

Nanset stikka

September - 2001

Norges største bakgraver
hos Norsk Stein AS side 4



Bjørn Jensen, Norsk Stein AS

Følger i
fedrenes fotspor side 6



Rune Bertelsen,
Bertelsen og Garpestad AS



Leder

2

Data, internett,
www.nanset.no

3

Kundeportrett
Norsk Stein AS

4

Kundeportrett
Bertelsen & Garpestad AS

6

Ny satsning i Vest-
Agder og Rogaland

7

Kompetanseutvikling,
intervju Knut Gaarde

8

Presentasjon av
Kjell Sørensen

9

Bruktmarked

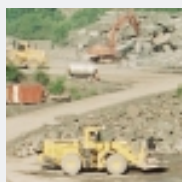
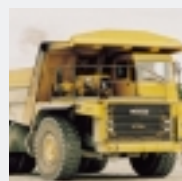
10

Gratulerer

11

Nanset Standard
Salgsavdeling

12



Kundemagasin for Nanset Standard

**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 Grafisk as

Positiv utvikling

VÅRT MOTTO ER:
Fornøyde kunder
vender tilbake, sier Tom
Johansen, adm. dir.



Nok en sommer er forbi. For vår bransje representerer sommeren brorparten av årlig aktivitet. Jorda er myk – selv i Norge – og kundene våre har langt flere oppdrag enn på vinterstid. Og det har vært et godt år så langt. Den øvrige verden sliter

med stagnasjon og nedgangstider mens Norge for en gang skyld ser ut til å skli unna dette fenomenet. Landet formelig svømmer i penger slik at det å utsette alle de uløste oppgavene i samfunnet ikke bare vil fremstå som dumt og kortsiktig – det blir også en politisk umulighet – spesielt i et valgår...

På årets Baumaautstilling i april sprang nyheten om at Case New Holland hadde ervervet 20% av aksjene i Kobelco (opsjon på ytterligere 15%). Og i kjølvannet av nyheten kom mange spekulasjoner. Det som nå er klart er at fabrikken i Torino (fra januar 2003) gradvis vil erstatte dagens modeller fra Fiat-Hitachi med Fiat-Kobelco. Samtidig har Hitachi startet sin utbygging av ny produksjonslinje i Amsterdam, slik at Hitachi skal være leveringsklare med egne modeller til det europeiske markedet fra samme dato.

Vi i Nanset ser meget positivt på denne utviklingen. Kundene våre vil nyte godt av at markedet får to satsningsvillige, sterke produsenter – med førsteklasses produkter. Både Fiat og Hitachi garanterer full support av Fiat-Hitachi reservedeler gjennom maskinenes levetid. Dermed sikrer man solide annenhåndsverdier, også på utgående modeller fra Fiat-Hitachi.

Om konjunktorene er gode, og leverandørene våre sterke, er det likevel oss selv som sitter med den virkelige nøkkelen til vår fremtidige suksess. Vi må kontinuerlig utvikle eget service- og kompetansenivå - i alle ledd. Alle våre ansatte skal ha personlig ansvar for å yte kundene den beste service – alltid. Vår filosofi er stor frihet og beslutningsevne hos den enkelte ansatte – som gjør oss i stand til å leve opp til slagordet vårt:

– fornøyde kunder vender tilbake!

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

www.nanset.no

Hjemmesiden vår skal gi kundene relevant informasjon om Nanset Standard, lettvis og oversiktlig. Det skal være enkelt å "surfe" på www.nanset.no

Sidene oppdateres kontinuerlig. Vår erfaring så langt er at det stadig dukker opp nye idèer til utvikling av sidene og også nye, spennende bruksområder. Derfor er vi svært takknemlige for alt av forbedringsforslag. Dersom det for eksempel er informasjon du savner så er det fint hvis du gir oss et hint.

