

Nanset **stikka**

September - 2005

Hitachi utvider i Amsterdam: Satses på Europa

side 4



Risa AS på Jæren: Fra orange til rødt

side 8



AF Decom: Spennende oljeeventyr

Les mer på side 6

Leder

2

Stjørdal:

– Nytt kundesenter og verksted

3

Hitachi Nederland:

– Fabrikk og delelager

4

AF Decom:

– Spennende avslutning for Ekofisk

6

Risa AS:

– Ser RØDT og trives med det

8

Ottar Dvergsdal:

– Ny ZX 85US og ZX 70LC

10

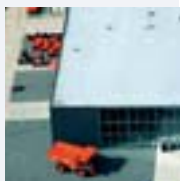
Messer og tips

11

Nanset Standard:

– Salgsavdelingen

12



TOM JOHANSEN:
Dyrk optimisme og kreativitet!

X-files faktoren

Tygg litt på dette provoserende utsagnet:

– **”Sunn Galskap og dårlig Hukommelse gjør livet til en fantastisk reise.”**

Norge preges av optimisme. Det spås at den økonomiske veksten vil vare lenge, både for firmaer og husholdninger. Yes! Da skyter vel både priser og fortjeneste i været? Niks! Markedet fungerer nemlig slik at vekst skaper nye aktører som ønsker en del av kaka. Så også i vår og deres bransje. Mange av oss har en innebygd skepsis til det ukjente. Derfor kan en i disse dager ofte høre følgende: Husk nedturen i bygg- og anleggssektoren for 15 år siden! Før eller siden skal det ned igjen!

Innehavere av ”Sunn Galskap” tenker annerledes. De ser muligheter der andre værter fare. De er få, men faktisk overrepresentert i anleggsbransjen; Heldigvis! Det å ha mennesker rundt seg som griper muligheter, også risikofylte, er spennende, utviklende og smittende. Når mulighetene er store (som nå) vil en i kjølvannet oppleve kollapser. La oss heller applaudere folk som tar ærlige sjanser og feiler, enn å hånlfire av dem. Da blir det nemlig enda flere som vil ta sjansen og lykkes. Hvor høy X-files faktor har din bedrift?

1. januar 2006 innføres det nye og strengere krav til utslipp og støy fra anleggsmaskiner. Tradisjonelt blir anleggsbransjen sett på som forurensende og støyende. Derfor er det svært positivt at produsentene tvinges til å konstruere mer miljøvennlig utstyr. Det er en fornøyelse å konstatere at Hitachis miljøvennlige og problemfrie Izusu-motorer vil innfri alle krav fra dag èn. Det betyr at Nanset Standard og kundene fortsatt kan dyrke kreativitet og Sunn Galskap, mens driftige maskiner gjør grovarbeidet.

Vi på Nanset ønsker dere en god høst med fortsatt framgang!



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

Kundemagasin for Nanset Standard

NS NANSET STANDARD

– fornøyde kunder vender tilbake!

www.nanset.no

Nanset Standard kundemagasin

Utgitt av: Nanset Standard AS
Elveveien 135, Nordby
Postboks 2100 Stubberød
3255 Larvik
Telefon 33 13 26 00
Telefaks 33 11 45 52

Redaksjon: Nils-Olav Haukaas
Design: Helland Prepress as
Trykk: BK Grafisk as



Trond Viktor Meland, selger og Tore Larsen, mekaniker viser stolt fram det nye kundesenteret i Stjørdal.



NYE LOKALER:
Tore Larsen, mekaniker og Morten Norheim, lærling har funnet seg godt til rette i det nye kundesenteret i Stjørdal.

Nanset Standard i Stjørdal:

Kundesenter i nye lokaler!

Rett før sommeren innviet Nanset Standard sitt nye kundesenter i Stjørdal: Nytt kundemottak, nye kontorer og en romslig verkstedhall med 5 tonns traverskran og mye utstyr.

I en hektisk hverdag er det greit å ha et sted hvor maskiner kan repareres og et sted der en kan få nødvendig informasjon om nye og brukte maskiner. Derfor forventes det at dette kundesenteret blir mye besøkt og like populært som da tilsvarende ble åpnet på Espeland utenfor Bergen i 2004.



FABRIKKOMRÅDE:
Hitachis fabrikkområde har plass til utvidelsene. Plasseringen er sentral i Amsterdams havneområde.

: I august 2004 kunne Nanset Stikka fortelle at Hitachis nye monteringsfabrikk for gravemaskiner var en suksess: Nå skal produksjonen økes ytterligere.

Sterk vekst for Hitachi maskiner i Europa!

