

Nanset **stikka**

Juni - 2008



120 tonns Hitachi
til Norsk Stein

s. 4



Stor
fotokonkurranse

s. 15



Nanset Standard
1 års feiring på Tuen

s. 8

**NS NANSET
STANDARD**
- fornøyde kunder vender tilbake!

www.nanset.no



Innhold:

Bell	3
EX1200 til Norsk Stein	4
Forsterkede LCR-utgaver	5
PeWe Entreprenør	6
1 års feiring på Tuen	8
Roadshow	10
O. Mydland Maskin	11
Carl C. Fon AS 20 år	12
Limaco	13
Gravs Graveservice	14
Fotokonkurranse	15

**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

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

Vi tar forbehold om eventuelle trykkfeil!

GOD SOMMER!

Det å bidra aktivt til at kundene våre gjør det økonomisk godt er det viktigste formålet for en virksomhet som vår. Nanset Standard er heldige. Kundene våre er dyktige, og viser fremragende resultater. Dette inspirerer, og gir oss en følelse av å lykkes.

Vi "innrømmer" at vi med Hitachi og Bell sannsynligvis har de beste produktene som finnes i markedet. Vi har lang erfaring og vår tekniske kompetanse er høy. Så skulle det vel bare mangle om vi ikke lykkes under disse forutsetningene?

Vel, produkter og teknisk kompetanse er nok viktig. Likevel tror vi faktisk at det viktigste suksesskriteriet er humør og positivitet. Mennesker som utstråler engasjement og glede er batteriladere de-luxe, og skaper vinnere rundt seg. Det viktigste virkemiddelet for å nå vårt mål om suksessrike og fornøyde kunder er å utstråle positiv innlevelse og genuin vilje til å gjøre kunden til en vinner. Kort og godt være mer mulighetsorientert enn problemorientert.

Noe som i disse dager skaper mye negativitet er drivstoffprisene. Boikotter og trusler til tross – erfaring sier oss at vi neppe får oppleve tidligere prisnivåer igjen. Så kan en spørre seg om det er mulig å finne noe positivt ved dette? Vel, oljenasjonen Norge trykker flere og større pengesedler enn noensinne. For ikke å snakke om rosinen i pølsa for dere som kjører Hitachi og Bell: Aldri tidligere har ditt maskinvalg spart deg så mye drivstoffkostnader som nå. Neste gang du irriterer deg over galopperende priser så tenk på din konkurrent – han har det verre!

Til slutt, rett før sommerferien, vil jeg igjen sitere filosofen Bertrand Russell og hans geniale utsagn fra 1930: "Hvis jeg var lege, ville jeg foreskrive ferie for alle pasienter som betrakter sin jobb som meget viktig"

Riktig god sommerferie!



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





LIKE GO' SOM BRUKT!

Annehåndsverdien på anleggsmaskinen du kjøper betyr mye for investeringens totaløkonomi. Nøkkelfaktorer som merke og tilstand vil avgjøre når innbytteprisen skal fastsettes. Vår bruktsmaskinselger Espen Andersen forteller deg hvorfor Bell dumperen er hans favoritt.

Bell dumperne har gjort stor suksess på den norske markedet. 2008 blir garantert vårt beste "Bellår" siden starten i 2003. Kundene er begeistret og maskinene er lettsolgte - også som brukte.

Fornøyd bruktkunde

Nylig solgte Espen Andersen en brukt B30D til Ole Gjermund Aase fra Notodden. Faktisk så kjøpte Aase maskinen uten å ha prøvd den. "Jeg hadde tro på Bell og på dens kvalitet" uttaler en fornøyd kjøper. Med god nese for bruktsmaskiner er det ikke første gang Aase handler med Nanset Standard. "En Hitachi som jeg kjøpte brukt - solgte jeg videre med god fortjeneste et par år etter" uttaler den erfarne entreprenøren. Aase var lei av å hyre inn entreprenører til å gjøre jobber for seg og ville lære maskindrift. Med ulike prosjekter som tomteutvikling, brønnboring og sprengning er det viktig at maskinen tåler en støyt. Belldumperen skal i første omgang brukes til

tomteutbygging i Telemark. "Også er det selvfølgelig et pluss at Nanset Standard holder til i nabofylket" sier Aase med et smil.