For deg som ikke har sett sidene ennå, kan vi nevne noe av innholdet:

- Generell informasjon om Nanset Standard AS
- Produktinformasjon
- Opplysninger om og bilder av brukte maskiner
- Salgsavdelingen. Hvem? Hva? Hvor?
- Informasjon om service og deler med henvisning til serviceapparatet
- Ledige stillinger i Nanset Standard
- Link til Toyota – Nanset Standard er også Toyota's bilforhandler i Larvik
- Linker til våre hovedleverandører
- Nanset Stikka som du nå holder i hånden

Det må presiseres at hjemmesiden vår kun er ment å være et nyttig supplement til den øvrige kommunikasjonen. I Nanset Standard er vi helt sikre på at personlig og nær kontakt med kundene fortsatt vil være fremtiden i vår bransje. Heldigvis!

: Nanset Standard sin hjemmeside er meget godt besøkt. Nettet har så langt vist seg å være et spennende og positivt supplement til de øvrige markedsaktiviteter.



: Norsk Stein AS kjøpte i 1999 den største bakgraveren som noen gang er levert i Norge, en EX1800 fra Hitachi og Nanset Standard AS.

Størst i Norge

NORSK STEIN AS:
Teknisk sjef Bjørn
Jensen (t.v.) i samtale
med mekaniker
Reidar Hebnes.



– Vi produserer årlig tre millioner tonn stein og er suverent det største pukkverket i Norge, sier teknisk sjef i Norsk Stein, Bjørn Jensen.

– Det finnes nok selskaper i Norge som er større enn oss, men da har de flere mindre pukkverk.

På Vestlandet

Norsk Stein AS holder til på Berekvam på Jelsa i Sand kommune.

– Du må kjøre cirka ti mil nordøst for Stavanger og videre innover Sandsfjorden (som ender i Sauda) for å komme til oss, forteller Jensen. Reisen inkluderer også to fergeturer.

Selskapet omsetter for cirka 150 millioner kroner i året og har 70 ansatte. I tillegg til selskapets direktør, Jan Øyvind Jørgensen, jobber det ti personer i administrasjonen. De øvrige arbeider i produksjon og i vedlikeholdsavdelingen. Verkstedet kjører tre skift, grovknusestasjonen kjører to skift og finknuseverket kjører fem skift. På hvert skift i produksjonen er det tre mann: En kontrollromsoperatør og to operatører.

Innflytter

Før Bjørn Jensen begynte for Norsk Stein AS i 1993, jobbet han i Statkraft.

– Du hører jo at jeg ikke er Rogalending, sier Jensen. – Jeg flyttet hit for første gang i 1976, i forbindelse med kraftutbyggingen i Suldal. Jeg bodde her i 11 år før jeg var med på Svartisen kraftutbygging som startet i 1987.

Mye eksport

– Vi tar ut en betydelig mengde masse hvert år, fortsetter Jensen. – I tillegg til vår EX1800, har vi blant annet en Cat 992D og tre 90 tonns trucker. Vi har også nylig kjøpt en ny hjullaster som brukes til håndtering av ferdigvarer.

– Av de tre millionene tonn stein som tas ut, går mesteparten til betong og asfalttilslag. Vi leverer også noe vannbygningsstein og jernbaneballast til den tyske jernbanen. 90 prosent av vår produksjon eksporteres til England, Tyskland, Danmark og Frankrike. Vi har årlig

EX 1800:
Enorm størrelse og
enorme krefter i
EX 1800 som Norsk
Stein AS har brukt
siden 1999.



over 800 anløp med båt og en lastekapasitet på 2.700 tonn i timen. Da tapper vi massen rett ned på et 1,6 meter bredt bånd som fører alt rett i båten.

Enkelte av anløpene er store og cirka tre til fire anløp i uka går til Kontinentet. Mibau/Stema shipping har satt inn et nytt skip, "MV Stones". Dette er en 28.000 tonner som etter planen skal gå ukentlig fra Jelsa til Kontinentet. Skipet er selvlossende. Det har et belte i bunn som frakter massen opp til et nytt belte. Dette kan flytte massen hele 40 meter inn på kaia.

