

Nanset **stikka**

April - 2001

Ny lastehåndterings-
maskin til Norge



Knut Rolandsen
på Røst



Folk trengte
skogsveier:

Roald Rødolv
– selvstendig
næringsdrivende
i Sagvassdalen.

Ny lov fra januar
Sakkyndig virksomhet



Leder 2

Effektiv lastehåndtering 3

Tøffe oppdrag på Røst 4

Tore Farmen
hos Nanset Standard 6

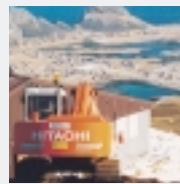
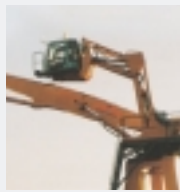
Kundeintervju
- Roald Rødolv 7

Ny lov
- Sakkyndig virksomhet 8

Bruktmarked 10

Nanset Standard
- Messer og utstillinger 11

Nanset Standard
- Salgsavdelingen 12



I forandringens tidsalder



FORANDRING:
Markedet blomstrer
og kravene øker,
sier Tom Johansen,
adm. dir.

Vi lever i forandringens og uforutsigbarhetens tidsalder. Ved årtusenskiftet var det kun en skikkelig vekstbransje; IT. Nå, et drøyt år senere, sitter mange av aktørene nærmest ribbet tilbake. Vår geskjeft har for tiden heldigvis motsatt fortegn. I likhet med de fleste andre leverandører av anleggsmaskiner, forberedte Nanset Standard seg på en liten nedgang i aktiviteten mot slutten av år 2000. Vi kunne ikke ha tatt mer feil. Markedet blomstrer og entreprenørene har travle tider på tross av stadig tøffere konkurranse og økte krav fra kundene.

En av de store oppdragsgiverne er offentlig sektor med sine mange uløste oppgaver. Dette gjelder ikke minst veiutbygging. Her på berget er den brennhete, nesten evigvarende diskusjonen om en ny firefelts motorvei gjennom Vestfold endelig i konklusjonsfasen. Det vil si; "alle" vil ha veien - men hvem skal betale - og hvor skal bommen(e) stå? La oss for all del håpe at slike spørsmål ikke vil utsette byggingen ytterligere. Penger betyr utrolig lite når vi vet hvor mange menneskeliv den nåværende gjennomfartsåren gjennom Vestfold har krevd.

Siden sist har Nemko Certifications godkjent Nanset Standard som sakkyndig virksomhet for årlig kontroll av masseforflytningsmaskiner og tilhørende løfteutstyr. Artikkelen på side 9 anbefales for mer informasjon om denne loven som trådte i kraft 1. januar 2001.

Ellers så går det mot vår og messetid. Først ute er Bauma hvor gigantene møtes til dyst i München. Det vises mange spennende nyvinninger og aktørene sloss om å være flinkest. Representanter fra Nanset Standard er selvfølgelig på plass og kan veilede om produktnyhetene fra Fiat-Hitachi etc.

Da avslutter jeg med å ønske alle leserne lykke til med store, spennende byggeprosjekter og kvalitetsmaskiner med **riktig farge**. Samtidig ønsker jeg alle en riktig god påske (ja vel, så er påsken gul da!).

Tom Johansen, adm.dir.
tom.johansen@nanset.no

Ny maskin til Norge

Effektiv lastehåndtering - overalt

Konepaja Mantsinen Oy i Finland har raskt gjort store fremstøt med sine unike havnekraner og lastehåndteringsmaskiner. Hitachi og Fiat-Hitachi's store EX modeller (355-1100) ble valgt som basismaskiner, fordi disse maskinene takler de store belastningene som oppstår ved laste- og lossearbeid samt lastehåndtering.

Det unike ved disse maskinene er, i følge produktsjef i Nanset Standard, Hans Jørgen Vesterås, at de er beltegående og har et trinnløst justerbart førerhus. Dette gjør at føreren blant annet får oversikt over hele lasterommet. Samtidig er de raske, støvsvake og meget stabile. Maskinen fås med et stort utvalg av tilleggs-

utstyr, som for eksempel tømmerklo, pallegaffel, grabb for salt, sand, gjødsel etc, rotator og magnet. Hver maskin blir selvfølgelig spesialtilpasset den enkelte kundes ønsker og behov.

