

Nanset **stikka**

Vår 2009



Ny Bell serie Mark VI
Side 6



Ny Hitachi Junior kolleksjon
Side 11



Servicesatsing hos Nanset
Side 14

www.nanset.no

Graver på hjul

ZX140W-3

ny testvinner fra
Hitachi!



Les mer på side 5

Innhold:

Vei og Anlegg 2009	3
Södra Cell	4
Testvinner på hjul	5
Ny Bell dumper serie	6
B25D N - smalversjon	7
Zaxis finans	8
Stabile spesialmaskiner	9
Deler og utstyr	10
My Hitachi Experience.com	11
Hitachi Junior kolleksjon	11
Materialhåndteringsmaskiner	12
ZX870LCH-3 til Secora	13
Servicesatsing i Nanset	14
3 års garanti på beltegravere	15

 **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
www.nansetshop.no

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!

Håper du har hatt en super påskeferie, med vel fortjente fridager. Etter en skikkelig snøvinter (i hvert fall her sør) var det ekstra deilig å kjenne vårsola varme. Jeg er helt sikker på at rapporten fra FN's utviklingsprogram stemmer. Norge ER verdens beste land å bo i!

Det siste halvåret har det vært vanskelig å unngå en sterk fokus på dårlige nyheter: Markeder som svikter, bankkreditter som trekkes tilbake, permisjoner og oppsigelser over det hele. Før negative tanker tar helt overhånd er det viktig å minne seg selv om en sannhet: Når det er som verst for makroøkonomien kan det enkelte selskap skape et solid fundament for fremtidig suksess.

Mitt favoritteksempel er Toyota. Under resesjonen i Japan tidlig på 90-tallet introduserte Toyota sitt "lean" produksjonssystem. Tanken var å systematisk og løpende eliminere kostnader som ikke bidro til verdiøkning for bilkjøperne. Kort fortalt ble resultatet at Toyota, når markedet kom tilbake for fullt, suste forbi amerikanske og tyske konkurrenter på salgsstatistikkene. Visst sliter også Toyota i den globale nedgangen, men det er likevel småtteri mot problemene i Detroit.

Bortfall i inntekter fremtvinger harde prioriteringer på kostnadssiden, men det åpner samtidig for gyldne muligheter. Når du kommer til side 8 vil du finne en positiv og offensiv representant for finansbransjen, Stig Berg-Johansen i Nordea Finans. Det er vel verdt å lytte til en av landets beste rådgivere innen finansiering av anleggsmaskiner når han advarer mot krisemaksimering.

Heldigvis har regjering og myndigheter forstått at anleggsbransjen er en av de beste til å, i dobbelt forstand, bygge Norge i nedgangstider. Visst skulle vi ønsket oss enda sterkere medisiner som motkonjunktur – iverksatt enda raskere. Men alt i alt så begynner vi nå å tro på at verdens beste land skal få veier opp mot standarden ellers i Europa. Jada, det måtte en finanskrisen til, men likevel...

Vi i Nanset Standard gleder oss til Vei og Anlegg 6.-10. mai 2009, og ønsker deg velkommen til standen vår på Hellerudsletta!



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

80-åring ønsker velkommen!

80-åringen Nanset Standard ønsker nye og gamle kunder velkommen til standen på Hellerudsletta 6. - 10. mai.

Årets Vei og Anleggsmesse faller sammen med 80-års jubileum for Nanset Standard. Vi stiller mannsterke på drøyt 1600 m², og håper du kommer innom for å delta i feiringen.

Vi stiller ut noen og tjue maskiner i alle størrelser. Våre to seneste testvinnere, beltegraveren ZX210-3 og hjulgraveren ZX140W-3, er selvfølgelig på plass. Mer om testen av ZX140W-3 finner du på side 5. Et stort utvalg av utstyr fra blant annet MSB og ESCO vil være å finne på standen. Skulle været bli surt og kaldt kan vi friste med oppvarmet telt ved hjelp fra Nanset sitt produktutvalg: Heatwork varmer og teletiner.

Nanset Standard har opp igjennom årene levert maskiner til en rekke store og spennende prosjekter – noen mer kjente enn andre. Vi vil på årets messe gi deg et spesielt innblikk i hva vårt verksted for spesialsøm av maskiner kan gjøre for deg. Du finner omtaler og bilder av et representativt utvalg.

En drivstoffbesparende Bell dumper hører også med. Bell-entusiast nr. 1, Kjetil Tveiten, er på plass. Likeledes teknisk sjef Knut Gaarde og flere servicemekanikere. En godbit fra ettermarkedet er innføring av 3 års garanti på våre nye Hitachi beltegravere - mer om dette finner du på side 15.

Www.nansetshop.no vil også være representert under messedagene. Nye produkter som hettegensere, jakker, capser og t-skjorter både til mor, far og barn selges under hele messen.

