

# Nanset stikka

Januar 2009



Nanset Standard 80 år  
Side 3



Roadshow Østlandet  
Side 8



90 tonner til Amrock  
Side 10



## Innhold:

80 års jubileum	3
Heat Work	4
Bell rydder opp	6
Minidumper EG70R-3	7
Roadshow	8
BERCO	9
Stenersen AS	10
Amrock	10
Feiring i Bergen	11
SL Maskin	12
www.nansetshop.no	13
Furulund på Storo	14
Hjullastersamarbeid	15
Erik Håland maskin	15

# Godt nytt år!

Det er snart 80 år siden Søren Røed i 1929 bestemte seg for å starte bensinstasjon på Nanset, litt nord for Larvik. Leverandøren hans var Standard Oil (S.O. – senere Esso).

Søren Røed var "self made" og satset med små materielle ressurser og masse pågangsmot. Røed ble, i likhet med gründere verden over, umiddelbart satt på prøve:

Etter lang tids massiv optimisme og oppgang satte børsen i USA den 3. september 1929 ny rekord med 381,17 poeng. Så stupte kursene. Ned 17 % i løpet av den neste måneden. I første omgang ble bunnen nådd 13. november 1929 med 196,8 poeng. I 1931 kollapset det helt, og bunnen på 41,22 poeng var et faktum den 8. juli 1932. Børsen hadde dermed falt med 89% siden toppen i 1929.

Jeg har spurt meg selv om hvordan et nystartet firma som Nanset Standard kunne overleve den gangen, nærmest uten omsetning. Svaret er antakelig "enkelt": Tok det lang tid å tjene en krone så ble den likevel tjent før den ble brukt! Og etter mange år i skyggenes dal er ordtaket "Å sette tæring etter næring" igjen blitt aktuelt.

Selv om likhetstrekkene er tilstede så må vi tro at de massive økonomiske tiltak som er iverksatt vil hjelpe til å begrense skadevirkningene av dagens finanskriser verden over. Og om utsiktene er tøffe så er det enda større grunn til å gi kundene våre gode opplevelser i jubileumsåret. Under Vei & Anlegg '09 i mai får vi anledning til å vise frem det ypperste av teknologi på anleggsmaskinmarkedet. Nanset vil i 2009 satse enda sterkere på verkstedtjenester, og på å tilfredsstille servicebehovet til de mange maskinene som er levert de siste årene (for selv Hitachi og Bell - trenger tilsyn og stell...). Ikke minst vil vi friste med gode tilbud og garantiløsninger som vil gjøre det enda lettere å velge riktige produkter.

Måtte alle lesere av Nanset Stikka oppleve et Godt og Fremgangsrikt 2009!



## KUNDEMAGASIN

Utgitt av:

**Nanset Standard AS**  
Elveveien 135  
3255 Larvik  
Telefon: 33 13 26 00  
Fax: 33 11 45 52  
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](mailto:jannike.hansen@nanset.no)

Vi tar forbehold om eventuelle trykkfeil!



**Tom Johansen**  
Administrerende direktør  
ved Nanset Standard  
[tom.johansen@nanset.no](mailto:tom.johansen@nanset.no)

# Et historisk tilbakeblikk

# Nanset Standard

# 1929 - 2009



Bildet over: Gründer Søren Røed sammen med sønnene Finn (t.v) og Asbjørn

Nanset Standard startet sin historie for 80 år siden i Larvik. Sommeren 1929 inngikk Søren Røed avtale med AS Østlandske Petroleumscompagni om anlegg av bensinstasjon på området Nanset. I 1932 fikk stasjonen navnet "Nanset Standardstasjon". I 1949 startet man opp med salg av Austin og fire år senere med salg av Skoda. Deretter ble Nanset Standard forhandler av International Harvester anleggsmaskiner og lastebiler. Nuffield traktorer ble introdusert året etter. I 1960 ble bedriften forhandler av Brøyt gravemaskiner.

1. april 1962 døde plutselig Søren Røed, bare 58 år gammel. Sønnene Asbjørn og Finn, på 31 og 29 år, arbeidet da i bedriften. Asbjørn ble daglig leder etter sin far.



I 1964 fikk Nanset Standard agenturet for Toyota i Larvik. To år etter blir salget av de engelske Nuffield traktorene avvirket. I stedet fikk Nanset Standard hånd om importen til Østlandet av landbrukstraktorer og skrutreskere fra det verdensomspennende firmaet John Deere. Agenturet dekket til slutt hele Norge og varte i nærmere ti år. I årene 1968 til 1975 opplevde bedriften en sterk ekspansjon. Etter et uventet brudd med John Deere i 1976, men med gode erfaringer innen landbruks- og anleggssektoren, begynte bedriften å importere Leyland traktorer. I 1979 kunne Nanset Standard AS feire 50 års jubileum under gode konjunkturer, med nesten 60 millioner i omsetning.