Bell - en sikker vinner

Her er de viktigste grunnene til at Bell dumperen har tatt både eiere og dumpersjåfører med storm:

- Lave driftskostnader per tonn på grunn av en avansert samkjøring mellom motor, gir og hydraulikk. B50D bruker kun 16,9 liter per time og B25D 5,5 liter per time.
- Førsteklasses førerkomfort og brukervennlighet.
- Høy fremkommelighet og bakkeklaring, samt lav lastehøyde.

Finner du fortsatt grunner til å vente? Ja da så... Hvis ikke: Ta kontakt med en selger i dag for et tilbud!



En fornøyd bruktselger Espen Andersen sammen med B30D før levering til Ole Gjermund Aase

HITACHI EX1200

til Norsk Stein AS

I Sand i Ryfylke, nærmere bestemt på Jelsa, finner vi skandinavias ledende bergverk innenfor produksjon av tilslag. Norsk Stein AS ble grunnlagt i 1987 og har vokst betydelig de siste årene. I 2007 produserte selskapet nesten 5 millioner tonn høyverdig materialer til det europeiske markedet. Frem til 2009 vil bruddet fortsatt vokse i areal, og en forventer da en produksjon på hele 10 millioner tonn årlig. Dette er en av grunnene til at bedriften har investert i en ny Hitachi EX1200 gravemaskin. 120-tonneren ble montert i mai 2008.

Det var ikke første gang et "Hitachimonster" ankom Jelsa. I 1999 kjøpte Norsk Stein en Hitachi EX1800 - den største bakgraveren noensinne i Norge. For å forsikre seg om at lillebroren på 120 tonn også kan sine saker tok vår selger Sigurd Trones med seg seks representanter fra Norsk Stein til Finland for å testkjøre en slik maskin. De besøkte området

Siilinjärvi nord i Finland. Området var tidligere eiet av finske Kemira, men høsten 2007 ble anlegget solgt til norske Yara. Som eneste sted i Vest Europa utvinnes her fosfat til bruk i blant annet gjødsel. Flere store Hitachi brukes på anlegget, blant annet EX1100, EX1200 og en EX1900. Nordmennene ble guidet av Ari Uusinukari fra den finske Hitachi forhandleren Rotator. Besøket bekreftet det alle håpet, og en fornøyd gjeng dro hjem for å skrive kontrakt. Med optimal logistikk var maskinen allerede på plass i begynnelsen av mai. Teknisk sjef på Nanset Standard, Knut Gaarde og servicemekanikerne Richard Svensøy, Håkon Øygarden og Njål Vold monterte maskinen på 4 dager.

Vi ønsker Norsk Stein lykke til med ambisjonene og takker for at dere nok en gang valgte en stor Hitachi fra Nanset Standard!



Her ser vi guiden fra den finske Hitachi forhandleren Ari Uusinukari til høyre. Nansetselger Sigurd Trones i trappa. De øvrige på bildet er representanter fra Norsk Stein. Fra venstre; Jostein Hebnes, Arne Vidar Gunvaldjord, Ragnar Hansen og Knut Helge Gunvaldjord. Deretter bruddsjef og skytterbas Kjell Petter Hamre og bruddkordinator Gunnar Jonassen.

FRA RÅ LCH MASKIN TIL STEINRÅ LCR

Våre største maskiner kan leveres i en ekstraforsterket utgave for steinbrudd og blokkhåndtering. Disse maskinene har betegnelsen LCR.