Klar for ytterligere vekst

Hitachifabrikken som åpnet i januar 2003 skal nå utvides i to etapper. Først utvides området for lakkering, klargjøring, vask og inspeksjon. Denne utvidelsen er på 2400 m². Videre vil Hitachi bygge en ny monteringshall, ved siden av den eksisterende, på til sammen 19 000 m². Byggingen starter i høst og vil være ferdig sent på sommeren neste år.

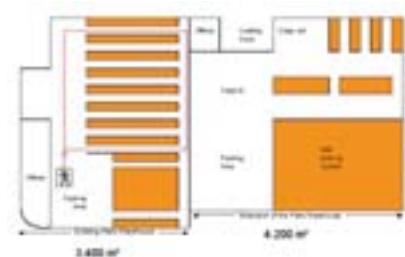
Hitachi øker mest

Verdensomsetningen av nye gravemaskiner økte med 16% i 2004.

Omsetningen av Hitachi maskiner* økte med 31%, den stekeste veksten blant alle de store produsentene av anleggsmaskiner. 2005 vil bli et nytt toppår, og det kan være vanskelig å få tak i nok anleggsmaskiner til alle prosjektene som skal i gang.

Delene på plass før salget øker!

Allerede i 2000 åpnet Hitachi et nytt delelager i Oosterhout, Nederland. Bygget var på 3400 m² og kraftig overdimensjonert for markedssituasjonen den gangen. I 2004 ble denne lagerbygningen utvidet med



4200 m². Det nye Daifuku data-styrte lager- og kontrollsystemet plasserer og henter deler på under 3 minutter – i et hyllesystem som er 150 meter langt, 60 meter bredt og 18 meter høyt! 85000 delenumre dekkes av systemet. For mindre deler er det installert 2 Kardex Shuttle lagersystem på 3500 delenumre per enhet.

**Inkluderer maskiner produsert for John Deere, Hitachis samarbeidspartner i USA.*



KUNDESENTER:
Hitachis kunde- og
demosenter ligger
kun et steinkast fra
fabrikken i Amsterdam.



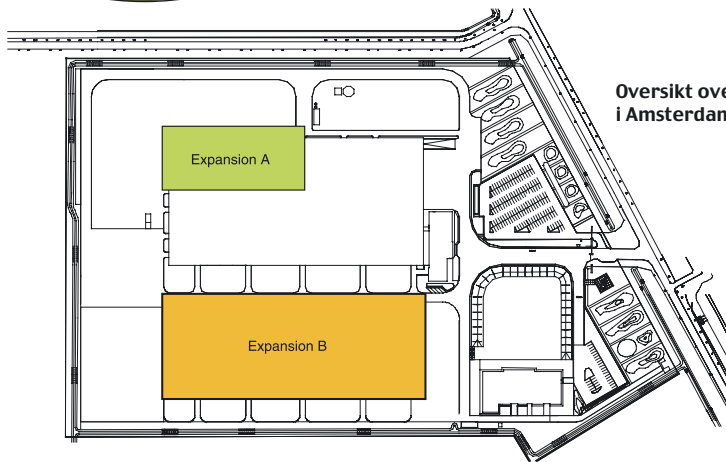
Hitachi fabrikken i
Amsterdam.



Delelageret i Oosterhout.



Nederland



Oversikt over fabrikken
i Amsterdam.

grave-

DELELAGER:
Det nye delelageret i Oosterhout,
Nederland, er dedikert til kundenes
maskiner. Fabrikken i Amsterdam har et
eget delelager. Bak ses Hitachis fabrikk-
område for spesialtilpassede maskiner.



: I sterk konkurranse ble AF Decom AS tildelt jobben med å rive overbygningen på Ekofisk 2/4 T, eller "Tanken" som den blir kalt. Tanken skiller seg fra andre oljeinstallasjoner i Nordsjøen. Den var først ute og ble i stor grad bygget i etapper på stedet.

Spennende avslutning



ANLEGGsleder:

Sigbjørn Skjørholm er anleggsleder på Vats mottaksanlegg for utrangerte offshore- og marine konstruksjoner. 24500 tonn materialer - i hovedsak stål skal sorteres og gjenvinnes.

EKOFISK:
Ved rivingen av Ekofisk 2/4T vil følgende materialer bli fraktet inn til Vats med supplybåter: Ca 24.000 tonn stål og andre metaller, 40 tonn betong, 50 tonn asbest, 300 tonn elektriske og elektroniske produkter, samt en mindre mengde øvrige materialer.



g for Ekofisk-tanken

AF Decom var alene om å ville benytte gravemaskiner påsatt hydrauliske sakser eller universalprosessorer til å klippe ned overbygget, laste i containere og sende i land med supplybåter. AF Decoms filosofi om mest mulig maskinelt arbeid gir fordelene både for effektiviteten, sikkerheten for personene og tar samtidig best vare på miljøet.