Vinnerbildene fra vår fotokonkurranse er utstilt, og du vil kunne stemme frem ditt favorittbilde av finaleheatet på 5. Vinneren får en tur til Amsterdam, med innlagt fabrikkbesøk hos Hitachi. Alle som avgir stemme vil delta i trekningen av flotte premier. Til høyre ser du de fem bildene som går videre til avstemmingen.

Vi sees!



De 5 dyktige fotografene som får sitt bilde utstilt er:

**Torbjørn Hovland,
Majken Svenkerud,
Hans Eivind Opsahl,
Thomas Terøy og
Rune Sandnes**

ZW250 til Follafoss

Tidlig i år ble en Hitachi hjullaster av type ZW250 levert til Södra Cell i Verran kommune i Nord-Trøndelag. Maskinen vil gå døgnkontinuerlig på tre skift, med opptil 6 mil per skift og 6500-7000 timer totalt i året. Industribedriften gjorde et grundig arbeid for å identifisere hvilken maskin som best kunne egne seg til slik arbeidsbelastning. Nansetselger Trond Viktor Meland og Hitachi fikk ordren i konkurranse med fire andre. Hitachi kom best ut både på kjørekomfort, drivstofforbruk og pris. Hjullasteren, med en skuffe på 10 kubikk, skal mate fabrikken med flis. Flisen kommer med båt og lagres i store kvanta på tomte i Follafoss.

Bedriften produserer ca. 100 000 tonn CTMP årlig, og er Norges eneste produsent av slik masse. Historien til bedriften startet i 1901 da selskapet "AS Folla" ble stiftet. Sagbruksdrifta i Folla-området kom da inn i ordnede former, og i 1902 var ny sag på plass i sagbruket. Saga ble drevet av elektrisitet fra den aller første generatoren i Folla. Idag står kun generatorstativet igjen på oversiden av brua i Follafoss sentrum. Mye har skjedd siden den gang, både med maskiner, utstyr og eierskap. I 1988 kjøpte Norske Skog virksomheten og drev fabrikken fram til 2000. Da ble Folla CTMP videresolgt til svenske Södra. Det nye navnet ble Södra Cell Folla AS. I et samfunn med kun 450 innbyggere har Södra Cell stor betydning for Follafoss og Verran. Bedriften har i dag 72 faste stillinger.



På bildet over: Sjåfør og hovedverneombud Tore Norum (t.v.) sammen med avdelingsleder Olav Vold.

HeatWork inviterte til Rallarsamling...

I mars hvert år arrangeres det Vinterfestuke i Narvik hvor Rallaren hedres for sin innsats med å bygge jernbanen mellom Kiruna og Narvik. I en uke kler befolkningen seg som på begynnelsen av 1900-tallet, og kulturlivet blomstrer. Dette var settingen da HeatWork inviterte til besøk ved fabrikken i Narvik i mars. Teletineprodusenten hadde invitert samarbeidspartnere og presse fra Norge, Sverige og Finland, deriblant Nanset Standard. Nansets delegasjon fikk via presentasjon, fabrikkbesøk, demo og møter en dypere innsikt i selskapets filosofi, og delte fremtidstanker rundt ulike bruksområder. De ble også høytidelig tatt opp som medlemmer av "Den Stolte og Ærverdige Rallarklubben av Malmbyen Narvik", med påfølgende Rallarmiddag om bord i hurtigruten MS Nordlys ved kai i Narvik.



Utstyrsansvarlig Terje Lastein og servicemekanikere Steinar Bøe og Tore Larsen, alle fra Nanset Standard, fikk en omvisning på fabrikken til HeatWork i Narvik.

Hitachi ZX140W-3 overlegen på drivstofføkonomi!

At Hitachi scorer høyest på drivstofføkonomi overrasker ingen lenger. Det oppsiktsvekkende er at hjulgravemaskinen ZX140W-3 gir hele 26 % høyere effekt per tonn enn gjennomsnittet av konkurrentene, og at klassens taper bruker 59 % mer diesel på lavere produksjon.

