

# Nanset **stikka**

Høst 2008



Wiggo Rønningen Maskin  
Side 8



ZW140 og ZW150 til Norge  
Side 6



Møt selgerteamet på Tuen  
Side 14



## ZX60USB-3

ENDELIG I NORGE!

# Innhold:

Ekstrem dugnad	3
SV2 - slidedeler fra ESCO	4
Bruktmarkedet	5
Hjullastere	6
Wiggo Rønningen Maskin	8
ZX60USB-3 i Norge	10
Zaxis Finans	11
Graver Entreprenør	12
Konkurransen fortsetter	13
Salgsstaben forsterkes	14

## ”Det er typisk norsk å være god”

- er et berømt sitat av Norges daværende statsminister Gro Harlem Brundtland fra hennes nyttårstale 1. januar 1992. Sitatet ble (feil)tolket som uttrykk for norsk selvgodhet og har opp gjennom årene vært utsatt for mye latterliggjøring.

OL er over, og den suverene vinneren av medaljestatistikken, vertslandet Kina, nådde til slutt 100 medaljer, herav 51 gull. Hva med innsatsen til de norske atletene? Vel, Norge tok i alt 10 medaljer, 3 gull, 5 sølv og 2 bronse. Regner vi dette om til hva vi ville oppnådd med samme befolkningstall som Kina (1,3 mrd.) så kommer vi ut med 289 gull, 481 sølv og 193 bronse! Sett i dette perspektivet er de norske prestasjonene nærmest naturstridige for et land med 4,5 millioner forfrosne sjeler (våra kära grannar tog endast 3 silvermedaljer.....grattis!).

Det norske næringsliv gjør det også godt i verdensmålestokk. Produktiviteten pr. arbeidet time er blant verdens høyeste, og nordmenn er ivrige etter å ta i bruk ny teknologi. Men når en diskuterer suksesskriterier i f. eks. skolesektoren så hevdes det at en ikke har et godt nok system til å ta seg av de beste elevene. Isteden dyrkes middelmådigheten på bekostning av enerne, sies det.

Mulig det, men samtidig er jeg ganske overbevist om at de positive effektene av likebehandling og likhetstankegang langt overstiger de negative. Små lønnsforskjeller, stor takhøyde og hierarkiløse bedrifter med uhøytidlig miljø gjør at ansatte har endringsvilje og handler til beste for bedriften de arbeider i. Trivsel, lagånd, innsats og samhandling blomstrer. Resultatene står som regel til gull – ikke bare på idrettsbanen!

Investeringslysten innen bygg- og anleggssektoren er i dag betydelig mindre enn for 1 år siden. Byggherrer sitter på gjerdet og venter på tøvær. Under slike forhold vil egenskaper som felles innsats og endringsvilje avgjøre hvem som kommer gjennom uten varige mèn. Fordi det er typisk norsk å være god så spår jeg at de fleste vil tåle en knekk i markedet. Forhåpentligvis vil pilene snart peke oppover igjen!

God Høst!



**Tom Johansen**  
Administrerende direktør  
ved Nanset Standard  
tom.johansen@nanset.no

**NS NANSET  
STANDARD**

**KUNDEMAGASIN**

Utgitt av:

**Nanset Standard AS**  
Elveveien 135  
3255 Larvik  
Telefon: 33 13 26 00  
Fax: 33 11 45 53  
[www.nanset.no](http://www.nanset.no)

Trykk:

**Wittusen & Jensen**

Ta gjerne kontakt for å få Nanset Stikka i posten eller dersom du har innspill eller ideer til reportasjer:  
[jannike.hansen@nanset.no](mailto:jannike.hansen@nanset.no)

**Vi tar forbehold om eventuelle trykkfeil!**

# 48-TIMERS "MAKE-OVER"

Takket være spandable entreprenører, mange frivillige, og en kreativ ordfører ble indre havn i Larvik ekstremt forvandlet på kun 48 timer.

Responsten fra lokale entreprenører i Larvik var overveldende da ordfører Øyvind Riise Jenssen, inspirert av TV3 programmet "Ekstrem oppussing", ville gi Larviks befolkning en ny, grønn lunge i indre havn. De fire største entreprenørene i Larvik: A.O. Lund AS, Bjørn & Øyvind Tvetter AS, Kaare Mortensen AS og H&K Sandnes AS samarbeidet om å realisere ordførerens drøm. Havna ble inndelt og organisert i fire ulike områder for optimal effektivitet. Entreprenørene sto for arbeidskraft og maskiner - resten av regningen tok kommunen.



