

Nanset stikka

Desember - 2000

Sammen er vi sterke!

- En ubetinget suksess for
Helge Thirud og Stein Johansen.



Høyt til vær
med Hitachi

Mange spennende og
teknisk gode maskiner

Er du klar for
vinteren?

Tips for vintersesongen



Leder

2

Stor, men liten

3

FixMet fikser saken

4

Originaldeler
forlenger levetiden

5

Helge Thirud og Stein Johansen
Lykkelig som litt større

6

Servicesjefen:
- Klar for vinteren?
Råd og tips...

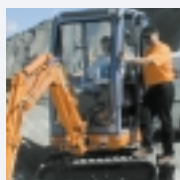
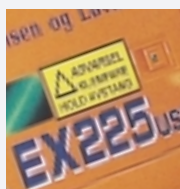
8

Bruktmarked

10

Nanset Standard på
messer og utstillinger

11



Første utgave av Nanset - Stikka

Vårt slagord er:
– Fornøyde kunder
vender tilbake,
sier Tom Johansen,
adm. dir.



Bladet du nå sitter med i hånden, er den aller første utgaven av Nanset-Stikka, et magasin for kundene til Nanset Standard. Denne utgaven inneholder blant annet noen av de siste nyhetene om våre maskiner, historier fra maskinkjøernes hverdag og noen råd i forbindelse med vintersesongen som står for døren.

Vårt håp er at stikka blir et hyggelig avbrett i din hektiske hverdag som entreprenør eller maskinfører, og at den får plass på lunsjbord og i førerhus rundt omkring. Slagordet til Nanset Standard er "fornøyde kunder vender tilbake". Hvis hver enkelt leser er litt mer fornøyd etter å ha lest dette magasinet, har vi gjort en innsats for leve opp til slagordet.

Vi er vant til å bli vurdert av profesjonelle og krevende kunder til enhver tid. Men bladutgivelse er noe nytt for oss. Derfor blir vi veldig glade for all form for ros og ris. Det er viktig for at vi skal kunne forbedre oss. Er det noe du vil at vi skal skrive om, eller har du generelle kommentarer til bladet, så si i fra!

Konkurransen er tøff i anleggsbransjen, som over alt ellers. Økt rente, strammere budsjetter og stadig nye lover og regler har i det siste stilt enda strengere krav til bransjen. Derfor er forbedringer og effektivisering viktigere enn noen gang.

Våre samarbeidspartnere, maskinprodusenter og leverandører av ulike slag, har alltid vært tidlig ute når det gjelder utvikling av produkter og nytenkning. Samtidig har Nanset Standard gjennom 71 år utviklet en solid kompetanse for å gi deg som kunde et fortrinn i konkurransen. Vi jobber hele tiden for at våre kunder skal tjene godt på sine investeringer.

Hovedoppgaven til våre selgere er å gi kvalifiserte råd til kundene, slik at investeringen blir mest mulig lønnsom. Et annet fortrinn er at vi er en liten og fleksibel bedrift. Vi tar beslutninger raskt og enkelt. Og vi er overbevist om at våre produkter er av de aller beste på markedet.

Alt dette skal gjøre at vi kan leve opp til vårt slagord "fornøyde kunder vender tilbake". Og er du som kunde fornøyd – da er også vi fornøyd.

God og nyttig lesning!

Tom Johansen, adm.dir.

**NANSET
STANDARD**
– fornøyde kunder vender tilbake!

www.nanset.no

Nanset Standard Kundemagasin

Utgitt av: Nanset Standard AS
Elveveien 135,
3255 Larvik
Telefon 33 13 26 00
Telefaks 33 11 45 52

Redaksjon: Hans Jørgen Vesterås

Design: Helland Prepress as

Trykk: BK Vestfold Grafiske as

Beltegraveren EX 225USR:

Stor, men liten

En fornøyd gruppe fra Isachsen og Løvås AS, sammen med Helge Myrhaug, står her ved siden av en helt ny japansk-produsert beltegraver fra Fiat-Hitachi. Maskinen er i 20-tonnklassen, og har fått betegnelsen EX225USR. Beltegraveren utmerker seg særlig med sin svært korte overvogn, som gjør at den egner seg perfekt for arbeid på trange steder. Bakre svingradius er kun to meter. Tidligere var det bare langt lettere maskiner som kunne brukes under veldig trange forhold.