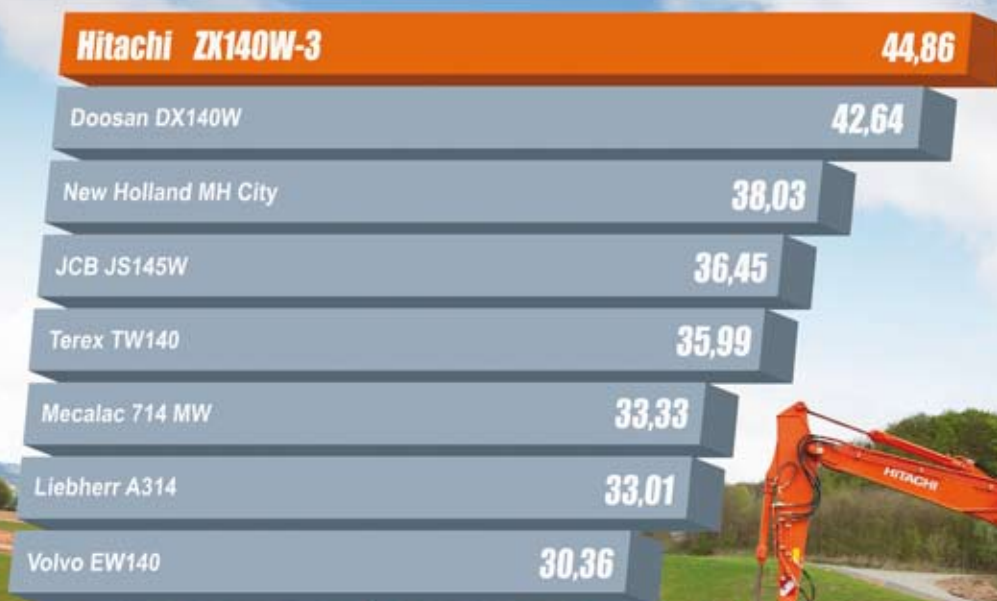
Lastebillasting (10 skuffer)

	kg	diesel kg/time	tonn/diesel kg
Hitachi	19 200	12,73	44,86
Doosan	15 350	12,00	42,64
New Holland	16 050	13,33	38,03
JCB	20 050	15,23	36,45
Terex	17 850	15,66	35,99
Mecalac	17 600	15,97	33,33
Liebherr	18 950	18,96	33,01
Volvo	18 400	20,20	30,36

*Utført av alle deltakere med Verachtert-skuffedimensjon: 1754 x 0,94 x 0,55 m.

Resultatene av testen, som omfattet 8 av verdens ledende hydrauliske hjulgravemaskiner i 15 tonnns klassen, ble presentert i magasinet *BouwMachines** oktoberutgave i 2008.

**BouwMachines* er et månedlig magasin om anleggs-maskiner. Hvert år utfører de testen *BouwMachines Multitest*. I år omfattet testen åtte mobile grave-maskiner i klassen 15 tonn. Den objektive sammenligningen ble utført under like forhold i IPC Groene Ruimte, i nederlandske Schaarsbergen.



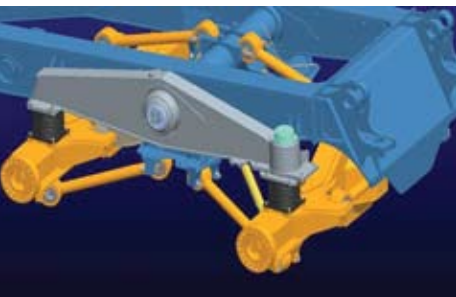
* Tonn sand per kilo drivstoff per time
Arbeid: Lasting på lastebil
Materiale: Sand
Skuffe: Verachtert (dimensjon 1.754x0.94x0.55m)

Innovative Bell

oppgraderer dumperne med elektroniske nyvinninger

Bell Equipment's nye Mark VI D-Series Articulated Dump Trucks (ADTs) vil bli introdusert på markedet dette året. Serien gjør at Bell igjen øker sitt forsprang til konkurrentene hva gjelder teknologi og innovasjon. Oppgraderingen er en del av Bell Equipment's strategiske målsetting om å hele tiden ligge i forkant i et evigendrende marked. Tilbakemeldinger fra kunder vil alltid danne en viktig basis for endringer. Så også denne gang.

Mark VI-oppgraderingen er muliggjort med elektroniske nyvinninger. Redusert lydnivå er kombinert med enda bedre sikkerhet og komfort. I tillegg til de tradisjonelle ISO støymålingene ble dumperne også testet med hensyn til lyder som oppleves ubehagelige for føreren. Hver enkelt av disse frekvensene er målrettet minimalisert. Nye takpanel, hydraulisk demping og strategisk plassert isolasjon gir en utrolig effektiv og behagelig arbeidsplass. Fjærsystemet har full aktiv fjæring foran og en enkel og svært effektiv mekanisk fjæring bak. Frontfjæringen er elektronisk styrt og styrer demperne etter underlag og rattutslag, mens den mekaniske fjæringen bak har best effekt når dumperen kjøres tom. Det ble målt en reduksjon på hele 66 % av førerens kroppsvibrering i testene av det nye fjæringssystemet (B35, B40 og B50).



De mest synlige endringene er girvalg og lastetipp funksjonene som nå er integrert i et forseglet brytermodul. I tillegg til å redusere slitasjen, vil denne modulen optimalisere førerhusets ergonomi med enkel tilgang til viktige kontroller.