Den gamle Color Line terminalen ble brukt som hvilested og matstasjon for de nærmere 200 arbeiderne som deltok. 2.000 kubikkmeter med jord, ferdigplen, utallige blomster og trær gikk med til prosjektet. Klokken 18.00 den 26. juni gikk startskuddet. På to døgn var sjøfronten forvandlet fra asfaltjungle, til grøntanlegg med plener, sykkel- og gangstier, busker, trær og badebrygger.



Stor takk til dugnadsgjengen, og en kreativ ordfører som ønsker store og små velkommen til Larvik.

Over: Oransje maskiner i arbeid



200 arbeidere var antrukket i t-skjorter med teksten "Sammen bygger vi nye Larvik "Ekstrem forvandling" 26.-28. juni 2008"



# Slitedeler

**- du ikke sliter med!**

ESCO Corporation er en global produsent av slitedeler. I nesten et århundre har bedriften hatt hovedkontor i Portland, Oregon. Selskapet har i dag over 4 500 ansatte og 25 produksjonssteder over hele verden. Produktene er designet og testet for alle behov innen anleggsbransjen. ESCO er markedsledende og arbeider kontinuerlig med produktutvikling. Produsenten har som mål å til enhver tid tilby det mest avanserte og produktive av slitedeler, tilbehør og løsninger. Super V-systemet har vært det beste på markedet siden det ble introdusert for 15 år siden.

Markedsundersøkelser har fortalt at kunder ønsker mer vedlikeholdsfrie løsninger. Dette har ESCO tatt på alvor, og kan nå presentere et nytt hammerløst system, SV2 – beregnet på maskiner over 50 tonn. I tillegg til at sikkerheten ved tannskifte ivaretas, er selvsagt høy penetrering og lang levetid viktige elementer. Systemet gjør det enkelt å skifte tenner og krever lite vedlikehold. Det nye systemet er gjennomtestet i Canada og introduseres i disse dager.



Tid for produktopplæring

ESCO tilbyr i utgangspunktet slitedeler til hele skuffen - men søker å spare vekt ved å forsterke de spesifikke delene av skuffen som er spesielt utsatt for slitasje. Meningen er å utforme den beste og mest kostnadseffektive skuffen mot målet om maksimalt antall tonn produsert per time.

For maskiner opp til 50 tonn er markedets ønsker annerledes. Svaret fra ESCO er Ultralock. Dette systemet kommer med integrert låsemekanisme hvor låsepinnen er fast i tannen, noe som forenkler lagerholdet og øker bruddstyrken. Hammerløs installasjon og demontering gir forbedret sikkerhet, og systemet er enkelt i bruk. Samtidig har man forbedret penetrasjon ved å gi systemet en smalere profil, fortsatt med samme styrke som den tidligere Super V.



David Hamilton fra ESCO (t.v.) sammen med vår service-mekaniker Bjørn Henning Nilsen

**Ta kontakt med vår ansvarlige for slitedeler og annet utstyr i dag, Terje Lastein (90 87 43 78). Eller se mer informasjon om hva Nanset Standard kan tilby av utstyr og slitedeler på [www.nanset.no](http://www.nanset.no).**

...en "liten" go' bit fra

# brukt- lageret



## Bell dumper B50D

### Spesifikasjoner

6 355 timer

50 000 kg

Årsmodell: 2004

Lagersted: Larvik

Selger: Trond U. Meland

Telefon: 97 18 80 41



...se flere go'biter i vedlagte Bruktmagasin  
- eller se siste oppdateringer på vår hjemmeside

[www.nanset.no](http://www.nanset.no)

VI TRENGER FLERE FLINKE FOLK OG SØKER NÅ ETTER

## SERVICEMEKANIKERE

FLERE STEDER I LANDET

Vi ser etter utadvente og fleksible personer - gjerne med erfaring fra bransjen. Som ansatt hos oss får du stort ansvar under frihet, samt muligheten til å arbeide med kvalitetsmaskiner fra Hitachi og Bell. En gjeng med usedvanlig hyggelige medarbeidere venter på den rette!