– En hovedandel på 45 prosent av eksporten går til Tyskland. Vi har blant annet levert store mengder tilslag til asfalten til A20 i Tyskland. For tre år siden leverte vi veldig mye til bruk på Autobanen, forteller Jensen.

Innenlandsprosjekter

– Når plattformen "Brent Spar" ikke kunne senkes ned i havet, men ble besluttet bygd om til kai, fikk vi leveransen på 120 000 tonn masse til

ballast i pongtongene. "Brent Spar" ble kuttet opp og satt på sjøbunnen som fundament til kai. Denne massen gikk ut på 14 dager. For øvrig ble dette kaianlegget liggende i Rogaland, rett i nærheten av Mekjarvik, bemerker Jensen.

Andre kjente innenlandsprosjekter Norsk Stein AS har vært involvert i er Kårstøutbyggingen og Trekantsambandet. De har også levert en del masse til Svalbard den siste tiden.

På hugget

– Som en kuriositet kan jeg også nevne at vi har levert steinblokker til Karibia, sier Jensen. – Dette var 15 tonn blokker som ble brukt til havneutbygging. Norge har stein

som har høy egenvekt. Den er stabil og røff og egner seg godt til slike formål.

– Marginene er små i vår bransje. Derfor må vi hele tiden bestrebe effektiv produksjon. Fordelen er at vi er store og kan holde produksjonstrykket oppe i verket til en hver tid. Vi har dessuten en stor kunde, Stema Shipping, som tar unna det meste vi produserer.

– Vi planlegger nå en utvidelse av bruddet. Konsekvensutredningen skal være ferdig neste år. Planen er å etter hvert doble produksjonen, avslutter den sympatiske representanten fra Norges største pukkverk.



: Bertelsen og Garpestad AS i Egersund ble etablert i 1959. Sverre Garpestad og Rune Bertelsen overtok stafettpinne i 1996.

Følger i fedrenes fotspor

OVERTOK I 1996:
Rune Bertelsen
– en av eierene til
firmaet Bertelsen og
Garpestad AS.

– I hele konsernet er det totalt 100 ansatte, forteller Rune Bertelsen.

– Da har jeg i tillegg til entreprenørvirksomheten og betongblanderet inkludert eiendomsselskapet som drives av min kompanjong. I entreprenørselskapet er det alene 60 ansatte. Dette er hovedsakelig maskinførere, vogførere og reparatører.

Svein Jarl Aarstad er daglig leder i entreprenørselskapet, som holder til på Tau. Hovedgeskjeften er tradisjonelt grunnarbeid for boligbygging og industriområder, med mye boring og sprengning.

Oppdragene

– Blant oppdragene vi holder på med nå er boring og sprengning for tre pukkverk på Hellvik og grunnarbeidene på boligfeltene på Langvann og Lygre. Vi har også laget ny adkomstvei til Hestnes samt grunnarbeidet for et nytt renseanlegg der, forklarer Bertelsen.

– Vi er også involvert i byggingen av moloen på Sirevåg. Som underleverandør til Pihl & sønn AS, har vi de siste to årene utført boring og sprengning av 500.000 kubikk fast fjell.

Nok å gjøre

– Det er en del mindre entreprenører i vårt område. Det er absolutt konkurranse, men markedet er godt og det er nok av oppdrag til alle, i motsetning til da vi tok over på slutten av 1990-tallet.

– Vi har 16 gravemaskiner, seks borvogner, ti lastebiler og to hjullastere. Vi har dessuten et datterselskap i Suldal (entreprenørselskap), avslutter Bertelsen.



STOR MASKINPARK
Euclid og EX 1100 i
aksjon.





: Terje Søyland er Nanset Standards nye representant i Rogaland.