Mange av endringene er enkle, men svært effektive. Et eksempel er Hill Assist systemet som bruker kombinasjonen hellingsmåler og vekt til å styre handbrems. Den måler hvor mye effekt som må tas ut av motor før handbrems skal gå av for å hindre at maskinen ruller tilbake i bakker. Hellingsmåleren velger sammen med vekten rett gir ved igangkjøring. Som når f.eks. maskinen er tom og du står på flat bakke, vil maskinen automatisk velge 2. gir for en jevn start. Dette for å kutte ned på unødvendig giring og dermed spare drivstoff. Hornet kan aktiveres når maskinen settes i gir for å advare folk rundt, eller det kan bli aktivert når maskinen har nådd nyttelasten for å varsle gravemaskinføreren om at dumperen er full. Dette er valgfritt og kan skrues av og på. Etter kundens ønske kan også overlastbeskyttelse aktiveres. Ved kjøring av overlass blir eventuelt maskinens toppfart kraftig redusert for å hindre overbelastning av maskinen.

Bell Equipment's globale rapport- og overvåkningssystem, Fleetm@tic, er også oppgradert. Andre generasjons Fleetm@tic system inkluderer et sjåføridentifikasjonsprogram med en unik ID for hver sjåfør. Systemet gir kundene mulighet til å få rapporter om den enkelte sjåførs styrker og svakheter. 3-skifts-rapporter basert på selvvalgte tidspunkt er også mulig. Man kan om ønskelig begrense det geografiske området som maskinen skal kunne jobbe i. Systemet sender beskjed til kundene og deres nærmeste servicested når det er tid for service. I tillegg sjekkes det for feilkoder og det rapporteres om forventet levetid på oljen.

Belldumperne er fra tidligere kjent for lavt drivstofforbruk, lave driftskostnader og høy produktivitet. Mark VI-forbedringene vil hjelpe deg som Bellkunde til en enda mer effektiv utnyttelse av utstyret. Les mer om Bell på våre hjemmesider www.nanset.no, eller besøk vår stand under Vei & Anlegg 2009 for å se dumperen med egne øyne. En detaljert introduksjon i alle de nye finessene vil du her få av Bell Boy på Nanset, Kjetil Tveiten (bildet til høyre).



En smal lekker sak....



På bildet:
En fornøyd kunde, Karsten Reme, sammen med Nanset Standards selger Knut Stensrud ved overlevering

Den første Bell B25D N ble levert Ringknuten Pukkverk denne vinteren. Pukkverket ligger rett utenfor Kristiansand sentrum og har historie tilbake til 1974. Daglig leder Karsten Reme kan fortelle at firmaet har 12 ansatte. "Og ja, vi er superfornøyd med dumperen. Det var svært få som kunne levere en dumper til vårt behov, og denne har vi vært fornøyd med fra første lass. Fin design og mange smarte finesser er en ekstra bonus", legger Reme til. Oppgaven denne gangen er å transportere ferdigvare fra siloer. Med sin smale bredde på 2,6 meter glir Bell B25D N perfekt inn mellom siloene.

FAKTA OM B25D N:

Motor: 205kW /275hk

Egenvekt: 18 400 kg

Nyttelast: 23 200 kg

Totalvekt: 41 600 kg

Dreiemoment: 1000 Nm / 736 lbft

Bredde lasteplan: 2 510mm

Maksimal bredde: 2 600 mm

SIMPLY THE BEST ZX210-3



Testvinner i bransjemagasinet
"BouwMachines" produktivitetstest

Vinner av iF produktdesignpris

Tildelt BBB's innovasjonspris for
"Large Size Construction Machine of the year"

Scoret 4,5 av 5 mulige i maskintest
i "Anleggsmaskinen" nr. 3 2008



FINANSINNSPILL

v/Stig Berg-Johansen

Finansmarkedene er turbulente, banker går konkurs, bilfabrikanter legger ned og leveringstider på tunge maskiner til bygg- og anleggsbransjen blir kortere og kortere. Sentralbankene konkurrerer om å redusere rentene. Likevel øker prisen bankenes marginer, i enkelte segmenter dramatisk. Det er mange og kompliserte årsaker til at dette skjer. Imidlertid er konsekvensen enkelt sagt: manglende tillitt verdens banker imellom. Fremfor å låne ut penger deponerer bankene mer penger enn noen gang i sine respektive sentralbanker. Dette medfører at likviditeten og lånevilligheten i markedet reduseres til et minimum. Usikkerheten om hvor bratt, lang og hard nedgangskonjunkturen blir er stor.

Du som vurderer å investere i maskiner blir påvirket av det du leser, ser og hører i mer eller mindre tabloide medier. Således forsterkes den negative trenden, fordi vi utsetter de fleste avgjørelser i påvente av et mer håndterbart risikobilde. Det er alltid fornuftig å stoppe opp og reflektere, vurdere og analysere – uansett om markedet er på opp- eller nedadgående.

Samtidig gir dette bildet fantastiske muligheter! En mulighet er høvet krisen gir til å vurdere, analysere og deretter bestemme hvilken kvalitet maskinparken skal ha når markedet snur om 3-6 måneder eller 4-5 år. Jeg "frykter" at mange nå sparer inn på vedlikehold og reduserer utskiftingstakten av bruke maskiner. Det kan være fornuftig, men det kan like gjerne være ufornuftig – alt avhengig av drift, beskaffenhet, alder, antall timer kjørt etc.