# ...ER DU?

**NS** NANSET  
STANDARD

Se fullstendige stillingsutlysninger på  
[www.nanset.no](http://www.nanset.no)

Med den nye ZW hjullasterserien har Hitachi utviklet en maskin hvor tek

De nye ZW hjullasterne er spekket med innovative lø

## ZW HJULLASTERE *- en ny standard*

Maskinene i hjullasterserien fra Hitachi setter en ny standard. Hitachi har lyktes med å overføre det avanserte hydraulikksystemet fra gravemaskinene til den nye hjullasterserien. Resultatet er oppsiktsvekkende.

### Lave driftskostnader

Maskinene kan innstilles for å møte ulike driftsforutsetninger best mulig. Nøkkelen er balanse mellom kjørlighet, kapasitet og økonomi. Total kontroll over dreiemoment på motor og pumpe er en "industries first" løsning. Tre arbeidsmodus og tre kjøremodus skaper en bekvem arbeidssituasjon, og gir høy

produktivitet på lavt forbruk. ZW-serien har lavest drivstofforbruk i sine respektive klasser.

### Komfort og maksimal sikkerhet

Maskinenes lange serviceintervaller, og bruk av komponenter med lengre levetid, sparer kundene for kostnader. Den enkle tilgangen man har til servicepunktene gjør jobben enklere for service-mekanikerne. Førerhuset er komfortabelt, sikkert og oversiktlig. Store glassflater gir panoramautsikt i alle retninger. Førersete med luftfjæring og en enkel tilgang til spaker og betjeningsknapper gjør maskinene praktiske å operere. Fire dempere under

### Med ZW serien får du:

- Stor valgfrihet på arbeidsinnstillinger
  - Gunstig hk / vektforhold
  - Komfortabelt førermiljø
    - God oversikt
    - Høy kjørehastighet
  - Høy tipplast i forhold til vekt
    - Z-link for høye brytekrefter
- Hydraulisk reverserbar kjølevifte for enklere rengjøring
- Valgfri fingertip eller joystick for betjening av hydraulikk

teknologien er utnyttet til fulle.  
løsninger.

# ZW-SERIE for hjullastere

førerhuset hindrer resonans i hytta.

## En ny standard

Hitachi uttrykker med denne serien at deres hjullastere vil være like konkurransedyktige som gravemaskinene. Denne høsten introduseres to nye modeller i Norge, ZW140 og ZW150. De mange avanserte teknologiske løsningene gir kraft og fart for både lasting og kjøring. Responser fra våre kunder på de tidlige introduksjonene av ZW-serien har vært unik. Det er med stor forventning vi i Nanset Standard introduserer to nye modeller som vil sette en ny standard i klassen.

## Produkt- spesifikasjoner



### ZW140

Vekt: 11 330 kg  
Skuffe: 2 200 liter  
Motor: 96/129 kW/hk



### ZW150

Vekt: 12 750 kg  
Skuffe: 2 500 liter  
Motor: 107/143 kW/hk



### ZW180

Vekt: 14 650 kg  
Skuffe: 3 100 liter  
Motor: 128/171 kW/hk



### ZW220

Vekt: 18 180 kg  
Skuffe: 3 500 liter  
Motor: 164/220 kW/hk



### ZW250

Vekt: 20 700 kg  
Skuffe: 3 800 liter  
Motor: 179/240 kW/hk



### ZW310

Vekt: 23 700 kg  
Skuffe: 4 500 liter  
Motor: 220/295 kW/hk

Last ned brosjyre  
med mer utdypende  
produktinformasjon på  
vår hjemmeside

[www.nanset.no](http://www.nanset.no)

# En solskinnshistorie

Det er mange flotte steder og gode arbeidsplasser rundt om i vårt langstrakte land. Men ikke alle kan være like heldige som de ansatte hos Wiggo Rønningen Maskin AS. I tillegg til vakre omgivelser har bedriften opparbeidet seg et svært godt renommé, og en moderne maskinpark.

I Hedmark fylke, nærmere bestemt i Åmot kommune, finner vi den glade maskin-entreprenøren Wiggo Rønningen med sine 12 ansatte. Rønningen startet opp i 1983. Bror og kone er også ansatt i firmaet, sammen med ni andre som så godt som alle kommer lokalt fra Osen. Kona Elin Rønningen arbeider ute i felten og kjører alt fra gravemaskin til dumper. *"Uten Elin og hennes støtte ville jeg aldri vært der hvor jeg er i dag og lyktes så godt"* smiler Wiggo. *"Dessuten er det viktig for meg at hun er opptatt av, og interessert i det jeg driver med"*. Det er også mulighet for at neste generasjon Rønningen vil følge i foreldrenes fotspor.

