank lett tilgjengelig.

FLEKSIBLE ZX85US-5 HOS STRANDMAN AS

KUNDENÆRT PÅ BEGRENSET PLASS

Det er tidlig høst på Tolvsrød i Vestfold. Frank Brekke Larsen har leid inn anleggsgartnerfirmaet Strandman AS til å fullføre gårdsplassen utenfor det relativt nye huset sitt. "Jeg har blandet erfaring med entreprenører, men nå er det skikkelig gøy å se på", smiler Larsen. "Utrolig hvordan disse maskinene kommer frem og hva de kan gjøre!".

På gårdsplassen arbeider maskinfører Sondre Evju og hans kollega Bjørn Edvardsen fra Strandman AS. De er i ferd med å avslutte et fem dagers prosjekt med å fornye gårds plass og hage. Sondre sitter bak spakene på en ZX85US-5 med 550 timer på telleren. Det er den tredje 8-tonneren firmaet har investert i, alle Hitachi. Dialogen mellom firmaet og Nasta

vært svært god. "I tillegg er Hitachi en veldig bra maskin. Man er avhengig av at maskinen og utstyret er i god stand. Denne er oversiktlig og har en komfort som overgår alle maskiner jeg har testet opp gjennom årene. Det er ingen tilfeldighet at våre åtte-tonnere er Hitachi", smiler maskinføreren og legger til: "De driftsikre motorene er i seg selv et viktig argument for å kjøpe maskinen."

Sondre startet som nyutdannet i firmaet i 2001. Firmaet har et godt renommé, og er en stabil arbeidsplass som både Sondre og kollegaen Bjørn trives svært godt i. Bedriften har per i dag 38 ansatte og har spesialisert seg på bygg og vedlikehold av hager og parker. Hverdagen for maskinfører Sondre består stort sett av slike arbeidsoppdrag; privatpersoner som ønsker rask utførelse. "Det er ofte personer som følger nøye med på hva jeg gjør. Jeg har daglig samtaler med kundene, er utadvendt og trives med å være sosial, så en slik type jobb passer meg godt! Men det forutsetter selvfølgelig at jeg er skjerpet og gjør en god jobb - ellers får en høre det." Hans kollega Bjørn er "steinmann", og har sett mange maskinførere opp gjennom: "Sondre er meget dyktig i jobben - han er så rolig og virkelig til å

Trang og smal arbeidsplass og tunge løft gjør 8-tonneren med korthekken til det perfekte maskinvalg.



stole på! Det er betryggende å vite når maskinen behandler tunge steiner. Det er et stort pluss at vi kjenner hverandre ekstra godt etter så mange år sammen."

Strandman AS har serviceavtale på sine maskiner. "Serviceavtale sikrer maskintilgjengelighet. Vi kunne aldri ha tilegnet oss kunnskapen til servicemekanikerne fra Nasta. Magnus Haugen (servicemekaniker i Nasta AS) er god til å tipse og ordne ting vi aldri hadde kommet på selv! Han er en super mann." Maskinselger hos Nasta, Nils Arve Norendal, nikker bekreftende; "Dyktige maskinførere får dermed bedre tid til det de virkelig skal drive med. Så tar vi i Nasta oss av resten. Kunden skal være sikker på at dyktige fagfolk gjør maskinen optimal til ethvert arbeid."

Kollegaene Sondre Evju (t.v.) og Bjørn Edvardsen trives i Strandman AS.



“VI HAR KJØPT TRYGGHET”

Lindum er 100 % eid av Drammen kommune og driver utelukkende kommersiell virksomhet. Omsetningen i 2015 endte på i overkant av 400 millioner kroner. Det er 170 ansatte i konsernet som består av tre hovedområder: Deponi og forurensede masser, Biologisk behandling og Gjenvinning og Miljø. De siste årene har konsernet årlig mottatt og behandlet 1,2 til 1,4 millioner tonn avfall og forurensede masser. Konsernets visjon er *“Fremst innen nytenkende og verdiskapende avfallshåndtering – for miljøets skyld!”*

Maskin- og innkjøpssjef Benn Solstad brøt rett før jul selskapets “gule” tradisjon - og tok Nastaselger Øystein Myrhaug i hånden på hele 7 Hitachi hjullastere og 2 Hitachi gravere.

Solstad presiserer at driftsøkonomi er en forutsetning for å lykkes i bransjen. Med den svært lønnsomme serviceavtalen med Nasta, kombinert med garantiavtalen, er innkjøpsjefen sikker i sin sak. *“Vi ønsket trygghet - og det får vi hos Nasta”,* sier Solstad. *“Dessuten er Hitachi gode maskiner, og jeg er ikke i tvil om at maskinene vil fungere som de skal.”*



Rune Hansen skal kjøre ZW310-5 lasteren i jordproduksjon hos Lindum.



Maskinførerne på ZX300LC-6 blir Øystein og Nichlas. De jobber begge i deponiet på Lindum

Handelen omfattet seks like Hitachi ZW 180-5 hjullastere, en ZW 310-5 hjullaster, en ZX 170 WT-5 hjulgraver med hevbart førerhus, samt en ZX300LC-6 beltegraver. I tillegg har det i tillegg blitt satt i bestilling en ZX225USLC-5 beltegraver med kort bakre svingradius. Denne maskinen skal mate kvern med trevirke.

Fem av de nye ZW 180-5 hjullasterne skal gå på hver sin gjenvinningsstasjon. Der vil de fungere som allround-maskiner for alle oppgaver inne på anleggene. Den største hjullasteren, ZW310-5 på 30 tonn, skal brukes i jordproduksjon på hovedanlegget utenfor Drammen. Den mest spesielle maskinen er nok likevel den nye hjulgraveren. Maskinen er en ZX-170 WT-5 som skal brukes til å mate restavfall i en stor kvern. Den ble bestilt med hytteløft for å bedre førerens oversikt. Ombyggingen er gjort av Nasta Spesialproduksjon i Larvik.

De første maskinene i leveransen rullet ut fra Nasta i slutten av mars og var i full drift fra april av. *“Nasta setter stor pris på å komme inn som leverandør til Lindum. Vi ser frem til et godt samarbeid i tiden som kommer, og takker så*

Maskinselger Øystein Myrhaug (t.v) sammen med Benn Solstad foran hovedanlegget utenfor Drammen tidligere i år.

mye for tilliten”, legger en fornøyd maskinselger Øystein Myrhaug til.

UTSTYRSLISTE MASKINLEVERANSE:

Hjullaster ZW180-5;

Leveres med ABL hk-feste, ABL 3000L lasteskuff, ABL 5 tonn pallegaffel samt UFO GÖTENE container komprimator.

Hjullaster ZW310-5;

Leveres med ABL hk-feste og ABL 5000L Høyt tippende skuffe.

Beltegraver ZX225USLC-5;

Leveres med Klepp hk-feste og 1150L graveskuff med Moi grip.

Beltegraver ZX300-6;

Leveres med Klepp hk-feste og Nasta 1700L graveskuff med rett front.

Hjulgraver ZX170WT-5;

Leveres med Klepp hk-feste og DEHACO DSG802 roterende klype.