Stabiliteten er opprettholdt ved at motvekten er ekstra tung. Samtidig har undervognen komponenter fra maskiner i større vektklasser. Hytta er av samme romslige type



som de øvrige i EX-serien. Beltegraveren kan også leveres med skjær. Da veier den 23,2 tonn i standardversjon.

Maskinen har en stillegående sekssylindret turbomatet motor fra Isuzu som yter 145 hk.

Interessen for den nye beltegraveren har vært enorm, og flere har kjøpt maskinen bare etter å ha lest om den i brosjyrer. Den første i Norge ble levert til Isachsen og Løvås AS.

EX225USR
En fornøyd gruppe samlet rundt maskinen, fra venstre selger Helge Myrhaug, eier Trygve Løvås, kjører Helge Nubberud og mekaniker Sture Hoff.

EX225USR har også en lillebror på 13 tonn, EX135USR. Denne beltegraverens bakre svingradius er 1,69 meter. Bortsett fra størrelsen er det ikke stor forskjell på de to maskinene, men den minste utgaven kan foreløpig ikke leveres med skjær.



Ny maskin
En nydelig
liten sak dette,
sier Helge Nubberud
og Helge Myrhaug.



: Tannsettet Fixmet er det tannsystemet på markedet som gir best driftsøkonomi, mener maskinfører Gunnar Skåland.

FixMet fikser saken!

SUVERENE TENNER:
Gunnar Skåland har siden sommeren 1999 valgt å bruke FixMet tannsett på sin FH300.



Fakta:

- Stålkvalitet:
 - Brinell - 536
 - Strekkfasthet - 17 Ft-Lb
- Styrespor for økt stabilitet og perfekt tilpasning
- Selvslipende for maksimal inntrengning
- MET stål er fremstilt gjennom en prosess som sikrer renheten i stålet. Forurensninger fjernes, og stabilitet, seighet, strekkbarhet og styrke forbedres betydelig
- Tilgjengelig for grave-maskiner fra 8-110 tonn
- Tenner for maskiner opptil 500 tonn er under utvikling

Krevende gravearbeid forutsetter at man er godt utstyrt. Og da er det naturlig nok ikke bare selve grave-maskinen som betyr noe. Blant de mest utsatte delene på maskinen er tennene, og her er det mye penger å spare.

Gunnar Skåland, maskinfører fra BS Graveservice i Hauge i Dalane, er blant dem som sverger til FixMet. Han har vært maskinfører siden 1974 og har med andre ord lang erfaring for å kunne uttale seg. Skåland driver utelukkende med graving i stein. Han monterte sitt første sett med FixMet på sin 30

tonns gravemaskin FH300 sommeren 1999.

- I løpet av 12 måneder kjørte jeg omkring 1800 timer og brukte tre tannsett. Det gir et snitt på 600 timer mellom hvert bytte, og det er jeg meget godt fornøyd med, sier Skåland.

Han berømmer FixMet for slitestyrke, stabilitet og inntrenging. I tillegg fremhever han hvor raskt det er å bytte fire tenner.

-Jeg har prøvd det meste av tannsystemer og er ikke i tvil om at dette systemet gir best driftsøkonomi og lasteevne pr. time. På grunn av





slitestyrke og bytteintervaller sparer jeg omkring 40 000 kroner årlig ved å endre til FixMet på denne maskinen, mener maskinføreren.

Nanset Standard i Larvik begynte å selge FixMet for halvannet år siden.

–Siden den gang har vi utstyrt 150 maskiner med dette tannsystemet. Dette tilsvarer omtrent halvparten av det totale antallet solgte maskiner. Og tilbakemeldingene er veldig positive, kommenterer salgssjef Nils Olav Haukaas hos Nanset Standard.

Understell: Originaldeler forlenger levetiden

Jobb dobbelt så lenge med originale understellsdeler! Påstanden kommer fra Terje Lastein hos Nanset Standard. Han er materialadministrasjonssjef og vet hva han snakker om.

–Det er ingen tvil: Originale understellsdeler gir best driftsøkonomi på sikt. Det viser seg gang på gang, fastslår Lastein.

–Dette har vi tatt konsekvensen av og innledet et samarbeid med en av verdens største produsenter av understell, italienske Berco. I tillegg til å levere originale understellsdeler til Fiat-Hitachi, produserer firmaet også direkte til en rekke andre merker.

