

# NASTA<sup>®</sup> NYTT

KUNDEMAGASIN FRA NASTA MAI 2017

## JERNBANEENTREPRENØRER (PÅ) SKINNER MED HITACHI

Les mer på side 8 og 9



# KAN FLAKS VARE EVIG?

FN utarbeider hvert år en indeks som beskriver utviklingen i alle verdens land. De mange måleparameterne har til hensikt å definere: 1. Forventet levealder, 2. Utdanningsnivå og 3.inntekt (målt i BNP pr. innbygger). For femte året på rad troner Norge øverst på lista. På de neste plassene kommer Australia, Sveits, Tyskland og Danmark. En rask kalkyle forteller oss at kun 1 av ca. 1500 fød-sler verden over skjer i vårt land, så det er bare å erkjenne at de fleste nordmenn er født med en god porsjon flaks.

Den reviderte utgaven av Nasjonal Transportplan forteller at det de neste tolv årene skal investeres en billion kroner. Hvis en deler dette fantasitallet på antall dager i tolvårsperioden (4.383) så får en 228 millioner kroner. Dette er altså beløpet som regjeringen har bestemt at Norge skal bruke hver eneste dag i 12 år på bedre veier, raskere jernbane, tryggere kyststripe, et godt tilbud i luftfar-ten, mer vedlikehold, og et mer tilgjengelig kollektivtilbud. For spesielt regneinteresserte kan det nevnes at beløpet pr. sekund blir kr. 2.640,-. Hvert sekund i 12 år – hverdag og helg, dag og natt. Jommen er vi heldige som jobber i anleggsbransjen i Norge. Flaks igjen!



Så vet vi at høy aktivitet og full fart i anleggs-sektoren vil gi mange utfordringer til dere som skal utføre jobbene – entreprenørene. Som leverandør av maskiner og vedlikehold er vårt hovedmål å bidra til at Hitachi- og Bellkundene henger med i svingene, og er et hestehode foran sine konkurrenter når jobbene skal beregnes og utføres. Dere skal vite at våre 150 ansatte jobber steinhardt hver eneste dag for å sikre at maskiner fra Nasta tilfredsstill kvalitetsøkende og kostnadsbevisste maskinførere og -eiere. Her skal det nemlig ikke handle om flaks og tilfeldigheter!

Jeg håper vårens Nasta-nytt vil være et hyggelig avbrekk i en travel tid.

Tom Johansen, adm.dir. Nasta.

# FORSTERKER SALGSSTAB

Nasta AS har ansatt Roar Aaserud som selger av anleggsmaskiner i Oppland. Roar er 42 år og kan anleggsmaskiner, etter blant annet 12 år som fagansvarlig i Hæhre Maskinutleie AS. Han kommer nå fra stillingen som driftsleder i Nordby Maskin AS i Nannestad. Roar begynte i Nasta 18. april.

Nasta har hatt god vekst i Oppland siste 2-3 år. Med to salgsrepresentanter i fylket, Helge Myrhaug og Roar Aaserud, vil enda flere Hitachi og Bell finne veien til Oppland.



En fornøyd Roar Aaserud er blitt Nasta-mann i Oppland.



Tom Ola Bjerkestuen får snart «leke med» litt større maskiner enn dette.

Nesten samtidig ble Tom Ola Bjerkestuen ansatt som selger av anleggsmaskiner ved vår Lillestrøm-avdeling. Tom Ola er 44 år, og kommer fra Norsk Scania AS der han gjennom 19 års ansettelse har innehatt flere stillinger. Han er nå produkt- og segment-ansvarlig for «langtransport», og har jobbet mye mot aktører i anleggsbransjen. Mange kjenner Tom Ola fra Test & Drive, et arrangement som Scania og Nasta samarbeidet om i flere år. Han begynner i Nasta 1. juni.

Vi ønsker Roar og Tom Ola velkommen til Nasta!



## NY KLARGJØRINGSBALL I LARVIK

# NASTA UTVIDER

I begynnelsen av mai vil det nye klargjøringsbygget i Larvik settes i drift. Totalt areal er 1 860 m<sup>2</sup>.

*“Med nybygget skal Nasta stå godt rustet for å håndtere enda flere nye maskiner”,* smiler ettermarkedssjef Lasse Kaupang. Det nye bygget har som hovedfunksjon å dekke økt klargjøringsbehov. *“Selv om maskiner også klargjøres på våre anlegg rundt om i landet så er det helt nødvendig å øke kapasiteten i Larvik når markedet skriker etter Hitachimaskiner som nå”,* sier Kaupang.

Nybygget i Larvik har en grunnflate på 1 200 m<sup>2</sup>, og klargjøringsdelen gir plass til 12 maskiner. Det betyr at kapasiteten i Larvik øker med 60 %. Etter innflytting vil klargjøringsavdelingen bestå av totalt 20 årsverk. Sigbjørn Seierstad koordinerer klargjøringen, både her i Larvik og ellers i landet. Sigbjørn begynte som landbruksmekaniker i Nanset Standard som 19-åring i 1991, og hans erfaring med endring og vekst er viktig for Nasta. *“Jeg har en hektisk, men spennende jobb”,* smiler Sigbjørn. I takt med stigende maskinsalg har også antall ansatte hos Nasta økt. En av de nyansatte er Lars Tore Ludvigsen. Han begynte som klargjøringsformann i Larvik i desember 2016.

Det er Lars Tore og hans klargjøringsteam som nå flytter over i nytt bygg. *“Det er en godt tilrettelagt hall som vi gleder oss til å ta i bruk”,* skryter Lars Tore.

Salgssjef Lars Engmark gleder seg også. *“Økt klargjøringskapasitet er viktig. Det er uvanlig trykk i markedet om dagen, og det meste tyder på at den høye aktiviteten vil fortsette i mange år. Nå står vi sterkt rustet til å sikre enda høyere markedsandeler for Hitachi og Bell i Norge”.*

Lokalene vil også romme cirka 20 kontor-plasser, i tillegg til et 107m<sup>2</sup> stort kurs-lokale som skal brukes til både intern og ekstern opplæring gjennom Nasta Skolen. Kunderettede kurs fra vår tekniske avdeling er svært etterspurte. Samtidig blir internopplæring høyt prioritert i Nasta, og for begge formål vil nå lokalitetene være av beste sort.

Det er Larviksentreprenøren Allum Bygg AS som har stått for byggingen. *“Vi er veldig fornøyd med byggeprosessen. Alt har gått på skinner, og tidsfristene er holdt slik at vi kan ta i bruk lokalene til avtalt tid,”* avslutter Kaupang.

Nye maskiner står klare til å belte inn i den nye klargjøringshallen.



Lars Tore Ludvigsen (t.v.), Sigbjørn Seierstad og Lasse Kaupang gleder seg til å ta i bruk det nye klargjøringsbygget i Larvik.





## HITACHI ZX-6 BELTEGRAVERE, HJULGRAVERE OG HJULLASTERE

# SUKSESSEN MED SERIE 6

[Hitachi Construction Machinery \(Europe\)](#) har nå lansert de nyeste Zaxis-6 gravemaskiner og hjullastere. Maskinene er designet i Europa og bygd med markedsledende Hitachi-teknologi i Japan for å oppfylle kravene til europeiske kunder.

### Zaxis-6 beltegravere

De nye beltegravermodellene er pålitelige arbeidshester med designelementer, materialer og komponenter av høy kvalitet. Lanseringen skjer i forbindelse med HCMEs markeds kampanje "No compromise", som legger vekt på at eiere kan forvente at en maskin fra Hitachi 6-serien skal ha de laveste totale eierkostnadene i sin klasse.

Med dette er alle beltegravere over 10 tonn lansert i serie 6. Maskinene har over 200 oppgraderte funksjoner og forbedrede komponenter fra serie 5.

For å tilfredstille Stage IV-krav fra EU er maskinene produsert for å være mer effektive og ha redusert påvirkning på miljøet. De er utstyrt med et unikt hydraulikksystem fra Hitachi som reduserer det totale

hydraulikk tapet og bidrar til å redusere drivstofforbruket med opptil 12 %. De er også utstyrt med en etterbehandlingsenhet som gir reduserte utslipp. Støy reduseres også av enheten, som består av en DOC, SCR-system og lyd demper. SCR-systemet tilfører urea via et blanderør som går inn i eksosen for å redusere nivået av dinitrogenoksid.

Andre oppgraderinger er konsollen i førerhuset, som er laget med svært holdbar resin i AES-kvalitet som motstår skader fra UV-stråler, robuste koplinger på hydrauliske returledninger for å redusere oljelekkasjer, motordeksler med romslige åpninger som gir enkel tilgang, og forbedrede plattformgangveier for økt sikkerhet.

De populære modellene med kort bakre svingradius (korthekk); ZX135US-6 og ZX225USLC/USRLC-6 er fortsatt ideelle for arbeid på trange steder.