Du vil kanskje innvende at det er vanskelig å få bra pris på brukte maskiner i dette markedet – og det kan meget vel hende. Men det må ikke hindre bevissthet rundt hvor mye det eventuelt koster å ikke ha en godt vedlikeholdt og moderne maskinpark i det øyeblikket markedet snur, eller helst litt før, slik at du er i riktig posisjon til å vinne de lønnsomme kontraktene.

I den økonomiske realiteten vi nå opplever er tilgangen til fornuftige rådgivere en svært viktig faktor. Når skal du gjøre hva og hvordan? Hvilke leverandører skal du velge? Vel, du er godt i gang, du leser jo tross alt Nanset Stikka. Men hvordan bør investeringen finansieres, over hvor lang tid, med hvilken egenkapital/forskudd? Spørsmålene og usikkerhetene er mange, svarene antakelig få.

Gode rådgivere/selgere karakteriseres ofte av at de tør å utfordre kunden ved å luften egne synspunkter, og ved at de setter kundens langsiktige behov og lønnsomhet foran eget salg på kort sikt. Leverandører med god økonomi og solide tradisjoner har anledning til å tenke slik. Nanset Standard AS og Nordea Finans Norge AS har lange tradisjoner hver for seg, og sammen i Zaxis Finans. Vi er opptatt av din fremtidige suksess og ønsker å bidra til at du og ditt selskap kan aksellerere ut av nedgangskonjunkturen.

Ring oss da vel!

Stig Berg-Johansen

stig.berg-johansen@nordeafinans.no

Telefon 915 20 291



Stabile og mobile kraner

Fordeler med beltegående kraner:

- Større mobilitet enn en byggekran
- Bedre stabilitet enn en mobilkran
- Kan forflytte seg selv på et begrenset område, selv med lass
- Selvmonterende (SCX2800)
- Større fleksibilitet – kan gjøre mange forskjellige typer jobber
- Maskiner tilpasset produksjon har raske og kraftige vinsjer
- Hitachi Sumitomo er driftssikre og kostnadseffektive maskiner som gjør jobben



Modell	Type	Løftekapasitet ved x-antall meter
TX75US	Teleskopkran	4,9 tonn ved 2,5 meter
TX160	Teleskopkran	8 tonn ved 2,5 meter
SCX 400T	Teleskopkran	40 tonn ved 2,5 meter
SCX 400	Fagverkskran	40 tonn ved 3,7 meter
SCX 550	Fagverkskran	55 tonn ved 3,7meter
SCX 700	Fagverkskran	70 tonn ved 3,7 meter
SCX 800-2	Fagverkskran	80 tonn ved 3,3 meter
SCX 800HD-2	Fagverkskran	80 tonn ved 3,4 meter
SCX 900-2	Fagverkskran	90 tonn ved 4,0 meter
SCX 1200-2	Fagverkskran	120 tonn ved 4,0 meter
SCX 1500-2	Fagverkskran	150 tonn ved 4,1 meter
SCX 2800-2	Fagverkskran	275 tonn ved 4,3 meter

Praktiske spørsmål å vurdere før du bestemmer deg for kran:

- Hvor tungt?
- Hvor langt ut (utlegg)?
- Hvor høyt?
- Utveksling?
- Wirehastighet?
- Repetitive oppgaver?

Stabile og varierte løftere

Hitachi tilbyr ulike modeller av personløftere. Variantene imøtekommer de fleste kundebehov. Belteunderstell gjør at maskinen kan bevege seg på ujevnt underlag, uten behov for støttelabber, og forflytte seg med personer i kurven. Dermed får du jobben gjort enklere og raskere. Uten avbrudd, og med høyest mulig grad av sikkerhet.

Hitachi personløftere bruker hydraulikk og ikke elektrisitet ved grunnleggende operasjoner. Dette gir enklere og jevnere utførelse. Designet er basert på Hitachi gravemaskiner. Ved å videreutvikle maskiner som er kjent for ytelse og effektivitet har Hitachi sikret høy kvalitet også for personløfterne.



Modell	Motorytelse	Maskinvekt	Maksimal plattform høyde	Plattformens kapasitet
HX64B-2	8,8 kW	2 150 kg	6 380 mm	150 kg
HX99B-2	9,2 kW	5 400 kg	9 700 mm	200 kg
HX140B-2	13,6 kW	8 100 kg	13 900 mm	250 kg

FREMTIDENS UTSTYR

TIL KONKURRANSEDYKTIGE PRISER

Nanset Standard har satset sterkt på utstyr til demolering de siste årene. Vårt salgsvolum er tett opp mot 300 enheter siste 3 år. Årsaken til denne suksessen er gode produkter til riktig pris og et kompetent og landsdekkende ettermarked.