SUKSESSEN FORTSETTER

Historiene om serie-5 har gitt Hitachi hjullastere et solid rykte for å være pålitelige og driftssikre. Mange bytter derfor til oransje lastere, og flere vil det bli når Hitachi lanserer sin nye serie-6 i Europa. ZW220-6 og ZW310-6 er allerede tilgjengelige for det norske markedet. I tillegg vil kompaktlasterne ZW65-6 og ZW75-6 komme med nytt design i 2016.

“De nye hjullasterne er kattemyke i gira og en drøm å kjøre”, sier teknisk sjef for hjullastere hos Nasta, Espen Olsen. Han er ikke i tvil om at serie-6 hjullastere vil slå an i Norge.

En hovedforskjell fra serie-5 er at dieselpartikelfilterer byttet ut med AdBlue. For omtrent hver tredje tank med diesel skal det nå også fylles AdBlue. AdBlue måleren sitter i displayet. På grunn av motortypen har de nye hjullasterne lavere dieselforbruk og motor er mer kompatibel med girkassen. De nye hjullasterne har brenning hver 50nde time – langt sjeldnere enn de fleste hjullasterprodusenter. “Det tenes

en lampe ved brenning, ellers vil ikke maskinfører merke forskjell”, presiserer Olsen. Nytt er også at hjullasterne får Lockup fra ZW250-6 til ZW550-6 (noe som tidligere kun var på de to største modellene). Dette gjør maskinene hurtigere i transportmodus. Fartsbegrensninger på hjullasterne kan nå settes av både kunde og leverandør. Originalt spakstyringsystem er elektrisk på modellene ZW220-6 og tyngre. Det er svært god støysolering i hytta og sikten for føreren er førsteklasses. Både eksospotten og luftinntaket er endret for å forbedre hverdagen til maskinføreren. Optimal førerkomfort, kombinert med sikkerhet i og rundt maskinene, har vært målet til designerne denne gangen.

“Det er rett og slett mange små forbedringer som resulterer i en unik laster, også designmessig. Førermiljøet i serie-6 maskinene overgår det meste i markedet”, avslutter produktansvarlig for hjullastere hos Nasta, Kjell Sørensen.

NYE HJULLASTERE I SERIE 6



Last ned brosjyrene eller les mer om våre nye serie-6 maskiner på www.nasta.no

| MODELL | ZW65-6 | ZW75-6 | ZW95-6 | ZW220-6 | ZW310-6 |
|--------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| Driftsvekt | 4 710 kg | 5 050 kg | 5 410 kg | 17 950 - 18 360 kg | 24 140-24 590 kg |
| Skuffestørrelse | 1 000 liter | 1 000 liter | 1 100 liter | 3 500 liter | 4 500 liter |
| Motortype | Deutz L4 turbo | Deutz L4 turbo | Deutz L4 turbo | Cummins QSB6.7 | Cummins QSL9 |
| Motor | 50 kW | 55 kW | 55,4 kW | 149 kW | 222 kW |
| Høyde | 2 470 mm | 2 470 mm | 2 440 mm | 3 370 mm | 3 530 mm |
| Løftehøyde | 4 150 (4 510*)mm | 4 150 (4 510*) mm | 4 250 (4 510*) mm | 5 380 (5 890*) mm | 5 745 (6 435*) mm |
| High-lift tilgjengelig* | Ja | Ja | Ja | Ja | Ja |



Enkle og driftssikre kompaktlastere



Små tøffinger i et viktig segment



Førerhytta på de nye kompaktlasterne



God oversikt.



Minimalt med dødvinkler.



AdBlue tank lett tilgjengelig.



**TRE GENERASJONER
MED HITACHI HOS
EINAR MEDHUS**

ORANSJE MASKINPARK I HALLINGDAL

Maskinentreprenør Einar Medhus i Ål kommune i Hallingdal har hatt mange oransje Hitachimaskiner opp gjennom årene. I 1983 gikk Einar i farens Magne sine fotspor og begynte som maskinfører på fulltid. *“Egentlig har jeg vel holdt på med maskiner fra jeg var biteliten - men det var i 1983 jeg virkelig begynte å jobbe”*, forklarer Einar.

Den 49 år gamle entreprenøren har ikke ligget på latsiden. *“4. mai 1984 kjøpte vi den første Hitachi UH081 - husker dagen godt - for da hadde mor bursdag”*, smiler entreprenøren.

Siden har det blitt mange Hitachi. Alle maskinene er dokumentert med modell og bilder - og albumet er oransje! I tillegg har det sneket seg inn en gul maskin, en Bell rammestyrte dumper. *“Det er lite plunder med Hitachi - jeg har jo alltid jobbet med anleggsmaskiner, har det i blodet - så jeg vet hva jeg snakker om!”*, fastslår Medhus.

Maskinentreprenøren har i dag fire gravemaskiner: ZX85US-3, ZX135US-3, ZX210LC-3 og en nesten ny ZX290LC-5. I tillegg har Medhus den nevnte dumperen (Bell B25D), en lastebil og et par traktorer. Det er en heftig park når man

På bildet (t.v.): Servicemekaniker hos Nasta Tor Arne Lien sammen med Einar Medhus foran siste investering.

kun har sine sønner ansatt. Eldstesønnen Bjørnar har jobbet lenge sammen med faren. Nylig begynte også yngstesønnen Kjetil, som forøvrig er nyutdannet landbruksmekaniker. Og ikke nok med det; familien driver også med melkeproduksjon! *“Døgnet har jo tross alt 24 timer og ferie vet vi ikke hva er”*, spøker Einar.

Entreprenøren holder seg stort sett innenfor kommunegrensene og tar oppdrag innen landbruk, VA, hyttebygging og kommunale oppdrag. Det siste tilskuddet i maskinparken, en Hitachi ZX290LC-5, ble kjøpt på grunn av behov for en 30-tonner: *“Vi hadde behov for en større maskin, og investeringen vil omsider lønne seg. Maskinen er faktisk fullbooket med arbeid hele neste år”*.

Vi takker familien Medhus for lojaliteteten og tilliten - og ønsker lykke til med nok en Hitachi!



Maskinselger Øystein Myrhaug sammen med yngste generasjon i firmaet, Bjørnar Medhus. Han er fast fører av familiens 15-tonner.



| MODELL | KJØPT |
|-----------|-------|
| UH081 | 1984 |
| UH063 | 1985 |
| UH083 | 1987 |
| UH033 | 1990 |
| EX60-3 | 1995 |
| EX60-2 | 1996 |
| EX100 | 2003 |
| ZX85 | 2006 |
| ZX210 | 2009 |
| ZX160 | 2012 |
| ZX135US-3 | 2013 |
| ZX290LC-5 | 2015 |

Alle maskinene opp gjennom årene er nøye dokumentert.

Hitachi selges under merket John Deere i Sør-Amerika. Vi lette og fant omsider en Hitachi som kunne gjøre grunnarbeidene på fotballbanen i fjor høst. På bildet: Johnny Steen, Snorre Holand og Lasse Knutsen.