Nytt fjes i Rogaland

Nanset Standards nye selger er gift og har tre voksne barn. Opprinnelig kommer han fra Bryne, men bor i dag på Klepp. Før Terje Søyland begynte hos Nanset Standard 1. mai i år, jobbet han hos Brøyt i "alle år".

– De siste årene hos Brøyt jobbet jeg med direkte salg i Norge, til store nasjonale entreprenører og steinbrudd, forteller Terje Søyland.

Før det var arbeidsoppgavene hans i Brøyt hovedsakelig knyttet til internasjonal markedsføring og administrativt salg. Han hadde ansvar for blant annet Afrika og Nord-Amerika.

Arbeidet besto i å bygge opp forhandlernettet såvel som den enkelte bedrift. Herunder lå også ansvaret for å planlegge markedsføringen og gjennomføre kundebesøk. Perioden

1970 – 80 var spesielt spennende. Da var Sør-Afrika det største eksportmarkedet til Brøyt.

Interessant marked

– Jeg kjenner min nye arbeidsgiver fra mitt tidligere arbeid hos Brøyt, forklarer Søyland. – Nanset Standard var Brøyt-representant i sitt distrikt fra 1960 til 1980, før de begynte å importere Hitachi og Fiat-Hitachi.

– Etterhvert endret markedet seg. Fra å benytte forgravere i steinbrudd ble bakgravere foretrukket. Jeg merket meg da at Nanset Standard lyktes i større grad enn de fleste i å tilby dette til kundene.

– Da Nanset Standard søkte etter en representant i Rogaland, var jeg ikke sen med å søke stillingen. Rogaland er et av de største

markedene for hydrauliske grave-maskiner – så dette kommer til å bli veldig interessant.

Per 1. august er det også ansatt en egen servicemekaniker med fagbrev for kundene i Rogaland. Han heter Rune Bilstad og bor på Bryne.

Effektiv feltservice

God service i felten reduserer ståtid og gir best totaløkonomi. Verkstedbesøk bør unngås ved regelmessig vedlikehold.

Nanset Standard har et landsdekkende serviceapparat, som i hovedsak består av egne servicemekanikere. Moderne servicevogner, med nødvendig utstyr, gjør det mulig å ta flest mulig oppdrag ute hos kundene.

NY SERVICEMEKANIKER:
Rune Bilstad, vår nye mann i Rogaland, har godt utstyrt bil med bl.a. kran og hydraulisk presse. Her sammen med Terje Søyland og salgssjef Nils Olav Haukaas.



: – Det har vært en voldsom utvikling de 20 åra jeg har vært i Nanset Standard – og spesielt de siste fem-seks åra, sier Knut Gaarde. Han tenker da på utviklingen innen elektronikk og hydraulikk. Behovet for opplæring vokser parallelt.

VIKTIG OPPLÆRING:
Ved bruk av CD'er,
lysbilder og hånd-
bøker, holder
Knut Gaarde sine
mekanikere
oppdatert.



Stort behov for opplæring

Knut Gaarde (40) er teknisk sjef hos Nanset Standard. Han har ansvar for all opplæring av mekanikere – både for de på verkstedet og for service-mekanikerne ute i feltet. Han tar også hånd om problemløsning på verkstedet og ute hos kundene. I tillegg må det ofte lages egne løsninger til nye maskiner.

– Det er ikke sjelden at kundene ønsker spesialløsninger på ulike hydrauliske komponenter, som for eksempel på vibroplater og rotasjonstilter. Akkurat nå holder vi på å bygge en ny rensemaskin for Norcem, forteller Gaarde.

Ofte på kurs

Men Gaarde har ikke bare ansvaret for andres opplæring, han er også selv ofte på kurs hos leverandørene av Hitachi og Fiat-Hitachi, i henholdsvis Nederland og Italia.

– Sist jeg var på kurs var i juni. Det var hos Hitachi i Nederland, forteller han. – De skal nemlig lansere en ny maskin i Norge nå i høst. På kurset var det 10-12 andre deltakere, som alle har en stilling lik min hos andre forhandlere i Europa.