Når vi nå samarbeider direkte

med Berco kan vi levere understell, ikke bare til Hitachi og Fiat-Hitachi, men også til andre merker. Etter oppfordringer fra våre kunder har vi foreløpig startet opp med leveranser av understell til Cat, Komatsu og Åkerman, forteller Terje Lastein.

Han legger til at Nanset Standard, i tillegg til kvalitet, også legger vekt på å være konkurransedyktige når det gjelder leveringstid og pris.

DOWN UNDER:
På sikt er det best driftsøkonomi å satse på originale deler til understellet



: Sammen er vi sterke! I 1998 slo de to små entreprenørfirmaene til Helge Thirud og Stein Johansen fra Ås i Akershus seg sammen. Det ble en ubetinget suksess.

Helge Thirud og Stein Johansen:

Lykkelige som litt større

Stein Johansen (43) og Helge Thirud (46) var lykkelige som små - men er nå enda lykkeligere som litt større. De to drev hvert sitt mindre entreprenørfirma i Ås, med fire og seks ansatte. Sammenslåingen var en perfekt måte å møte nye krav på.

–Kravene til aktørene i anleggsbransjen øker, og den vellykkede sammenslåingen til Johansen & Thirud i 1998 bekrefter at "sammen er vi sterke", kommenterer de to.

–Vi har hver for oss dokumentert kunnskap og erfaring som gir en solid plattform for virksomheten. Dette er en forutsetning for å kunne gi kundene den nødvendige tryggheten.

Lærte av far

Stein Johansen har bakgrunn som byggmester. Han gikk i lære i sin fars bedrift og jobbet der i mange år før han tok over familiefirmaet i

1987. Hovedområdet for selskapet var villabygging og restaurering. På det meste hadde bedriften syv ansatte.

En av samarbeidspartnerne var Helge Thirud, og dette utviklet seg positivt.

–Etter hvert som nye krav og forskrifter gjorde seg gjeldende, ble en formalisering av samarbeidet helt naturlig, forteller Stein Johansen.

Helge Thirud overtok Haugerud Gård og driften av denne i 1976. I tilknytning til bruket er det 600 mål korn. Helt fra overtagelsen av gården og frem til slutten av 1980-tallet drev Thirud også med tømmerdrift i vinterhalvåret. Men da de store hogstmaskinene kom for fullt, ga han seg med skogsdrift.

Med egen traktor utførte han også mange ulike graveoppdrag for landbruket. Etter hvert ble det for mye for en mann alene, og den første ansettelse i det private firmaet kom i 1993. Jarle Skuterud ble ansatt i 1994, og flere med ham er blitt i firmaet siden.

Da Helge Thirud og Stein Johansen slo seg sammen i 1998, var det seks som jobbet hos Helge og en



TØMMERHUGGER VS. HOGSTMASKIN:
Da hogstmaskinene kom for fullt på 80-tallet, ble det lite motiverende å fortsette med motorsag, kommenterer Helge Thirud.

Fakta: om Johansen & Thirud AS

Bygg- og anleggsentreprenør, Haugerud Gård, 1430 Ås i Akershus
Aksjeselskapet ble etablert i 1998.

- Eies og drives av Stein Johansen og Helge Thirud.
- Det er 12 ansatte
- Årlig omsetning ca. 12 millioner
- Maskinparken består av EX60, EX165, EX200, EX215 og FR130



OVERTOK ETTER FAR:
Stein Johansen er
byggmester, og
overtok sin fars
bedrift i 1987.



hos Stein. I dag består selskapet av totalt 12 ansatte.

Nye grøfter, nye regler

Selv om en grøft ser likedan ut nå som for 20 år siden, er det mye annet som har forandret seg. Det er ikke nok å være flink med spakene i gravemaskinen når man skal drive en maskinbedrift i dag. En må også følge opp regler og papirarbeid.

–Alle arbeidsoperasjoner i et prosjekt må dokumenteres, og avvik må rapporteres. Reglene er strengere enn de noen gang har vært. En av de største utfordringene nå er derfor å planlegge og jobbe systematisk, samt ha rutiner slik at maskinkjørerene har alle de nødvendige skjemaer klare når gravingen begynner, forklarer Stein Johansen.

–Vi er spesielt heldige som har det offentlige som kunder. Selv om

alle prosjekter som var påbegynt før 1998 kunne gjennomføres på den "gamle måten" i forhold til krav om dokumentasjon, ga oppdragene for det offentlige og andre store byggherrer som f.eks. Vital Eiendom tidlig den nødvendige erfaring på å jobbe dokumentert – lenge før det egentlig var påkrevd.