### Zaxis-6 hjulgravere

Hitachi har også lansert fire nye Zaxis-6 hjulgravere. Spesielt velkommen vil ZX145W-6 være, med kort bakre svingradius. Denne



Serie 6 maskinene er nå introdusert i samtlige av produktgruppene over.

modellen ble nemlig ikke produsert i serie 5. Hjulgravere har mer enn 100 forbedringer, fra bittesmå forseglinger og O-ringer, til forsterkninger av hovedstruktur, bom og arm, samt nye motorer med Stage IV-teknologi. Sammen sørger alle disse forbedringene for bedre ytelse og effektivitet.

Alle hjulmaskinene har et forbedret hydraulikksystem som bidrar til å redusere drivstofforbruket, og en etterbehandlingsteknologi for å tilfredstille de nyeste utslippskravene. De er like allsidige som Zaxis-6 beltegravere, med et festesystem for tilbehør som gjør det enkelt å påmontere ekstrautstyr. De solide understellene er modulære og mer fleksible. Hjulgravere har forsterkede og større sylinderdeksler og høyere bakkeklaring for å forebygge skader fra underlaget.

### ZW-6 hjullaster

Den nyeste ZW-6 hjullasteren som introduseres er ZW180-6. Den er designet for å gi

førsteklasses sikt for føreren. Eksosrøret og luftinntaket er flyttet, panseret er kurvet, og det er installert standard ryggkamera og skjerm. Hjulasteren er enkel å bruke, har jevn styring, og førerhuset er meget komfortabelt.

Lasteren har en betydelig lastekapasitet, stor gravekraft og imponerende kjørehastighet og drivstoffeffektivitet. Motoren har et nedkjølt EGR-system med høyt volum, en common rail-form for innsprøyting av drivstoff og en dieseloxyderingskatalysator (DOC). Det bidrar til å redusere såvel drivstoffkostnader som behovet for vedlikehold.

Burkhard Janssen, daglig leder for Product Management & Engineering ved HCME, sier følgende: "Vi er stolte over å kunne lansere de siste maskinene i 6-serien. Modellene er utviklet med japansk perfektjon for å oppfylle behovene til europeiske entreprenører, og det med lavest mulig eierkostnader".



## JERNBANEMASKINER

SAMARBEID  
PÅ SKINNER

Nasta leverte for noen uker siden to spesialbygde [Hitachi jernbanemaskiner](#) til Tronfjell Maskin AS. Også på den måten går samarbeidet mellom det Alvdal-baserte entreprenørselskapet og Nasta på skinner...

*“Etter at faren vår, Jan Inge, solgte seg ut av Gjermundshaug Gruppen for tre år siden, startet han for seg selv og fikk med broren min Andreas(25) og meg. Vi driver tradisjonell entreprenørdrift, men har også mye jernbanerelatert arbeid”, sier Jan Erik Gjermundshaug (34).*

I dag har Tronfjell Maskin seks ansatte, omsetningskurven har gått riktig vei, og eierne tror på videre oppgang. Med andre ord er firmaet på skinner, både i overført betydning og bokstavelig. Togs Skinner er nemlig blitt noe av en spesialitet for firmaet, og etter en forsiktig start med en jernbanemaskin, ble det veldig snart aktuelt å bestille to nye.

*“Vi har Hitachi gravemaskiner som fungerer meget bra. Et førsteklasses forhold til Nasta og Hedmarkselgeren Kai Ronny Løvtjernet, samt*

*vissheten om at Nastas avdeling for spesialproduksjon i Larvik har ord på seg for å løse de fleste oppgaver, gjorde at våre nye jernbanemaskiner ble Hitachi'er”, sier Gjermundshaug. “Vi har en medarbeider som har kjørt et annet merke i 15 år. Da den nye Hitachien ble prøvd var han klar på at hydraulikken var helt overlegen hans tidligere favoritt.”*

Tronfjell Maskin AS har avtaler med flere firmaer som vedlikeholder jernbanetraseer. “Bane Nord er nok vår viktigste samarbeidspartner akkurat nå, med vår rammeavtale på mindre entrepriser. Men vi er i forhandlinger med flere, og har også en maskin på et prosjekt i Porsgrunn. Dit skal også en av de nye maskinene. Vi har flere jobbmuligheter til den tredje jernbanemaskinen også,” sier Gjermundshaug.

Hvordan få en jernbanemaskin ut på jobb? “Maskinen fraktes selvfølgelig på en trailer, ruller av på beltene når den er framme, for så å kjøre opp på togskinna. Derfra fungerer den nesten som en god, gammel dressin, og utfører jobber med masseforflytning, svilteutskifting og annet vedlikehold langs sporet”, forklarer Gjermundshaug.

[Nasta spesialproduksjon \(NSP\)](#) i Larvik har bred erfaring med jernbanemaskiner. “Bare de siste par månedene har vi levert fire jernbanemaskiner, to til Tronfjell Maskin, en til WTS i Ålesund og en til Railcom på Lillestrøm”, sier Jan Ivar Ibsen, leder for NSP. “Utgangspunktet for de fire maskinene er en 8.5 tonns gravemaskin,

Før overleveringen var Andreas Gjermundshaug (t.h.) innom Larvik og tok en prat med Richard Foldvik, spesialmekaniker hos Nasta.



Jan Erik Gjermundshaug foran sin nyeste investering i Alvdal.

som modifiseres slik at den kan gå på skinner. Prismessig er vår løsning gunstig, fordi maskinen kun trekker på framakselen og kun har brems på forhjulene. Nasta kan også produsere en 13.5-tonn jernbanemaskin, men da med brems på alle fire akslene og firehjulstrekk. Denne kan også trekke henger”, sier Ibsen, som tillegger at Nasta har nødvendige deler i Larvik for å kunne produsere en 13,5-tonner på kort tid.

Maskinen går normalt på belter på jernbaneskinne. Den kan også trekke beltene til siden slik at maskinen går med stål mot stål, som et tog. Det er strenge sikkerhetskrav for maskiner på togs Skinner. Når beltene trekkes til side er det sensorer som registrerer bevegelse. Det er ikke snakk om å kjøre lange strekninger i hurtigtogfart. Sikkerheten er strengt ivaretatt.

## KORT OM JERNBANEMASKINER:

- Kan arbeide både av og på skinnegangen.
- Maksimal hastighet 20 km/t i henhold til Jernbaneverket sine krav. Kort bakre svingradius – kan arbeide ved siden av aktivt dobbeltspor (reduert hastighet og avgjøres av banemester).
- System for flytting i tilfelle motorstopp.
- Last-, sving- og høydebegrenser ved låsing, RCI-system.
- Eget arbeidsmodus for ekstra trekkraft når den arbeider på skinnegangen.

Les mer om vår spesialkonstruksjonsavdeling på våre hjemmesider.





## EGIL KOCH TILBAKE I ANLEGGSMASKINBRANSJEN

# NASTA UTLEIE ETABLERT

Ønsker du større fleksibilitet og redusert kapitalbinding – da kan løsningen være å langtidslie maskinen!

Nasta lanserte sitt leiekonsept gjennom selskapet [Nasta Utleie AS](#) under Arctic Entrepreneur i januar 2017. Målet er at Nasta Utleie og Nasta AS sammen kan tilby løsninger som passer det behovet kundene har akkurat nå. Hele produktspekteret fra Nasta kan i utgangspunktet leies, fortrinnsvis for en periode lengre enn 6 måneder.

Egil Koch (52) er daglig leder i Nasta Utleie AS. Koch har de siste 9 årene jobbet som salgsdirektør i treforedlingsbedriften Bergene Holm AS. Han kjenner anleggsbransjen og finansiering/ utleie godt fra ledende stillinger i Caterpillar Financial Services i Oslo, Stockholm og Amsterdam fra 1993 til 2006. Og mange bransjefolk kjenner Egil!

*“Det er veldig hyggelig å komme tilbake til både anleggsmaskiner og folka i bransjen,”* smiler Egil. Med seg som makker i Nasta Utleie AS har han Petter Borge. Borge har 20 års fartstid i Nasta og kom fra stillingen som serviceleder. Dermed starter selskapet med nødvendig nøkkelkompetanse på både finansierings- og produksiden.

*“Den første tiden har vi hatt fokus på å etablere samarbeid med ulike leverandører av finansiering, forsikring, regnskapstjenester og annet. I*

*tillegg har det vært viktig å få på plass prosesser og rutiner relatert til løpende drift. Etter bare ett kvartal har utleieparken passert 30 maskiner, og det er inngått leieavtaler på både gravemaskiner, hjullastere og dumpere. Dette er avtaler med løpetid fra 6 til 24 måneder. Forsikring og serviceavtale med Nasta er inkludert i leieavtalene, hvilket gjør maskinholdet forutsigbart og enkelt”,* sier Egil Koch.