LCR kan velges til beltegraverne ZX520, ZX670 og ZX870. Maskinene er forsterket i bom, stikke og understell. Hitachi har designet maskinene ved å høste erfaring fra kalksteinsanlegg og brudd over hele verden. Som følge av stadig mer krevende driftsoppgaver er konseptet steinbruddspesifikasjon i stadig utvikling.

Noen av fordelene med å velge LCR:

- Bom og stikke er sveiset både inn- og utvendig
- Kobling mellom bom og stikke er ekstra forsterket
- Forsterket innfesting ved bomrot
- Dobbel platetykkelse i stikkenea
- Beltemotorer er beskyttet med ribbeforsterkninger
- Kraftigere undervogn med hel beltestyring
- Alle utsatte punkter er forsterket

Ta kontakt med oss for mer informasjon!

En liten smugkikk....



En liten førpremiere på de nye ZW140 og ZW150 hjullasterne fra Hitachi!

Gled dere - dette blir bra!

PeWe Entreprenør AS

PeWe Entreprenør AS har hovedkontor i Porsgrunn. Selskapet ble startet i 1970, og er blant landets ledende innen riving og demolering.

Firmaet har samarbeid med flere maskinleverandører og har for tiden 10 spesialtilpassede maskiner med tilhørende demoleringsutstyr. PeWe har naturlig nok høye kvalitetsnormer ved valg av produkter og samarbeidspartnere. Nanset Standard er stolt over å få levere roterende knusere og sorteringsgrabb til deres arbeid med riving av Norske Skog Union sin fabrikk i Skien.

En fabrikk med historie tilbake til 1873 har naturlig nok sterk forankring i lokalmiljøet, og beslutningen om nedleggelse av fabrikkanlegget satte sterke følelser i sving. *“Det er svært spesielt å rive en fabrikk med slike røtter”* sier Jørn Nordkvelde i PeWe Entreprenør. *“Samtidig må vi selvsagt utføre oppdraget så raskt og profesjonelt som mulig”.*

“Det at vi allerede hadde bestilt en ny ZX135US rivingsmaskin hos Nanset Standard gjorde valg av rivingsutstyr enklere”, sier Nordkvelde videre. *“Vi fikk et meget godt tilbud på sorteringsgrabb og roterende knuser til den nye 14-tonneren og*



Massene går som en drøm.

Robin Nordkvelde kjører Hitachi ZX135-US med rett bom og MSB utstyr. Kombinasjonen fungerer utmerket til formålet. Robin knuser, klipper og sorterer daglig tonnevis av den gamle papirfabrikken i Skien.

bestilte tilsvarende utstyr til vår ett år gamle 8-tonner i samme slengen! - Nå har utstyret vært i drift noen måneder og ytelsen viser seg å være i toppklasse”.

Topp kvalitet til gunstig pris

Nanset Standard har de siste årene satset tungt på spesialutstyr til riving og demolering. Agenturet for MSB har gitt oss tilgang på førsteklasses utstyr til meget konkurransedyktige betingelser. Denne fordelene nyter Nansetkundene godt av. Sammenlignet med etablerte merker tilbyr Nanset Standard disse kvalitetsproduktene til gunstige priser.

“Vi opplevde en betydelig økning av salget i 2007, og etterspørselen etter produktene er høyere for hver måned. Hittil i år har vi levert 10 knusere”, sier Terje Lastein hos Nanset Standard. “Vi forventer et stabilt godt marked for denne typen produkter fremover, og for tiden klarer vi nesten ikke å få frem saksene raskt nok til å dekke den økte etterspørselen”.

Sprek knuser

Ingar Løver har lang erfaring med maskiner. Han mener MSRC700H roterende knuser på 600 kg er ideell til å klippe stålrør og kabelgater inne i bygninger. Ingar har vært ansatt hos PeWe i 2 år og trives godt i firmaet og i rivingsbransjen.

MSB produserer demoleringsutstyr for maskiner i alle størrelser. Fra den minste roterende knuseren for bæremaskin 1-3 tonn til “dyret” med 300 tonn knusekraft for bæremaskin 28-38 tonn. Spekteret dekker de fleste behovene til våre kunder. Det beste av alt er at MSB ikke er større enn at de lytter til norske kunder og utvikler gjerne produkter etter behovet her til lands.