1982 var et viktig år for Nanset Standard. Bedriften ble dette året eneimportør av Hitachi anleggsmaskiner. Når Fiat og Hitachi innledet et europeisk salgssamarbeid om maskiner mellom 8 og 50 tonn i 1988 var det naturlig at Nanset Standard fikk dette agenturet. I 2002 valgte Hitachi å avslutte det 14-årige europeiske samarbeidet med Fiat (Case New Holland). Nanset Standard AS fulgte med Hitachi og kunne importere nye Hitachi anleggsmaskiner fra Nederland, Frankrike (hullastere) og Japan. I 2004 begynte Nanset Standard AS også med import og salg av BELL rammestyrte dumpere. I 2005 ble Toyota, som Larviks ledende bilmerke, solgt ut fra Nanset Standard AS. Bedriften har siden konsentrert virksomheten om anleggsbransjen.



De siste årene har man etablert avdelinger rundt om i hele landet. I 2004 åpnet man verksted i Bergen, som ble utvidet i 2008. En flyttet inn i nye lokaler i Stjørdal i 2005, mens avdelingen på Tuen utenfor Lillestrøm ble åpnet i 2007. I 2008 ble Heatwork en del av Nanset sin produktportefølje. Nanset Standard tar med seg 95 ansatte inn i jubileumsåret 2009.



\*Fritt referert fra boken "Nanset Standard 60 år" av Jan W. Krohn-Holm, utgitt i Larvik 1989

HeatWork AS er produsent av varme- og teletiningsmaskiner. Produksjonen foregår i Narvik, der selskapet har sitt hovedkontor. Maskinene er meget godt mottatt i markedet av samtlige kundegrupper, foreløpig bestående av entreprenører, utleiefirmaer og større byggherrer. Siden maskinene ble introdusert for markedet i 2005 har selskapet selv forestått salg og markedsføring over hele Norge. Nå har Nanset Standard blitt eneforhandler sør for Saltfjellet.

# Varm velkomst

## - en ny standard for tining

### Driftssikker

Basert på ledende teknologisk utvikling og de beste leverandører av komponenter, er HeatWorks varme- og tinekonsept patentert og ledende på markedet.

### Miljøvennlig

Støy og forurensning er en miljøutfordring i bygg- og anleggsbransjen. HeatWorks varme- og tinekonsept er markedets mest miljøvennlige alternativ med laveste CO<sub>2</sub> utslipp pr m<sup>2</sup>.

### Lønnsom

Stort bruksområde og effektiv varme- og tinemetode gir kort pay back periode sammenlignet med konkurrerende produkter.

### Effektiv

HeatWork har utviklet og patentert en 3-delt slange-trommel. Dvs. flere korte slangekretser. Dette gir høy returtemperatur og dermed rask tining. Fyringsteknisk virkningsgrad er 91,55%, dokumentert høyest i industrien.

### Fleksibel

HeatWork har i nært samarbeid med markedet utviklet maskiner med ulike egenskaper og kapasitet som er tilpasset mange ulike behov.

### Brukervennlig

Maskinene er utviklet med tanke på høy brukervennlighet, med moderne design og ergonomi i toppklasse.



På bildene:

Teknisk sjef Knut Gaarde (t.v.) dro denne høsten sammen med salgsvdelingen til Narvik for å møte produsenten og teste produktene. Selger Kim Jørgen Moe (t.h.) og de andre selgerne fikk grundig innføring.



# i kalde tider

*Sjur Wethal er ansatt i Nanset Standard som produkt- og salgsansvarlig for Heatwork-produktene. Sjur vil i samarbeid med våre selgere hjelpe nye og gamle Nanset kunder til høy lønnsomhet, også vinterstid.*

**Grav trygt blant kabler og rør. HeatWork gjør deg i stand til å grave dype grøfter etter et par dager.**

#### **Tining av grunn og arealer:**

Vann- og avløpsanlegg.  
Kabelgrøfter. Gruber, sokler og gulvarealer. Tak og dekker. Fjerning av is og snø.

#### **Frostfritt:**

Belegningsarealer.  
Sandmasser, settesand.  
Omfillingsmasser. Rørgater.  
Sporvekslere. Flytebrygger.

#### **Oppvarming/uttørking av:**

Brakker. Lager- og brukshaller. Bygg.  
Fuktskader. Arbeidstelt.

#### **Forvarming av:**

Grunnareal før støp.  
Forskaling og betongarbeider. Herding av betong og hulldekkelementer.



...les mer om HeatWork på

[www.nanset.no](http://www.nanset.no) eller på [www.heatwork.com](http://www.heatwork.com)

# CARL C. FON og BELL dumpere RYDDER OPP

Langøya ligger i Holmestrandsfjorden og hører til Re kommune i Vestfold. Øya er ca. 3 km lang og 500 meter på det bredeste. Her ligger NOAHs behandlingsanlegg for uorganisk farlig avfall. Det er sprengt ut fjell til ca 80 meter under havoverflaten. Området som nå skal fylles er på ca. 30 daa dvs. ca 2,4 millioner kubikkmeter. Øya er i dag uthulet av to store kratre etter over 100 års uttak av kalkstein.