I 2008 var vår volummodell MS35AT. Vårt salg av 10 slike enheter siste år forteller det meste om hvor konkurransedyktig MSB er med sine hammere. Med 3 tonn arbeidsvekt passer MS35AT på bæremaskin 30-50 tonn, og er den største av mange MSB hammere hos Oddmund Farsjø & Sønner i Kragerø (bildet til venstre).

Også i 2009 vil hovedvekten av MSB-salget være hydrauliske hammere. Vi ser dog en stadig økende andel salg av sorteringsgrabber, sakser og knusere. Det betyr at Nanset Standard fortsetter sin satsing på komplett range av kvalitetsutstyr fra MSB og Wimmer. Hjertelig velkommen til Vei & Anlegg for å ta utstyret i nærmere øyesyn.

ZX 520 LCR-3 og ZX 225 USLC-3 med skjær til

Einar Stene AS

Einar Stene AS i Alta har nå kjøpt sine første Hitachi gravemaskiner. Einar Stene startet sin virksomhet i 1972. Firmaet har i dag en moderne maskin- og bilpark på cirka 25 enheter. ZX 520 LCR-3 blir deres største maskin.

For Stene var servicen og Nanset's satsing i nord meget viktig. Handelen, som innbefattet både maskiner og serviceavtale, ga selger Erlend Stenersen og servicemann Einar Kvile en flyng start som Nanset-representanter.



En fornøyd selger Erlend Stenersen (t.v.) sammen med ny Hitachieier Einar Stene og Jan Ole Parken fra firmaet Einar Stene AS.

DEL DINE **ERFARINGER!**

Hitachi Construction Machinery Europe (HCME) har nå introdusert en egen webside eksklusivt for deg som kunde. HCME har høstet erfaringer fra tre besøk hos norske bedrifter denne vinteren.

Nettsiden www.myHITACHIexperience.com er til for Hitachi kunder. Her deles Hitachierfaring over hele kloden. Mer enn 50 brukere fra land i Europa, Midtøsten og Afrika er så langt representert. Det er lett å navigere på nettsiden, som inneholder intervjuer med sjåførere fra samtlige produkt-kategorier. Erfaringene er sortert etter land og industrisektor, visualisert med bilder og videoklipp. Du kan også laste ned din egen skrivebords-bakgrunn til PC, samt laste ned kundemagasinet "Ground Control" via nettsiden.

I mars fikk Norsk Stein i Jelsa, AF Decom i Raunes, og Wiggo Rønningen Maskin i Osen besøk av HCME. Sjåførere fra disse selskapene er nå en del av www.myhitachiexperience.com der du finner deres historier. Benjamin Garen, som for tiden jobber som sjåfør på den 1 år gamle gigantmaskinen EX1200 til Norsk Stein, imponerte med sin store maskin og unge alder. Helt over mot svenskegrensen fant vi Wiggo Rønningen Maskin AS. Wiggo Rønningen kunne fortelle om erfaringer fra maskinene i skikkelig vinterklima. Teamet fra Hitachi ble mer enn imponert over norske sjåførers evne til å operere maskinene i store mengder snø.

Raymond Hendriks, leder for HCME Corporate Communication, uttaler at "Våre kunder skal være mer enn fornøyd med produktene våre. En nettside basert kun på kundenes personlige erfaringer hjelper oss mot denne målsettingen".

Vi i Nanset Standard håper mange av dere kan ha lyst til å representere Norge på denne nettsiden. Slik kan du få vist frem din arbeidsplass til flere tusen kollegaer i inn- og utland. Har du en spesiell beliggenhet eller et spesielt spennende prosjekt? Logg deg inn på www.myhitachiexperience.com og registrer deg!



Hitachi Junior



Nå er endelig barnekolleksjonen kommet i vår nye nettbutikk. Her finner du caps, hettegenser og t-skjorte til den aller minste graveentusiasten. Ingen grunn til å holde junior utenfor når resten av familien ikler seg matchende jakker og capser! Du velger selv om du vil betale med kredittkort eller få varene dine tilsendt gjennom postoppkrav. Nye produkter er på vei - noen av dem blir presentert på Hellerudsletta under Vei & Anlegg. Her vil enkelte av våre produkter ha spesielle messepriser - så ta turen innen vår stand 6.-10. mai og bli den første med det nyeste fra Nanset Standard og Hitachi.

HITACHI GJØR FREMSTØT INNEN NYE MARKEDER



Hitachi Europa satser stort på fabrikkproduserte spesialprodukter. Foruten en hel serie av rivningsmaskiner og long-reach maskiner lanseres nå også materialhåndteringsmaskiner.

Maskinene har lenge vært tilgjengelige for salg i Japan, og med stor suksess. Nå er turen kommet til Europa og Norge. Siste tilskudd er de hjulgående materialhåndteringsmaskinene ZX250W-3 og ZX360W-3 som innlemmes i familien bestående av ZX210LC-3, ZX250LC-3, ZX350LC-3 og ZX470LCH-3. At nysatsningen også har nådd Norge og Nanset Standard vil du se på Vei og Anlegg. Der viser vi den nye 28-tonneren ZX250W-3 med hevbar hytte.



