

Nanset

Stikket

120 tonn til Secora

Hitachi satser parallelt:

ZW140PL og ZW150 PL lanseres

Heatwork:

Er du forberedt til vinteren?



Hitachi-Sumitomo

Norges første SCX2800-2

kran til Vestlandet



Innhold:

BESTSELGEREN ZX210 LC-3	3
FØRSTE ZX210 LC-3 MED DELT BOM	3
FØRSTE KRAN TIL VESTLANDET	4
LANSERING ZW140PL & ZW150PL	6
EG70R-3	7
BRUKT EX1200 TIL SECORA	8
MSB HAMMERE	9
ZX130 TIL LIRHUS	10
EN MINISTER GRAVER	10
SERVICEAVTALE	12
FOTOKONKURRANSEVINNER	12
KUNDENE FORTELLER...	13
HEATWORK	14
LANG OG TRO TJENESTE	15
KONTAKTINFO	16

Godt Valg!

Stortingsvalget nærmer seg med stormskritt. Partiene kappes som vanlig om å tilby det feitestet valgflasket. Løfter som erfaringsmessig brytes etter noter når hverdagen innhenter valgvineren.

Hva om noen endelig turte å bytte ut valgflasket med noen saftige visjoner. Ikke floskler av AP-typen: "hvis velferd er viktigst" eller FRP-typen: "for folk flest" eller annet egosentrisk fjas. Nei, visjoner som virkelig kan samle folk om noe meningsfylt, og samtidig fremstå som fristende og ekte.

Umulig? Vel, en mix av Nils Arne Eggen og tidligere biskop i Oslo, Gunnar Stålsett ville antakelig gjort susen. Kanskje ispedd litt Jan Vincents Johannessen og Shabana Rehman Gaarder. Sammen kunne de fått i oppgave å aktualisere begrepene "samhandling og respekt" i den norske samfunnsdebatten. Det ville garantert resultere i luftige visjoner. Lektor Eggen ville gitt en leksjon om arbeidsglede, og om hvordan vi skal gjøre andre gode. Stålsett & co. kunne på sitt lavmælte og troverdige vis vektlegge alt som handler om å respektere hverandres kvaliteter, handlemåter og livssyn. En lyttende velgerskare ville sett for seg et samfunn for alle (ikke bare "for folk flest") der respekt for hver enkelt er å foretrekke framfor et isende kaldt "hvis velferd er viktigst-samfunn".

Fra drøm til virkelighet:

Etter 2-3 fantastiske år opplevde bransjen vår en brå stopp sommeren 2008. I første halvår 2009 var totalmarkedet for anleggsmaskiner mer enn halvert i forhold til året før. Bak skyene skimtes likevel mye positivt. Krisepakken har begynt å virke, og vi opplever politisk vilje til satsing på veiprosjekter og kommunale oppgaver. For brorparten av entreprenørene vil dette bety travlere dager med mer å regne på.

Under finanskrisen har Nanset Standard oppnådd høyere markedsandeler enn noensinne. I første halvår 2009 var hver fjerde(!) solgte gravemaskin i Norge en Hitachi, og mer enn hver tredje solgte dumper en Bell. Nanset har mange dyktige konkurrenter, og vi blir både ydmyke og stolte når kundene viser slik tillit til oss og våre produkter i tider der mange søker mot trygghet og kvalitet. Takk, og....

....Godt (maskin)Valg!



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

 **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!

ZX210 LC-3

100 maskiner solgt i Norge

Siden Hitachi introduserte serie 3 sommeren 2006 har Nanset Standard solgt 100 enheter av 23-tonneren, ZX210 LC-3. Det er mange grunner til at maskinen er blitt bestselger i Norge. For kunder som ønsker en maskin som kombinerer servicejobber og tøffere jobber er ZX210 LC-3 et optimalt valg.

Dieselmotoren er en av klassens største, men har likevel 12 % lavere drivstofforbruk enn den nesten like populære forgjengeren ZX210 LC. En bryter på kontrollpanelet gir maskinføreren valget mellom lavt forbruk eller maks ytelse (ved samme forbruk som ZX210 LC gir nykomlingen 13 % høyere produksjon).