Carl C. Fon AS har nå inngått en 5-års avtale for håndtering av forurenset masse som kommer inn på Langøya. Avtalen trer i kraft 1. februar 2009. Oppgaven blir å transportere og legge ut masser i deponi, samt diverse anleggsarbeider. *“Årlig verdi på avtalen er 20-30 mill., hvilket betyr at 5-års avtalen er i størrelsesorden 100 til 150 millioner”* smiler en fornøyd Carl Christian Fon. *“Rehabiliteringsplanen for Langøya er et stort og spennende prosjekt som muligens også kommer til å strekke seg over en enda lengre periode enn 5 år”* supplerer Jarle Hillestad, daglig leder i Carl C. Fon AS.





**Bildet over:**  
Carl C. Fon (t.v.) og Jarle Hillestad foran sitt nybygg i Sandefjord

hullastere, en ZW250 og en ZW310 er kjøpt inn til formålet, og vil bli tatt i bruk omgående. Dessuten vil Nanset Standard levere 2 nye B50D dumpere tidlig i 2009. Valget av dumper falt først og fremst på Bell fordi dette er den største rammestyrte dumperen på markedet. "Vi har fra før tre Belldumpere i vår maskinpark og er meget godt fornøyd", avslutter Hillestad.

Forslaget til ny reguleringsplan for området går ut på å gradvis endre nordre del av deponiområdet i nordbruddet til friluftsmål, og første område frigis ca. år 2011 ifølge nettsidene til NOAH. I de nærmeste 2 – 3 årene vil NOAH og eieren, Gjelsten Holding, investere cirka 200 millioner kroner på Langøya. En langsiktig visjon er at øya skal kunne benyttes på en helt annen måte enn i dag. Den endelige utformingen er imidlertid ikke helt fastsatt.

"Vi snakker om å flytte omtrent 1 million tonn i året", sier Hillestad. Arbeidet vil sysselsette 7 eller 8 mann i fast stilling fra oss. Båtene tømmes så fort de ankommer Langøya og prosjektet forutsetter således arbeid 24 timer i døgnet og dermed krav til pålitelig maskinpark. To Hitachi

## Ny, liten KJEMPE

Hitachi Constuction Machinery (Europe) har nylig lansert mini-dumperen EG70R-3. Designet er basert på Hitachi Zaxis-3 gravemaskiner – serien som nærmest er blitt en bransjereferanse for pålitelighet og høy ytelse.

Minidumperen er ideell til frakt av tunge lass på sølete og ujevne anleggsplasser. Maskinen har roterende 360 graders hytte som gjør at en slipper å snu ved av-/pålessing på trange arbeidsplasser.

Maskinen har fremragende kjørekomfort og sikkerhet, med svært god utsikt og kontroll fra førersetet. Ren motor gjør at EG70R-3 kombinerer miljøvennlighet med høy produktivitet. Drivstofforbruket er redusert med 20 % i forhold til tidligere modell, mens motorens effektivitet samtidig er forbedret med 5 %. Aluminiumsradiator og oljekjøler er resirkulerbar. Enkelt vedlikehold, med grei tilgang til radiator, oljekjøler, og intercooler.

EG70R-3 representerer nok et spennende, velkomment og fremtidsrettet produkt i HCME's vide produktspekter.



# ROADSHOW

## -vinterkulde i Gudbrandsdalen

Fra 17. til 20. november viste Nanset Standard seg frem for kunder i Gudbrandsdalen og sydover. Det var duket for mange nyheter under besøkene på Lillehammer, Furnes, Solør og Dal.

Nansetselgerne Fred Partyka, Helge Myrhaug og Sjur Wethal var alle på plass, sammen med distriktsansvarlig Vegard Gultvedt. Mange var innom og Gultvedt var imponert over den store interessen for maskinene. Ekstra hyggelig var det at flere elever ved Solør Videregående Skole viste stor interesse.

Vår nyansatte salgs- og produktansvarlig for Heatwork, Sjur Wethal, demonstrerte det nye varme- og teletine konseptet HeatWork. Kong Vinter sørget for perfekte "HeatWork-forhold" alle dagene, med 8 minusgrader og sol og tele i bakken. Wethal er svært godt fornøyd med roadshowet og ser klare synergier med to kvalitetsprodukter som utfyller hverandre. "Med Hitachi gravere og HeatWork varmer og teletiner vil kundene kunne opprettholde sin produksjon og tjene penger hele vinteren" sier Sjur Wethal entusiastisk.

Blant anleggsmaskinene som ble presentert var minigraverne ZX50U-2 og ZX60-3. Den populære 8-tonneren ZX85-3 var der, og selvfølgelig prisvinneren ZX210-3. En hjullaster hører også med vinterstid, denne gang nykommeren ZW220. Det var spesielt 5-tonns graveren ZX50U-2 og hjullasteren som imponerte kundene under demonstrasjonen.

Etter interessen å dømme er det behov for slike visninger og tilbakemeldingene etter Roadshowet har vært udelt positive.