Det er foreløpig produsert og solgt nærmere 50 maskiner i Europa. Nanset Standard vil arrangere en visningstur til Halmstad i slutten av april for norske interessenter. Kontakt Hans Jørgen på 33 13 26 08 for flere opplysninger.



UNIKE MASKINER:
- Disse maskinene er unike på mange måter, hevder produktsjef Hans Jørgen Vesterås.



Fakta om MSK 100

- Vekt 100 tonn
- Basismaskin EX750
- Rekkevidde 21 meter
- Løftekapasitet på 16 m ca. 10 tonn
- 6 sylindret Cummins motor som yter 324 Kw/1800 rpm
- Beltebredde 980 mm



Ved utbyggingen av havna måtte de bygge en egen kai.



Utbygging av NATO-stasjon. Maskinen sto på fjellet med avgrunnen fire-fem hundre meter nedenfor.

: - Jeg var på ferie på Røst for å besøke min far. Jeg trudde han var "gær'n" som hadde flyttet til ei øy midt ute i havet. Men her traff jeg Marit som ble kona mi. Røst er en god og levelig plass – det gir fred i sjela å være her!

Gir ro i sjela

Knut Rolandsen (50) stortrives på Røst. Her startet han for 25 år siden sitt eget firma og kjøpte samtidig sin første maskin, en Ford 4550 traktor-graver.

– Det er 15 år siden jeg ble kunde hos Nanset Standard AS for aller første gang, forteller han. – Jeg kjøpte en ny 8 t Hitachi UHo33 gravemaskin.

Opprinnelig kommer Rolandsen fra Svolvær. Hans far var handelsreisende for Nidar før han flyttet til Røst og overtok en kolonialforretning fra en av sine kunder. Et feriebesøk hos faren resulterte i at Rolandsen traff sin nåværende kone, Marit.

Fredelig – men viktig
Røst er en fredelig plass med rundt 670 fastboende. Under skreifisket i januar og februar har imidlertid 350 til 400 båter tilknytning til øya. Fisk til en verdi av 230 millioner kroner tas inn via Røst. Fiskeindustri og tørking av fisk er hovednæringsveien.

– Tørrfisk som eksportartikkel er like verdifullt her som "gull", forklarer Rolandsen. – Fisken henger til

tørk fram til juni. Eksporten av klippfisk går hovedsakelig til Italia.

Fagkunnskap

Firmaet til Knut Rolandsen går godt. Maskinparken er førsteklasses. Det viktigste er likevel de ansatte og den gode fagkunnskapen de besitter.

– Vi har to dyktige dumperkjørere med tilleggskompetanse, forklarer Rolandsen. – Arnold Wilhumssen, innflytter fra Sør-Trøndelag, er snekkerkyndig. Roy Sandveen, innflytter fra Nord-Trøndelag, er sveiser. Jan Arve Aasland tok fagbrevet i fjor. Vår sønn, Anders Rolandsen, er lærling og skal ta fagbrevet til våren.

I tillegg er kona Marit ansatt i firmaet. Både Knut Rolandsen og hans bror, Kåre, skal dessuten ta sine egne fagbrev til våren.

– For at firmaet skal få sentral godkjenning må jeg ta fagbrevet. Jeg har jobbet for dette i flere år, men min sønn, Anders, erter meg. Hvis jeg ikke klarer det, får han overta på direkten, sier Rolandsen og ler godt.

De fleste ansatte i firmaet er innflyttere. Rolandsen spøker med at det er de beste fiskerne fra Lofotfisket i



NY MASKIN:
Fornøyd Rolandsen på ny hjullaster.



Utbygging av vei/vann/avløp på et nytt industriområde.



Utbygging av Vannverket i et 70 mål stort myrområde.