Samtlige modeller i serien er utstyrt med ryggekamera som standard. Beinplassen i førerhytta er økt med hele 10 cm. ZX210 LC-3 har også oppnådd internasjonal anerkjennelse. I 2006 ble den testvinner i bransjemagasinet BouwMachines produktivitetstest. I 2007 vant maskinen iF produktdesignpris, samt BBB's innovasjonspris "Large Size Machine of the year", og i fjor scoret den samme maskinen 4,5 poeng av 5 mulige i en maskintest gjengitt av det norske fagbladet Anleggsmaskinen.

Maskin nummer 100 ble nylig solgt til det anerkjente og solide entreprenørselskapet Marthinsen & Duvholt AS, som med nyinvesteringen har hele 5 stk. ZX210 LC-3 i sin maskinpark.

ZX210LC-3

Maskinvekt: 23 000 kg
Motoreffekt: 122kW/164hk
Rekkevidde: 10 020 mm
Gravedybde: 6 870 mm
Skuffestørrelse: 1 100 liter



FØRSTE I NORGE!

20-tonner på belter

med delt bom

Nanset Standard leverte i sommer sin første Hitachi 20-tonner med delt bom. Geir Strand, entreprenør i Fitjar i Stord kommune, kjøpte sin første Hitachi allerede i 1988. ZX210T LC-3 er den åttende nye Hitachigraveren som finner veien til vestlands-entreprenøren.

En maskin med delt bom gjør at en kommer nærmere, og bruker mindre plass når en graver. Dessuten rekker maskinen høyere. De siste 10 årene

har sønnen til Geir, Torbjørn Strand, kjørt maskin i firmaet. Og det er nettopp Torbjørn som nå skal kjøpe den nye ZX210T LC-3. "Det er ekstra hyggelig når Hitachi-entusiasmen kan gå i arv", sier en meget fornøyd Nanset-selger Kjell Joar Sleire.



På bildet: Sønnen til Geir Strand, Torbjørn, har kjørt Daewoo 175 siden 2005 da en Fiat-Hitachi EX 165 LC ble byttet inn. Til Torbjørns store glede er han nå tilbake i en Hitachi.

Første kran i Norge fra Hitachi-Sumitomo

Tidlig denne sommeren ankom en høyreist og blå skjønnhet Vestlandet. Nanset Standard AS leverte sin første fagverkskran fra Hitachi-Sumitomo. Kunden var Wergeland Holding AS, og kрана ble levert deres havn i Sløvåg i Gulen kommune.

SCX2800-2 på belter har en løftekapasitet på 275 tonn ved 4,3 meter. Wergeland Holding skal benytte kрана til håndtering og lagring av utstyr i Sløvåg industriområde i Gulen i Sogn og Fjordane.

Industriområdet som ligger vis à vis Mongstad, nord for Fensfjorden, har flere kaier. Disse har cirka 2.000 skipsanløp i året, fordelt på 3 lastetransportører, hver med en kapasitet på ca. 1500 tonn per time. Wergeland Holding AS disponerer flere av kaiene ved Sløvåg som blant annet tar imot båter som kommer inn fra Nordsjøen med oljeboringsavfall. Ved Wergeland Holding sitt anlegg i Sløvåg blir avfallet behandlet av en splitter ny fabrikk. Deres egenproduserte betongprodukter blir også skipet fra Sløvåg. Hovedgeskjeften på kaiområdene er skipning av stein, drøye 1,8 millioner tonn i året. Steinen blir først og fremst brukt til å støtte opp olje- og gassledninger, og til bygging av nye veier

på kontinentet.

Den nye kрана veier totalt 230 tonn, og er i disse dager rigget på 30 meters løftehøyde. I en slik høyde løfter kрана opptil 150 tonn. Tilsvarende vekt kan løftes under transport. Over tretti kolli med ulike moduler ble montert på 1 uke, og servicemekaniker Jan Helle og teknisk sjef Knut Gaarde fra Nanset Standard fikk god hjelp av Wergeland Holdings ansatte ved monteringen.