## NY DESIGNPRIS TIL HITACHI

Hitachi Construction Machinery ble i oktober tildelt en pris for godt design. Prisen fra "**Japan Industrial Design Promotion Organization (JIDPO)**" ble tildelt seks av Hitachi sine maskiner dette året (De 3 Zero Tail Swing hydrauliske gravemaskinene fra Zaxis US-3 serien, samt 3 av minihjullastermodellene fra ZW-serien).

Denne prisen rager høyt fordi den avgjøres av ledende eksperter fra et vidt spekter av yrker, blant annet arkitekter, designere og journalister. I kriteriene legges det stor vekt på funksjonalitet, kvalitet og sikkerhet, i tillegg til estetikk og miljøfaktorer.

Av enkeltfaktorer er vi fortalt at det var ergonomi og forenklet vedlikehold, sammen med økonomi-effektiviseringen (forbruk og produktivitet) som nok en gang plasserte Hitachi foran konkurrentene. Nanset Standard er stolt over å representere en innovativ og tidsriktig produsent!





# UNDERSTELL

## - KVALITET OG SIKKERHET

Nanset Standard har nylig videreutviklet samarbeidet med Berco, verdens ledende produsent av understell til gravemaskiner. Vi har nå tilgang til Europas største lager av understell, beliggende sentralt i nærheten av Dortmund i Tyskland. Herfra får vi ukentlige leveranser av understell til de fleste typer beltegravere. Ansvarlig for salg av understell hos Nanset Standard, Stian Lie (til venstre på bildet), er svært fornøyd med dette. *"For kundene betyr dette kvalitetsunderstell til meget konkurransedyktige betingelser. Mens vi tidligere hadde en utfordring med leveringstider opp mot 8 måneder fra fabrikken i Italia, og måtte holde et stort og kostnadskrevende lager, er vi nå konkurransedyktige så det holder. Både på leveringstid og pris,"* sier Lie. Sammen med kollega Tore Farnen selger han årlig 100-vis av tonn med stål, og gutta gleder seg over å overføre logistikk-messige besparelser til kundene. Det er moro å selge markedets beste produkter til priser som kan sammenlignes med dårlige kopier.



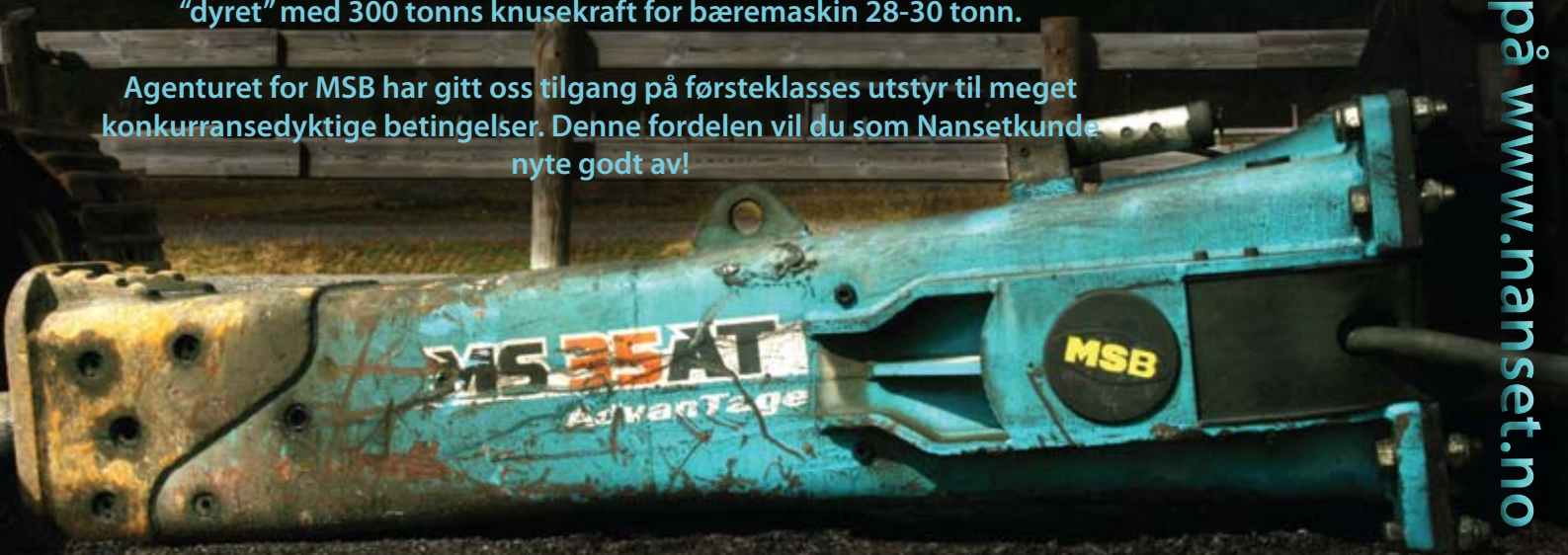
### Fakta om Berco

- Verdens største produsent av understellsdeler
- 80 års erfaring med å utvikle stål og understell
- Produserer originalt understell for flere anleggs-maskinprodusenter
- Leverer høykvalitets understell til alle kurante maskinmerker

# PRISVINNEREN

Nanset Standard har de siste årene satset tungt på spesialutstyr til riving og demolering. MSB produserer demoleringsutstyr for maskiner i alle størrelser. Fra den minste roterende knuseren for bæremaskin 1-3 tonn, til "dyret" med 300 tonns knusekraft for bæremaskin 28-30 tonn.