Graver etter vikingene

Dessuten dreier det seg mye om penger, penger og atter penger.

–Alle kostnader med service, egne reparasjoner, verkstedreparasjoner, deler og driftskostnader blir ført på den enkelte maskin. Vi har funnet en enkel måte å holde oversikt på, og det gir oss mulighet til å styre og dokumentere lønnsomheten vår.

Men selvsagt er det også store utfordringer i selve gravearbeidet. Og entreprenørfirmaets medarbeidere trives når de får oppdrag utenom det vanlige.

–Ofte finner vi kulturminner når vi er på oppdrag for Fylkesmannen ved Oldsaksamlingen. Utfordringen er å grave av sjiktet med matjord helt nøyaktig, for å kunne avdekke

kulturminner. Det vi oftest finner under slik graving er kullgroper, og da har arkeologene et godt utgangspunkt for den videre utgravingen.

Egen Betongavdeling

Våren 1999 bestemte firmaet seg for å utvikle byggavdelingen til en spesialavdeling for betong.

–Denne avdelingen har spesialisert seg på konstruksjoner i betong, med hovedvekt på forskaling. Etterhvert har vi også blitt meget dyktige på såkalt kiling - manuell splitting av fjell. Det vil si at vi fjerner fjell som er vanskelig tilgjengelig for vanlig maskinelt utstyr, forteller Stein Johansen.

Betongavdelingen består i dag av fem mann. To lag har egne biler for de aktuelle oppdragene.

Firmaet påtar seg et bredt spekter av oppdrag. Blant annet alt innen graving og betongarbeid til det private og offentlige instanser som Statens Vegvesen. Fungerer ofte som underleverandør til andre entreprenører.



: Det "begynner med begynnelsen".
Slik er det også med en anleggsmaskins liv.
Servicesjef Knut Arne Svendsen har 37 års erfaring
med anleggsmaskiner fra Nanset Standard.

Er du klar for vinteren?

GIR RÅD:
Knut Arne
Svendsen er
servicesjef hos
Nanset
Standard



Hos Nanset Standard har vi anstrengt oss for å utvikle klargjøringsrutiner med fokus på kvalitet. Dette er en forutsetning for god økonomi fra begynnelsen av.

Neste trinn er selve overleveringsprosessen. Vi har en egen prosedyre for overleveringen der vi foretar en fornuftig gjennomgang av maskinen. Prosedyren inneholder fire hovedpunkter som blir gjennomgått sammen med kunden: Utstyr, innstillinger/drift, vedlikehold og anmerkninger ved eventuelle avvik.

For eksempel gjennomgår vi alle instrumenter, vi finner den beste sittestillingen, forklarer alt av ekstrautstyr og lar kunden prøvekjøre maskinen for å finne ut om noe kan tilpasses enda bedre.

Fasen etter overlevering er spennende med hensyn til maskinførers forventninger og tilpasning til sin nye arbeidshest. Samspillet mellom maskinen og kunden er av avgjørende betydning for optimal ressursutnyttelse. Blant annet er det viktig at maskinføreren har nødvendig kunnskap om periodisk vedlikehold.

Nanset Standard tilbyr derfor vedlikeholdskurs for maskinførere.

VEDLIKEHOLD:
Kvalitet på
klargjøringsarbeidet
er en forutsetning
for god økonomi fra
begynnelsen av.



Tips for vintersesongen

Vintersesongen står for døren. For sikker drift anbefaler vi at følgende punkter særlig sjekkes:

1. Strømkilde.

Er batteri(ene) testet og ok?
Er batteripolene og hovedstrømkablene fri for irr og i orden?

Har du strømtyper (utstyr som trekker strøm kontinuerlig), er det viktig at du bruker hovedstrømbryteren i kuldeperioder.

2. Diesel

Har du tanket vinterdiesel?

Er tanken drenert daglig?

Er dieselfilter skiftet
forskriftsmessig?

Følger du renslighetskravene ved forannevnte tre punkter?

3. Frostvæske

Kanskje er det byttet en slange siden sist vinter og etterfylt vann. I så fall er det viktig at du sjekker frostvæskeinnholdet (grader) i kjølesystemet.

Husk at gammel frostvæske gir redusert virkning og kan skade motorblokken.

4. Olje

Bruk kun foreskrevet vinterolje etter fabrikkens anbefalinger. Feil type olje kan gi starttregghet.