Knut Rolandsen

Personlig selskap

- 6 ansatte – Rolandsen inkludert + en kontorfunksjon som kona utfører
- Omsetter for 5,5 – 6 millioner kr.
- Eget 245 m² verksted
- Firmaet har ADK1 sertifikat, sprengningssertifikat kl. A, og nødvendige kurs for sentral godkjenning (søknad under bearbeidelse)

Maskinpark:

- Fire gravere
 - 8 tonner: Hitachi EX60 (-99 mod)
 - 13 tonner: Fiat-Hitachi EX135 (2000 mod) med ny hydraulikkhammer
 - 24 tonner: Hitachi UH120
 - Pelly Job m/hydraulikkhammer
- Scania 113M trekkvogn (-94 mod) med maskinhenger
- Tre Moxy-dumpere
- En hjullaster Fiat-Hitachi W170 (2000 mod)

Røst – ei lita øy i havet utenfor Lofoten og Bodø

- Daglig fly- og fergeforbindelse til Bodø
- Ca 670 mennesker er fastboende
- Under skreifisken i januar/februar er det 350 – 400 båter
- Fisk til en verdi av 230 millioner tas inn via Røst
- Fiskeindustrien og tørking av fisk er hovednæring
 - Tørrfisk som eksportartikkel – verdifullt som "gull"
 - Tørker fram til juni – eksporteres (mest til Italia)

januar som blir rekruttert. – Vel, det er vel jentene her på Røst som først huker tak i dem, sier han.

Arbeidsoppdrag

Firmaet har mange ulike oppdrag. Nå arbeider de med en 2000 meter lang vei og sykkelsti med autovern for Røst kommune.

- Vi har også fått vei/vann/avløp på et nytt industriområde. I tillegg håper vi å få grunnarbeidet i forbindelse med det nye rådhuset på Røst. Vi regner også på anleggsvei og betongfundament til to-tre vindmøller. Snart har vi disponert all vår kapasitet ut 2001, sier Rolandsen.

- Vi har utført oppdrag for Jon Greger AS, AS Gle, Røst Fiskeindustri AS, Røst Fiskesjømat AS, A.J.Johansen AS og Hjalmar Ekrem Fiskeindustri AS.

I forbindelse med oppbygging for vannverket, flyttet firmaet til Knut Rolandsen hele 120 000 kubikkmeter med sand-, jord- og steinmasse, i tillegg til ledningsnett og pumpestasjon. Dette var i et 70 mål stort myrområde.

- Vi gjorde en god jobb. Det så nesten bedre ut i naturen etter at vi hadde vært der enn før vi utførte jobben, fastslår Rolandsen fornøyd.

- For øvrig har vi i forbindelse med utbygging av fiskegjeldområder og industrihaller hatt utgraving, utfylling, planering og støping.

Tøffe oppdrag

Ved utbyggingen av havna flyttet firmaet til Rolandsen 100 000 kubikkmeter sand- og sprengningsmasse. Dette ble tatt i land på en egen lekter. I samarbeide med Kystverket måtte de faktisk bygge en egen kai til formålet.

En annen krevende jobb hadde firmaet på naboøya Værøy.

- Her tok vi oss av grunnarbeidet i forbindelse med en NATO-stasjon. Maskinen sto på fjellet, og jeg så rett ned i avgrunnen som lå fire-fem hundre meter nedenfor. Dette arbeidsoppdraget kurerte høydeskrekken – tror jeg, sier Knut Rolandsen.

Fakta



: Tore Farmen (57) er den kundene ringer til når de trenger deler. - Jeg har jobbet med deler bestandig - det er både gøy og interessant. Og så har Nanset Standard alltid vært en sikker og god arbeidsplass, understreker han.

Følger opp kundene

Det er mange som jobber med deler i Nanset Standard, både for klargjøring av nye maskiner og med utsendelse til servicestedene rundt om i landet. De direkte henvendelsene fra kundene er det Edvard Jensen og Tore Farmen som betjener - de fleste på telefon.

- Det er viktig å stå på for kundene, sier Tore Farmen. - Når kunden kommer med en forespørsel må jeg raskt sjekke om vi har delen på lager. Hvis ikke må den bestilles med en gang, for å unngå unødig tidsbruk. Kanskje står maskinen, slik at kunden ikke kommer videre i sitt arbeid.