Agenturet for MSB har gitt oss tilgang på førsteklasses utstyr til meget konkurransedyktige betingelser. Denne fordelene vil du som Nansetkunde nyte godt av!



Løs mer på [www.nanset.no](http://www.nanset.no)

For mer informasjon eller bestilling av utstyr og tilbehør  
- ta kontakt med Terje Lastein (908 74 378)

# Nanset Standard – nå også i Tromsø!

Stenersen AS skal markedsføre Hitachi og Bell i Troms og Finnmark.

Vi vet at mange maskinkunder i våre to nordligste fylker er "Hitachifrelst", men har savnet lokal tilstedeværelse fra Nanset Standard. Derfor er vi veldig glade for å nå kunne introdusere Arnfinn og Erlend Stenersen. Far og sønn Stenersen, hhv. 49 og 25 år, har lang erfaring med salg av nye og brukte anleggsmaskiner. Gjennom sitt firma Stenersen AS, som har tilhold i Kaldfjord, 9 km fra flyplassen i Tromsø, har tospannet utviklet et nært forhold til mange entreprenørbedrifter i nord i landet. Når Nanset Standard bestemte seg for virkelig å satse i Troms og Finnmark var ikke Stenersen sen på avtrekkeren:

*"Med Nanset Standard får vi en komplett pakke med kvalitetsmaskiner" uttrykker en begeistret Arnfinn Stenersen. "Med et sortiment bestående av 13 ulike modeller av minimaskiner, 6 hjullastere, 4 hjulgravere, 29 beltegravere og 5 stive dumpere + 6 rammestyrte dumpere fra Bell, blir det nok å henge fingrene i. Og dette er bare hovedproduktene som nå skal selges fra Tromsø; foruten disse vil vi også markedsføre minidumpere, personløftere, rivningsmaskiner og materialhåndterere (alle Hitachi), samt kvalitetsproduktene fra ESCO og MSB. Vi gleder oss selvfølgelig på egne vegne, men mest på vegne av tidligere og kommende Hitachi- og Bellkunder som vi vil ivareta på beste måte", avslutter Arnfinn Stenersen.*



Er du hjemmehørende i Troms eller Finnmark? Ta kontakt med Arnfinn eller Erlend for en maskinprat og et godt kjøp!

Arnfinn mob 91 71 45 99  
Erlend mob 99 77 73 36  
stenersen@nanset.no

## ZX870-LCR til AMROCK AS

Steinbruddet til Amrock ligger strategisk plassert i Tysvær kommune på Haugalandet i Rogaland. I juni investerte firmaet i ny ZX 870 LCR BE som hovedlaster.

ZX 870 LCR BE er steinbruddsforsterket med forsterket bom og stikke for grov lasting. Basemaskinen veier 85 500 kg. Bom på 7,1 m., og stikke på 2,95 m. Maskinen er utstyrt med en skuffe på 4,8 m<sup>3</sup> fra Klepp Mek. som veier 5,5 tonn. Samlet vekt i bruksklar stand er 91 000 kg. Øvrige hovedmaskiner i bruddet er: 2 stk 50 tonns

hullastere, en 60 tonns og en 50 tonns dumper og en 25 tonns gravemaskin.

Amrock har sitt produksjonsanlegg i Espevik i Tysvær kommune, ca. 40 km. fra Haugesund. Her startet Engelske AMEC Civil Engineering i 1990 produksjon av blokkstein til kystsikringsarbeider i England. I 1996 ble det installert knuseverk, og de seneste årene er det kun produsert knuste steinmaterialer. Amrock er i dag eid 100 % av norske Kolo Veidekke, et datterselskap i Veidekke ASA.

# SLEIRE ØNSKET VELKOMMEN TIL FEST!

Den 14. og 15. november arrangerte vår avdeling på Espeland i Arna utenfor Bergen åpent hus for nye og potensielle kunder. Anlegget på Espeland er utvidet og har nå en grunnflate på rundt 400 kvadratmeter, bestående av klargjøringsverksted, nye kontor, og innendørs utstillingshall.

*“Med tanke på at Nanset Standard har en meget høy markedsandel i Hordaland og Sogn og Fjordane har vi lenge gått med utvidelsesplaner. Når muligheten for å øke arealet vårt på Espeland kom opp så var det bare å sette i gang. Vi håper de mange kundene våre vil sette pris på at vi nok en gang øker kapasiteten i Hitachifylket fremfor noe”,* uttalte en fornøyd salgssjef Henrik Anholt. Mr. Hitachi i Hordaland, Kjell Joar Sleire, kunne fornøyd registrere at drøyt 300 gjester, fra øverst i Sogn til Haugesund i sør, tittet innom i åpningshelgen.