Foto: Thoralf Riiser

BANE- OG ENTREPRENØRSERVICE FRONTER VELDEDIGHETS- PROSJEKT I BRASIL

PÅ BORTEBANE

Noen ganger endrer tilfeldigheter liv og mening totalt. Under et besøk i Brasil i mai 2009 - nærmere bestemt langs Copacabana Beach, møtte Snorre Holand en mann med navn Franco. Han viste seg å være en utadvendt brasilianer, og de fant tonen. Så godt at Snorre ble invitert hjem til Franco. Franco bodde i Bancarios, en av de mange fattige favelaene i Brasil. "Ved å komme hjem til familiene og menneskene som bor i slike favelaer går det rett og slett ikke an å ikke bli berørt. Hjertevarmen til menneskene som bor der er helt unik med tanke på den ekstreme fattigdommen de lever under", sier Snorre. Byggkonstruksjonene i de brasilianske favelaene er skremmende dårlige.

Det bygges i høyden, og ikke sjelden kollapser de små, trange og svakt konstruerte leilighetene ved dårlig vær og flom. Under besøket fikk Snorre møte presidenten i favelaen, Luciano Monteiro. Snorre spurte om det kunne være mulig å gjøre noe spesielt for barna der. Resultatet var at han senere samme år ble med på å organisere fotballaktiviteter for 30-40 barn.

Engasjementet ballet bokstavlig talt på seg, og i løpet av året var Futuro Rio De Janeiro bistandsorganisasjon etablert. Det ble raskt klart for Holand at det var store utfordringer innen helse og utdanning. Landet har 11 års



På en fotballbane, i et land langt unna, er både Nasta og Hitachi representert



Foto: Thoralf Riiser



Grunnlegger Snorre Holand sammen med favelaens utnevnte fotballdommer



Gutta fra Bane- og entreprenørservice har blitt godt kjent med byen og favelaen under prosjektet. Fra venstre på bildet over: Thoralf Riiser, Lasse Knutsen og Johnny Steen

obligatorisk skolegang, men det offentlige tilbudet er nærmest en vits. Systemet er så korrupt at lærere ansatt i det offentlige skolesystemet får jobb ved å betale en viss sum penger til rektor. På den måten er de offisielt ansatt, men kan ta seg jobb andre steder på samme tid. Problemet er dermed ikke at elevene skulker - men lærerne!

Etter lang tids planlegging ble "Casa Da Noruega" åpnet i 2015. Skolen fungerer som et alternativ for barna i favelaen når lærerne ikke møter opp. Det er totalt fem lærere på skolen, samt en koordinator (som også fungerer som lærer). Det er dessverre begrenset kapasitet og mange på venteliste. Per dags dato er 320 elever i alderen 6-18 år registrert, og deltar i undervisning i blant annet informatikk, musikk, historie og engelsk. Sistnevnte er ofte avgjørende om man skal få jobb i Brasil. Skolen sponses av små og store private donasjoner fra Norge, men også av en rekke

norske bedrifter. En av disse er Bane- og Entreprenørservice i Mjøndalen. Prosjektledere og eiere i Bane- og Entreprenørservice, Lasse Knutsen og Johnny Steen, har fått et nært forhold til favelaen. Etter et besøk under åpningen av skolen ble de vitne til at fotballbanen som barna spilte på var i elendig forfatning, noe som resulterte i mange skader. Mens et stort stygt sår lett lar seg lege i Norge, kan en betennelse i et sår på en liten gutt som bor i favelaen utvikle seg til å bli svært alvorlig. I verste fall amputasjoner eller død. Der og da fikk Knutsen og Steen idéen til å gi en helt spesiell gave.

I samarbeid med sponsorer (blant annet Nasta) gikk nordmennene i gang med å planlegge bygging av kunstgressbane i Bancarios. Ved å realisere dette ville barna kunne spille på en trygg og sikker bane. Firmaet Bane- og Entreprenørservice er spesialister på kunstgress, og har bygd kunstgressbaner i Norge i mer enn ti år. Det å bygge kunstgressbane i





En liten del av mengden med barn og unge som deltok på åpningsfesten av banen! Her blir det mange spennende kamper i tiden fremover!

Brasil er likevel noe ganske annet. *“Det største problemet var nok å venne seg til deres arbeidsmoral – hva med å komme til avtalt tid og utføre det som er lovet? De bruker faktisk mer tid på å bortforklare og finne unnskyldninger enn til å gjøre jobben”, sukker Steen. «Samtidig valgte vi en dårlig tid på året, da det regnet mye og lenge».* Banen skulle egentlig vært åpnet i desember 2015, men været og arbeidsmoralen gjorde sitt til at den ikke sto klar før i mars i år. Men når banen først sto ferdig var gleden stor. Fotball er viktig i Brasil og banen brukes hele tiden.

Det har blitt noen turer til Brasil for gutta fra Bane- og Entreprenørservice det siste året. Nå er banen endelig på plass, barna spiller fotball igjen, og vi kan senke skuldrene litt. En lang byggeprosess har gitt resultater. Hele prosjektet er filmet av fotograf Thoralf Riiser, som også jobber for Bane- og Entreprenørservice.

Fotballbanen er åpnet, men engasjementet til Bane- og Entreprenørservice er fortsatt like stort.

Nasta takker Bane- og Entreprenørservice for at vi fikk lov til å være med på dette meningsfulle prosjektet på den andre siden av jordkloden. Takk for et fantastisk samarbeid og lykke til med viktige jobber både i Norge og Brasil!

Skulle du ønske å støtte Futuro Rio De Janeiro finner du mer informasjon på hjemmesidene deres: www.futuroriodejaneiro.no.



**POPULÆRT PRODUKT
FRA NASTA SPESIALPRODUKSJON**

TO-DELTA SUKSESS

Hitachi leverer vanligvis maskiner under 13 tonn med monobom, men har også to-delt bom som alternativ. Her er det den såkalte “kongebolt” som gjelder. Våre hjulgravere har også to-delt bom som alternativ – men da sentermontert.

Med økende etterspørsel etter sentermontert to-delt bom har Nasta Spesialproduksjon fått god erfaring med å bygge om våre populære åttetonnere. Ved å ha en sentermontert to-delt bom opprettholder man stabiliteten til maskinen 100 %. Løftekapasiteten blir dermed heller ikke berørt. Blant våre kunder på ombygde åttetonnere med sentermontert to-delt bom er det mange som retter seg mot jernbane og tunnel. Slike maskiner er levert

til blant annet Sporveien, Railcom og Boreal Transport Midt-Norge AS. Behovet for en maskin som er smal nok til å kunne arbeide på svært begrenset plass var avgjørende for deres valg. Det er som regel lite å gå på inne i en tunnel eller langs en jernbaneskinne. Med en ombygd gravemaskin med sentermontert to-delt bom fra Nasta Spesialproduksjon reduseres maskinstørrelsen – og maskinfører får litt mer fleksibilitet i arbeidet.

På neste side kan du lese om maskinen til Titania, og hvorfor gruveselskapet denne gangen valgte en maskin med spesialprodusert to-delt bom.