Hyttebygging i Furutangen, med nærmere 480 tomter som skal ha vann, avløp og veier, vil sikre bedriften oppdrag i lang tid. Prosjektet har generert arbeid for mange av de lokale næringene.



Elin Rønningen trives bak rattet på Bell dumperen



Elin og Wiggo Rønningen

I tillegg til vakre naturomgivelser og en støttende kone kan entreprenøren skryte på seg en meget imponerende vekst de siste årene. Etter rekord-omsetningen på 14,3 millioner kroner i 2007 har noen spøkefullt kalt Rønningen for *"Osens svar på Olav Thon"*. *"Det er jo en hyggelig sammenligning"* ler Rønningen. Maskinparken og bemanningen har vokst parallelt med omsetningen. I dag har Wiggo Rønningen Maskin AS fem Hitachi gravemaskiner og en Belldumper. Maskinparken oppdateres regelmessig og Rønningen har ingen maskiner eldre enn tre år.

# fra Osen...

*"Alt er mye lettere nå enn før – skurur gjør vi jo aldri lenger!"* sier Rønningen. Servicen står servicemekaniker Tor Motrø fra Nanset Standard for, og hjelpen er aldri langt unna. Med avdelingen på Tuen er avstanden mindre enn før. Det hender at Rønningen selv tar turen innom avdelingen.

Suksessen de siste årene har faktisk gjort at Rønningen har måttet takke nei til oppdrag. Mens mange i disse dager sliter med å finne dyktige arbeidsfolk, er Wiggo så privilegert at det stadig ringer folk til ham som ønsker å jobbe. Rønningen fullroser sine ansatte og har aldri hatt grunn til å "svinge piskan". *"Vi har et ekstremt godt arbeidsmiljø hvor alle gjør sitt ytterste. Om solen står høyt på himmelen og gradestokken viser høye tall – er det ingen som klager ute på felten. Det er da heller ingen sak når man har et godt air-conditionsystem i maskinene"* sier Wiggo. Og maskinene får mye skryt ellers også. Annenhåndsverdien på maskinene hittil har vært over all forventning, og sammen med et velfungerende utstyr får dette mye av æren for bedriftens suksess. Da Rønningen investerte i sin første Belldumper fant han fort ut at dumperen sparte han for 80-90 tusen bare i reparasjoner på lastebilen.

Vi ønsker den optimistiske entreprenøren lykke til i fremtiden og takker for de gode ordene vi fikk med oss på veien: *"Jeg er hos Nanset jeg – og her blir jeg også!"*



En dyktig maskinentreprenør Wiggo Rønningen sammen med en gjeng av fornøyde ansatte. Nummer tre og to fra høyre er Nanset sin servicemekaniker Tor Motrø og Nanset selger Fred Partyka.

# Endelig i Norge...

En helt ny klasse av minigravere er ankommet

En av de første Hitachi ZX60USB-3 i Norge ble levert Pedersen Entreprenørforretning AS i Grimstad denne sommeren. Selskapet drives av Trond og Egil Pedersen. Sammen med sine åtte ansatte har brødrene prosjekter innen sprengning, grunnarbeider og kabelgraving. Kabelgravingen er hovedårsaken til at valget nå falt på ZX60USB-3. "Maskinen er perfekt for slik graving - spesielt der vår gamle 5-tonner kom til kort" uttalte en fornøyd Trond Pedersen kort tid etter levering. "Det er en fin størrelse på maskinen - så den kommer til å være mye i bruk"

ZX60USB-3 har en Yanmar 4-sylindret dieselmotor. Hydraulikken og kreftene jobber perfekt sammen. Kjøreopplevelsen er som på en stor maskin, med kraftig og robust understell for økt fremkommelighet. Aircondition stopper varmen selv på de heteste sommerdagene på sørlandet. Føreren har oversikt gjennom et digitalt display. Maskinen har også et automatisk tomgangsregulerings-



Maskinvekt: 6120 kg  
Skuffestørrelse : 320 liter  
Motoreffekt: 40,5/54,3 (Kw/hk)

system (Auto Idle). Det tiltbare førerhuset gir enkel servicetilgang. Hitachi's verdenskjente hydraulikk er selvfølgelig på plass. Motoren tilfredstiller Steg 3A. 6 tonneren har kraftig graveutstyr med lang rekkevidde og stor løftekapasitet. Stabiliteten sikres med ekstra motvekt som standard. En sikker vinner!