**Ta kontakt med
Terje Lastein (908 74 378)
for mer informasjon
om tilbehør og utstyr
eller besøk våre nettsider på
www.nanset.no**

Avdeling Tuen 1 år!

I mai 2007 åpnet vi våre lokaler på Tuen i Fetsund. Etter et år fylt med maskinhandler og suksess var tiden inne til å feire 1-års dag med fest for kundene.

Nanset Standard åpnet for 1 år siden salgs- og serviceavdeling på Tuen Industriområde i Fet kommune. Avdelingen forestår salg og service av anleggsmaskiner i Østlandsregionen. Avdelingen tilbyr hele spekteret av Nanset-produkter; grave-maskiner på belter og hjul, hjullastere, leddumpere, tipptrucker, slaghammere, tilter, vibroplater, tannsystemer og slitestål, service og reparasjoner.

Vegard Gultvedt tiltrådte som Regionsansvarlig Østlandet denne våren. Med seg på laget har han selgerne Fred Partyka og Kjell Selenius og 5 dyktige servicemekanikere; Jørgen Jahr, Martin Skårer, Tor Motrø, Steinar Bøe og Rolf Arild Knardahl. Vegard og hans team garanterer for at Nanset-satsingen i regionen fortsetter, med førsteklasses service

på veien til høyere markedsandeler og enda flere fornøyde kunder.

Da avdelingen i mai måned feiret 1 år ble det ikke spart på kruttet. På de åpne dagene torsdag 22. og fredag 23. mai var tomte fylt av store og små maskiner. Kjente og potensielle kunder tok turen innom for en prat, og roste arrangementet.

Torsdag kveld ble det arrangert en kjempfest med ansatte og kunder. En spent avdelingsleder Gultvedt ønsket fornøyd velkommen til de over 200 kundene som delte denne flotte kvelden med oss. Backseat Boys underholdt med humor og sang, og de siste gjestene forlot Tuen først ved soloppgang.



Serviceleder Kjetil Tveiten presenterte Bell dumperen som "Verdens beste dumper"



Kveldens kulinariske innslag var helgrilling av lam. Nansets serviceleder og "Bell-mann" Kjetil Tveiten frelste mange med sin egen helt spesielle presentasjon. Dumperen fikk stor oppmerksomhet og Kjetil skal få mye av æren når det dukker opp flere og flere Bell dumpere i vårt ganske land.

Nanset Standard takker for godt fremmøte av glade og feststemte bransjefolk!



ROAD SHOW 2008

Nanset Standard arrangerte et Road Show i april og vi takker våre samarbeidspartnere og alle som besøkte oss.

I fjor turnerte vi rundt med maskiner i Nord-Norge. Denne våren var det Sør-Norge som sto for tur. Fra 7. april til og med 30. april besøkte vi 18 steder. Road Show ansvarlig Kjell Sørensen viste frem en Hitachi hjullaster og en dumper B25 fra Bell.



Hver dag fra 12.00 til 19.00 var Kjell Sørensen og de andre selgerne våre på plass for å la nye og gamle kunder prøvekjøre maskinene.

Begge maskinene ble tatt i øyesyn og behørig prøvekjørt. Selv de største kritikerne er nå overbevist – maskinene ble skamrost fra Kristiansand i sør til trønderbygda Klæbu. Mange fant veien til tross for at værgudene presenterte alle årstider disse 3 ukene.



Vi håper at dere som tok turen innom oss likte arrangementet - og at vi ser dere igjen, kanskje under noen av sommerens og høstens messer!

Her finner du oss...

6.-8. juni:
MEFA 08

Anleggsmesse i Trondheim

20.-22. juni:
Anlegg 2008

Anleggsmesse i Haugesund

12.-14. september:
Dyrsku'n

Seljord

26.-28. september:
Loendagene

Sogn og Fjordane

Vi sees!