HVOR INGEN SKULLE TRU AT NOEN MASKIN KUNNE JOBBE...

Litt av anlegget til Titania til venstre på bildet. Herfra laster 8-tonneren masser til ventende skip på vei til den store verden. Det ble en litt uvanlig maskinoverlevering i og med at maskinen skulle inn i fjellhallen.



Innkjøper hos Titania, Frank Landmark (t.v.), sammen med sine kolleger Tommy Tønnesen og Geir Holmen, samt maskinselger Bjarne Bøe fra Nasta.

Historiske Jøssingfjorden er nydelig plassert i Sokndal kommune i Rogaland. Her finner vi utskipningshavna for Titania AS, hjørnestensbedriften i kommunen.

Selskapet, som i dag har dagbrudd og prosessanlegg for Titanmalm, ble grunnlagt i 1902. En startet med produksjon av ilmenitt i 1916. Mineralet ilmenitt (FeTiO₃) eller titan-jern-sten danner metalliske, sorte korn i mange magmatiske bergarter. Det imponerende området huser Europas største ilmenittreserver, faktisk blant de største i verden.

I slutten av oktober ble en ny Hitachi ZX85US-5 løftet inn i fjellet. Maskinen mater transportbånd, som igjen laster båtene med magnetitt.

Bakgrunnen for maskinkjøpet var et ønske om mer effektiv drift, samt økte krav til HMS. "Når vi satte maskinen inn i jobben ble kapasiteten til siloen utvidet med 100 %", presiserer Frank Landmark, innkjøper hos Titania. Nasta Spesialproduksjon foresto ombyggingen av maskinen, som bl.a. har sentrert to-delt bom. Fordelen er at maskinen kommer lett til, og er svært effektiv på den begrensede plassen som er til rådighet.

ZX85US-5 MED TO-DELT BOM



I hjørnestensbedriften i Sokndal kommune er de aller fleste ansatte fra lokalmiljøet. Heir Holmen og Tommy Tønnesen er faste maskinførere på åtte-tonneren. "Til tross for den lange bommen er den forholdsvis lille maskinen virkelig stabil", smiler Geir. "Dessuten har den godt med lys og er veldig enkel å operere", legger Tommy til. De to har så visst ingen «normal» arbeidshverdag, og må være parat hver gang et lasteskip legger til kai. Hver båt tar i snitt 2.500 tonn, og gutta laster omtrent 300 tonn i timen. Det sier seg selv at en er helt avhengig av driftssikre maskiner. "Det går så lenge man har gode folk og maskiner på laget", smiler Frank.

“GIFTET SEG” MED HITACHI FOR 20 ÅR SIDEN

14. april er en merkedag for Tor Ragnar Tjønnheim (49) og Norsk Vegverk på Notodden. Den dagen i 1996 kjøpte de sin første Hitachi gravemaskin av Nasta. Siden har «ekteskapet» fungert bedre enn de fleste. *“Tipper vi har kjøpt mellom 30 og 40 Hitachi gravemaskiner fra Nasta gjennom disse årene. Larvik-firmaet er også hovedleverandør av tilleggsutstyret. Per i dag er det ikke noe som tyder på at det skal bli knute på tråden oss i mellom”,* smiler Tor Ragnar Tjønnheim. *“Vi kjøper i snitt to nye gravere fra Nasta hvert år, og det kommer vi nok til å fortsette med”.*

Bedriften ligger i Toven, en næringspark like utenfor Notodden sentrum. Neste år runder Norsk Vegverk et nytt jubileum. *“Min far Lars (snart 82) og jeg etablerte Norsk Vegverk i 1987. Da var jeg 18 år, men min far hadde mye erfaring fra bransjen så jeg stolte fullt og helt på at vi skulle få det til”.*

“Det var min far som bestemte navnet. Vi begynte med å sette opp rekkverk langs veiene, men i de siste årene er Norsk Vegverk blitt mer og mer et vanlig entreprenørselskap som tar på seg det meste av jobber i bransjen”, sier Tjønnheim.

Like etter oppstarten i 1987 hadde Norsk Vegverk kjøpt en gravemaskin som det var svært mye galt med. Litt graving i lomdeboka og en titt i regnskapet fortalte oss at den måtte erstattes. Da slo selger Nils Arve Norendal (maskinselger hos Nasta) til. *“Vi fant en maskin som passet til jobbene de hadde tatt på seg. Siden har samarbeidet utviklet seg og jeg er glad for å ha seriøse og gode kunder som Norsk Vegverk i min portefølje. De kommer med konstruktive tilbakemeldinger som gjør at vi får tid og anledning til å rette på det som eventuelt kan forbedres”,* sier Norendal. Dette bekrefter Tor Ragnar Tjønnheim.

“Den viktigste årsaken til at vi har vært trofaste mot Nasta på gravemaskin- og utstyrssiden, er utvilsomt den seriositeten de viser når det gjelder reparasjon og service. Når det kommer sand i maskineriet har de et godt opplegg, og det går ikke lang tid før en mekaniker er på plass. I denne sammenheng må jeg nevne Bjørn Henning Nilsen, som er et unikum med skiftenøkkelen. Dessuten anser jeg den serviceavtalen vi blir tilbudt for å være svært fornøytig”, sier Tjønnheim.

Fra oppstarten av og fram til i dag har Norsk Vegverk vokst til å bli en solid aktør i sitt



**NORSK VEGVERK
MED ORANSJE MASKINER**

Skuffer ikke: Tor Ragnar Tjønnheim er svært godt fornøyd med maskinene fra Nasta.

marked. *“Per i dag har vi 14-15 ansatte, et antall jeg mener er riktig for oss, og som vi kommer til å ligge på framover. For noen år siden utvidet vi ganske så kraftig, men fikk solide voksesmerter, og reduserte driften til der vi er i dag”,* sier Tjønnheim.

At Norsk Vegverk er en arbeidsplass de ansatte trives på, forteller gjennomtrekken litt om. Den kan sammenlignes med trekken i hvelvet i Norges Bank. *“Folk trives på jobb, da blir de også værende”,* mener sjefen selv. Det ser heller ikke ut til at det er noen fare med rekrutteringen på eiersiden i Norsk Vegverk. Mats (20), sønn av Tor Ragnar, har allerede tatt fagbrev, og styrer en Hitachi med stø hånd. *“Etter hvert kommer han helt sikkert til å ta del i ledelsen av firmaet”,* sier Tor Ragnar. De siste årene har Norsk Vegverk ligget på en omsetning på om lag 25 millioner kroner, og hatt gode overskudd. *“Vi må nok innstille oss på at fallet i oljeprisen også vil påvirke vår bransje. Hvor mye*



Ettervekst: Mats Tjønnheim jobber allerede i Norsk Vegverk, og kommer nok til å overta etter sin far. –Har jeg noe valg, ler unggutten.

er vanskelig å si, men vi har vært ute en vinterdag før, så det er bare å brette opp ermene og bli enda bedre på det vi allerede er gode på. Vi skal nok klare oss”, sier Tor Ragnar Tjønnheim.