Pedersen Entreprenørforretning AS er inne i sitt niende år og har aldri hatt mer å gjøre enn nå. Vår selger i Agderfylkene, Knut Stensrud, har tidligere solgt en ZX85 US, en ZX210 LC-1 samt en ZX225 USR LC-3 til bedriften. Gode erfaringer med maskinene, servicen, og ikke minst selgeren gjorde at firmaet bestemte seg for seg for også å investere i en ny ZX350 LC-3. Både denne og den nye ZX60 USB-3 ble levert i sommer. Vi i Nanset Standard ønsker brødrene lykke til med nyinvesteringene!



Bildet viser en fornøyd Trond Pedersen sammen med en oransje arbeidskamerat

Trenger du enda flere argumenter?

Eller er du en av mange som får vann i munnen av ZX60 USB-3?

Ta kontakt med vår minimaskinselger Kjell Sørensen idag.  
Telefon: 91 33 24 53  
E-post: [kjell.sorensen@nanset.no](mailto:kjell.sorensen@nanset.no)



# ZAXIS FINANS

I samarbeid med Nordea Finans tilbyr Nanset Standard finansieringsløsningen "Zaxis Finans". Zaxis Finans er tilpasset anleggsbransjen, kundene og kvaliteten på produktene. Vår felles målsetting er å gi deg markedets gunstigste finansieringsløsning.

## Leasing gir deg konkurransefordeler

Leasing betyr leie og passer for investeringer i drifts- og anleggsmidler. Løsningen gir bedriften mulighet til å hele tiden disponere et effektivt og moderne utstyr. Leasing betyr i praksis at Zaxis Finans kjøper og eier driftsmidlene etter spesifikasjoner fra deg som kunde. Du får full bruksrett til utstyret mot å betale en månedsleie i en avtalt periode, normalt 3-5 år. Leibeløpet utgiftsføres fortløpende og er fradragberettiget i skatteregnskapet.

Finansieringsselskapet avskriver driftsmidlene. Alle drifts- og anleggsmidler kan leases om de kan skilles ut som en egen enhet.

## Etter utløpt leieperiode kan du velge:

- å fortsette leieforholdet til lavere leie
- å kjøpe utstyret og overta eiendomsretten
- å si opp avtalen og levere utstyret tilbake

## Noen fordeler ved leasing:

- Inntil 100% finansiering
- Forenkler innbytte til nytt utstyr
- Frigjør likviditet og gir større økonomisk handlefrihet
- Objektet utgjør normalt sikkerheten
- Leien kan tilpasses bedriftens sesongmessige inntektssvingninger

Leasing - økt handlefrihet!

## NY MINIGRAVER FRA HITACHI?

### ZX17U-2

1,9 tonn  
199.000,-

### ZX30U-2

3,4 tonn Zerotail  
304.000,-

### ZX50U-2

5,5 tonn Zerotail  
409.000,-

\*veil pris eks mva

NY!

### ZX60USB-3

6,1 tonn

Ta kontakt for  
tilbud!

3 års  
drivlinjegaranti

HK-feste og  
graveskuff inkludert  
i prisen

# Prosjekt: Festningsrestaurering

- Når en flink sjåfør og en nøyaktig maskin betyr alt!



Graver Entreprenør AS har åtte ansatte og holder til på Klett, sør for Trondheim. Firmaet har eksistert i 11 år og Svein Tore Sæther er daglig leder. Selskapet har bred erfaring med alt fra

eneboligbygging, grøntarealer, snøbrøyting, strøing og feiing. Denne sommeren sto Kristiansten Festning i Trondheim for tur. I følge Adresseavisen. no trenger festningen opprustning for hele 35 millioner. I Norge er det totalt 14 festninger som defineres som viktige kulturminner som trenger omfattende sikring og oppussing.



Kristiansten Festning hadde festningsmurer som utgjorde en sikkerhetsrisiko for publikum, blant annet på grunn av flere løse steiner. Denne sommeren ble deler av festningsmuren revet og Graver Entreprenør AS var med på å bygge murene opp på nytt. Festningsmurene hadde store skader, blant annet etter frostsprengning. I følge prosjektleder Arild Vikan i Graver Entreprenør AS var en nøyaktig maskin og en flink fører alfa omega i dette prosjektet. Deres Hitachi ZX135US ble heist opp på festningen slik at sjåfør Eivind Olav Aalberg fikk utført sitt arbeid. *“Eivind vil ikke kjøre noe annet enn Hitachi på grunn av ytelse og komfort”* uttaler Vikan. *“Og siden det i dette tilfellet var ekstra viktig at maskin og fører fungerte godt sammen ble denne maskinen det eneste rette”*. Sikringsarbeidene var svært omfattende, og store deler av festningsområdet ble sperret av for publikum. Målet for den totale restaureringen av festningen er å bli ferdig innen 2020.