Stort marked – store ambisjoner

Det anslås at over 400 oljeinstallasjoner skal bort i løpet av de neste 20 årene. Med strenge krav til sikkerhet og miljø, vil ilandføring og oppdeling for gjenvinning representere den vanligste løsningen. AF Decom tar mål av seg til å bli en ledende aktør i dette markedet. Utfordrende og krevende oppgaver gir utvikling for de ansatte og bedrer lønnsomheten.

Omfattende

– I forbindelse med Ekofisk 2/4 T vil nesten 25 000 tonn materialer, i hovedsak stål, bli brakt i land på AF Decoms nye mottaksanlegg. 98% av materialene vil bli gjenvunnet, sier Sigbjørn Skjørholm, anleggsleder for Vats mottaksanlegg for utrangerte offshore- og marine konstruksjoner.

– For å sikre tilgjengelighet av fraktekapasitet har AF Decom anskaffet en egen supplybåt. Prosjektet ble startet rett før sommeren, og alle materialer skal være brakt i land i løpet av 2007, mens landdisponeringen skal slutføres i 2008.

Sikkerhet framfor alt

– I de snart fire årene AF Decom har eksistert, har vi ingen fraværsskader. Oljeindustrien er meget opptatt av sikkerhet og miljø, og et godt omdømme er avgjørende for enhver samarbeidspartner. Finnes det utstyr som gjør jobben sikrere, skal AF Decom ha dette og vi skal kunne bruke det. HMS arbeidet står sentralt – og vi har meget strenge krav til dokumentasjon. Det nye mottaksanlegget på Vats har en oppbyggings og sorteringsflate på 5000 m² med membran og sluk som skal fange opp overflatevann og eventuelt oljesøl gjennom oljeutskiller, kan Skjørholm fortelle.

Unikt

Aldri før har gravemaskiner vært brukt til oppdrag på oljeinstallasjoner i Nordsjøen – kanskje er prosjektet enestående i verden? Nanset Standard AS har spesialutstyrt 6 maskiner med forskjellige typer rivningsutstyr til dette oppdraget. Den første maskinen, en Hitachi ZX85US, ble installert før sommeren. Øvrige maskiner fraktes ut i løpet av høsten. I tillegg til å utføre vanskelige oppdrag i et maritimt miljø, skal maskinene også være sikre å flytte: Demontering, frakt og oppmontering må planlegges ned til minste detalj, og alt må dokumenteres.

6 HITACHI MASKINER:
Maskinlisten består av en Hitachi ZX85US, to Hitachi ZX225US, en Hitachi ZX350lc med spesialkonstruert Wimmer rørklype, en Hitachi ZX460 med 24 meter 3-delt rivingsbom og en Hitachi ZX800 med 3-delt rivingsbom på 24 meter.





Ser RØDT og

Bjørn Risa

: Den nye firmaprofilen til entreprenørfirmaet Risa sørger for at det er mye rødt å se på firmaets hovedkontor på Nærbø, og i Rogaland for øvrig. Røde biler, røde maskiner, røde redskaper, rødt arbeidstøy.

–Vi entreprenører er flinke til å stå på og få jobben gjort, men har ikke vært så opptatt av profilering. Det har vi endret, forteller Bjørn Risa og viser fram firmaets nye kolleksjon med profileringstøy. R for Risa – og Rødt.

–Vi har allerede mange som spør etter plaggene: Kolleksjonen har egne plagg for kvinner.

Rask vekst: I løpet av de siste 5 årene har Risa økt antallet ansatte til 200. –Vi satser på å utvikle våre egne ansatte, og for tredje gang er Risa AS kåret til årets lærlingbedrift i Sør-Rogaland.

Til sammen 75 lærlinger har tatt fagprøven hos Risa siden 1998. Resultatet er en snittalder på 32 år som vitner om tro på framtiden.

–De neste 3 årene ser vi ingen tegn som tyder på nedgang, men vi jær buer er forsiktige av natur. Vi har organisert oss slik at vi skal tåle en nedgang uten at vi må si opp folk.

Arbeidsmoralen er vår viktigste konkurransefaktor: Alle er i samme båt – og alle må ro! Er en lærling borte fra arbeidet så tror han at Risa stopper.