– Slike kurs varer ofte fire-fem dager. Halvparten er teori og halvparten praksis. Da er alt tenkelig utstyr tilgjengelig sammen med en testmaskin. Alle de elektroniske og hydrauliske komponentene er bygd opp og sammenkoblet. Det ligger åpent utover et bord, slik at vi

lettere skal kunne se og teste. Dette er veldig spennende og lærerikt.

– Før kurset i Nederland, var jeg på opplæring i Italia. Det var et oppdateringskurs for hjulmaskinene EX135W og EX165W.

Viderefører kunnskapen

Selv holder Gaarde kurs for sine mekanikere. Han viderefører da kunnskapen han selv har fått på kurs, med bruk av CD'er, lysbilder og håndbøker. Alt tilpasses Nansets behov.

– Den tekniske informasjon er på engelsk, men forklaringer og kommentarer blir oversatt av meg, sier Gaarde.

– Selv om opplæring er viktig, er det en annen ting som er minst like viktig for å bli en god mekaniker: Positiv innstilling og et ønske om hele tiden å lære mer.

– I tillegg til opplæring av mekanikere, har jeg også tett dialog med selgerne våre. Jeg holder innlegg på selgermøtene og forteller om fordeler, ulemper og muligheter etter hvert som det kommer nyheter på markedet. Vi diskuterer også muligheter for tilpassing og ekstra-utstyr, for å kunne imøtekomme kundens behov og ønsker.

– Jeg har også ansvaret for å sette sammen maskinene og for opplæring av maskinførerne ute hos kundene. Dette gjelder spesielt de store maskinene. Nå sist var jeg hos

Bertelsen og Garpestad AS og hos Norsk Stein AS.

Satellittovervåking

Gaarde synes det er spennende å se hvor langt elektronikken har kommet – og kanskje enda mer spennende å følge med på hvor langt det vil gå.

– Nå er det for eksempel fullt mulig for meg i Larvik å overvåke og styre en maskin i Hammerfest – via satellitt, forklarer han.

– Det vi må passe på midt i alle nyvinninger, er å fortsatt gjøre ting kostnadseffektivt.

Konkurransefortrinn

– Elektronikken og hydraulikken i våre maskiner er – og har alltid vært – vårt aller største konkurransefortrinn, fastslår Gaarde. – Alle maskiner på markedet har elektronisk styring av pumper, så det er ikke der det ligger. Det er når det gjelder selve graden av tilfredsstillende at vårt system er det beste.

– Når du drar i spaken så forventer du at noe skjer. Og det du forventer – det blir innfridd! Et minste "lille vink" fra deg og maskinene gir nøyaktig respons. I våre maskiner er elektronikken så nøyaktig i samkjøringen av pumper, pilotsystem og sentralen at det alltid gir rett mengde olje i hydraulikken – til rett tidspunkt.

: Kjell Sørensen (40) begynte i Nanset Standard i 1995 og fra januar 1999 som ettermarkedssælger. Han gikk over i denne jobben da firmaet besluttet å satse på et nytt produktområde – et eget tannsystem; FixMet.

Kjell møter kundene hjemme



HALSVIK I BERGEN:

Kjell Sørensen er alltid på farta. Her på besøk hos Halsvik i Bergen:

– Han har brukt våre tenner på en av maskinene. Vi skal drøfte hans erfaringer og finne løsninger for de andre maskinene også, forklarer Sørensen.

– På lik linje med understell, er tenner et produkt som bør diskuteres "ansikt til ansikt" med maskinførerne, sier Kjell Sørensen.

– På den måten får vi løst problemene på aller beste måte for hver enkelt.

Lytter til kundene

Kjell Sørensen oppsøker kundene til Nanset Standard i Østlandsområdet, på Sørlandet og på Vestlandet opp til Bergen.