*“Vi opplever god interesse for våre leieløsninger, og Nastas selgere har kommet godt i gang. De er flinke til å tenke nytt, og tilbyr leieløsninger når de gjennom salgssamtalen har fått forståelse av at leie kan være det beste alternativet for den aktuelle kunden de forhandler med. Noen kunder har et tidsbestemt prosjekt de ønsker å leie en maskin til, mens enkelte industrielle kunder ønsker 100 % forutsigbare maskinkostnader per time maskinen brukes. Sammen med kundene og selgerne i Nasta kan vi skreddersy mange typer løsninger,”* sier Koch.

*“Vårt fokus er å bidra til at Nasta sine ambisjoner om fortsatt vekst gjennom fornøyde kunder blir møtt, og jeg er ikke i tvil om at de leieløsninger vi kan tilby gjennom Nasta Utleie vil bli stadig mer populære. Økt fleksibilitet i maskinparken ved leie, økt driftssikkerhet ved å benytte nye og moderne leiemaskiner, den økonomiske forutsigbarheten, samt kommende regnskapsregler vil borge for mer leie i fremtiden”,* avslutter Egil Koch.



Egil Koch tilbake i bransjen som daglig leder i Nasta Utleie AS.

### FORDELER MED LEIE:

- Leietid kan tilpasses aktuelle prosjekter.
- Servicekostnader kan inkluderes i leien.
- Enkelt å gjøre endringer i maskinparken ved skiftende behov.
- Forutsigbare maskinkostnader.
- Leien er en driftskostnad – belaster ikke investeringsbudsjettet.
- “Leie før kjøp” gjør det tryggere å velge maskin.

Ta kontakt med din [lokale maskinselger](#) for mer informasjon om leiemuligheter!



## FØRSTE ZX135US-6 PÅ NORSK JORD TIL B.N. ENTREPRENØR AS

# NY MASKIN TIL NY KUNDE

Like utenfor Sirkus Shopping på Leangen i Trondheim går nå Norges første [ZX135US-6](#), Hitachi beltegraver med korthekk.

Grunnarbeidene for å oppføre et av Norges største NAV-kontorer er i full gang. Totalt vil bygget romme cirka 10 000 kvadratmeter. Utleier og utbygger er Realinvest AS. Det er Betonmast Trøndelag AS som er hovedentreprenør på området, og [B.N. Entreprenør](#) utfører grunnarbeidene.

I begynnelsen av desember ble en aldri så liten norgespremiere beltet inn på anleggsområdet. En av bestselgerne til Nasta – ZX135US-5 er nå forvandlet til ZX135US-6. "Korthekkeren har vært en svært populær maskin. De siste årene har ZX135US-5 alene stått for cirka 15 % av vårt totale maskinsalg. Det er liten tvil om at arvtakeren også er populær. Ifølge Hitachi er det gjort over 100 små og store designendringer fra serie 5 til serie 6 – så jeg gleder meg til å se mottagelsen ute hos kundene", smiler markedsansvarlig hos Nasta, Jannike Vestrum Hansen. Sammen med kollega Kim Jørgen Moe, maskinselger hos Nasta, var hun med på overlevering

av den første ZX135US-6. Moe legger til; "ekstra stas er det at handelen representerer starten på samarbeidet med B.N. Entreprenør".

Firmaet ble etablert i 1973 og har i dag 85 ansatte. Entreprenøren har prosjekter som strekker seg fra Møre til Finnmark, og har rammeavtaler med en rekke store kunder som Statkraft, TrønderEnergi og Statoil.

I utgangspunktet er mange av prosjektene sentralt i Trondheim sentrum. "Som by-entreprenør har vi flere maskiner som har korthekk," presiserer prosjektleder Thomas Pedersen. Firmaet har en sterk miljøprofil, og er opptatt av å ha en moderne og ny maskinpark som tilfredsstillende alle miljøkrav i bransjen. "Det var derfor avgjørende for handelen at Hitachi og Nasta kunne levere en maskin med korthekk som oppfyller EU steg IV", understreker Pedersen.

"Jeg har fått et veldig godt inntrykk av maskinen", sier maskinfører Terje Iversen. "Den er veldig presis og god å kjøre". Iversen skal kjøre maskinen til prosjektet på Leangen er



Maskinselger Kim Jørgen Moe fra Nasta (t.v.) sammen med prosjektleder Thomas Pedersen og maskinfører Terje Iversen.

avsluttet. Maskinføreren har jobbet 13 år i firmaet. "Jeg har liten erfaring med Hitachi maskiner, men etter et par dagers kjøring i den nye ZX135US-6 er inntrykket at maskinen er enkel å sette seg inn i. Hytta er oversiktlig, og det er lite unødvendig dill-dall. Jeg liker dessuten at maskinen er enkel å manøvrere". Etter endt servicerrunde med maskinselger Moe, er inntrykket at maskinen er "kompakt, men likevel veldig servicevennlig". I tillegg presiserer Moe; "Hitachigraveren har et svært velutviklet AdBlue-system og filteret krever en brenning cirka hver 30. time – denne brenningen går helt automatisk og maskinfører vil ikke merke noe. Systemet har fungert helt

problemfritt på de tidligere lanserte modellene, så vi er trygge på at B.N. Entreprenør AS får et produkt som virker optimalt."

Så hvorfor ble det Hitachi? "Vi var klare for å teste noe nytt, og prosessen endte med at vi investerte i en Hitachi ZX135US-6. Nasta har et godt renommé i bransjen og Hitachi er kjent for problemfrie maskiner. Vi er fornøyd med samarbeidet så langt", smiler Pedersen.



## POPULÆRE DUMPERE



Salgssjef Lars Engmark og teknisk sjef Kjetil Tveiten gleder seg over fjorårets dumpersalg - og satser videre.

# GODT BELL SALG

Den første dumperen med navnet Bell så dagens lys for mer enn 50 år siden, og fremdeles er det familien Bell som eier [Bell Equipment](#). Bell er i dag den eneste anleggsmaskinprodusenten som lager rammestyrte dumpere – og kun det. Dermed kan forsknings- og utviklings-teamet konsentrere seg 100 % om å produsere verdens beste rammestyrte dumper – intet mindre!

Norske kunder har nå oppdaget dette til fulle, og det er stadig flere som ringer salgssjef Lars Engmark i Nasta for å sikre seg en Bell dumper. "I tillegg til Hitachi gravemaskiner og hjullastere vil Nasta satse for fullt på Bell rammestyrte

dumpere", sier Lars Engmark. "Tidligere var det slik at salget av en Hitachi ofte var forløperen til salg av en Bell dumper. Dette fordi kunden var fornøyd med Hitachi og Nasta sitt velfungerende serviceapparat", sier Engmark. "Nå opplever vi at også kunder som er nye for Nasta ønsker seg en Bell-dumper. Dette er et kvalitetsbevis for produktet".

Engmark er godt fornøyd med at Nasta har løftet Hitachi opp til å bli det største japanske anleggsmaskinmerket i Norge. I og med at Hitachi ikke produserer dumpere, var det naturlig å legge Bell til i sortimentet. "Bell rammestyrte dumper egner seg spesielt godt i kupert

og kronglete terreng, noe vi har mye av i Norge. Dette vet kundene å sette pris på".

Det betyr likevel ikke at det er enkelt å snu for entreprenører som er vant med Moxy og Volvo. Salg av rammestyrte dumpere er til forveksling lik salg av andre anleggsmaskiner; det er få snarveier. "Vi har en markedsstrategi, men mye bunner i tillit og relasjoner. Dette bygges opp over tid, og krever mye og god jobbing fra hele Nasta-organisasjonen", sier Engmark.

Fjorårets salg av Bell dumpere i Norge taler sitt tydelige språk. Nasta vant bl.a. anbudskonkurransen på seks Bell B25E til yrkesskoler rundt om i landet. I tillegg til mange andre hyggelige handler ga dette Bell en markedsandel i Norge i 2016 på nær 30 % av alle rammestyrte dumpere under 35 tonn. "En markedsandel vi skal jobbe for å øke videre," sier teknisk sjef og Nasta sin produksjef for rammestyrte dumpere, Kjetil Tveiten.



Bell på ConExpo: God dialog med Nasta. Forretningsutvikler i Nasta Henrick Anholt (t.v.) og maskinselger Kai Ronny Løvtjernet (t.h.) fikk en god prat med en fornøyd direktør og eier Gary Bell, som hadde tatt turen fra Sør-Afrika.