ZX250W-3 og ZX360W-3 er spesialdesignet for å håndtere skrapjern og avfall, samt for arbeid på havne- og kaiområder.

I tro Hitachiånd har de Japanske ingeniørene gjort hjemmeleksen sin grundig:

Hitachi har utstyrt ZX250W-3 med en kraftig firesylindret Isuzu motor på 122kW som tilfredsstillers EUs Tier III utslippsregulativ. Løftekapasiteten er blant de aller høyeste i sin klasse, med 3,6 tonn ved 12,86m rekkevidde.

Den verdenskjente Hitachi-hydraulikken gir jevn og presis betjening av maskinen. Et bomdempingsystem utviklet av Hitachi har redusert vibrasjonen i førerhytten med opptil 60%.

Førerkomfort har blitt ytterligere forbedret med en romslig hytte. Denne danner rammen for en sikker og komfortabel arbeidsplass, med bl.a. et fullt justerbart liggesete, air condition og forsterkede vinduer med ypperlig sikt til alle sider.

870LCH-3 TIL SECORA

I januar 2009 ble 90-tonneren Hitachi ZX870LCH-3 levert til Secora AS for påmontering på lekteren M/A Nyhavn. Gravemaskinen har forhøyet førerhus og metallisert bom og stikke. Maskinen har også gjennomgått en mariniseringsprosess. Dette gjøres for å forlenge levetiden på maskiner til båter og lektere.

M/A Nyhavn, som står på senkbare ben, fikk deretter påmontert mudringsapparat i Ulsteinvik. Enheten er således blitt kombinert borerigg og mudringsapparat for undervannsboring, sprengning og mudring i havner og seilløp. Nanset Standard fikk i oppdrag å spesialtilpasse 90-tonneren til Secora sin virksomhet. Ved Nanset Standards sveise- og konstruksjonsverksted i Larvik forlenget man bom og stikke (til hhv. 10,6m og 6,0m). Med spesialtilpasningene er mudringsdybden hele 13 meter. GPS maskinstyring sørger for navigeringen under vann.

Mye planlegging ligger til grunn for korrekt gravegeometri i forhold til bruken. Dette har stor betydning for kapasiteter og syklustider, som igjen er viktig for optimal effektivitet. Maskiningeniør Per Ove Nilsen hos Secora er godt fornøyd.

Fornøyd er også Nansets salgskonsulent Trond Viktor Meland som fikk æren av å levere den spesialbygde og spennende maskinen.

Secora AS er en entreprenørbedrift som har utbygging av sikre og effektive havner og fergeleier som sitt spesialområde. Bedriften har i dag ca. 130 ansatte, og utfører oppdrag på sjø og land.

Vi ønsker Secora AS lykke til med det viktige arbeidet langs Norges kyst.

Fagfolk gjør jobben!

Med formann Jan Ivar Ibsen i spissen, utvikles små og store spesialprosjekter ved vårt moderne konstruksjonsverksted i Larvik. Her kan du som kunde blant annet få utført sveis av slitestål, skifte av tannsett på skuffer og utstyr, eller annen reparasjonssveising av anleggsmaskiner. Ombygging av maskiner er også mulig.



PÅ NANSET HAR VI BLANT ANNET:

- AutoCAD tegneprogram
- CAD/CAM-styrt brennermaskin
- 100 tonn hydraulisk presse
- Traverskran m /15t løftekapasitet
- 350kvm sveiseverksted
- 7x17 meter lakkhall



Nanset Standard

- alltid et verksted nær deg!

Nanset Standard har med sine verksteder og servicemekanikere med stor varebil et tilnærmet landsdekkende serviceapparat. Med vårt siste tilskudd i Nord-Norge står vi bedre rustet enn noen gang.

Verkstedlokasjonene i Larvik, Lillestrøm, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Molde, Trondheim og Tromsø sikrer kundene bistand når det trengs. I tillegg er dyktige Nanset-mekanikere spredt utover vårt langstrakte land.

Med sterkt økende markedsandel i Møre og Romsdal var det naturlig med en ytterligere satsing på verkstedtjenester i fylket. Dette var bakgrunnen for nyetableringen i Vikebukta utenfor Molde med servicemekaniker og (stor)selger Ola Vik i spissen.

I begynnelsen av 2009 gjorde Nanset avtale med en erfaren og dyktig servicemekaniker fra Tromsø, Einar Kvile. Kvile har, i godt samarbeid med selgerduoen Erlend og Arnfinn Stenersen, som mål å bringe Nanset Standard og Hitachi/Bell til nye høyder i nord.