Han begynte i Nanset Standard i 1995 og har hele tiden jobbet med deler og henvendelser fra kundene – sammen med Tore Farmen. Før ansettelsen i Nanset jobbet han 13 år i steinbrudd, som maskinfører og skytebas.

– FixMet er et skikkelig bra tannsystem, men det er viktig å "ikke ta kjeften for full" når du snakker med kundene, sier Kjell

Sørensen. – De vet jo selv hva som er det beste for dem. Derfor er det viktig å lytte til hva de er mest opptatt av, før jeg kommer med forslag og argumenter.

– Jeg kjenner jo produktene godt. Blant annet har jeg vært med på utvelging av produsent og tilpasning av tennene til norske forhold.

Slitesterkt produkt

– *Hvorfor vi valgte FixMet?*

– Den aller viktigste enkeltårsaken er slitestyrken, sier Kjell Sørensen. – Her er det snakk om stålqualität, og FixMet gir kunden mest valuta for pengene.

– FixMet selges jo over "hele verden", men vi har utviklet en egen variant for Norge. Nå viser det seg at også maskinførere i Tyskland og Frankrike har tatt i bruk denne varianten.

Messebesøk

– I tillegg til å besøke kundene på hjemmebane, deltar jeg gjerne på messer og utstillinger, fortsetter Sørensen. – Det arrangeres mange messer for entreprenører og maskineiere/-førere. Det er alltid nyttig å delta på disse, for her treffer jeg mange interesserte kunder.

– Og når jeg ikke jobber, da er jakt fritidsinteresse nummer én. Jeg liker meg i skauen. En skogstur er både rekreasjon og spenning. Selv om "jaktinstinktet" er litt nede en dag, opplever jeg stillheten i skogen som avslappende. Her kan jeg gå, sitte og tenke. Blir det ikke nedfelt noe vilt, har det likevel vært en grei tur.

www.nanset.no

Utdrag fra vår internettside:



Fiat-Hitachi, FH200LC.2
 Årsmodell: 1994
 Vekt: 21,0 t
 Timer: 11000
 Utstyr: Kombihydraulikk, SMP 100 mek. hk-feste. Graveskuff, pusseskuff. Slitt understell, nytt kan diskuteres
 Lokalisering: Lillestrøm
 Prisantydning: **kr 395.000,-**
 For nærmere informasjon kontakt
 Gultvedt, tlf: 90 16 57 54
 vegard.gultvedt@nanset.no



Fiat-Hitachi FH200LC.3
 Årsmodell: 1995
 Iveco 806T motor
 Vekt: 20,8 t
 Timer: 8.800
 Utstyr: Std. maskin. Selges sertifisert
 Lokalisering: Bergen
 Prisantydning: **kr 395.000,-**
 For nærmere informasjon kontakt
 Sleire, tlf: 91 88 42 34
 kjelljoar.sleire@nanset.no

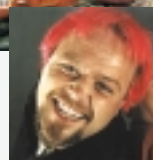


Fiat-Hitachi, FH200LC
 Årsmodell: 1990
 Vekt: 12 t
 Timer: 6750
 Utstyr: Graveskuff.
 Lokalisering: Bodø
 Prisantydning: **kr 250.000,-**
 For nærmere informasjon kontakt
 Pettersen, tlf: 91 87 03 57
 finn.pettersen@nanset.no



Fiat-Hitachi FH300LC.2
 Årsmodell: 1995
 Vekt: 30,0 t
 Timer: 8.200
 Utstyr: Std. maskin m/SMP27 hydr. hk-feste og std.skuffe. Selges sertifisert.
 Lokalisering: Larvik
 Prisantydning: **kr 495.000,-**
 For nærmere informasjon kontakt
 Myrhaug, tlf: 91 31 46 29
 helge.myrhaug@nanset.no

Sjefen over alle sjefer



Asgeir Borgemoen,
kjent av hele den

ynge garde som "sjefen over alle sjefer" med eget TV-program, CD'er osv. hadde i hele juli daglige forestillinger i Bø Sommerland i Telemark. Som kulisse måtte han ha en "sjefsmaskin" og valget falt da selvfølgelig på en minimaskin fra Nanset Standard. Det rapporteres om frydefulle tilskuere, både store og små, som fikk se sin store helt holde et forrykende show.