Daglig leder Olaf Mydland foran sitt nyeste tilskudd til maskinparken - en ZX670LCR

To ZX670 LCR

til O. Mydland Maskin

O. Mydland Maskin AS ble stiftet i 1978. Selskapet hører hjemme i Hauge i Dalane. Frem til midten av 1980-tallet var firmaets hovedoppgave å bygge boligfelt, med veier, vann og avløp. Bedriften har opp gjennom årene opparbeidet store kunnskaper. Arbeidsoppgavene i dag omfatter blant annet pukkverksdrift, steinblokkproduksjon, hyttefelt og utvikling av industriområder. Med sin kunnskap om anleggsdrift, og gjennom sitt engasjement, har O. Mydland Maskin alltid ligget langt fremme innen teknologi på maskin- og utstyrssiden.



Styreleder Oskar Mydland

Olaf Mydland er daglig leder og Oskar Mydland er styreleder. Brødrenes målsetting er at selskapet skal være ledende innen sitt felt i Sør-Rogaland og Vest-Agder. Tidligere i år investerte bedriften i 2 stk. Hitachi ZX670LCR, begge steinbruddsforsterket. Firmaets gode erfaringer med 2003-modellen ZX650LCH gjorde valget enkelt og salgskonsulent Sigurd Trones hos Nanset Standard fikk handelen på to nye Hitachi. Disse skal gå som lastemaskiner i pukkverksdriftet på NCC Fjordstein, et prosjekt som O. Mydland har vært involvert i siden starten for 30 år siden. Bedriften har i dag ansvaret for hele driften av pukkverket på "østsiden".

Maskinene ble levert med 3.6 kubikkmeter Gjerstadskuffe, og har dermed en cirka kapasitet på 700 tonn per time. Dieselforbruk ca. 43 liter pr. time. Vi ønsker brødrene Mydland lykke til i sitt videre arbeid!



I 1988 ble grunnlaget lagt for at firma Carl C. Fon AS i dag er en av landets største Nansetkunder. 24 år gammel den gang, kjøpte sandefjordingen nemlig sin første Hitachi EX60. Firmaet, som i 2007 omsatte for nærmere kr. 200 millioner, disponerer i dag 30 Hitachi og 3 Bell. Men selv med mye nytt og topp utstyr har ikke maskinentusiasten og gladgutten glemt 60'en. I våres ble den hentet tilbake til Sandefjord, og står nå blank og nypusset utenfor selskapets nye og flotte anlegg på Kullerød, ca. 1 kilometer fra Torp flyplass.

Den 11. april 2008, på dagen 20 år etter oppstart, inviterte Carl Christian og daglig leder og medeier Jarle Hillestad til kombinert innflyttingsfest og 20-års jubileum. Og for en kveld det ble for ansatte, kunder og leverandører! Firmaet er kjent for nøyaktighet og topp kvalitet. Det er likevel imponerende når et slikt krevende arrangement blir til de grader vellykket. Med underholdning og bevertning av beste merke ble dette en kveld som deltakerne vil huske lenge.



*En alltid smilende jubilant
Carl Christian Fon*

Gratulerer!

**VÅRE MASKINER ER
LOJALE,
AKTIVE,
NØYAKTIGE,
SELVSTENDIGE,
OG BEST PÅ DET MESTE**

...ER DU?

VI TRENGER ENDA FLERE FLINKE FOLK OG SØKER NÅ ETTER

SERVICEMEKANIKERE

FLERE STEDER I LANDET

Vi søker nå 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!



Se fullstendige stillingsutlysninger på
www.nanset.no

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!**

HK-feste og
graveskuff inkludert
i prisen

3 års
drivlinje-
garanti



LIMACO AS ble stiftet sommeren 2004 av Inge Dalseth og Christian Østmann. På fire år har utleieselskapet opplevd en enorm vekst.