## MASKINSPESIFIKASJONER BELL RAMMESTYRTE DUMPERE:



MODELL	B25E	B30E	B35E	B40E	B45E	B50E	B60E
<b>Brutto motoreffekt</b>	210 kW	246 kW	320 kW	380 kW	390 kW	430 kW	430 kW
<b>Driftsvekt</b>							
Egenvekt	19 660 kg	20 140 kg	30 379 kg	31 787 kg	31 877 kg	35 299 kg	42 476 kg
Fullastet	43 660 kg	48 140 kg	63 879 kg	70 787 kg	72 877 kg	80 699 kg	97 476 kg
<b>Nominell nyttelast</b>	24 000 kg	28 000 kg	33 500 kg	39 000 kg	41 000 kg	45 400 kg	55 000 kg
<b>2:1 lastekapasitet</b>	15 m <sup>3</sup>	17,5 m <sup>3</sup>	20,5 m <sup>3</sup>	24 m <sup>3</sup>	25 m <sup>3</sup>	27,5 m <sup>3</sup>	35 m <sup>3</sup>
<b>Kan reg. på hvite skilt?</b>	Ja	Ja					



# LITEN KRAFTPLUGG GJØR STOR NYTTE

For seks år siden kjøpte Lillerovde Maskin i Ålesund, som det første firmaet i Norge, en Hitachi ZW75. Nå er en ny av samme type handlet inn. "En meget anvendelig maskin, som passer til mange formål," sier Øystein Lillerovde. Øystein Lillerovde (42) styrer [Lillerovde Maskin](#), et firma som til daglig har seks ansatte. Når asfaltsesongen setter inn, øker arbeidsstokken til ni.

"Vi driver med det meste innen entreprenørvirksomhet, i tillegg til asfaltarbeid", sier Lillerovde. "Maskinen det er snakk om her er en [Hitachi ZW75](#), en 5.2 tonner, med Deutz motor som yter 75 hestekrefter. Vi kjøpte den første for seks år siden. Nå har den gått om lag 2000 timer. Da vi bestemte oss for å fornye var det uaktuelt å bytte merke", sier Lillerovde, og påpeker at "den lille kraftpluggen er meget anvendelig. Den kommer til der større maskiner blir keitete. Samtidig har maskinen mye kraft og vi ønsket oss tilsvarende - bare en ny."

Lillerovde Maskin har etter hvert gått over til kun å handle Hitachi. Den siste bestillingen var

to gravemaskiner av typen Hitachi ZX55U-5. Begge erstatter maskiner av et annet merke.

"Det finnes mange gode maskiner på markedet. En viktig grunn til at vi nå kun har Hitachi er Ola Vik på Vestnes-kontoret til Nasta. Han følger opp kundene på en flott måte og serviceapparatet fungerer også utmerket", sier Øystein Lillerovde. Han driver firmaet sammen med sin bror Ronny og Morten Ramsevik. Morten flyttet fra Kristiansund til Ålesund i 2013.

"Han fant den store kjærligheten her, og nå tror jeg jammen han har fått et kjærlighetsforhold til Hitachimaskiner også", ler Lillerovde.

Firmaet, som startet opp i 2000, er idag en svært sunn bedrift. Omsetningen ligger på vel 10 millioner i året, og det leveres gode overskudd hvert år.

Fra sitt kontor på Vestnes betjener Ola Vik hele Møre og Romsdal. "Vi har solgt cirka 50 maskiner hvert år de siste årene, fordelt på nye og brukte. Når offshorebransjen sliter, påvirker

**FØRST I NORGE MED  
HITACHI KOMPAKTLASTER  
- NÅ ER DEN SKIFTET UT!**



Øystein Lillerovde i grabben på den nye maskinen. Hjullastere uten hjul er uvanlig, men på tampen av fjoråret måtte vinterdekkene på.



dette aktiviteten på land", sier Ola Vik. "Når det svinger i bransjen gjør solide og trofaste kunder som Lillerovde Maskin hverdagen litt mer forutsigbar," sier Ola Vik.

Vik har med seg en serviceleder og fem ser-

vicemedarbeidere i Nasta-avdelingen nord på vestlandet. "Jeg har gått gradene i Nasta og begynte å jobbe der for 20 år siden. Det at jeg kjenner bransjen, kundene og maskinene godt er noe jeg mener å ha god nytte av i jobben", sier Vik.





# NM I MASKIN- KJØRING MED HITACHI OG BELL

Tom Andre Høgsteggen fra Støren i Sør-Trøndelag ble sist høst kåret til Norges beste anleggsmaskinfører blant 32 lærlinger under yrkes-NM i Bergen. Det var Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) og Opplæringskontoret for anleggs- og bergfagene (OKAB) som sto for gjennomføringen av konkurransene. Nasta stilte med maskiner og teknisk personell under konkurransedagene.

Øvelsene gikk over tre dager. Første dag fikk deltakerne prøve seg på graving og nedsetting

av en kum ved hjelp av to Hitachi beltegravere ZX85US-5. Lærlingene ble målt på tid, kvalitet og HMS.

Dag to var det presisjonskjøring med hjullastere. Deltakerne måtte først skifte fra skuffe til pallegaffel, for deretter å løfte et oljefat med en bøtte vann oppå. Dette skulle så manøvreres gjennom en løype uten å søle vann ut av bøtta. Deltakerne ble målt på tid og mengde vann som var igjen i bøtta, samt HMS og nøyaktigheten på selve kjøringen.

Bildet til venstre: Fem på topp; Tom Andre Høgsteggen (t.v.), Kristoffer Krokrud, Steinar Fossbakken Røsten, Trygve Rugland Sundvoll og Arne Kjetil Aagre.

Tredje og siste dag ble det konkurrert i parallel presisjonskjøring med Belldumper (B30E), hvor lærlingene måtte gjennom en svingete og humpete løype. Igjen gikk bedømmingen på tid, presisjon og HMS.

I tillegg til de tre maskingruppene var det også en konkurranse i kubbestabling. Stablingen ble utført med en Hitachi ZX210LC-5 påmontert tømmerklype.

Alle deltakerne viste høy presisjon. *“Det er dyktige folk her som er fokuserte på å gjøre en god jobb”*, smiler Lennarth Haga Lie, teknisk sjef hos Nasta. Lie var tilstede alle dagene. Sammen med seg hadde han Sindre Midtun fra Nasta sin avdeling i Bergen og Jannike Hansen, markedsansvarlig i Nasta.

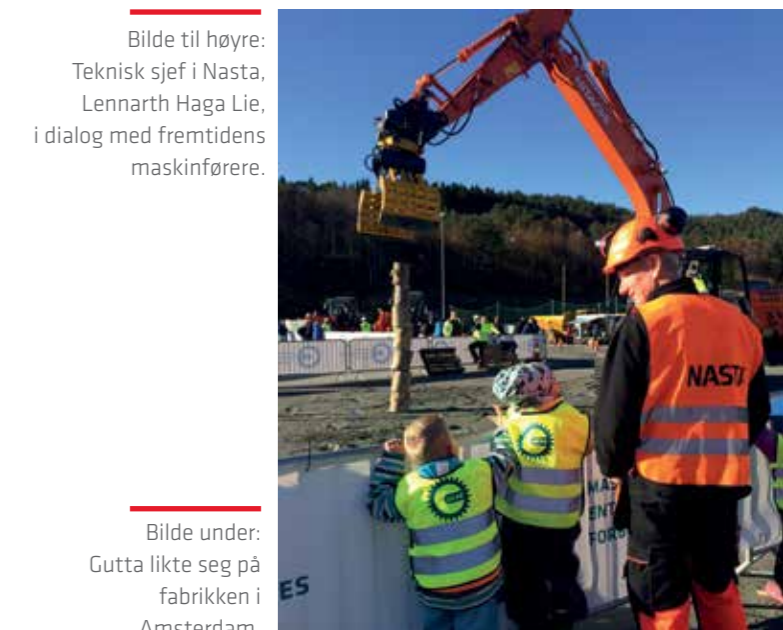
Sammenlagtvinner Høgsteggen fikk 10 000 i pengepremie, Trygve Rugland Sundvoll (19) fra Birkeland i Aust-Agder og Steinar Fossbakken Røsten (19) fra Tynset i Hedmark kom på de neste plassene og fikk henholdsvis 7 500 og 5 000 kr. Rett under pallplass havnet Arne Kjetil Aagre og Kristoffer Krokrud. Som et plaster på såret ble de fem beste i konkurransen invitert av Nasta til Hitachifabrikken i Amsterdam i februar 2017. Med på turen var også Erik Waldum, opplæringskonsulent i OKAB region Sør-Trøndelag, samt Lennarth Haga Lie og Kim Jørgen Moe fra Nasta.

Turen gikk først til Hitachifabrikken med omvisning, presentasjon og en runde på demofeltet. Her fikk maskinførerne testet de nyeste serie 6 maskinene. Fra fabrikken gikk turen til et gamesenter hvor gutta fikk konkurrere i biljard og dart. Den ultimate konkurransen var duell på go-cart banen. Det var Steinar Røsten som gikk seirende ut av den konkurransen. Dagen etter ble det sightseeing og kanalcruise på Amsterdams vakre kanaler.

Vi takker for en hyggelig tur og ønsker guttene lykke til videre!



På bildet over: Marianne Nilsen fra Alta deltok som eneste kvinne i konkurransen. Her sammen med Sindre Midtun, dele- og utstyrsansvarlig ved Nasta sin avdeling på Espeland utenfor Bergen.



Bilde til høyre: Teknisk sjef i Nasta, Lennarth Haga Lie, i dialog med fremtidens maskinførere.

Bilde under: Gutta likte seg på fabrikken i Amsterdam.