5. Motor

Har du sjekket innsprøytingsdysene?
Er tenningsstidspunktet riktig?
I særlig kalde strøk anbefaler vi deg å bruk motorvarmer for å skåne motoren.

6. Oppvarming

Vær nøye med å følge maskinens varmkjøringsprosedyre om vinteren.

7. Smøring

Smøring bør foregå om ettermiddagen eller ved arbeidsdagens slutt om vinteren. Da er det en gunstigere temperatur på de komponenter som skal smøres.

Kurset varer i tre - fire timer og kan etter avtale holdes på kvelds- eller dagtid. Det inneholder både en teoretisk og en praktisk del. Kurset er også blitt arrangert både i Oslo og Østfold.

Til slutt i dag vil jeg minne om at vinteren står for døren, og derfor kommer jeg med noen tips og råd om ting som det er viktig å passe på i disse dager.

Ha en god vinter!

Med hilsen
Knut Arne Svendsen



www.nanset.no

Utdrag fra vår internettside:



Fiat-Hitachi FH300LC.2
 Årsmodell: 1995
 Vekt: 30,0 t
 Timer: 8.200
 Utstyr: Std. maskin m/SMP27 hy. hk-feste og std.skuffe. Selges sertifisert.
 Lokalisering: Larvik
 Prisantydning: 620.000,-
 For nærmere informasjon kontakt
 Myrhaug, tlf: 91 31 46 29
 helge.myrhaug@nanset.no
 Nr. 29119-2/5205



Fiat-Hitachi EX135UR
 m/offset bom
 Årsmodell: 2000
 Vekt: 7,8 t
 Timer: ca. 50
 Utstyr: Standard maskin m/original skuffe
 Lokalisering: Larvik
 Prisantydning: 695.000,-
 For nærmere informasjon kontakt
 Norendal, tlf: 94 10 92 33
 nils-arve.norendal@nanset.no



Fiat-Hitachi, FH15.2
 Årsmodell: 1997
 Vekt: 1,5t
 Timer: ca. 1400
 Utstyr: Hurtigkobling, smalskuffe og pusseskuffe.
 Lokalisering: Stjørdal
 Prisantydning: 140.000,-
 For nærmere informasjon kontakt
 Vinge, tlf: 94 73 27 24
 johannes.vinge@nanset.no
 Nr. 6203



Hitachi EX100.5
 Årsmodell: 2000
 Vekt: 1,5t
 Timer: ca. 450
 Utstyr: Hydr. HK-feste
 Lokalisering: Stjørdal
 Prisantydning: 700.000,-
 For nærmere informasjon kontakt
 Vinge, tlf: 94 73 27 24
 johannes.vinge@nanset.no

For fullstendig oversikt
 se vårt bruktmarked på vår internettside!
 Stort utvalg i brukte deler og maskiner.

www.nanset.no

Alltid tilgjengelig...

Ut

Svingen pukkverk:

IN NATURA:
 Maskiner utstilt
 i sitt rette
 element i
 Østfold



Ikke for folk med høydeskrekk

HØYT TIL VÆRS:
 Flere av løfter-
 ne i på messen i
 Holland nådde
 lett 80 meter
 opp i luften



PÅ BAKKEN: Hans Jørgen Vesterås (t.v.)
 fra Nanset Standard holdt seg på gulvet.
 Her er han sammen med (fra venstre) Ole
 Jonny Madsen, Erwin Timmerman,
 Jon Foby og Victor van Thiel.

stilling som det svinger av!



Maskinger som er pent og renslig oppstilt i en hall kan være spennende nok. Men det svinger litt ekstra av den årlige utstillingen hos Svingen pukkverk i Halden. I august var det niende gang MEF sto for dette arrangementet.

Det spesielle med denne utstillingen, som naturlig nok er tilrettelagt for bransjefolk, er at alle får prøve maskinene i sitt rette element. Ingen tvil om at dette er populært. Også de yngste besøkende fulgte maskinparken med store øyne, så det spørs vel om ikke interessen for tøffe maskiner ligger i genene våre.



Årets utstilling for personløftere og arbeidsplattformer i Maastricht, Holland var ikke noe for folk med høydeskrekk. Messen gikk av stabelen i september. Flere av løfterne nådde lett en høyde på 80 meter. Det tilsvarer en bygning på 30 etasjer.

Nanset Standard hadde selvsagt sine folk på plass.