–Vi liker å stå på – og vi liker å konkurrere. Slike folk finner vi i området vårt. Da er det viktig at vi er vel ansett og at alle er stolte av å være med på Risa laget. Familiene er viktige: Vi arrangerer åpne dager, julebord og turer – i høst reiser 80 fruer sammen på tur. Det er viktig å gi tilbake. Vi er opptatt av nærmiljøet og derfor har vi valgt å være general-sponsor for Nærbø Idrettslag, samt at vi er en av hovedsponsorene til Bryne fotballklubb.

Jærens beste arbeidsplass

–Vi må lære av oljeindustrien – ta vare på helsen og sikkerheten til våre medarbeidere. Målet er å ha under 2% sykefravær, og vi ligger per i dag på 1.9%.

– Risa har også arrangert trafikk-sikkerhetskurs for alle ansatte under

mottoet 'Bare en ettertanke' og har fått gode tilbakemeldinger på dette, både fra egne ansatte og omverdenen. Med den lave gjennomsnittsalderen på våre ansatte så vi at dette var noe vi ville ta tak i. Det er viktig å skape gode holdninger hos den enkelte slik at en tenker seg om når en ferdes i trafikken. Vi har ingen å miste.

Ny maskinpark

–Vi skifter ut maskinparken hyppig, og har en policy som går på at ingen maskin bør ha gått over 10 000 timer. Det betyr at maskinene byttes etter 3 til 5 år, til stor glede for våre førere. I tillegg er det lønnsomt med tanke på reparasjonskostnader. Vi reparerer for det samme i dag som da vi omsatte under halvparten. I det siste har vi kjøpt mange Hitachi maskiner. Produktene er gode, og vi ser på Nanset Standard som langsiktig og fremtidsrettet. Dessuten liker vi å handle med Gisle, avslutter Bjørn Risa.

trives med det!

RØDE OG ORANGE MASKINER:
Maskinparken til Risa har blitt
malt om, og har røde bakparter
og "arm", men har beholdt
Hitachi-orange på siden.



Ottar Dvergsdal fra Skei i Jølster:

Med ny Zaxis 85US og Zaxis 70LC



–Jeg hadde en Hitachi EX 60 for noen år siden som jeg var godt fornøyd med. Og når jeg i tillegg var fornøyd med oppfølgingen fra Nanset Standard, var det "ingen bombe" at valget falt på to nye Zaxis, forteller Ottar Dvergsdal. – Så langt tyder alt på at jeg har foretatt et riktig valg!

Dvergsdal kommer fra Skei i Jølster, omtrent 4 mil fra Førde i Sogn og Fjordane. Her driver han sitt enkeltmannsforetak med 8 ansatte og en omsetning på ca. 5 millioner kroner i året. Bratte fjellsider og mye nedbør har gjort at kraftproduksjon gir gode muligheter på stedet.

– Utbygging av 7 minikraftverk i løpet av de siste 4 årene har vært gode jobber for meg, sier Dvergsdal fornøyd.

Maskinpark:

- 1 dumper
- 1 lastebil
- 1 borerigg
- 2 store traktorer
- 8 gravemaskiner

NYE ZX 85US OG ZX 70LC:
Ottar Dvergsdal mellom sine to nyeste investeringer.
Maskinførerne er klare for innsats!

Besøk vår nettbutikk!

I samarbeid med **Marin Alpin** har Nanset Standard startet salg av jakker, t-skjorter og capser via internett. Du er kun noen få tastetrykk unna de nyeste artiklene fra Nanset Standard.

Besøk www.nanset.no, og finn nettbutikken som nederste menyvalg.

Velkommen!



T-skjorte
kr 49,-

Jakke
kr 599,-



Caps
kr 39,-

Messer høsten 2005:

Høst er messetid. Vi har allerede vært til stede på Anleggstreff i Halden, og ser fram til å møte dere:

■ 9. - 11. september:

Dyrsku'n 2005 i Seljord

Bruk valgdagen til å velge riktig maskin – eller bare slå av en maskinprat.

■ 23. - 25. september

Loen-dagene 2005

Om været er skinnende, loddrett eller vannrett så treffer du våre representanter.

Vi ønsker alle leserne hjertelig velkommen til våre stander for hyggelig prat om anleggsmaskiner og annet!

Dumpere: Kvinner best – der også...

I anleggsbransjen er det ofte flest mulig tonn per lass som teller? Det å holde hjulene i gang i størst mulig tempo med størst mulig lass er det eneste vi har i tankene. Noen ganger ser vi at overfylte dumpere farer forbi i heseblesende tempo, bare for å måtte vente for å få tømme eller vente på nytt lass.