BEST I EUROPA

NASTA HYLLES AV HITACHI SOM BEST PÅ SERVICE

I slutten av april møttes servicesjefer hos Hitachiforhandlere i Europa og Nord-Afrika til en samling på hovedkontoret til Hitachi Construction Machinery Europe (HCME) i Amsterdam. Her kunne Nasta stolt motta prisen «Best Service Performance Award 2015». Dette er en pris som deles ut med bakgrunn i kompetanse og resultater innen deler og servicetjenester. «Prisen blir lagt svært godt merke til i Hitachifamilien, og for eksempel ble sterke forhandlere som Kiesel (Tyskland) og CMD (Israel) denne gangen henvist til andre- og tredjeplass. Dette er rett og slett en anerkjennelse til hele Nasta-organisasjonen», uttaler adm. dir. i Nasta, Tom Johansen. I Larvik ble prisen mottatt med stor jubel! Ettermarkedssjef hos Nasta, Lasse Kaupang, mener at oppskriften bak suksessen er «godt



Knut Gaarde deler her prisen med en liten gjeng. Ettermarkedssjef Lasse Kaupang (lengst til venstre) og serviceavtaleansvarlig Torstein Strømmen (foran til høyre) kan smile bredt sammen med resten av gutta.

motiverte medarbeidere, med høy kompetanse, som er opptatt av kundenes ve og vel. Dessuten har Nasta en sterk teknisk avdeling som støtter servicemekanikerne i hverdagen. Nasta har et landsdekkende serviceapparat i jevn vekst - samtidig som vi kan tilby markedets beste serviceavtale.»

Torstein Strømmen, serviceavtaleansvarlig hos Nasta legger til: «Vi har de siste årene bygd opp et serviceavtale system som er basert på prinsippet «det enkle er ofte det beste». Vi tilbyr i hovedsak serviceavtale med utvidet fullgaranti (for nye maskiner). Kunden har mulighet til å velge varighet på avtalen år/timer. Det er ingen tvil om at kundene har skjønnet hvor god serviceavtalen vår er - det tegnes p.t. serviceavtale på 85 % av alle nye maskiner som belter eller ruller ut fra Nasta.»

Vinnere: Teknisk sjef fra Nasta Knut Gaarde mottok prisen på vegne av Nasta! Fra seremonien ser dere to representanter fra Kiesel - den tyske forhandleren (til venstre), Knut Gaarde fra Nasta og CMD - forhandleren i Israel (lengst til høyre).



MANGE SMÅ OG KJEMPESTORE NYHETER

BAUMA 2016

3423 utstillere fra 58 land på et totalt utstillingsområde på utrolige 605.000 kvadratmeter er imponerende. Det er ikke lett som besøkende å få med seg alt. Nasta hadde i messeperioden mange representanter tilstede og det var et betydelig antall norske kunder innom.

På Hitachi sin stand - som ble kombinert med den tyske Hitachiforhandleren Kiesel - var det mange nyheter tilgjengelig for publikum. De nye serie-6 beltegravere og hjullastere var et stort trekkplaster for mange av de norske kundene. I tillegg er relanseringen av hjullgraveren ZX145W-6 svært populær. En forbedret versjon av modellen som tidligere solgte svært godt i serie-3 vil snart være å finne i det norske markedet. En annen maskin som fikk mye oppmerksomhet var den splitter nye 90-tonneren ZX890LCR-6. Beltegraveren skal erstatte den pålitelige ZX870LCR-5, modellen som Nasta har hatt stor suksess med i Norge.

Under pressemøtet ble Mr Makoto Yamazawa presentert som ny konsernsjef i Hitachi Construction Machinery Europe (HCME). Han har jobbet i Hitachi konsernet siden 1983 og mange år i internasjonale avdelinger. «Europa har blitt et stabilt og viktig marked for HCM, så dette er en veldig spennende oppgave for meg», uttaler Yamazawa i en pressemelding.

Flere bilder av maskinnyhetene finner du i albumet BAUMA 2016 på vår facebookside: www.facebook.com/nastagravemaskin. Fikk du ikke sjansen til å besøke messa i år? Neste Bauma går av stabelen 8. - 14. april 2019.



Bildene over:
Den nye hjullgraveren ZX145W-6 (øverst).
Den nye europasjefen Mr Makoto Yamazawa (midten).
Bra stemning! Maskiselgerne fra Nasta Trond Viktor Meland, Kai Ronny Løvtjernet og Vegard Gultvedt strålte på stand hos Hitachi.



NÅR STØRRELSEN TELLER...

STOR NYHET FRA BELL EQUIPMENT

På Bauma viste Bell Equipment for første gang frem dumperen på 60 tonn utenfor Afrika. Bell B60E flytter store volum med masser under nærmest alle værforhold, og plasserer den sørafrikanske produsenten øverst når det gjelder transport på vanskelig underlag. Bell leverer en unik løsning til et markedssegment der en kun har sett dumpere med stiv ramme. Den første generasjonen av 60-tonneren til Bell, B60D, ble lansert som konsept ved den første Bauma Africa i 2013, og den tok dumperdesign over i en ny klasse. Siden den gang har B60D vært i bruk en rekke steder i Afrika, og evnen til å fungere i all slags vær har gjort dumperen svært populær. Ifølge Bell Equipment ble B60D utviklet etter at selskapet avdekket et ønske blant entreprenører som brukte dumpere med stiv ramme i 60-tonnssegmentet. Produsenten tok utgangspunkt i konseptet med to aksler, men gikk for drevet foraksel og uavhengig chassis foran og bak. Produktutviklerne uttaler følgende: *“Ved å kombinere dumperkonseptet slik vi kjenner det, med den enkle bakakselen, fikk vi en unik maskinkonfigurering – en 4x4 med full rammestyring og et svingbart rammeledd som lar oss beholde alle fire hjulene på bakken og utnytte den tilgjengelige trekkraften til fulle. Dette gir 60-tonneren bedre egenskaper på vanskelig underlag enn noen av de tradisjonelle dumperne med stiv ramme.”*

Bell Equipments designfilosofi har alltid vært drevet av å utvikle utstyrløsninger som gir lavest mulig kostnad per tonn, og 60-tonneren

er ikke noe unntak. Den sørger for kostnadseffektive løsninger for storskalabruk, og har en økonomisk drivlinje som reduserer drivstofforbruket betydelig sammenlignet med tradisjonelle dumpere med stiv ramme. Dette har blitt bekreftet i løpet av de siste to årene med testing av en rekke dumpere som allerede er ute i felten. B60E drives av den nyeste generasjonen Mercedes Benz-motor, som er tilpasset bruk utenfor vei. Dermed utvider Bell sitt geografiske nedslagsfelt, og gjør B60E tilgjengelig i Europa.

B60E har det samme førerhuset som de andre modellene i E-serien, men de store forskjellene kommer til syne bak. Bakakselen er fra tyske Kessler og er dimensjonert for en 70 tonns tippruck. Det er helt i tråd med Bells filosofi om å velge de beste delene og den beste teknologien som er tilgjengelig på markedet.