Gjestene ble selvfølgelig servert mat, drikke og underholdning. Stig Berg-Johansen fra Zaxis Finans (Nordea) spilte og sang og fikk til og med lurt Nansets direktør Tom Johansen opp på scenen for en trall. Tom hevder selv at han kan lite om anleggs-maskiner – men neimen om han kan synge heller!

Tilstede var også produktansvarlig for Heatwork, Sjur Wethal. Wethal ga alle interesserte en grundig innføring i virkeområder og fordeler med Heatworks varmere og teletinere. Mr. Hitachi jr., Christian Sleire, gjennomførte sammen med sin far og alle service-mekanikerne ved avdelingen en meget hyggelig helg. Vi ser frem til neste kundekveld på Espeland!



Forekomsten er granitt av høy kvalitet, med spesifikk egenvekt på ca 2,65 gr/cm<sup>3</sup>. Produktene tilfredsstillt strengeste krav til høyverdig asfalttilslag, betongtilslag og jernbanepukk. I tillegg produserer Amrock bærelagsgrus og veigrus. Blokkstein produseres på forespørsel.

Knuseverket er fleksibelt, og kan produsere fraksjoner i henhold til de fleste spesifikasjoner. Utlasteranlegget muliggjør også blanding på tvers av de produserte fraksjoner. Produksjonen er nå 1,1 mill. tonn pr. år.

Kaianlegget kan ta imot skip på opptil 25.000 tonn. Utlasteranlegget har kapasitet på opptil 1.400 tonn/time og er operativt 24 timer i døgnet, året rundt. Ca. 90 % av produksjonen er for eksport. 98 % av produksjonen blir lastet på båt. Eksportland er: Danmark, Tyskland, Polen, Latvia, Nederland og England.

Amrock selger i egen regning, og er således ikke bundet opp til noen av de store markedsaktørene.

# Hitachimaskiner bygger kulturell arena

SL Maskin AS er et entreprenørfirma etablert i Aure på Nordmøre, mellom Trondheim og Kristiansund. Firmaet ble stiftet i 2006, men daglig leder Ove Stormyr har lang erfaring i bransjen. Firmaet har om lag 15 fast ansatte og har prosjekter innen graving, boring, transport og vann- og avløpsarbeid. Nå er firmaet i gang med et omfattende prosjekt på Smøla. Sammen med Lønnheim Gruppen skal firmaet bygge en svært spesiell utendørsarena for teater og konserter, og et stort, innendørs utstillings- og formidlingsanlegg, Gurisenteret. Senteret blir på cirka 630 kvadratmeter, og vil romme utstillings- og visningsrom, scene- og støttefunksjoner, kafe og venterom, samt kontor og tekniske rom. Det sentrale scenearealet vil ha en diameter på vel 20 meter. Amfiet får 850 faste sitteplasser, i tillegg kommer plass i grasbakken.



Ilgjen er det Hitachi som gjør grovarbeidet. Foreløpig er en ZX85US, en ZX210 og en ZX250 benyttet flittig. Senere vil en ZW135 hjulmaskin sørge for innfylling av masser og annet arbeid. "Det er fordi vi er så fornøyd med Hitachimaskinene det" smiler Stormyr.

Senteret utformes som en relativt lav og krum bygning rundt uteamfiet. Monumentaliteten i bygget ligger i utstrekningen horisontalt, i kontrast til kirkens vertikale form og plassering på høydedraget like ved. Det viktigste rommet i det nye senteret er ute, og amfiet anlegges delvis over bygg/delvis på terreng som vender bort fra parkering og kjørearealer på kai. Sittende i amfiet kan publikum se Edøykirka, sjøen og Nordmørsfjella bak. "Vi realiserer et unikt anlegg", forteller ordfører Iver Nordseth på Smøla kommunes hjemmesider. "Vi bygger et amfiteater slik de gamle grekerne bygget teater inn i kulturlandskapet. Under og foran amfiet bygger vi et formidlingscenter som vil fortelle om utfordringer og omstilling i kystsamfunnene i middelalderen og i vår egen tid, om energi og natur, og vind og omskiftninger. Gurisenteret blir en unik utendørsarena for teater og konserter, og et innendørs utstillings- og formidlingsanlegg av regional og nasjonal dimensjon". Gurisenteret oppføres i bærende massiv trekonstruksjon (både vegger og dekker) med en utvendig fasadekledning, hovedsakelig av ubehandlet kjerneved. Dette vil framstå som et trebygg på støpt såle i slipt betong. Inne vil de slipte gulva med innslag av stein kunne gi assosiasjoner til Edøykonglomeraten og sjøkanten utenfor. I foajeen og utstillingslokaler vil massive trekonstruksjoner gi en dekorativ virkning, sammen med store glassflater mot parkeringsområder og fjorden. Det blir tilrettelagt for å gå på byggets tak, slik at hele taket blir en del av landskapet. Med utsikt over Edøyfjorden og omgivelsene på Edøya vil taket framstå som et fantastisk utsiktspunkt over landskapet og sjøen.