–Men 80 meter... det er for høyt til at vi torde å prøve, innrømmer larviksfirmaets produksjef Hans Jørgen Vesterås.

Hitachi stilte med egen stand hvor firmaet viste sine siste og nyutviklede løftere.

–Vi har allerede solgt den første HX99B – med plattformhøyde på inntil 9,8 meter – til Ole Jonny Madsen i Porsgrunn, forteller Vesterås.

Nanset Standard stilte med seks maskiner i forskjellige størrelser, fra minigraveren FH17.2 på 1750 kg, til den atskillig større EX285 på 29 tonn.

Værgudene viste seg fra sin beste side lørdagen og sin dårligste side søndag. Til tross for dette var utstillerne godt fornøyd med besøket og oppslutningen, og Nanset Standard håper MEF fortsetter tradisjonen med utstillingen i Svingen Pukkverk.



DEN SKAL TIDLIG KRØKES:
... som god maskin-
kjører skal bli.
Maskinutstillingen
var også populær
blant de yngste.

Dyr og maskiner i Seljord

Tradisjonen tro hadde Nanset Standard også i år en betydelig stand på den velkjente Dyrsku'n i Seljord. Utstillingen foregikk fra 21. til 23. september. Nanset Standard viste beltegravere som varierte i størrelse fra 1750 kg og opp til 29 tonn. I tillegg hadde firmaet utstilt en hjul-laster, samt en beltegående arbeidsplattform.

Dyrsku'n er for folk i alle aldre, og det var tydelig at mange maskinkjørere benyttet anledning til å vise resten av familien hva pappa steller med til daglig.

–Men det var også mange som var ute etter mer enn bare å titte, og det ble faktisk underskrevet flere kontrakter på nye maskiner. Vi ser allerede frem til neste års utstilling, sier en fornøyd Hans Jørgen Vesterås fra Nanset Standard.



FORHANDLINGER
PÅ GANG:
Nanset Standards
Bjørn Aasheim (t.h.)
i samtale med
interessert kunde



SUKSESS:
Den tradisjonsrike
Dyrsku'n i Seljord er
et bra sted for både
kjøpere og selgere
av maskiner.



Nanset Standard AS
– en del av Larvik



Nanset Standard AS
Elveveien 135
3255 Larvik

Telefon 33 13 26 00
Telefaks 33 11 45 52

e-mail: post@nanset.no
Web: www.nanset.no

SALGSAVDELINGEN



Nils-Olav Haukaas
Salgssjef
Tlf: 33 13 26 50/911 44 425
nils-olav.haukaas@nanset.no



Helge Myrhaug
Buskerud/Oppland
Tlf: 913 14 629
helge.myrhaug@nanset.no



Hans Jørgen Vesterås
Produktsjef
Tlf: 33 13 26 08/906 64 011
hans-jorgen.vesteraas@nanset.no



Kjell Joar Sleire
Nord-Rogaland/Hordaland/Sogn
Tlf: 918 84 234
kjelljoar.sleire@nanset.no



Vegard Gultvedt
Oslo/Akershus/Østfold/Hedemark
Tlf: 901 65 754
vegard.gultvedt@nanset.no



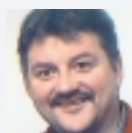
Finn R. Pettersen
Nord-Norge
Tlf: 88 00 40 85
finn.pettersen@nanset.no



Bjørn Aasheim
Agder/Sør-Rogaland
Tlf: 916 06 314
bjorn.aasheim@nanset.no



Nils Arve Norendal
Telemark/Vestfold
Tlf: 941 09 233
nils-arve.norendal@nanset.no



Johannes Vinge
Trøndelag
Tlf: 913 34 440
johannes.vinge@nanset.no



Inge Langdal
Møre/Romsdal
Tlf: 908 22 615
inge.langdal@nanset.no

**NANSET
STANDARD**
– fornøyde kunder vender tilbake!

www.nanset.no

Jeg ønsker brosjyrer, takk!

Brosjyrer på maskiner fra:

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ Beltegravere | ☐ Hjullastere |
| ☐ Hjulgravere | ☐ Annet |
| ☐ Minigravere | |

Navn:

Adresse:

Tlf:

Kan sendes
ufrankert i
Norge.
Mottaker
betaler porto.

SVARSENDING
Avt.nr. 321230/73

**NANSET
STANDARD**

Postboks 2100
3255 Larvik