## FON STARTER OPP IGJEN MED HITACHI

# NORGES FØRSTE SERIE 6 PÅ HJUL

På en måte kan en si at Carl Christian Fon (53) er tilbake der han startet. Men for en reise...

Den 11. april 1988 etablerte Fon selskapet Carl C. Fon AS, og samme dag dro han og kjøpte en Hitachi EX60. Etter sunn vekst gjennom mange år valgte Fon og medeier Jarle Hillestad å selge firmaet til NCC i 2011. Da var det om lag 100 ansatte, og omsetningen var på flere hundre millioner. Fon og Hillestad fortsatte i virksomheten, og etter salget har arbeidsstokken økt til 180 ansatte. *“Vi har kjøpt godt over 100 Hitachi-maskiner av Nasta. Ja, relasjonen med maskinimportøren fra Larvik startet faktisk to generasjoner tidligere. I 1973 kjøpte min bestefar en John Deere traktor hos Nanset Standard (nå Nasta). Den traktoren har jeg pusset opp, så den ser ut som ny”,* forteller Carl Christian Fon.

Etter fem år i lederposisjoner i «nye Carl C. Fon AS» valgte både Fon og Hillestad å slutte i selskapet ved nyttårstider. *“En kan vel si at jeg lengtet tilbake til røttene med action og raske beslutninger. Og dermed ble [Fon Anlegg AS](#) en realitet,”* smiler entreprenørgründeren. Makker og medeier siden 2000, Jarle Hillestad, var ikke vond å be når tanken om å starte på nytt ble luftet. *“I Carl C. Fon hadde Jarle ansvaret for alt inne, og jeg for det som var ute. Det blir på samme måte nå. Min jobb nr. 1 er å skaffe jobber, mens Jarle fikser alt annet. Blant annet er dokumentasjonskravene i bransjen helt*

*annerledes enn da jeg startet i 1988. Slike ting tar mye tid”,* sier Fon.

Også Bjørn Ellefsrød, som har jobbet med Carl Christian i mange år, har meldt overgang til Fon Anlegg AS. Ellefsrød fikk sin første Hitachi korthekkmaskin tilbake i 2000 - en EX135USR. Nå skal han operere en splittet ny Hitachi ZX135US-6.

Maskinfører Kristian Clausen startet som lærling hos Carl Christian Fon AS. Nå er det han som skal kjøre den nye [Hitachi ZX145W-6](#), faktisk den første serie 6 hjulgraver i Norge med kort hekk. Maskinselger i Nasta, Nils Arve Norendal, mener maskinen passer perfekt til Fon Anlegg fordi *“det er en fleksibel maskin som er svært praktisk til alle de allsidige oppdragene firmaet kommer til å ta på seg i nærområdet”*. Norendal har fulgt Carl Christian Fon tett siden han begynte i Nanset Standard AS i 1994, og forteller om en kvalitetsbevisst kunde: *“Han gir ekstremt god service og kvalitet til sine kunder - og forventer tilsvarende service og kvalitet fra sine leverandører. Fon er en spennende og real kunde å jobbe sammen med”,* smiler maskinselgeren. *“Hittil i år har Fon Anlegg anskaffet tre nye Hitachi. Vi får bare fortsette å levere gode produkter, så blir det nok flere”,* håper Norendal.

Er planen å ta opp konkurransen med firmaet



du solgte deg ut av? *“-Nei, nei. I dag har vi 10 ansatte, og kommer til å ligge om lag der. Vi tar på oss småjobber, som utgraving av tomter, flytting av masser, fjerning av røtter og lignende. Til disse jobbene trengs det mye utstyr til maskinen. Dette fraktes på hengeren, som også er fin å bruke til å flytte masser over korte strekninger. Jeg tror vi kommer til å få svært god nytte av den nye hjulmaskinen. Et stort pluss er at den gjør 35 kilometer i timen langs landeveien”,* sier Fon.

*“Jeg har alltid vært opptatt av at uttrykket utad skal være godt. Ingen ser at en maskin er 2011-modell eller helt ny, men de fleste ser at utstyret er ivaretatt. Det skal gjennomsyre bedriften og oss som jobber her”,* sier Fon. Nasta-Nytt treffer Fon og Hillestad på et prosjekt der den nye hjulgraveren er i sving. Begge er kledd i like jakker, med Fon Anlegg-logo. Bilene de kjører er “kledd” på samme måte.

Carl Christian Fon er ihuga Sandefjord Fotball-patriot. Hans tidligere firma sponser

hjemmelaget, så når han er på stadion lyser en sponsorplakat med hans eget navn mot ham. *“Klart det er litt rart å se sitt eget navn på en plakat på stadion, men på den andre siden er det jo et kvalitetsstempel at NCC har beholdt navnet. Så noe riktig har vi nok gjort”,* avslutter Carl Christian Fon.



Bjørn Ellefsrød ble med Carl Christian til Larvik for å hente sin nye ZX135US-6.



MILJØTILTAK I ANLEGGSEKTOREN

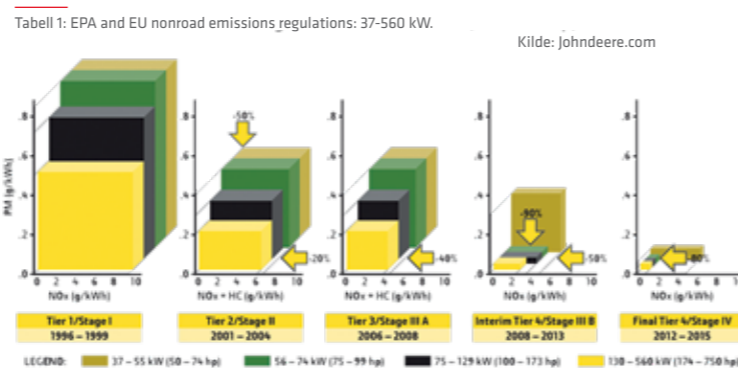
ØKT GRØNT FOKUS



Interessen var stor da Geir Lippestad åpnet første "fossilfrie anleggsplass" ved Lambertseter flerbrukshall i Oslo i fjor høst.

Anleggsbransjen i Norge blir møtt med stadig strengere miljøverntiltak. For Nasta som maskinleverandør gjelder også stadig strengere utslippsregler.

Som EØS medlem må Norge forholde seg til regelverket utarbeidet av EU for ikke-veigående kjøretøy. Disse reglene er igjen langt på vei et svar på internasjonale klimaavtaler som Kyoto og Parisavtalen. Tabellen til høyre viser utviklingen i utslipp innenfor ulike motoreffekter for hhv PM (Particle Matter, eller «sot» på godt norsk), NOx (Nitrogenoksider) og HC (Hydrokarboner). I Europa forholder vi oss til Steg eller Stage, i USA bruker man begrepet Tier.



Steg I ble implementert i 1999, Steg II fra 2001-2004, osv. Vi er nå på Steg IV. Steg V ventes iverksatt i 2019. Fra steg 1 som ble introdusert i perioden frem til 1999 og frem til i dag (Steg IV) så er PM Particle Matter (sot) redusert med

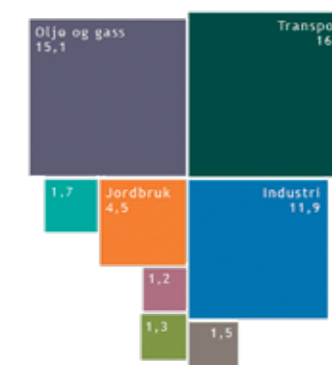
90% og Nitrogenoksider (NOx) med cirka 80 %.

Ett steg varer i cirka 3-4 år, deretter iverksettes nye og strengere krav, og nye maskinmodeller må lanseres. De som «kan sin Hitachi» husker kanskje at Hitachi de siste 10 årene har hatt Zaxis serie 1, serie 3, serie 5 og nå serie 6. Lanseringene for disse modellseriene har skjedd parallelt med, og i samsvar med, nevnte utslippskrav.

Foruten de strenge tiltakene som påføres produsentleddet gjennom EØS/EU, er norske myndigheter tiltagende opptatt av lokale tiltak rettet mot utøvende ledd, dvs. entreprenøren. I Oslo har vi f.eks. sett at det i anbudsutlysninger stilles krav til «fossilfrie» anleggsplasser. Nasta har derfor levert flere maskiner som er godkjent brukt med fornybar diesel, f.eks. HVO.

Ettersom Norge har ratifisert, dvs. formelt sluttet seg til Parisavtalen, så har Norge et uttalt mål om å kutte CO<sub>2</sub> utslippene med 40% innen 2030 (fra 1990 nivå). Dette bl.a. for å nå det såkalte 2 gradersmålet. Foreløpig ligger Norge langt bak dette CO<sub>2</sub>-målet. Hovedårsaken til dette er at Norge, i motsetning til de fleste andre land, allerede hadde svært miljøvennlig energiproduksjon (vannkraft). Vi hadde f.eks. ingen kullkraft å avvikle. Ettersom vi i perioden også har hatt en betydelig vekst innen petroleumssektoren så er Norge per 2015 i en ganske "eksklusiv klubb" i Europa. Sammen med Bulgaria er Norge det eneste landet som har økt, og ikke redusert, sine CO<sub>2</sub> utslipp siden 2000...