## Fakta om Kristiansten Festning:

- Ligger sentralt i Trondheim.
- Festningen ble påbegynt 1681 og er senere forsterket.
- Består av et sentralt kanontårn, Donjonen, i fire etasjer med skyteskår og vollmurer med deknings- og ammunisjonsrom.
- Tilgjengelig for publikum som forsvarsmuseum.
- Festningen motsto og avverget den svenske general Armfelts beleiring og angrep i 1718.
- Festningen ble brukt som rettersted av tyskerne 1940-45. Landsforrædere, bl.a. Henry Oliver Rinnan, ble skutt her etter krigen.
- Kristiansten var salutt- og flaggstasjon for Distriktskommando Trøndelag inntil DKT og Trondheim garnison ble nedlagt i 2002.

# KONKURRANSEN FORTSETTER..

**Mange gode bidrag er allerede kommet inn til konkurransen om å ta det beste Hitachimotivet**

Vi oppfordrer fortsatt alle til å knipse morsomme, innovative, kreative eller rett og slett bare fine bilder av anleggsmaskiner. På vår nettside kan du la deg inspirere av innkomne bidrag så langt. Husk at det er kreativitet som vektlegges fremfor teknisk utførelse - så muligheten til seier, også for deg som hobbyfotograf, er legio! Juryen fra Nanset Standard vil nominere 5 bilder. Disse bildene vil bli utstilt på vår stand på Vei & Anleggsmessen 6. - 10. mai 2009. Her er det publikum som er dommere og rekkefølgen blir avgjort ved avstemming under messedagene.

Fortsatt lykke til med knipsingen!

## PREMIER:

### 1. plass

Tur for to til Amsterdam  
Inkluderer reise, kost og overnatting, samt en omvisning på Hitachi sin fabrikk, opplærings- og demosenter

### 2. og 3. plass

Hitachi jakke (verdi 1000,-)

### 4. og 5. plass

Zaxis 210-3 maskinmodell (verdi 830,-)



## BETINGELSER:

1. Bildene må inneholde en eller flere Hitachi anleggsmaskiner
2. Hver deltaker kan bidra med inntil 5 bilder
3. Deltakeren må ha tatt bildet selv eller sitte på opphavsretten til bildet
4. Nanset Standard gis rett til å publisere alle bidrag og benytte disse i egen markedsføring
5. Ansatte hos Nanset Standard (eller deres nærmeste familie) får ikke delta i konkurransen
6. Deltakerne må være over 18 år

Send bildene via e-post [jannike.hansen@nanset.no](mailto:jannike.hansen@nanset.no) eller i posten (helst digitalt på CD) til Nanset Standard AS v/ markedsavdelingen, Postboks 2100, 3255 Larvik

**FRISTEN er 1. april 2009**

HER ER NOEN AV DE ALLEREDE INNSENDTE BIDRAGENE TIL KONKURRANSEN  
- SE FLERE BIDRAG PÅ [WWW.NANSET.NO](http://WWW.NANSET.NO)



# Nanset styrker selgerstaben...

Salgskonsulentene i Nanset Standard på Østlandet deles inn i nye og mer tids-effektive regioner. Hitachi og Nanset Standard tilbyr stadig flere produkter som gir selgerne flere oppgaver. For å oppnå høyest mulig servicegrad må vi hele tiden være våken for endringer i markedet. Ett virkemiddel er å gjøre salgs-distriktene mindre.

Denne høsten begynte Svein-Erik Rønning som salgsrepresentant for Nanset Standard. Hedmark, samt deler av Gudbrandsdalen, er således utskilt fra området til vår selger Fred Partyka. Fred fortsetter som selger med konsentrasjon i Akershus (ikke Follo) og Oslo. Kjell Selenius skal dekke Østfold og Follo, mens regionslederen Vegard Gultvedt dekker kunder med sentral administrasjon samt større grus-/pukkverkskjeder og større industrikunder. Den nye regionsinndelingen skal gjøre salgsavdelingen på Østlandet mer tilgjengelig for kunden.