Ferdigstilling av prosjektet er satt til 1. juni 2009, med premiere på den nye arenaen i juli 2009. "Det er et meget spennende prosjekt å ta del i" avslutter Stormyr, "men nye prosjekter er allerede i gang - så vi har nok av oppdrag til Hitachiene i tiden fremover også".



# WWW.NANSETSHOP.NO



Etterspørselen etter klær og andre effekter er sterkt økende og Nanset Standard lanserte ved nyttårsskiftet sin egen nettbutikk.

Nanset Standard lanserte 1. januar egen nettbutikk og håper med denne å kunne tilfredstille etterspørselen etter våre populære klesplagg og andre effekter.

På nettsiden [www.nansetshop.no](http://www.nansetshop.no) vil du finne produkter fra Hitachi, Bell samt noen av våre øvrige leverandører. Det mest spennende blir kanskje vår lansering av ny barnekolleksjon. Nå kan selv den minste "anleggsmaskinføreren" få sin egen Hitachi t-skjorte eller caps! En annen nyhet er at du som kunde kan betale produktene direkte på nettet med kredittkort, og slipper dermed høye postoppkravsgebyrer. Alle produktene vil selvfølgelig være av god kvalitet, og med et helt spesielt design.

På [www.nansetshop.no](http://www.nansetshop.no) kan du registrere deg og få nyhetsbrev på nye produktlanseringer og gode tilbud. Vi håper siden vil falle i smak hos deg som kunde. Ta gjerne kontakt med oss dersom det er noe du mangler eller ønsker deg! Ønsker du for eksempel et av våre produkter i et stort antall? - Eller kanskje påført din egen logo? Ta gjerne kontakt med oss via [shop@nanset.no](mailto:shop@nanset.no) - så hjelper vi deg så langt det lar seg gjøre!

## Konkurransen fortsetter...

**Antall bidrag til konkurransen om å ta det beste Hitachibildet har virkelig skutt fart. Vi er imponert over innsatsen så langt.**

Vi oppfordrer fortsatt til å knipse morsomme, innovative, kreative eller rett og slett bare fine bilder av anleggsmaskiner.

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 dommere og rekkefølgen blir avgjort ved avstemming under messedagene. Førstepremien er en tur for to personer til Amsterdam med omvisning på Hitachi-fabrikken

Fortsatt lykke til med knipsingen!

Les mer om konkurransen på [www.nanset.no](http://www.nanset.no)



# ET KJØPESENTER FORNYES...



På Storo i Oslo har et kjøpesenter det siste året vært åsted for et enormt byggeprosjekt. Storo shoppingsenter, som eies av Olav Thon gruppen, utvides nå med ca. 6.000 kvm butikklokaler og ytterligere 14.000 kvm til parkering, kontorer, service og servering. 40 nye butikker og flere servicetilbud skal inn i den nye delen. Utbyggingen har i hele byggeperioden gitt trafikale utfordringer. Senteret holdes åpent for publikum gjennom hele oppussingen.



Firmaet Sigurd Furulund Maskin AS fjerner store mengder masse. Prosjektet er ment å vare ut 2009, mens senteret forventes å stå klart i 2. kvartal 2010. *"I en tid hvor man merker endringene i markedet er det betryggende å ha gode og stabile prosjekter"*, sier daglig leder og eier Sigurd Furulund. Bedriften har rundt 30 ansatte og er hjemmehørende på Jessheim i Ullensaker kommune. Furulund har det siste året fornyet maskinparken med 5 maskiner fra Nanset Standard, blant disse en ZX350-3 og ZX280-3.



Nansetselger Fred Partyka har gode relasjoner til Furulund. På byggeplassen på Storo tar han en prat med de tre maskinførerne Martin Bjerke, Vidar Lampe og Kjell Larsen. Alle kjører Hitachi, og har lang bransjeerfaring. Nedgangstidene er selvfølgelig et hett tema disse dagene, men gutta hos Sigurd Furulund Maskin AS føler at de har en sikker arbeidsplass, og skryter gjerne av arbeidsgiveren.



### Kawasaki + Hitachi + TCM

=

# BEDRE HJULLASTERE



Kawasaki Heavy Industries, Hitachi Construction Machinery og TCM Corporation kunngjorde i oktober i år at de tre selskapene har inngått et samarbeid om fremtidig hjullasterproduksjon.

De tre japanske selskapene har alle lang erfaring fra anleggsbransjen. Hjullastere er et av nøkkelproduktene i alle selskaperens produkt-sortiment. Kawasaki startet i bransjen i 1960, og introduserte sin første hjullaster i 1962. TCM, som Hitachi i dag eier med 50,1%, startet sitt selskap i 1949. De tre selskapene vil

ha delt produksjonsansvar, og tilby felles utviklede produkter. Fra 1. april 2009 vil Kawasaki opprette et eget selskap for sin hjullasterproduksjon hvor Hitachi vil investere omtrent en tredjedel. Etter tre år er planen at Hitachi overtar eier-majoriteten.