Daglige leveranser

- Heldigvis har vi daglige leveranser fra lageret i Nederland (Hitachi-deler) og i Belgia (Fiat-Hitachi deler). Men, det er viktig å følge opp! Fra delen bestilles følger jeg ordren videre - helt frem til kunden, understreker Farmen.

- Det er også viktig å være sikker på hvilken del kunden trenger. Jeg pleier å spørre meg fram hvis jeg ikke er helt klar over hva som menes. Med tusenvis av varelinjer må en ha tunga rett i munnen. Kunden trenger riktig del - raskt. Dessuten er det kostbart for oss å bestille flere ganger.

God utvikling

- Før jeg begynte hos Nanset Standard jobbet jeg fem år hos Larvik Automobilforretning, fortsetter Farmen. - De var importør for Ford reservedeler til Norge.

- Da jeg begynte hos Nanset Standard i 1968, forhandlet vi den norskproduserte gravemaskinen "Brøyt". Den hadde vi helt fram til 1981. Da begynte vi å importere Hitachi, som det første japanske gravemaskinmerke i Norge. I begynnelsen var nok markedet litt skeptisk, men bortsett fra noen tøffe år rundt 1990 har vi vært veldig godt fornøyde med utviklingen.



Reiselyst

Selv om bil- og anleggsdeler har utgjort mesteparten av Tore's arbeidstid, så startet han karrieren ganske annerledes.

- Jeg har vært på hvalfangst, skyter han inn. - Det var rett etter at jeg var ferdig med førstegangstjenesten min i Gaza. De manglet tjuemann til FN-patroljen i Libanon. Dermed ble vi som gikk på rekruttskolen bedt om å søke. Jeg var altså en av de heldige. Etter opplæring i leiren på Fornebu, bar det rett ned til en vaktpost på grensen mellom Palestina og Israel.

- Så var det hvalfangsten. Det var jo bare en sesong, men det var spennende. Egentlig hadde jeg sommerjobb hos et rederi i Melsomvik. Vi fjernet rust på båtene da jeg meldte meg til å være mannskap på en av ekspedisjonene. Vi reiste ut i oktober og kom igjen i mai. Jeg jobbet i byssa. Det var greit, med mange interessante og flotte opplevelser. Og vi tjente godt. Mye mer enn en vanlig årslønn - og på mye kortere tid!

- Jeg har egentlig alltid hatt reiselyst og leser mye om ulike reisemål. Akkurat nå går jeg og drømmer om en tur til Cuba - eller Barcelona.



EGENKONSTRUERT HENGER:
Denne ekvipasjen går under
alle underganger.

: Det hele startet med skogsarbeid på småbruket til bestefaren i Sagvassdalen. Med spett og stubbe- bryter begynte Roald Rødelv å lage en skogsvei. Etter hvert ble behovet økende. Både naboer og hytteeiere kom med tilsvarende oppdrag.

Naboer og hytteeiere trengte skogsveier

Roald Rødelv (65) arbeider som selvstendig nærings- drivende i Sagvassdalen, sør- vest for Innhavet i Hamarøy kommune mellom Narvik og Bodø.



Maskinparken hans be- står av en 8050 Valmet traktor, en egenkonstruert tilhenger, en 2000- modell Hitachi EX60 gravemaskin, en 10-tonns boggivogn med treveis tipp og en skogsvogn med kran. Dette utstyret gjør at han kan ta imot mange oppdrag innen en radius på rundt 10 mil.

- Jeg får ulike arbeidsoppgaver fra Nordsalten Kraftlag, Hamarøy kom- mune, Statens vegvesen i Nordland og mange private hytteeiere, sier Rødelv.

Skogsarbeid

Roald Rødelv var blant dem som ikke "reiste ut" til de mange nyopprettede industristedene som ble utviklet på slutten av 1950-tallet og begynnelsen av 1960-tallet. I stedet for overtok han småbruket i Sagvassdalen etter sin bestefar.