Ettersom olje og gass, transport og industri er de tre største sektorene med tanke på utslipp, hvorav "transport" (herunder også anlegg) er den største, så er det naturlig at norske myndigheter (i mangel av mulighetene for omlegging til en allerede grønn kraftproduksjon) fokuserer på nettopp transportsektoren.

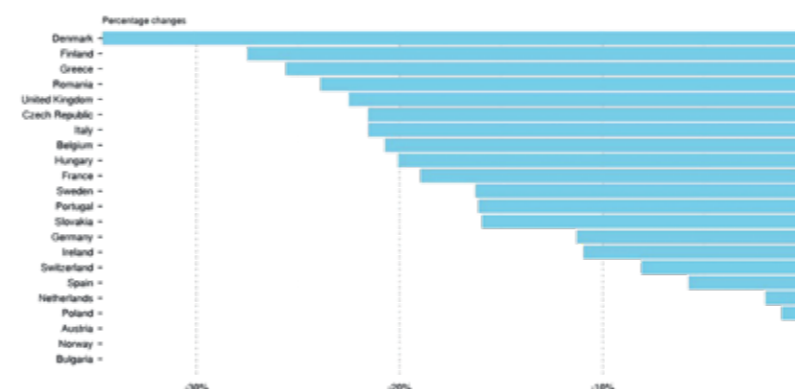


Tabell 3: Utslipp av klimagasser i Norge 2015. Utslipp til luft (millionertonn CO<sub>2</sub>-ekvivalenter). Kilde: Miljødirektoratet.

For selv om maskinene slipper ut vesentlig mindre PM og NOx enn tidligere, er CO<sub>2</sub> utslippet fortsatt en direkte funksjon av drivstoffet man benytter. 1 liter tradisjonell diesel gir 2,66kg CO<sub>2</sub> utslipp uavhengig av motor- eller maskinproducent.

Tiltak innenfor transportsektoren har allerede gitt kraftige utslag for privatbilismen i Norge. Per 2015 hadde plug-in elektriske biler i Norge en markedsandel på 22 %. Land nummer 2 på listen (Nederland) hadde 10 % og land nummer 3 (Island) 3 % markedsandel. Med andre ord troner Norge ganske alene på toppen når det gjelder elektrifisering av bilparken.

Med vellykkede tiltak fra privatbilismen er det ikke overraskende at myndighetene kaster sitt blikk på anleggsbransjen. Spørsmålet vi derfor må stille oss er om vi bare har sett den spede begynnelsen på en betydelig grønnere epoke for anleggssektoren i Norge.



Tabell 2: Changes in European energy-related carbon dioxide emissions from 2000 to 2015. Kilde: Twitter.com @CO2counter. BP StatisticalReview of World Energy 2016. Figure by Robert.wilson@strath.ac.uk



## DEMODAGER I LARVIK



# VÅRSLEPP PÅ DEMOMFELT

Det er snart ett år siden Nasta åpnet demoområdet i Larvik. På det cirka 4 000 m<sup>2</sup> store området kan kunder teste anleggsmaskiner i fred og ro. I tillegg er det en cirka 400 meter tøff skogsløype hvor både Hitachi hjullastere og Bell dumpere kan testes i kjøring oppover og nedover.

Som regel er det en selger som inviterer kundene til demokjøring. Etter flere henvendelser fra publikum har Nasta besluttet å holde åpen dag på feltet hver måned. Med god erfaring fra vaffeltorsdagsarrangementet ved vår avdeling Lillestrøm, hvor kunder i området er velkomne innom på kaffe og vafler en torsdag hver måned, er nå også demoområdet i Larvik åpnet for publikum en gang i måneden. Første åpne dag gikk av stabelen siste torsdag i mars. Til tross for at værgudene ikke var helt med oss ble oppmøtet meget godt.

Ønsker du å vite mer om våre lokale arrangement? Følg oss på [facebook](#) - eller ta kontakt med [din lokale maskinselger](#) for mer informasjon.



Henning Røssnes (t.v.) fra Røssnes Maskin tok turen sammen med Jonas Ek.



Odd Stensvold, eier av Odd Stensvold AS, tok turen innom for en hyggelig maskinprat. Her med Nils Arve Norendal, Nasta.



Øystein Myrhaug, vår maskinselger i Buskerud, dro sammen med en liten gruppe kunder til årets anleggsmesse i Las Vegas. Turen ble en suksess på flere måter. Med på turen var blant annet Kai Roger Larsen og samboer Hanne Bergene. Larsen er daglig leder i [KR Larsen Maskinentreprenør AS](#) og [Buskerud Anleggstransport AS](#), mens Bergene jobber som landmåler i førstnevnte. Nest siste kveld bestemte Larsen seg for å investere i en Hitachi ZX210LC-6 beltegraver.

Dagen etter var investeringslysten fortsatt tilstede hos Kai Roger. Det lykkelige paret har vært samboere i flere år og har to barn sammen. Paret, som hadde pratet om giftermål tidligere hjemme i Norge, bestemte seg nemlig for å gifte seg samme dag! Takket være en annen av turens deltakere, Ivar Andreas Tanum (daglig leder i Ivar Tanum Entreprenør AS), ble det bestilt og organisert både vielse, kostymer og alt det formelle rundt en bryllupssermoni. Planene ble realisert i løpet av bare et par timer.

I full Elvis-stil lovte Kai Roger å være trofast

## DOBBELT OPP PÅ CONEXPO

# SA JA TO GANGER I VEGAS

“for better or worse” siste kveld i Las Vegas. Til stor jubel for resten av gjengen med entreprenører som overvar seremonien i The Graceland Wedding Chapel!

“*Dette gikk over all forventning*”, smilte maskinselger Øystein Myrhaug etter endte dager i Las Vegas.

Vi takker for tilliten og ønsker ekteparet lykke til videre!

Lykkelig maskinselger, Øystein Myrhaug - midt mellom herr og fru etter kontraktsinngåelse på «the Strip».





## SUKSESS MED NY "DRITTBOK"

# HITACHOO VENDER TILBAKE

I fjor høst lanserte kjendisartisen Øyvind "Vinni" Sauvik sin tredje bok i serien om Johnny Virker. I bok nummer to (som ble lansert under Vei og Anlegg i 2015) ble vi kjent med karakteren Hitachoo - den fiskepinnekende mini-graveren.

"Etter at vi ga ut den første boka om bilen Johnny Virker, og den ble så godt mottatt, gikk vi i tenkeboksen. Av flere rollefigurer til neste bok hadde vi et spesielt ønske om en anleggs-maskin. Vi møtte i den forbindelse forhandlere for flere ulike merker, men det var først da vi møtte Tom og Jannike i Nasta at det sa «pang»", sier Pekka Lundefaret, idemakeren bak Johnny Virker. "Nasta og vi har begge et tenkesett litt utenfor A4. Vi liker fart og spenning, om enn på hver vår måte. Planleggingen tok helt av, og vi ble enige om å gi ut en egen bok med Hitachoo i hovedrollen. Det er jo helt fantastisk at Nasta i tillegg satte i gang å produsere Hitachoo «live»; en fiskepinnekende, smart gravemaskin (også den utenfor A4), som barn og voksne kan møte på messer og lignende", sier Lundefaret.

"Det finnes mange «små utgaver» av forskjellige maskiner, men Nasta valgte med Hitachoo å ta denne formen for markedsføring et steg videre. Rollefigurene i bøkene er førsteklases «mennesker» som sliter med utfordringene mange

barn kjenner på hver dag. Når også bøkene er lesverdige, med høy moral, er dette verdier vi gjerne vil assosiere Nasta med," sier Tom Johansen, administrerende direktør i Nasta. "Siden vi traff Pekka i 2015 har vi samarbeidet med folkene rundt han i flere sammenhenger, bl.a. på messer. Unger skal også trives på anleggs-maskinmesser, og kan «kunder» byttes ut med «barn» i vårt slagord «fornøyde kunder vender tilbake» er ingenting bedre," mener Nasta-direktøren.

Hitachoo er helt avhengig av fiskepinner, og steker livretten på messer rundt omkring. Hvor mange pinner som hittil er servert vet selv ikke markedssjef Jannike Vestrum Hansen, men noen tonn har det blitt. "Vi har også utviklet en kleskolleksjon basert på Hitachoo. Denne er svært populær," sier Hansen. Det dukker stadig opp nye ideer til lanseringer, og disse vil garantert bli å se på maskinmesser fremover.