Hovedsynergien i en slik felles forskning består i å utvikle nye maskiner som tilfredsstill de nye kravene til bl.a. utslipp, Tier 4, som trer i kraft i 2011. Vi i Nanset Standard ser frem til en forsterket produktutvikling med dette samarbeidet, og gleder oss stort over at Hitachi nå vil få et nytt konkurransefortrinn, denne gang på hjullastersiden.



## ERIK HÅLAND MASKIN



Maskinentreprenør Erik Håland AS har kjøpt 4 Hitachi gravemaskiner på 1 år. Med god erfaring fra den første ZX 280-3 LC ble grunnlaget lagt: ZX 210 LC, ZX 250 LC og enda en ZX 280 LC. Samkjøring på hydraulikken og førermiljøet er det Håland liker best ved maskinene.

Erik Håland Maskin startet 27. mars 1974 og aksjeselskap ble stiftet i 1988. Firmaet har i dag 27 ansatte. Maskinparken består av 14 gravemaskiner, 4 lastebiler, 3 hjullastere, 2 traktorer, 1 dumper og 1 dozer.

Erik Håland Maskin jobber stort sett innenfor Hå kommune i Rogaland. Arbeidsoppgavene fordeler seg mellom kommunalteknikk og feltutbygging, samt noe for byggefirma og private. Firmaet har kontrakt på knusing av skrotstein for Lundhs Labrador sitt steinbrudd i Sirevåg, og bearbeider også skrotstein til blokker for løying av steinmurer. Videre leveres pukk til Tsjekkia for støping av fliser og benkeplater, og selskapet har leveranser av singel til betongelementer.

**Returadresse:**  
Nanset Standard AS  
Postboks 2100  
3255 Larvik

**B** ØKONOMI  
ÉCONOMIQUE



NORGE

P.P.

## SALGSAVDELINGEN



**Espen Andersen**  
*Brukte maskiner*  
Tlf: 95 78 87 31  
Espen.andersen@nanset.no



**Knut Stensrud**  
*Aust- og Vest-Agder*  
Tlf: 91 71 51 16  
Knut.stensrud@nanset.no



**Vegard Gultvedt**  
*Regionsansvarlig øst*  
Tlf: 90 16 57 54  
Vegard.gultvedt@nanset.no



**Sjur Wethal**  
*Produkt- og salgsansvarlig Heatwork*  
Tlf: 91 34 71 66  
Sjur.wethal@nanset.no



**Sigurd Trones**  
*Rogaland*  
Tlf: 91 69 72 46  
Sigurd.trones@nanset.no



**Helge Myrhaug**  
*Buskerud og Oppland*  
Tlf: 91 31 46 29  
Helge.myrhaug@nanset.no



**Nils Arve Norendal**  
*Salgsing. Tele- mark og Vestfold*  
Tlf: 95 87 68 78  
Nils-arve.norendal@nanset.no



**Trond Viktor Meland**  
*N-Trøndelag og Nordland*  
Tlf: 97 18 80 41  
Trond-viktor.meland@nanset.no



**Fred Partyka**  
*Østfold og deler av Hedmark og Akershus*  
Tlf: 90 68 10 71  
Fred.partyka@nanset.no



**Christian Sleire**  
*Bergen*  
Tlf: 94 16 06 44  
Christian.sleire@nanset.no



**Kjell Joar Sleire**  
*Hordaland og Sogn & Fjordane*  
Tlf: 91 88 42 34  
Kjelljoar.sleire@nanset.no



**Ola Vik**  
*N-Oppland og Møre & Romsdal*  
Tlf: 97 18 80 41  
Ola.vik@nanset.no



**Kjell Sørensen**  
*Hjullaster og Minimaskin*  
Tlf: 91 33 24 53  
Kjell.sorensen@nanset.no



**Arnfinn og Erlend Stenersen**  
*Troms og Finnmark*  
Tlf: 91 71 45 99  
Stenersen@nanset.no



**Kim Jørgen Moe**  
*Sør-Trøndelag*  
Tlf: 92 02 25 35  
Kim-jorgen.moe@nanset.no



**Henrik Anholt**  
*Salgssjef*  
Tlf: 90 88 83 48  
Henrik.anholt@nanset.no

 **NANSET STANDARD**  
*- 80 år med fornøyde kunder!*

Postadresse: Postboks 2100, 3255 Larvik  
Besøksadresse: Elveveien 135, 3271 Larvik  
Telefon 33 13 26 00  
Fax: 33 11 45 52  
E-post: [post@nanset.no](mailto:post@nanset.no)  
Hjemmeside: [www.nanset.no](http://www.nanset.no)  
Nettbutikk: [www.nansetshop.no](http://www.nansetshop.no)