Limaco AS flyttet for kort tid siden inn i nye lokaler, like ved avkjøringen fra E18 til Holmestrand. Bedriften tilbyr både utleie og salg av maskiner og utstyr. Limaco fokuserer i hovedsak på næringsdrivende innen industri og bygg- og anleggsbransjen, men har også privatpersoner som kunder. Omsetningen er tredoblet etter flyttingen til den mer sentrale beliggenheten. I 2005 var omsetningen på cirka 2,2 millioner. I år forventer guttene en omsetning på 12-15 millioner. Resultatene er gode.

Det var en meget fornøyd medeier Christian Østmann som i mai fikk levert tre nye Hitachi minimaskiner av Nanset. Det har vært mange forespørsler om leie av minimaskiner og Østmann så behovet for å styrke denne delen av maskinparken. Fra tidligere har bedriften en Hitachi 5-tonner. *“Maskinen er vi svært godt fornøyd med, men hovedårsaken til at vi på ny velger en Hitachi er servicenivået til Nanset Standard. Hos dere får vi alltid svar og hjelp når vi ringer”* skryter Østmann. I utleiebransjen får maskinene ofte røff behandling. Service og sikkerhet blir derfor avgjørende for totaløkonomien. Limaco er kompromissløse hva gjelder kontinuerlig kvalitetssikring og oppfølging av maskiner og utstyr ut til kunden. Her spiller leverandørene en viktig rolle.

Kjell Sørensen kunne fornøyd levere to nye ZX18 samt en ny ZX30 denne våren. Maskinene ble straks tatt i bruk, og bedriften ser frem mot videre ekspansjon. Lokalet skal bygges ut med et nytt overbygg, og de totalt fire ansatte i bedriften ønsker seg flere kollegaer. Ifølge Østmann er det også mulighet for at utleievirksomheten snart må forsterke maskinparken ytterligere. Vi ønsker Limaco lykke til med videre vekst og ser frem til neste trivelige handel!



Nansetselger Kjell Sørensen (t.v.) sammen med Christian Østmann og hans tre nyinnkjøpte Hitachimaskiner

GRAVS GRAVESERVICE

Ung fremadstormende lokal entreprenør i Spydeberg

Daglig leder for Gravs Graveservice, John Erling Grav, er 27 år og har allerede inntekt og formue som imponerer de fleste. Grav har på kort tid kjøpt Hitachi maskinene ZX85US-3, ZX135US-3 og ZX180LC-3.

Vår selger i Østfold, Kjell Selenius, er svært tilfreds med at John Erling gjør det så bra. Ingenting er bedre enn kunder som virkelig lykkes med det de driver med, og i tillegg er så fornøyd med maskinene at de investerer i flere. Med en dyktig Nansetmekaniker i Rolf Arild Knardahl behøver Gravs Graveservice heller ikke bekymre seg for oppfølging av maskinene.

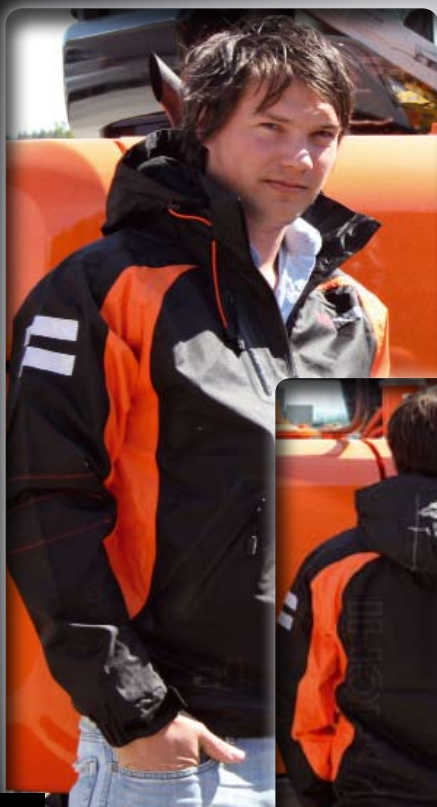
Vi ønsker John Erling lykke til videre!

www.nanset.no

Har du fått med deg de siste produktene fra Nanset Standards egen webshop?