Einar Kvile (i midten) sammen med sine nye kollegaer i Nanset Standard (øverst fra venstre) servicemekanikerne Rune Framhus, Magne Løvteit, Jon Arild Jøingsli og Truls Buhagen.



Rogalandsavdelingen på Skurve i Gjesdal kommune huser nå en selger og to mekanikere. På litt over et år har Nanset Standard levert 4 maskiner over 60 tonn til de store eksportpukkverkene i Rogaland, og mange anleggsmaskiner til entreprenører i fylket. Selger Sigurd Trones roser mekaniker Njål Vold for hans utrettelige innsats for kunder som ønsker service på sin Hitachi eller Bell. Fart på Hitachi-salget i fylket ble det først når avdelingen på Skurve sto ferdig for 1 ½ år siden, og Sigurd Trones synes det har vært spennende å være sentral i Nanset Standards vekst i Rogaland. Vi har blitt utrolig godt mottatt i Rogalandsmarkedet, og kundene gir uttrykk for at satsingen fra Nanset Standard er etterlengtet og kjærkommen, sier Sigurd.

Nanset Standard har som målsetting å være landsdekkende på salg og service. Nansetmekanikere over hele landet er raskt på plass, en god og rimelig forsikring for deg som kunde. Ingen kjenner maskinene dine bedre enn en godt skolert Nanset-mekaniker.

3 ÅRS GARANTI

på alle nye Hitachi beltegravere ved tegning av serviceavtale

Vi i Nanset Standard vet at vi har kvalitetsprodukter. Hitachi anleggsmaskiner er produsert for å gi kunden god inntjening gjennom høy produktivitet og driftsikkerhet.

For å ivareta denne kvaliteten er det viktig med et korrekt vedlikehold gjennom hele levetiden. Det er hos Nanset Standard du finner mekanikere med den nødvendige spesialkompetansen for våre produkter. Ved å la en av våre fagmenn gjøre jobben er du sikret at din maskin er i beste hender. Våre mekanikere følger alle punktene i henhold til serviceboka hver gang. Dermed kan du som kunde være 100 % sikker på god driftsikkerhet og en høy annehandsverdi.

Fordeler med serviceavtale:

- Du er sikret at jobben blir korrekt utført i henhold til anbefaling fra leverandør, samt at alle nødvendige kontrollpunkter gjennomgås regelmessig.
- Du er sikret høyere verdi på maskinen din gjennom hele levetiden. Tidlig påvisning av feil reduserer risikoen for havari og ståtid. Du får effektiv og rasjonell drift og god kostnadskontroll.
- 20 % rabatt på årskontroll ved tegning av serviceavtale.

VÅRE SELGERE:

Vegard Gultvedt	Regionsansvarlig Øst, Oslo & Østfold	90 16 57 54
Trond V. Meland	Nord-Trøndelag og Nordland	97 18 80 41
Kim Jørgen Moe	Sør-Trøndelag & Nord Østerdalen	92 02 25 35
Helge Myrhaug	Buskerud og Oppland	91 31 46 29
Nils Arve Norendal	Telemark og Vestfold	95 87 68 78
Fred Partyka	Akershus og Hedmark	90 68 10 71
Christian Sleire	Bergen	94 16 06 44
Kjell Joar Sleire	Hordaland, Sogn og Fjordane, Nord-Rogaland	91 88 42 34
Arnfinn Stenersen	Troms og Finnmark	91 71 45 99
Erlend Stenersen	Troms og Finnmark	99 77 73 36
Knut Stensrud	Aust- og Vest Agder	91 71 51 16
Kjell Sørensen	Hjullastere, minimaskiner og utstyr	91 33 24 53
Sigurd Trones	Rogaland	91 69 72 46
Ola Vik	Gudbrandsdalen og Møre & Romsdal	97 75 30 93
Espen Andersen	Bruktmaskiner	95 78 87 31
Sjur Wethal	Produkt- og salgsansvarlig Heatwork	91 34 71 66



Returadresse:
Nanset Standard AS
Postboks 2100
3255 Larvik

B ØKONOMI
ÉCONOMIQUE



NORGE

P.P.



MER ENN 2 AV 3 KUNDER

VELGER HITACHI I NORGE



Historisk har vår markedsandel på beltegravemaskiner fra 66,1 til 90 tonn vært stabil på godt over 60 % her i Norge (kilde MGF). Med 73 % markedsandel i 2008 har Nanset Standard og Hitachi befestet sin posisjon ytterligere. Gigantmaskiner blir ofte utsatt for enorme påkjenninger. Høy driftsikkerhet blir et betingelsesløst krav fra brukerne. Derfor gir det oss en god følelse når over halvparten av kjøperne i dette segmentet velger Hitachi. Med et produktsortiment som strekker seg fra små minigravere på 0,8 tonn opp til beltegravemaskiner på 800 tonn, dekker Hitachi og Nanset Standard de fleste kundebehov. Den unike Hitachikvaliteten er selvfølgelig uavhengig av størrelse.

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