BARNES FAVORITTER:
Minigraver fra Nanset Standard var "sjefsmaskinen" til "sjefen over alle sjefer" Asgeir Borgemoen i sommer.

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

www.nanset.no

Alltid tilgjengelig...

Gratulere



Knut Mathisen 60 år !

Søndag 26. august fylte vår trofaste medarbeider Knut Mathisen 60 år. Feiringen pågikk som seg hør og bør i 3 hele dager med familie, venner og kollegaer.

Knut er en institusjon i Nanset Standard. Etter 32 år hos Nanset Standard kjenner han bransjen bedre enn de aller fleste.

Knut startet som selger av Brøyt og IH (International Harvester). Han har hatt flere stillinger i firmaet, blant annet salgssjef og produksjef. Nå er Knut teknisk konsulent med ansvar for HMS og reklamasjoner.

Ved siden av jobben hos Nanset Standard er Knut "hobbybonde" og trives godt i skog og mark.

Vi gratulerer og ønsker Knut lykke til videre!



Gratulere AS Graveservice



GRATULERE AS GRAVESERVICE:

Fra venstre Arild Sande, produktansvarlig Sandvik Tamrock, Nils Olav Haukaas, salgssjef Nanset Standard, Jørn Steen, salg Sandvik Tamrock, Kjell Guldbrandsen, maskinfører Graveservice, Jan Bratsberg serviceansvarlig Graveservice, Nils Arve Norendal, selger Nanset Standard og Knut Arne Svendsen, servicesjef Nanset Standard.

Vi gratulerer firmaet AS Graveservice med sin tredje maskin fra Nanset Standard.

Denne gangen falt valget på en Hitachi EX800H. Vekten på maskinen er som betegnelsen indikerer, 80 tonn. Maskinen skal primært brukes til demolering (riving). Den

er her utstyrt med en pigghammer på syv tonn. Skuffen vil romme 3,2 m³. Maskinen ble umiddelbart etter overlevering satt i drift på Bekkelagskaia, med riving av det gamle renseanlegget til Oslo kommune.

Gratulere Franzefoss Bruk



GRATULERE FRANZEOFSS BRUK:

Fra venstre Nils Olav Haukaas, salgssjef Nanset Standard, Vegard Roxrud, maskinfører Franzefoss Bruk, Per Eldorhagen, anleggssjef Franzefoss Bruk og Vegard Gultvedt, selger Nanset Standard.

Franzefoss Bruk har kjøpt to EX600 LCH. Den første ble overlevert til pukkverket på Vinterbro 6. august. Maskinen skal brukes til

opplasting, og er utstyrt med en Gjerstad skuff på 3 m³. Den andre ble levert i Trøndelag ultimo august.

Nanset Standard gratulerer AS Graveservice og Franzefoss Bruk AS med nye "giganter" og takker samtidig for ordren og tilliten.

Tips oss gjerne om ting vi bør ha med i bladet. Tips som blir benyttet, belønnes med en eksklusiv jakke.



Nanset Standard AS

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

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/Romsdal
Tlf: 918 84 234
kjelljoar.sleire@nanset.no



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



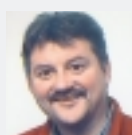
Finn R. Pettersen
Nord-Norge
Tlf: 88 00 40 85
finn.pettersen@nanset.no



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



Terje Søland
Vest-Agder/Rogaland
Tlf: 917 15 116
terje.soyland@nanset.no



Johannes Vinge
Trøndelag/Møre og Romsdal
Tlf: 913 34 440
johannes.vinge@nanset.no

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

www.nanset.no

Jeg ønsker brosjyrer, takk!

Brosjyrer på:

☐ 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