Høres dette lurt ut? Hva om du droppet den siste skuffen? Eller om du dropper toppen på hver skuff? Når en kjører dumpere i samarbeid med flere, så er det alltid en faktor som setter farten for alle. Det kan være lastekapasiteten, det kan være dumperkapasiteten, det kan være tømme-kapasiteten eller det kan rett og slett være veien.

En dumper kan sjelden kjøre forbi en annen. Derfor er det den dumperen som kjører saktest som setter farten for alle. En dumper som står mye på tomgang produserer lite og koster penger.

Målet må være å kjøre flest mulig tonn over lang tid med minst slitasje på føreren, lavest forbruk av drivstoff, lengst levetid på dekk og med færrest reparasjoner. Sett spørsmålstegn ved det som er opplest og vedtatt!

Her er noen tips:

- Litt mindre topp på skuffen vil gi raskere syklustid for graveren: Det går raskere å fylle og løfte skuffen.
- Raskere syklus for graveren vil gi raskere lessetid for hver dumper.
- Raskere fylling av hver dumper vil gi mindre ventetid.
- Avpasset lass vil gi dumperen raskere syklus.
- Mindre topp på lasset vil redusere risikoen for at noe faller av. Steiner i veien kan redusere hastigheten senere og forårsake kutt i dekkene samt ståtid i forbindelse med punktering.
- Jevnt og avpasset tempo for å unngå venting (i stedet for raskest mulig) vil gi mindre slitasje på føreren, lavere drivstofforbruk, færre reparasjoner, mindre dekkslitasje og lengre levetid for dumperen.
- Færre reparasjoner og skader vil gi større tilgjengelighet og dermed økt produksjon på sikt.

Dersom du avpasser lass og hastigheter med helheten for øye, vil du se at produksjonen går opp. Og uansett vil kostnaden gå ned. Stadig flere bransjer ser at kvinner klarer jobben bedre. Erfaring fra drosjenæringen i Oslo er at lønnsomheten med kvinnelige sjåfører er bedre: færre bulker, færre reparasjoner og lavere drivstofforbruk. Er du en av de som kjører som en villmann så er det kanskje på tide at du kommer i kontakt med dine myke verdier og begynner å kjøre med innsiden av hodet?

Kontakt oss for å få Nanset Stikka i posten.

Telefon 33 13 26 00 eller på mail: post@nanset.no



Landsdekkende feltservice

Elveveien 135, Nordby
Postboks 2100 Stubberød
3255 Larvik

Telefon 33 13 26 00
Telefaks 33 11 45 52

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

SALGSAVDELINGEN



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



Helge Myrhaug
Buskerud/Oppland
Tlf: 91 3 14 629
helge.myrhaug@nanset.no



Dag Fredrik Eftedal
Akershus nord/Hedmark/
Gudbrandsdalen
Tlf: 906 81 071
dag-fredrik.eftedal@nanset.no



Kjell Joar Sleire
Hordaland/Sogn og Fjordane/
Sunnmøre
Tlf: 91 8 84 234
kjelljoar.sleire@nanset.no



Nils Arve Norendal
Telemark/Vestfold
Tlf: 958 76 878
nils-arve.norendal@nanset.no



Gisle Karlsen
Rogaland
Tlf: 91 6 97 246
gisle.karlsen@nanset.no



Kim Jørgen Moe
Sør-Trøndelag/Nordmøre/
Romsdal
Tlf: 920 22 535
kim-jorgen.moe@nanset.no



Knut Stensrud
Aust- og Vest-Agder
Tlf: 91 7 15 116
knut.stensrud@nanset.no



Trond Viktor Meland
Nord-Trøndelag/Nord-Norge
Tlf: 971 88 041
trond-viktor.meland@nanset.no



Espen Andersen
Brukte maskiner
Tlf: 957 88 731
espen.andersen@nanset.no



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



Elisabeth Tombre
Markedskordinator
Tlf: 33 13 26 09/975 40 307
elisabeth.tombre@nanset.no

www.nanset.no

Jeg ønsker brosjyrer, takk!

Brosjyrer på:

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Beltegravere | <input type="checkbox"/> Rammestyrte dumpere |
| <input type="checkbox"/> Hjulgravere | <input type="checkbox"/> Hjulstyrte dumpere |
| <input type="checkbox"/> Minigravere | <input type="checkbox"/> Annet |
| <input type="checkbox"/> Hjullastere | |

Navn:

Adresse:

Tlf:

Kan sendes
ufrankert i
Norge.
Mottaker
betaler porto.

SVARSENDING
Avt.nr. 321 230/73

**NS NANSET
STANDARD**

Postboks 2100
3255 Larvik