- Skogsarbeid, ja det har jeg holdt på med siden jeg var 10 år gammel, forteller han. - Når vi arbeidet i skogen var det behov for veier. Men det var andre tider den gang. Ganske tidlig begynte jeg å arbeide med "vågmat", et for- lenget spett som ble brukt når stubber og store steiner skulle ut av veien.

- Så kom stubbryteren. Det var en revolusjon. Dette var en firskåren talje som var festet i krysset på tre ben - ca 4,5 meter høye. Denne plasserte vi over stubben. I tillegg var bena ledda, slik at du kunne "gå" med den og slapp å legge den ned. Tross alt tok det to mann å reise den opp over stubben eller steinen.

- Dersom vi på denne tiden hadde hatt en gravemaskin, en såkalt "rund- tomsvinger", ville det spart oss for mye tungt arbeide sier Rødelv ettertenk- somt. Det har jeg tenkt på mange gang- er i ettertid.

Egenkonstruert tilhenger

Da Statens vegvesen i Nordsalten bygde Steigentunnelen, hadde Rødelv oppdraget med å lage grøfter om natten så vannet rant ut.

- Jeg brukte en 10-tonns tilhenger slik at jeg kunne dra gravemaskinen inn i tunnelen. Det viste seg imidlertid snart at denne ekvipasjen var altfor høy. Det var da jeg fikk ideen til å lage min egen henger.

- Det finnes mange løsninger i dag, men jeg konstruerte en tilhenger som er utrolig lav og som krever liten plass når du skal kjøre opp på den. Den er dessuten meget enkel å bruke. Skal jeg flytte gravemaskinen mer enn 300 meter, bruker jeg traktoren og henge- ren, sier Rødelv.



FORAN MASKINEN:
Fra venstre
Roald Rødelv og
Nanset Standards
Finn Pettersen.

Riving av gamle fjøs

Gjennom alle oppdragene har Rødelv utarbeidet en egen teknikk for riving av gamle fjøs.

- Folk som flyttet ut på 1950- og 1960-tallet kommer nå tilbake og kjøper opp gamle bureinsningshus. Ved opparbeiding av en ny gård fra grun- nen, ble det fra Staten gitt en stønad på kr. 1.200 i første del av dette århundret, sier Rødelv.

Forts. neste side...

...fra forrige side:

De gamle bureisningsgårdene besto ofte av et våningshus og et fjøs. Når folk skal flytte tilbake, er de gamle fjøsene svært falleferdige etter å ha stått ubrukt i 20 til 30 år.

- Min egen teknikk går ut på å grave et hull ved siden av fjøset som skal rives. Deretter river jeg fjøset. Materialene som blir revet legger jeg ned i hullet jeg har gravd på forhånd. Til slutt fyller jeg jordmassen tilbake, sier Rødelv.

For øvrig har han hatt mange oppdrag med å grave grøfter, sette opp og rive høyspentledninger, veiarbeid, grave ned septiktanker, legge vannledninger, tomtegraving og en del jordbruksarbeid.

Min første traktor

Rødelv kjøpte sin første traktor, en "gråtass", på slutten av 1950-tallet. Siden har han holdt seg til Felleskjøpet.

- Jeg har hittil hatt 16 traktorer og den 17ende er i bestilling.

- At traktoren er midtstyrt er viktig for meg. Den har meget god svingradius og manøvrerer smidig i trangt og ulendt terreng.

Felleskjøpet og Nanset

- Det var gjennom Felleskjøpet at jeg ble kunde av Nanset Standard også.

- Jeg kjøpte en ny EX60 som sto utstilt på Felleskjøpet i Bodø. Jeg har tidligere kjøpt 4 stk. Hymax grave-maskiner. Med Nanset Standard's samarbeide med Felleskjøpet i Nord-Norge var 8-tonneren fra Hitachi et naturlig valg.

EX60 har meget godt rykte, og Rødelv forteller fornøyd at Felleskjøpet vil utføre servicer slik de også gjør for Nanset Standard i store deler av Nord-Norge ellers.