Under Vei og Anlegg-messa i 2015 var Vinni, Ole-Martin, Pekka og flere fra Team Lundefaret på plass. Sammen med våre svært dedikerte medarbeidere var de med på å gjøre messa til en suksess for Nasta, en suksess vi satser på å overgå neste år, sier Johansen. "Det vi i hvert fall kan røpe er at det vil skje spennende saker i forbindelse med [Vei og Anlegg 2018](#) på Hellerud-



Det er ikke få bøker de tre kompisene Vinni, Pekka og Ola-Martin har signert siden første Johnny Virker boka ble en realitet. Stas for både små og store.

sletta," sier Johansen.

Vinni og Lundefaret-brødrene Pekka og Ole-Martin lanserte sin siste bok under Oslo Motorshow i oktober 2016. Gravemaskinen Hitachoo er fortsatt en av rollefigurene i boka, som har fått tittelen "Fis and love". Den lille gravemaskinen er kjent for sin pinlige nøyaktighet. Den fikk han bruk for da Hitachoo sin kamerat Johnny Virker kom på kant med kloakkbilen Kloakim. Vi skal ikke røpe hele innholdet i boka, men kan si såpass mye, at uten Hitachoo hadde det gått rett i dass, noe gravemaskinen selv bekrefter. "Jeg fikk bruk for all min kunnskap for å redde Turbo-bygda fra den sikre kloakk-død", sier Hitachoo i et intervju.

Den nye boka er en ellevill fortelling om bæsje og mobbing. Vi møter rallybilen Johnny Virker som må redde vennskapet til septikbilen Kloakim, ved å stå opp mot bøllene Don Gass og Råne-Ronni. "Sjekk a'! En rally-fis som har blitt kjæreste med en feit dasstømmer som lukter fis." I det rallybilen Johnny Virker og den lett overvektige og noe illeluktende septikbilen Kloakim feirer seieren i dagens håndbrykballkamp på Turbotunet, dukker bøllene Don Gass og Råne-Ronni opp og begynner å mobbe Kloakim. Johnny sliter med høyt turbostrykk, og det er en sleivete kommentar fra han som gjør



at vennen Kloakim velger å rømme. Da starter den helsprø historien der Johnny må være septikbil, der hovedtanken eksploderer og der enorme mengder bæsje truer med å oversvømme hele bygda. Etter å ha oppført seg dårlig får Johnny allikevel hjelp av vennene Selius, Klepper'n og Hitachoo. Sammen satser de alt på en dristig plan for å redde vennskapet til Kloakim, og samtidig redde bygda fra den brune død. Den actionfylte historien handler om mobbing, om store mengder bæsje, men aller mest om vennskap og god moral.

### Vil du lese mer?

Bøkene finner du på [nastashop.no](http://nastashop.no) sammen med resten av Hitachoo kolleksjonen til barn i alle aldre.



# JARLE HOS NORSK STEIN

**Navn:** Jarle Wright Birkeland

**Alder:** 21

**Bosted:** Sand i Ryfylke

**Jobber hos:** Norsk Stein AS, Jelsa

**Sivilstand:** Kjæreste

**Maskin:** Hitachi ZX210LC-5

## Hvor jobber du?

Jeg jobber fast for Norsk Stein. Stort sett består jobben i å renske fjell for jord og trær, og gjøre klart for sprenging.

## Hva er den vanskeligste jobben du har hatt?

Noe av jobben er å rydde bratte fjellsider. For en som har høydeskrekk kan dette være en stor utfordring, men så langt har alt gått bra.

## Hva er din største jobbtombe?

Jeg gravde i en jordhaug, så traff en tømmerstokk beltet på gravemaskinen og spratt opp og knuste sideruta. Det skal nesten ikke la seg gjøre.

## Er det en jobb du husker spesielt godt?

Planerte og dekket en tjuemeter lang og åtte meter bred skråning med moll, innenfor Statens Vegvesen sine krav for skråning inntil riksveg. Tok jobben på øyemål. Jeg ble litt stolt av resultatet.

## Hva er det beste og verste med å sitte i føreriset?

Jeg har ikke noe å klage på. Fikk ny maskin for ei uke siden. Har kjørt det meste av maskiner, men den nest siste, og den nye er Hitachi-maskiner. Du kan godt skrive at jeg er blitt Hitachi-fan.

## Hvor ofte er du inne på Facebook-siden til driver-klubben?

Et par ganger daglig.

## Sitter du i føreriset om 10 år?

Ganske sikkert. Ser per i dag ikke for meg en annen jobb. Jeg er dyslektiker, og entret gravemaskinen da jeg var 16-17 år. Føler at hendene mine tar igjen for at jeg leser dårlig.

## Hvor går drømmeferien?

Har i grunnen ingen drømmesteder, men Dyrsku'n i Seljord og anleggsmesser er ikke å forakte.

## Er du flink på kjøkkenet?

Ja, synes det. Hun som bedømmer resultatet klager i hvert fall ikke.

## Hvilken drøm har du som ennå ikke er gått i oppfyllelse?

Drømmer om å starte for meg selv en dag, men det er nok et stykke fram i tid.

## Hva ser du på tv?

Fjorden Cowboys, Overhaling, Gold rush, Gatebil og Garasjen.

**Hvilken TV-serie ville du vært med i?** Overhaling, men siden den er amerikansk er det vel små muligheter.

**Hva ville du gjort hvis du fikk 10 millioner?** Eget firma med ny Hitachi, og eget nytt hus.



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

**NASTA®**  
**DRIVER**

Vil du bli medlem?

Som maskinfører av Hitachi eller Bell anleggsmaskin kan du 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.

Medlemskapet er helt gratis!

Alt du trenger å gjøre er å melde deg inn via [www.nastadriver.no](http://www.nastadriver.no).

eller sende en SMS med kodeord "nastadriver" til 2105. Velkommen med i klubben!

OBS! Er du allerede medlem?

Husk å melde deg inn i nastadriver-gruppen vår på facebook også

- så får du med deg alle diskusjoner og konkurranser: [www.facebook.com/nastadriver](http://www.facebook.com/nastadriver).



# SMILET PÅ NASTA

Sannsynligheten er stor for at du allerede har snakket med Nina en eller flere ganger. Fra vårt sentralbord har hun lang erfaring med å smile på telefonen. I det siste har hun fått en rekke nye oppgaver, bl.a. er hun ofte på messer og kundeeventer. Her blir du nærmere kjent med "smilet på Nasta"!



Alle blir glade i Nina. Her er hun sammen med Øyvind «Vinni» Sauvik under Oslo Motorshow i fjor høst.

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

**Navn:** Nina Solberg Hansen

**Alder:** 53

**Sivilstand:** Gift med Kjell

**Bosted:** Larvik

#### **Ditt forhold til Nasta?**

Meget bra. Har jobbet i selskapet i 16 år, og så langt ikke gruet meg til å gå på jobb en eneste dag.

#### **Din vei inn i Nasta?**

Jeg jobbet i dagligvarebransjen. Da forretningen måtte stenge fant jeg heldigvis veien til Nasta.

#### **Hvordan var 2016 for deg?**

Et svært travelt år på jobb, med mange oppgaver. Ved siden av sentralbordet driver jeg med tollklareringer, og er medhjelper på messer. Slik det ser ut nå, blir det full fart i år også, og det er jo strålende.

#### **Er du flink på kjøkkenet?**

Ja, det kan jeg skryte på meg. Ser ingen sure miner når jeg byr på egenmekket kake på jobb.

#### **Favoritt mat- og drikke?**

Velger nok kjøtt framfor fisk, og vann og kaffe framfor øl og vin.

#### **Drømmeferien går til?**

Har besøkt en bror som bor i Thailand, og ønsker meg dit igjen. Supert ferieland.

#### **Hvor mye tid bruker du på sosiale medier?**

Svært lite.

#### **Tre ting du er avhengig av i hverdagen?**

Familie, telefon og lesestoff.

#### **Hvem fortjener en bløtkake?**

Mannen min.

#### **Et talent du gjerne skulle hatt?**

Skulle gjerne vært mer språkkyndig.

#### **Hvilken reality-serie ville du vært med på?**

Ingen.

#### **Hvem ringer du når du har problemer?**

Den beste venninnen i verden, tenker jeg.

#### **Hvilken drøm har du som ennå ikke er gått i oppfyllelse?**

Det må være å få flere barnebarn.

#### **Hva er det viktigste du har lært i livet?**

Å leve livet mens man har det.

#### **Hva ser du på tv?**

Det blir sport, mye sport.

#### **Norges fineste by?**

Larvik er det ingen som slår.

#### **Hva ville du gjort hvis du vant 10 millioner?**

Da skulle familien min fått seg noen overraskelser.

#### **Beskriv deg selv med tre ord?**

Blid, pliktoppfyllende og pratsom.



# NORGE RUNDT

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

## NORDLAND, BODØ:

Gratulerer til [Bernhardsen Entreprenør AS](#) og maskinkjørerne Robert Karlsson og Hans Martin Larsen med valget av Hitachi ZX300LC-6.



## SØR-TRØNDELAG, KNARRLAGSUND:

Maskinfører Truls Reppe hos KN Entreprenør AS med ny 50-tonner! Her sammen med maskinselger Kim Jørgen Moe fra Nasta.