Svein-Erik Rønning begynner i Nanset Standard som salgskonsulent for distriktet Hedmark og Gudbrandsdalen opp til Vinstra. I tillegg vil Svein-Erik ta seg av kommunene Hurdal og Eidsvoll i Akershus. Svein-Erik Rønning er bosatt i Hurdal og kommer fra stilling som selger i Bergheim Autosalg der han i 14 år har forsynt mange entreprenører med Chevrolet. Svein-Erik er opptatt av hurtig respons og god service - han glir godt inn i vårt uformelle Hitachimiljø. Rønning har solid erfaring med finansiering og vil gi velfunderte råd i samarbeid med Zaxis Finans. 48-åringen har i en årrekke vært ivrig skihopper og er fortsatt aktiv i veteranhoppmiljøet.

Vi ønsker Svein-Erik velkommen med på laget!



Selgerne i "Team Tuen" er sterkt motivert for nye utfordringer. Svein- Erik (t.v) sammen med sine kolleger Kjell Selenius, Vegard Gultvedt og Fred Partyka

Også på Vestlandet skjer det endringer: Enhver bransjemann fra Hordaland og Sogn og Fjordane kjenner til vår selger Kjell Joar Sleire. Joar går nå inn i sitt 16. år med Nanset Standard, nå med selskap av sin sønn Christian Sleire.

Christian begynte som Hitachi- og Bellselger denne sommeren med stor entusiasme. Christian er 26 år og bor i Bergen. Med en utdannelse innen markedsføring og økonomi på BI, samt en bakgrunn som biloppretter, står Christian godt rustet til rollen som salgskonsulent. Gravemaskinkunnskapen har han fått inn med "farsmjælka" og han har fulgt farens arbeid nøye den siste perioden. Det er store forventninger til mannen som nå følger i Sleire seniors fotspor - men Christian er fast bestemt på å finne sin egen salgs- og arbeidsmåte. Han vil i første omgang ha ansvaret for området nært Bergen. Christian kan forøvrig smykke seg med norgesmestertittel i Kickboksing fra 2007. Vi ser frem til å se en ny Sleire slå til fremover!

Lykke til Christian!



På bildet:  
Sleire Senior og  
Sleire Junior

Her finner du oss denne høsten...

26.-28. september: 2.-5. oktober:

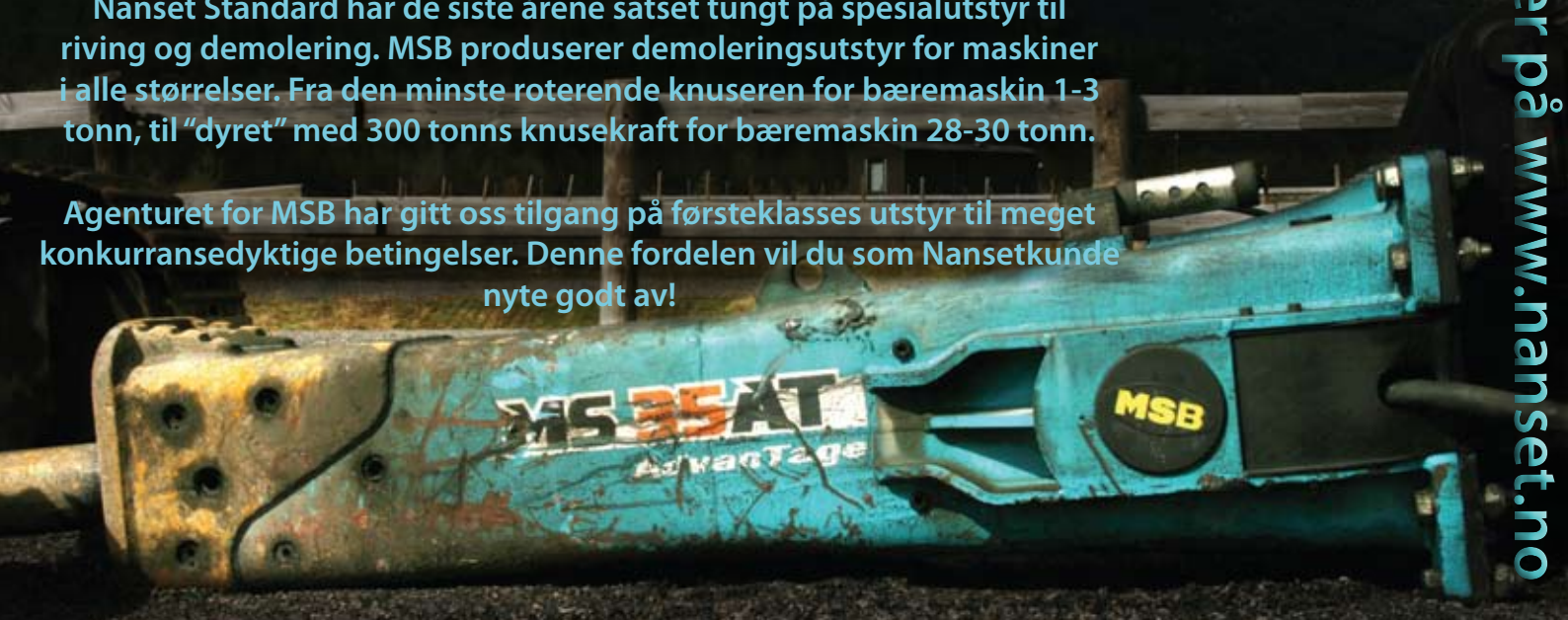
**Loendagene**  
Sogn og Fjordane

**Otta Martnan**  
Rondane

# Prisvinneren

Nanset Standard har de siste årene satset tungt på spesialutstyr til riving og demolering. MSB produserer demoleringsutstyr for maskiner i alle størrelser. Fra den minste roterende knuseren for bæremaskin 1-3 tonn, til "dyret" med 300 tonns knusekraft for bæremaskin 28-30 tonn.

Agenturet for MSB har gitt oss tilgang på førsteklasses utstyr til meget konkurransedyktige betingelser. Denne fordel vil du som Nansetkunde nyte godt av!



Les mer på [www.nanset.no](http://www.nanset.no)

For mer informasjon eller bestilling av utstyr og tilbehør  
- ta kontakt med Terje Lastein (908 74 378)

**Returadresse:**  
Nanset Standard AS  
Postboks 2100  
3255 Larvik



## SALGSAVDELINGEN



### Kjell Sørensen

Hjullastere, minimaskiner og utstyr  
Tlf: 91 33 24 53  
Kjell.sorensen@nanset.no



### Espen Andersen

Brukte maskiner  
Tlf: 95 78 87 31  
Espen.andersen@nanset.no



### Helge Myrhaug

Buskerud og Oppland  
Tlf: 91 31 46 29  
Helge.myrhaug@nanset.no



### Knut Stensrud

Aust- og Vest Agder  
Tlf: 91 71 51 16  
Knut.stensrud@nanset.no



### Ola Vik

Nord-Oppland og Møre & Romsdal  
Tlf: 97 75 30 93  
Ola.vik@nanset.no



### Fred Partyka

Akershus  
Tlf: 90 68 10 71  
Fred.partyka@nanset.no



### Trond Viktor Meland

Nord-Trøndelag og Nord-Norge  
Tlf: 97 18 80 41  
Trond-viktor.meland@nanset.no



### Kjell Joar Sleire

Hordaland og Sogn og Fjordane  
Tlf: 91 88 42 34  
Kjelljoar.sleire@nanset.no



### Sigurd Trones

Rogaland  
Tlf: 91 69 72 46  
Sigurd.trones@nanset.no



### Kim Jørgen Moe

Sør-Trøndelag  
Tlf: 92 02 25 35  
Kim-jorgen.moe@nanset.no



### Christian Sleire

Bergen  
Tlf: 94 16 06 44  
Christian.sleire@nanset.no



### Kjell Selenius

Østfold  
Tlf: 91 76 43 38  
Kjell.selenius@nanset.no



### Svein Erik Rønning

Hedmark og deler av Gudbrandsdalen  
Tlf: 90 02 89 00  
Svein-erik.ronning@nanset.no



### Vegard Gultvedt

Regionsansvarlig Østlandet  
Tlf: 90 16 57 54  
Vegard.gultvedt@nanset.no



### Nils Arve Norendal

Telemark og Vestfold  
Salgsingeniør  
Tlf: 95 87 68 78  
Nils-arve.norendal@nanset.no



### Henrik Anholt

SALGSSJEF  
Tlf: 90 88 83 48  
Henrik.Anholt@nanset.no

 **NANSET  
STANDARD**

*- fornøyde kunder vender tilbake!*

Elveveien 135, 3255 Larvik. Telefon 33 13 26 00 og fax 33 11 45 52  
eller besøk oss på [www.nanset.no](http://www.nanset.no)