Nå lanserer vi vår nye jakke med frisk oransje Hitachi farge. Vanntette glidelåser og teipede sømmer gjør den til et allværsplass. Jakken har innvendige lommer for mp3-spiller og mobiltelefon, samt skikort-/kredittkortlomme på ermet. I tillegg har den elastisk snorstramming i livet og i hetten. Jakken er foret med micropolarfleece og holder deg varm. Med refleks på overarm og borrelåsregulering på ermene er du godt rustet for det meste. Jakken er produsert for oss av Marin Alpin og er definert av dem som en "Protex Sea & Ski" jakke. Hitachi jakken finnes kun i et begrenset opplag - så logg inn på vår hjemmeside idag for å sikre deg et eksemplar!

På www.nanset.no finner du nyheter, produktinformasjon og konkurranser. Sidene oppdateres kontinuerlig. Vi vil lansere mange spennende nyheter fremover - så følg med på våre hjemmesider!



Årets konkurranse!

Ta det beste bildet av en eller flere Hitachi anleggsmaskiner og vinn en tur med Nanset Standard til Hitachi sin fabrikk i Amsterdam!

Vi oppfordrer alle til å knipse morsomme, innovative, kreative eller rett og slett bare fine bilder av anleggsmaskiner. Tema for fotokonkurransen er relativt fritt, dog med en liten forutsetning: Bildet skal inneholde minimum en anleggsmaskin fra Hitachi. Bildene vil bli løpende publisert på våre websider og i Nanset Stikka frem mot Vei & Anleggsmessen i mai 2009.

Juryen vil vektlegge kreativitet fremfor teknisk utførelse - så muligheten til seier, også for deg som hobbyfotograf, er legio! Det eneste du trenger er kamera. Og et flott Hitachimotiv!

Innsendelsesfrist for bildene er satt til 1. april 2009. 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 dommer og rekkefølgen blir avgjort ved avstemming under messedagene.

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

LYKKE TIL MED KNIPSINGEN!

BILDENE SENDES:

E-post jannike.hansen@nanset.no

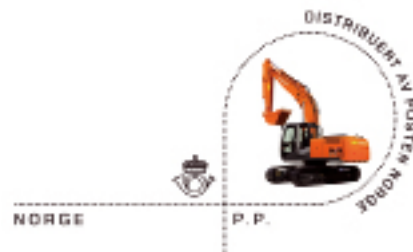
eller i posten (helst digitalt på CD) til

Nanset Standard AS v/ markedsavdelingen, Postboks 2100, 3255 Larvik

FRISTEN er 1. april 2009

(jo før jo heller)

Returadresse:
Nanset Standard AS
Postboks 2100
3255 Larvik



SALGSAVDELINGEN



Espen Andersen

Brukte maskiner

Tlf: 95 78 87 31

Espen.Andersen@nanset.no



Kjell Sørensen

Hjullastere, minimaskiner
og utstyr

Tlf: 91 33 24 53

Kjell.Sorensen@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 og Hedmark

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



Nils Arve Norendal

Telemark og Vestfold
Salgsingeniør

Tlf: 95 87 68 78

Nils-Arve.Norendal@nanset.no



Kjell Selenius

Østfold

Tlf: 91 76 43 38

Kjell.Selenius@nanset.no



Henrik Anholt

SALGSSJEF

Tlf: 90 88 83 48

Henrik.Anholt@nanset.no



Vegard Gultvedt

REGIONSANSVARLIG
ØSTLANDET

Tlf: 90 16 57 54

Vegard.Gultvedt@nanset.no



Jannike V. Hansen

MARKEDSANSVARLIG

Tlf: 95 94 39 34

Jannike.Hansen@nanset.no



- 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