Ny lov 01.01.01

Sakkyndig virksomhet

: Fra og med i år skal det gjennomføres årlig sakkyndig kontroll av alle anleggs-maskiner i Norge. Kontrollen må foretas av "Sakkyndig virksomhet" godkjent og sertifisert av Norsk sertifiseringsorgan utpekt av norske myndigheter.

LASSE KAUPANG:
For å bli godkjent som "Sakkyndig virksomhet" stilles det strenge krav til personell, organisasjon, utstyr og dokumenterte rutiner.



KURSDELTAGERE:

En av gruppene med Nansets servicemekanikere fra vinterens kurs.

Vi kan bidra til trygghet og sikkerhet for din bedrift og dine kunder, sier Lasse Kaupang, ettermarkeds-sjef hos Nanset Standard. – Ulykker, uheldige episoder og uventet maskinstans er uønskede situasjoner. Det er i alles interesse at slike hendelser ikke oppstår som følge av manglende sikkerhet.

Kravet til årlig kontroll av anleggsmaskiner er ikke noe nytt, sier Kaupang. Dette har vi hatt helt siden 1995. Det nye er at kvaliteten på selve kontrollen er innskjerpet,

og at den kun kan foretas av spesielt godkjent "Sakkyndig virksomhet". Sikkerheten som fabrikken i henhold til "Maskinforskriftene" har lagt inn i alle nye maskiner, blir dermed opprettholdt.

Høy kompetanse ute i felten – Vår målsetting som din servicepartner er å tilby "effektiv felt-service" sier Lasse Kaupang. – Alle våre servicemekanikere deltar jevnlig på kurs. Dette gir kontinuerlig oppdatering av faglige kunnskaper.

Vinterens kurs hadde hovedfokus på elektronikk/hydraulikk og feilsøking.

– Best mulig kompetanse ute i felten og inne på verkstedene sikrer kortest mulig ståtid og dermed best mulig økonomi for kundene. Vi legger til grunn at færrest mulig maskiner skal ha behov for verkstedbesøk. Derfor satser vi maksimalt på feltservice – utført av fagfolk, avslutter Kaupang.

NY KRAN:
Servicemekanikerne Steinar Bøe og Sture Hoff er fornøyde med å ha fått ny kran installert i bilen.





Fiat-Hitachi, FH400LCH.2
 Årsmøll: 1994
 Vekt: 46,5 t
 Timer: 10.500
 Utstyr: *Hydraulisk hk-feste, hammer-hydraulikk, god graveskuff. Bra maskin i god stand. Godt understell.*
 Lokalisering: *Elverum*
 Prisantydning: **Kr. 790.000,-**
For nærmere informasjon kontakt Gultvedt, tlf: 90 16 57 54 vegard.gultvedt@nanset.no Nr. 4029



Fiat-Hitachi, FH200LC.3
 Årsmøll: 1997
 Vekt: 20 t
 Timer: 6000
 Utstyr: *SMP hk-feste, hydraulisk pusseskuff, graveskuff.*
 Lokalisering: *Stjørdal*
 Prisantydning: **Kr. 625.000,-**
For nærmere informasjon kontakt Vinge, tlf: 91 33 44 40 johannes.vinge@nanset.no Nr.: 5769



Hitachi EX120
 Årsmøll: 1990
 Vekt: 12 t
 Timer: 6750
 Utstyr: *Graveskuff*
 Lokalisering: *Bodø*
 Prisantydning: **Kr. 250.000,-**
For nærmere informasjon kontakt Pettersen, tlf: 88 00 40 85 finn.pettersen@nanset.no Nr.: 1478



Hitachi EX60
 Årsmøll: 1993
 Vekt: 8 t
 Timer: 8360
 Utstyr: *SMP hk-feste og hydraulisk pusseskuff*
 Lokalisering: *Stjørdal*
 Prisantydning: **Kr. 265.000,-**
For nærmere informasjon kontakt Vinge, tlf: 91 33 44 40 johannes.vinge@nanset.no Nr.: 3104

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

Anleggs

Arrangementet i år gikk av stabelen på Gardermoen 19. - 20. januar. Hovedtemaet var anleggsbransjen og IKT (informasjon og kommunikasjonsteknologi).