For å oppnå en kapasitet på 60 tonn er kassa mye bredere enn på en tradisjonell rammestyrte dumper, og den kan minne om kassa på en tippruck. Ved tipping skyver teleskoplignende sylindere kassa opp i stadier. Slik uttrykker Bell det: *“Det bakre chassiset og fjæringen er helt annerledes enn man kjenner fra rammestyrte dumper. Et understell støtter bakakselen med sylindere som fungerer som støtdempere, og gir føreren god kontroll.”*

B60E er godt egnet til hardt underlag, spesielt i gruver og pukkverk hvor maskinene må ha mindre svingdiameter. Til denne typen bruk



trenger du ikke flotasjonen til en rammestyrte dumper, så en enkel bakaksel kan håndtere hele lasten. Dermed får du fordelene ved å ha en mindre aksel, som blant annet gir mindre sleping på hjulene og maskinen er enklere å manøvrere.

Det er i våte forhold at B60E virkelig kommer til sin rett, når dumpere med stiv ramme vanligvis mister trekkraft og stanser produksjonen. Bell har hatt en rekke testenheter som har gått ved siden av dumpere med stiv ramme i Afrika. Under utfordrende værforhold måtte de andre dumperne gi opp, men ikke Bell B60D, som har trekkraften fra alle hjulene og retardering på sin side. B60D kunne fortsette arbeidet uten at produksjonen stoppet opp. I tillegg vil det bli redusert behov for vedlikehold ved laste- og dumpestedet (noe som ikke er unormalt fordi maskiner med stiv ramme lettere setter seg fast). Det at maskinen har firehjulsdreift og evnen til å holde alle hjulene i konstant kontakt med underlaget takket være et uavhengig chassis foran og bak, er en stor fordel for så å si alle produksjonsintensive formål.

Bell B60E har et lignende utseende og fotavtrykk som en 60-tonns dumper med stiv ramme, slik at Bell-maskinene kan drives sømløst sammen med flåter med tilsvarende

tipprucker. Det bedrer fleksibiliteten til eierne. Begge disse maskintypene har den samme bredden på hjul og samme høyde på kassene. Den største forskjellen ser vi i den daglige produktiviteten og allsidigheten til dumperen. Bell B60s mindre svingdiameter og evnen til å forsere brattere bakker gir også betydelige fordeler sammenlignet med lastebiler med stiv ramme.

Bell B60E-enheter vil settes i drift i Afrika, Europa og Nord-Amerika først, og produksjon og salg til resten av verden er planlagt i første del av 2017.



Maskinselger Trond Viktor Meland ga den nye dumperen full score under lanseringen på Bauma i april.

**TETT PÅ HOS NASTA
-BLI KJENT MED
VÅRE ANSATTE**

Navn: Rune Traasdahl
Alder: 53
Sivilstand: Gift, ett barn
Bosted: Tromsø

I SIN FARS FOTSPOR

Ditt forhold til Nasta? Fint, synes Nasta er et godt firma å jobbe for. Har ikke noe å klage på.

Din vei inn i Nasta: Har hatt lignende jobber tidligere, og har faktisk en far som var forhandler av Hitachi-maskiner på 1980-tallet.

Hvordan var 2015 hos deg? Bra, solgte 31 nye og 15 brukte maskiner her nord. Heldigvis har 2016 også begynt meget bra, med godt innsalg.

Beskriv deg selv med tre ord. Arbeidsom, pålitelig og positiv.

Drømmeferien går til? USA. Har vært der og kjørt motorsykkel tidligere. Kunne godt tenkt meg en ny tur.

Hvor mye tid bruker du på sosiale medier? For mye. Jeg har som målsetting å redusere bruken, men har så langt ikke funnet den riktige kuren.

Hvem fortjener en bløtkake? Klargjørerne hos Nasta. De gjør en flott jobb og blir kanskje litt glemte fra tid til annen.

Hvilket talent skulle du gjerne hatt? Talent for lett å kunne lære meg språk.

Favoritt mat og drikke? Boknatorsk med tilbehør.

Har du en drøm som ikke er gått i oppfyllelse? Egentlig ikke, men drømmer om å få gjort ferdig det som gjenstår av jobb på hytta.

Hvilken realityserie ville du gjerne vært med i? Ingen.

Er du flink på kjøkkenet? Jeg klarer meg bra.

Tre ting du er avhengig av i hverdagen? Telefon, PC og bil.

Hva ser du på TV? Faktabaserte programmer om vanlige folk og hva de gjør i hverdagen er det som er mest interessant.

Norges fineste by? Har ikke sett alle, men ser at Tromsø ofte blir nevnt i slike sammenhenger, så da blir valget mitt lett.

Hva ville du gjort hvis du vant 10 millioner? Da hadde jeg nok tatt meg litt fri, og framskutt ferien til USA.

Tekst Terje Lundefaret



Rune Traasdahl fremfor en av hans mange overleveringer i år: Fire nye maskiner til Brødrene Karlsen Anleggsdrift AS og Bergneset Pukk & Grus AS i Balsfjord.

Rune Traasdahl begynte i Nasta i 2012. Rune, som er bosatt i Tromsø, selger maskiner i Troms og Finnmark. I likhet med flere andre selgere i Nasta har Rune arvet interessen for salg og maskiner. Hans far, Arne Traasdahl, var tidligere forhandler av Nanset Standard og solgte Hitachi gjennom Traasdahl Maskin AS, så Rune er flasket opp med at produktene han nå står ansvarlig for er gode.

Da Rune begynte i Nasta kom han fra 16 år i Nordvik Last og Buss AS. Han startet faktisk der også med Hitachi anleggsmaskiner (firmaet samarbeidet med Nanset Standard AS på den tiden), og Rune solgte deretter MAN lastebiler i mange år.

En annen som er flasket opp med Hitachi er Svein Ove Sønvisen, daglig leder hos Ole E. Sønvisen AS. Entreprenørbedriften i Alta kjøpte i 1984 sin første Hitachi, en UH081, av Traasdahl Maskin AS. "Det er helt sykt hvor glad man faktisk kan bli i maskiner", smiler Svein Ove. Hans far startet firmaet på 60-tallet. I dag er bedriften spesialisert innen boring og sprenging i området. Fem ansatte, inkludert broren, arbeider i firmaet.

Dagens maskinpark består av tre Hitachimaskiner, og entreprenøren har lang erfaring med maskinmerket. Den siste maskinen er det Rune som solgte. "Det er lite feil med våre

maskiner. Hitachi er sterke på elektronikk, og de har lite ståtid", skryter entreprenøren. Han har faste førere på hver maskin og er stolt av sine ansatte. "Lokale gutter er lojale gutter", i følge Sønvisen.

Det er ingen tvil om at det blåser en behagelig Hitachivind i nord! Vi ønsker Rune og Svein Ove lykke til videre!



Daglig leder Svein Ove Sønvisen (t.v.) sammen med maskinselger Rune Traasdahl på tomte til Ole E. Sønvisen AS.

MYE Å SPARE PÅ GOD MASKINKULTUR

De fleste maskinførere passer godt på maskinen. Ja, noen har nærmest et lidenskapelig forhold til sitt verktøy og behandler maskinen deretter. Dette viser seg å gi svært høy rente. *“God maskinkultur vil spare maskineieren for mange 1000-lapper”,* sier Knut Gaarde, leder for teknisk avdeling hos Nasta AS.