## HORDALAND, VALESTRANDFOSSEN:

Vi gratulerer [Osterøy Entreprenør AS](#) og maskinfører Tormod Bruvik med ny Hitachi ZX140WT-6 hjulgraver.



## ROGALAND, FOGN:

Vi gratulerer Øyvind Sandanger fra Fogn med ny Hitachi ZX85US-5. Jonas på snart 5 år syntes i likhet med oss at dette var stor stas!



## TROMS, KVALØYA:

Erlend Stenersen hos Blåmann Maskin AS fikk sin nye ZX135US-6 rett over påske! Vi gratulerer!

## TROMS, SJØVEGAN:

Dette bildet fikk vi tilsendt av Bjørn Løkse: "Overlevering av ny Hitachi ZX85US-5 med Encon-tilt, sentralsmøring, stor lyspakke, samt opplegg for bruk av hydraulisk bor/vinsj. Håkon er fører. Vi i Løkse Maskin er meget fornøyd - dette er vår tredje maskin på 1,5 år". Nasta takker for tilliten og gratulerer!



## HEDMARK, SJUSJØEN

Gutta i [Storåsen AS](#); Mats Messenlien, Morten Messenlien og Trond Sverre Hagen fikk ny Hitachi ZX210LC-6 til påske.



## BUSKERUD, GEILO:

I flott vinterlandskap fikk Are Slaatto (t.v.) fra Gol sin nye 20-tonner overlevert. Her sammen med vår servicemekaniker Thor Arne Lien.

## TELEMARK, SELJORD:

Det var stor stemning både for små og store under fjorårets Dyrsku'n. Her er en av våre mange trofaste kunder, Holger Lund, innom standen for å kjøpe seg ny Hitachoo jakke som selvfølgelig er Hitachi-oransje.



## VESTFOLD, LARVIK:

Våre dyktige mekanikere fra Nasta Spesialproduksjon har nettopp montert en ny Hitachi ZX870-5 på skipet Norjar. Vi gratulerer [Arriva Shipping](#) med nok en maskin. Dette er den sjettede båtmaskinen som er solgt til rederiet.



# HER FINNER DU OSS

## MESSER OG UTSTILLINGER

12. - 14. mai

**Anlegg 2017** - Haugesund  
Raglamyr, i regi av MEF.

9. - 11. juni

**MEFA 2017** - Trondheim  
Leangen Travbane, i regi av MEF.

16. - 17. juni

**Anleggsmessa Kristiansand** - Kristiansand  
Sørlandets Travpark.

8. - 10. september

**Dyrskun** - Seljord.

22. - 24. september

**Loendagene** - Loen.

Nasta arrangerer og deltar på en rekke mindre arrangementer i løpet av året. Våre avdelinger over hele landet har også lokale tilstelninger for kunder, som demodager i Larvik og vaffeltorsdag i Lillestrøm.

Vil du holde deg oppdatert og følge med på om det skjer noe i ditt distrikt eller ved din lokale Nastaavdeling?

Følg oss på facebook:

 [www.facebook.com/nastagravemaskin](http://www.facebook.com/nastagravemaskin)



Arctic Entrepreneur 2017.



Tre år siden sist: Nå gjentar vi suksessen i Haugesund!



Blir det like mye lys og varme som i MEFA Trondheim 2014?



Denne tøffe minnepinnen får du kjøpt på [nastashop.no](http://nastashop.no), i tillegg til mange andre Nasta-, Hitachi- og Bellprodukter.

## PÅ INTERNETT

Hjemmeside: [www.nasta.no](http://www.nasta.no)

Nettbutikk: [www.nastashop.no](http://www.nastashop.no)

Førerklubb: [www.nastadrivere.no](http://www.nastadrivere.no)

Sosiale medier: Instagram: #nastagravemaskin

Facebook: [www.facebook.com/nastagravemaskin](http://www.facebook.com/nastagravemaskin)

## NASTA-NYTT REDAKSJONEN

Tom Johansen - [tom.johansen@nasta.no](mailto:tom.johansen@nasta.no)

Jannike Hansen - [jannike.hansen@nasta.no](mailto:jannike.hansen@nasta.no)

Terje Lundefaret - [tlundefaret@gmail.com](mailto:tlundefaret@gmail.com)

Ta gjerne kontakt for å få Nasta Nytt i posten eller dersom du har innspill eller ideer til reportasjer!

## KONTAKTINFORMASJON MASKINSELGERE

<b>Espen Andersen</b>	Brukte maskiner	957 88 731	<a href="mailto:espen.andersen@nasta.no">espen.andersen@nasta.no</a>
<b>Tom Ola Bjerkestuen</b>	Akershus og Oslo (fra 1. juni 2017)	924 65 559	<a href="mailto:tom-ola.bjerkestuen@nasta.no">tom-ola.bjerkestuen@nasta.no</a>
<b>Bjarne Bøe</b>	Rogaland	916 97 246	<a href="mailto:bjarne.boe@nasta.no">bjarne.boe@nasta.no</a>
<b>Vegard Gultvedt</b>	Storkundeansvarlig	901 65 754	<a href="mailto:vegard.gultvedt@nasta.no">vegard.gultvedt@nasta.no</a>
<b>Kai Ronny Løvtjernet</b>	Hedmark og Gudbrandsdalen	916 03 209	<a href="mailto:kai-ronny.lovtjernet@nasta.no">kai-ronny.lovtjernet@nasta.no</a>
<b>Trond Viktor Meland</b>	N-Trøndelag og Nordland	971 88 041	<a href="mailto:trond-viktor.meland@nasta.no">trond-viktor.meland@nasta.no</a>
<b>Kim Jørgen Moe</b>	Sør-Trøndelag og Nord-Østerdal	920 22 535	<a href="mailto:kim-jorgen.moe@nasta.no">kim-jorgen.moe@nasta.no</a>
<b>Helge Myrhaug</b>	Buskerud og søndre Oppland	913 14 629	<a href="mailto:helge.myrhaug@nasta.no">helge.myrhaug@nasta.no</a>
<b>Øystein Myrhaug</b>	Buskerud	951 74 513	<a href="mailto:oystein.myrhaug@nasta.no">oystein.myrhaug@nasta.no</a>
<b>Nils Arve Norendal</b>	Storkundeansvarlig	958 76 878	<a href="mailto:nils-arve.norendal@nasta.no">nils-arve.norendal@nasta.no</a>
<b>Fred Partyka</b>	Oslo og Romerike	906 81 071	<a href="mailto:fred.partyka@nasta.no">fred.partyka@nasta.no</a>
<b>Christian Sleire</b>	Hordaland, Sogn & Fjordane	941 60 644	<a href="mailto:christian.sleire@nasta.no">christian.sleire@nasta.no</a>
<b>Knut Stensrud</b>	Aust-Agder og Vest-Agder	917 15 116	<a href="mailto:knut.stensrud@nasta.no">knut.stensrud@nasta.no</a>
<b>Kjell Sørensen</b>	Vestfold og Telemark	913 32 453	<a href="mailto:kjell.sorensen@nasta.no">kjell.sorensen@nasta.no</a>
<b>Rune Traasdahl</b>	Troms og Finnmark	995 58 787	<a href="mailto:rune.traasdahl@nasta.no">rune.traasdahl@nasta.no</a>
<b>Ola Vik</b>	Nordfjord og Møre & Romsdal	977 53 093	<a href="mailto:ola.vik@nasta.no">ola.vik@nasta.no</a>
<b>Sjur Wethal</b>	Østfold og Follo	913 47 166	<a href="mailto:sjur.wethal@nasta.no">sjur.wethal@nasta.no</a>
<b>Roar Aaserud</b>	Oppland	479 78 888	<a href="mailto:roar.aaserud@nasta.no">roar.aaserud@nasta.no</a>



## VÅRE AVDELINGER

### HOVEDKONTOR LARVIK

Bommestadmoa 8, 3270 Larvik  
Telefon sentralbord 33 13 26 00

### Avdeling Lillestrøm

Tuenvæien 75  
2000 Lillestrøm



### Avdeling Trøndelag

Sutterøygata 15  
7500 Stjørdal



### Avdeling Bergen

Hardangerveien 873  
5267 Espeland



### Avdeling Kristiansand

Mjåvannsvegen 194  
4628 Kristiansand



### Avdeling Hamar

Engomsvingen 7  
2323 Ingeberg



### Avdeling Stavanger

c/o Haugslund  
Maskinveien 18  
4033 Stavanger



### Avdeling Møre

Skorgenes Industriområde  
6390 Vestnes

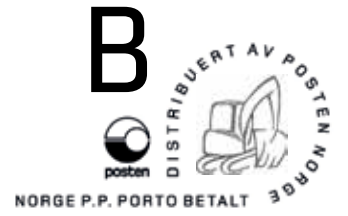


### Avdeling Tromsø

Ringveien 88  
9018 Tromsø







[www.facebook.com/nastagravemaskin](https://www.facebook.com/nastagravemaskin)



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