Nanset Standard benyttet anledningen til å demonstrere hjemmesidene på internett. Der kan man foruten informasjon om firmaet, blant annet se alle brukte maskiner

ANLEGGSDAGENE
 2001:
 Nanset Standard med fra venstre Vegard Gultvedt, Hans Jørgen Vesterås, Lise Lotte Jørgensen og Helge Myrhaug.



J u b i l a n t :

Asbjørn Røed 70 år

Den 25. mars fylte Asbjørn Røed 70 år. Asbjørn er eldste sønn av Søren Røed, som stiftet Nanset Standard AS i 1929. Han har arbeidet i selskapet siden 1953 og tok over roret ved farens bortgang i 1962. Asbjørn Røed er i dag selskapets styreformann.

Dagen ble behørig markert av de ansatte under en tilstelning i kantina. Som et symbol på jublantens sans for nyvinninger og endringer ble hovedgaven (et golfutstyr-gavekort) supplert med en håndholdt data-

2001 dagene

som til enhver tid er på lager. Adressen til vår hjemmeside er: www.nanset.no

Nanset Standard var representert med følgende personer: salgskonsulentene Helge Myrhaug og Vegard Gultvedt, produktsjef Hans Jørgen Vesterås og ansvarlig for hjemmesidene Lise Lotte Jørgensen.



Minimesse i Bodø

MINIMESSE: Knut Rolandsen (t.v.) slår av en prat med Nansets Kjell Sørensen.



I forbindelse med overleveringen av to nye maskiner til Knut Rolandsen på Røst, ble det arrangert en minimesse. Arrangementet ble holdt i lokalene til Felleskjøpet, som er vår samarbeidspartner på ettermarkedet i Bodø-området. Foruten hjullasteren og beltegraveren til Rolandsen (se

eget intervju side 4) ble det også vist fram en FH17.2 minigraver.

Vår samarbeidspartner på finansiering, K-Finans, var også representert ved Hilde Hannevig (Tromsø). Minimesse var godt besøkt og det planlegges tilsvarende arrangementer også andre steder.

U t l a n d :

Hitachi Nederland:

Stor utvidelse av sentralt delelager for Europa

Ved Hitachis anlegg i Oosterhaut i Nederland ble et nytt lager og distribusjonssenter formelt åpnet i november 2000. Med sine 60 x 60 x 12 meter er dette en betydelig bygning som representerer en investering på nesten 30 millioner norske kroner. Med denne investeringen vil Hitachi stå enda bedre rustet til å yte rask service med deler og til å gi førstehåndssupport i hele Europa. Lageret vil romme

deler til Hitachi anleggsmaskiner og Euclid dumpere.

Lageret er bygget som et tillegg til den betydelige bygningsmassen Hitachi allerede har i Oosterhaut. HCME: Hitachi Construction Machinery (Europe) BV har ansvar for administrasjon, salg, lager og distribusjon, samt fabrikker for produksjon av beltegående kraner og minigravere.



70 ÅRS JUBILANT: Asbjørn Røed gratuleres med dagen av adm. dir. Tom Johansen.

maskin/tidsplanlegger. Samtlige ansatte takker Asbjørn for det han har vært og fortsatt er for Nanset Standard. Måtte han få mange velfortjente, gode år som "sempensjonist".



Nanset Standard AS



SALGSAVDELINGEN



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



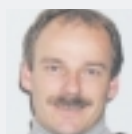
Helge Myrhaug
Buskerud/Oppland
Tlf: 913 14 629
helge.myrhaug@nanset.no



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



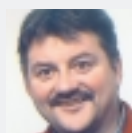
Finn R. Pettersen
Nord-Norge
Tlf: 88 00 40 85
finn.pettersen@nanset.no



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



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



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

Nanset Standard AS
Elveveien 135
Postboks 2100
3255 Larvik

Telefon 33 13 26 00
Telefaks 33 11 45 52

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



– 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



Postboks 2100
3255 Larvik