I Nastainterne kretser kalles Knut Gaarde for «Dr. Gaarde». Dette fordi han er usedvanlig godt oppdatert hva gjelder nye og eldre Bell og Hitachi og deres indre og ytre liv. Knut holder et 10-talls kurs årlig der han tar for seg maskinførerne og hva de bør være oppmerksomme på for å minimere reparasjons- og vedlikeholds-kostnadene.

Først og fremst må instruksjonsboken leses fra A til Å og senere være lett tilgjengelig. Det å venne seg til å behandle en maskin riktig vil bety mye for drivstofføkonomien. Et eksempel på dette er dekkvedlikehold. La oss si at et gjennomsnittsdekk til en stor hjullaster koster om lag kr. 50.000,- i innkjøp. Levetiden vil bli kraftig redusert med galt lufttrykk, og at en levetid på +/- 30-40 prosent vil bety mye for inntjeningen er lett å tenke seg. I tillegg har dekktrykket mye å si for maskinens drivstofforbruk. *“Det er derfor viktig for en maskinfører å følge med på dekktrykket for god driftsøkonomi”,* poengterer Gaarde.

Han mener det er helt avgjørende at operatørene setter seg grundig inn i maskinens

funksjonsmønster, og følger årvåkent med på hvordan maskinen oppfører seg.

Det er viktig å skille mellom det daglige ansvaret som hviler på maskinføreren, og det ansvaret maskineieren har. Før maskinen startes opp bør sjåføren gå rundt maskinen for å avdekke uregelmessigheter, slik som oljlekkasje. Sprekker i konstruksjonen kan også oppdages ved slik befaring. Eller løse bolter og andre unormaliteter. Oppdages sprekker tidlig unngår en kostbare reparasjoner. *“Så må maskineieren selvfølgelig følge opp de større servicene”,* legger Gaarde til. «Doktoren» sammenligner en maskinmotor med et menneske: *“Det nytter ikke å sitte i go`stolen, knyte på seg joggeskoa, gå ut og begynne å bråløpe. Kroppen trenger oppvarming, og å roe sakte ned etter ei hard økt. Slik er det med en maskin også. Man må ha følelse for hvordan den fungerer”.*

Hallgeir Lie, en av eierne av Tveito Maskin as i Lunde i Telemark stiller seg fullt og helt bak uttalelsene til Gaarde. *“Det er stor forskjell på førerne, og hvordan de behandler sine maskiner. Dette vises på debet- eller creditsiden i regnskapet”,* sier Lie. *“Vi har ikke noe fast opplegg for å bevisstgjøre føreren, men prøver å framsnakke god og riktig behandling av maskinene, og resultatet av dette. Dessuten ligger det en sjekklister godt synlig og tilgjengelig i alle våre maskiner,”* sier Lie.

TIPS OG RÅD FRA
DOKTOR GAARDE



Ti bud for bedre maskinkultur:

1. Føreren må lese seg opp på instruksjons-håndboka, slik at han/hun forstår hvordan maskinen fungerer.
2. Kontroller maskinen visuelt for skader, løse bolter, lekkasjer. Reparer eller gi beskjed om eventuelle feil eller mangler.
3. Kontroller alle væsknivåer. Etterfyll med fabrikantens anbefalte væsker.
4. Kontroller vannutskillere.
5. Kontroller maskinens sikkerhetsutstyr.
6. Kontroller maskinens instrumentering, skjermer og kontrollpanel, med spesiell fokus på varsellys og maskinens sikkerhetssystemer som f.eks. alarm/varsling for hk-feste. Kontroller øvrige lys, manøvreringsanretninger, seter og setebelte.
7. Varmkjør maskinen etter fabrikantens anbefalinger.
8. Før du går hjem: Parker maskinen på en sikker måte. La motoren/turbo kjøle seg ned før den stoppes (i cirka 5 minutter). Fyll opp dieseltank hvis mulig. Rengjør understell. Lås alle dører og lukk deksler før maskinen forlates.
9. Fører bør bruke øko-modus, som automatisk balanserer motorturtall, oljemengde og dreiemoment. Dette for å hjelpe maskinen til å opprettholde produksjonsnivået og samtidig øke drivstoffeffektiviteten.
10. Riktig dekktrykk vil redusere rullemotstand, redusere syklustider, forlenge dekkenes levetid, redusere driftskostnadene og øke drivstoffeffektiviteten.

**I FØRERSETET:
MØT EN AV VÅRE
NASTA DRIVER MEDLEMMER**

TONY ANDERSSON

Navn: Tony Andersson

Alder: 32

Bosted: Säffle i Sverige, ukependler til og fra Oslo

Sivilstand: Samboer

Jobber for: Gravco as

Maskin: Hitachi ZX65USB-5

Var du med og bestemme valget av maskin? Ja, absolutt. En kollega hadde valgt seg ut en Hitachi, og var veldig fornøyd. Jeg dro og prøvde og ble frelst. Er svært fornøyd med valget.

Hvor jobber du nå om dagen? Bekkestua i Bærum.

Hvordan er det å jobbe for Gravco? Veldig fornøyd. Flotte kollegaer, god redskap og konkurransedyktig lønn. Trives svært godt.

Hva er den vanskeligste jobben du har hatt? På Ekeberg i Oslo. Vi skulle drenere langs en husvegg. Fjellet var svært løst, og skrånet innover mot veggen. På baksiden av huset var det så trangt at vi måtte løfte ned maskinen med ei kran. I den jobben fikk jeg brukt alt jeg kan om graving.

Hva er din største jobbtombe? Utvilsomt da jeg som urutinert hjullasterkjører rygget på en bil. Det var en eldre mann i en Volvo som kjørte mellom maskinen og en sandhaug. Jeg rygget og kjente motstand. Jeg trodde det var sandhaugen, men det viste seg å være Volvoen. Jeg flyttet den ene døra helt inn til girspaken, så bilen var det bare å kondemnere. Hendelsen fikk ingen direkte konsekvenser for meg i jobben, men jeg lærte å se meg godt rundt før jeg rygger.

Hva er det beste og verste ved å sitte i føreriset? Komforten er meget bra i maskinen jeg kjører, men å sitte der i mange timer byr på utfordringer for kroppen.

Hvor ofte er du inne på Facebook-siden til Nasta-driver? Et par ganger i uka.

Hva liker du best å lese i Nasta-Nytt? Nyvinninger på konstruksjonssiden og nye tekniske løsninger på maskinene.

Sitter du i føreriset om 10 år? Håper det, men da i en 40-tonner.

Hvor går drømmeferien? Til USA, først og fremst for å se og kjøre motorsykkel, men også for å se på ulike anleggsmaskiner.

Er du flink på kjøkkenet? Ja, det vil jeg si. Kan by på elggryte som jeg så langt kun har fått godord for. Min far er jeger og forsyner seg som regel kun én gang når han spiser middag. Da han spiste min elggryte første gang, forsynte han seg tre ganger. Det tar jeg som en garanti for at gryta er god som gull.

Har du en drøm som ikke er gått i oppfyllelse? Kunne godt tenkt meg å lære å føre helikopter.

Hva ser du på TV? Discovery. Der er det mange program som omhandler mine interesser for maskiner og motorer.

Hva ville du gjort hvis du fikk 10 millioner? Da ville jeg nok tatt meg fri ett år for å pusse opp huset hjemme i Säffle.



NASTA® DRIVER

Som maskinfører av Hitachi eller Bell anleggsmaskiner har du nå mulighet til å bli medlem av vår eksklusive førerklubb. Medlemsfordeler:

- Tips og råd fra vår tekniske avdeling.
- Portofritt tilsendt fra vår nettbutikk nastashop.no ved kortbetaling (egen rabattkode)
- Eksklusiv velkomstgave, samt en hilsen i posten en gang i året.
- Egen nettside og profil.
- Konkurranser, tilbud og siste produktnyheter fra våre leverandører.
- Tilgang til sosiale fora hvor du kan dele erfaringer, bilder og synspunkter (www.facebook.com/nastadriver).

Medlemskapet er helt gratis! Alt du trenger å gjøre er å melde deg inn via www.nastadriver.no eller sende en SMS med kodeord "nastadriver" til 2105.

Velkommen i klubben!

NORGE RUNDT

Hver dag skjer det store og små ting hos og sammen med fornøyde kunder og samarbeidspartnere. På vår Facebook side www.facebook.com/nastagravemaskin kan du følge overleveringer, messer og andre nyheter. Her er et lite utdrag!

NORD-TRØNDELAG, INDERØY:

Siste tilskudd i maskinparken til Farbu og Gausen er denne nye Hitachi ZW140-5 parallelløfteren. Her sammen med Even Gausen.



SØR-TRØNDELAG, RANHEIM:

I fjor høst gikk Teknobygg Anlegg til anskaffelse av en ny Hitachi ZX135US-5 jernbanemaskin. Maskinfører Jens Morten Lien (t.v.) og maskinansvarlig Jan Ove Balstad ved overleveringen..



ROGALAND, RENNESØY:

Anleggsgartner John Geir Fagerlid mottok den første ZX26U-5-en i Norge.



ROGALAND, NÆRBØ:

Totalt 6 stk. Hitachi ZX85US-5 maskiner finnes nå i maskinparken til Risa. En av disse er det maskinfører Monika Bø som regjerer over.



ROGALAND, SIREVÅG:

Norges første "ZW550-5 block-handler hjullaster" er å finne i Sirevåg i Rogaland hos North Sea Stone Industry AS (60% eiet av Lundhs AS i Larvik). Bruddet bryter store blokker av anortositt. Jobben krever sterke maskiner, og lasteren veier fullt utstyrt cirka 59 tonn. Vektøkningen skyldes ekstra motveker, kraftige luft-/væskefylte dekk, og en tung og kraftig pallegaffel.



AKERSHUS, LILLESTRØM:

Den fiskepinnestekende gravemaskinen «Hitachoo» deltok på Oslo Motorshow sammen med Vinni, Ole-Martin og Pekka Lundefaret, samt resten av Johnny Virker teamet. Takk til alle store og små som tok turen innom for en boksignatur eller fiskepinne! Mye spennende vil skje rundt samarbeidet med Vinni og Lundefaret brødrene - så det er bare å glede seg!

BUSKERUD, GEILO

Leif Brusletto (t.h.) har i følge ham selv kjøpt en "helt perfekt graver". Hans første Hitachi ble en ZX85US-5. Maskinen skal først og fremst brukes til hyttebygging i lokalområdet. Visegeneraldirektør Sveinung Nestegard (t.v.).



TROMS, ØVERBYGD:

Vanja Simonsen hos OM Simonsen Maskin AS har fått ny ZX190LC-5 - Nasta gratulerer!



TROMS, KÅFJORD:

I fjor dannet de to kameratene Thomas Gustavsen og Ståle Koht Hansen selskapet Elite Maskin AS. Gutta satset stort og investerte i en ny ZX225USLC-5 i juni i fjor, og har allerede denne våren bestilt en til. Respekt!





EN LEGENDE GIR SEG

Kjell Joar Sleire begynte i Nasta, eller den gang Nanset Standard, i oktober 1992. Det tok ikke lang tid før Joar opparbeidet klengenavnet «Mr. Hitachi» og humørsprederen fra Masfjorden i Hordaland har oppnådd legendestatus i så vel selgerkorpset vårt som i kundekretsen vestpå. Salgsregionen til Joar, Hordaland og Sogn & Fjordane, har de siste ti årene vært en av landets sterkeste for Nasta. Dette er et resultat av en unik innsats med mye hardt arbeid. Joar lever etter sitt motto "bekymringer er bortkastet tid" - og klarer alltid å snu en situasjon til noe positivt. Det er vi sikre på at han vil fortsette med etter at han som 65-åring nå har solgt sin

siste maskin for Nasta. Med Joar sin avgang takker vi av en av bransjens virkelige nestorer. Arbeidsgiver og kollegaer vil savne både krumspring og gode råd. Måtte du få mange gode år videre!

Joar sitt sorti betyr at Christian Sleire salgsmessig vil betjene det store distriktet alene. Christian har heldigvis for Nasta arvet både jobben og energien etter faren. Dette, sammen med åtte års erfaring allerede, vil sørge for at Christian og Nasta fortsetter å fargelegge indre og ytre vestlandsstrøk med en kledelig oransje farge.

KONTAKT OSS

MESSER OG UTSTILLINGER

| | | |
|---------------------|---|-----------|
| 27. - 29. mai | MEFA Stavanger | Stavanger |
| 10. - 12. juni | Nordnorsk Bygg- og Anleggsmesse | Tromsø |
| 12. - 14. august | Vestfoldutstillingen | Larvik |
| 19. - 21. august | Vestnorsk Bygg, Transport & Anleggsmesse | Bergen |
| 9. - 11. september | Dysku'n | Seljord |
| 23. - 25. 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 |
| Rune Martin Olsen | Oslo og Romerike | 469 24 294 | rune-martin.olsen@nasta.no |
| Fred Partyka | Oslo og Romerike | 906 81 071 | fred.partyka@nasta.no |
| Christian Sleire | Hordaland, Sogn & Fjordane | 941 60 644 | christian.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 | 913 47 166 | sjur.wethal@nasta.no |

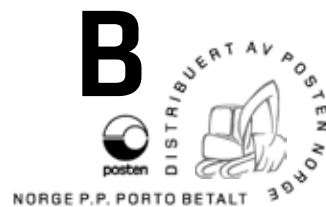
HER FINNER DU OSS PÅ INTERNETT

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

Denne lekegraveren får du kjøpt på nastashop.no i tillegg til mange andre Nasta-, Hitachi- og Bellprodukter.



Avs:
Nasta AS
Postboks 2100
3255 Larvik



www.facebook.com/nastagravemaskin



[#nastagravemaskin](https://www.instagram.com/nastagravemaskin)