SCX2800-2 er den største og hittil eneste beltegående kрана fra Hitachi-Sumitomo i Norge. Nanset-selger Kjell Joar Sleire er meget godt fornøyd med at det var Wergeland Holding og Vestlandet som fikk den første. Hvem blir den neste til å velge fra det imponerende utvalget kraner som vi i dag kan tilby i samarbeid med Hitachi-Sumitomo? Ønsker du å vite mer om beltegående kraner så søk informasjon på våre hjemmesider - eller på www.hsc-crane.com.

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 får jobben gjort

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 3,7 meter
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



Hitachi hjullastere

med *parallelløft*



Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME) har utvidet sin populære ZW hjullaster-serie med de nye ZW140PL og ZW150PL. Begge modellene er utstyrt med parallelløft (PL), noe som muliggjør påmontering av et bredt spekter tilbehør. Dette gjør maskinen godt egnet for en rekke ulike industrielle oppgaver.

Utviklingen av ZW140PL og ZW150PL gjør Hitachi istand til å møte de stadig mer varierte kravene fra kunder. Begge modellene har de samme innovative løsningene som ZW140 og ZW150 hjullastere, og deler fordelene av bedre ytelse, utmerket komfort og sikkerhet og minimale driftskostnader. Den noe større parallelløfteren ZW180PL er tidligere lansert med stor suksess.

Bedre prestasjoner
ZW140PL og ZW150PL kan brukes med pallegaffel, klyper og store skuffer for lasting av relativt lette masser som flis, snø og kompost. Når frontutstyret heves er endringen i vinkelen på tilbehøret mindre enn tre grader. Til sammenligning har en standard hjullaster, utstyrt med Z-link lastemekanisme, mer enn 26 grader endring i vinkelen. Dette forklarer hvorfor PL er svært anvendelig til for eksempel løfting av paller på ujevn grunn.

PL-modellene av ZW140 og ZW150 har to skuffesyndre som gjør maskinene ideelle for bruk med klyper. Med den ekstra effekten maskinen får når frontutstyret er hevet, kan lasta løftes til en høyere posisjon enn standarden blant hjullastere. For å forenkle bytte av utstyr

er nykommerne utstyrt med HK-feste. Tilleggshydraulikken kan tilpasses dersom tilbehøret krever dette. Skuffemanøvrerbarheten er også bedre og mer presis hos de nye parallelløfterne. Dermed er de bedre egnet ved bruk av tyngre utstyr, og når gradvis lasting er påkrevd.

I likhet med standard ZW140 og ZW150 uten parallelløft, er PL-versjonen utstyrt med en kraftig, drivstoffvennlig motor som gir brukeren valget mellom lavt forbruk eller høy produktivitet. Maskinene har et innovativt hydraulisk system, Hydro-Static Transmission (HST). Systemet gir god mobilitet, selv når skuffen eller utstyret er fullastet, og god kontroll ved stigning og under aksellerasjon. HST systemet tilbyr fire ulike hastighetsvalg, hvert tilpasset

ulike arbeidsoppgaver.

Den optimale trekraften til ZW140PL og ZW150PL kan stilles inn. Sjåføren velger mellom fire arbeidsmodus i henhold til arbeidets karakter og egne preferanser. Elektronikken kontrollerer at trekraften optimaliserer produktiviteten, mens dekkslitasje og drivstofforbruk reduseres til et minimum.

Ultimat kjørekomfort og sikkerhet

Den store og komfortable førerhytten i PL-modellene er identisk med hyttene i ZW140 og ZW150 hjullastere. Alle kontroller, brytere og pedaler er ergonomisk designet og plassert godt tilgjengelig. Sjåføren har en tredje spak linket til tilleggs-hydraulikken som gjør bruk av tilleggsutstyr enkelt og kontrollert. Store vinduer og store bakspeil gir sjåføren sikt til alle bevegelsene til skuffen og annet tilbehør. I PL-modellene har du spesielt god oversikt over frontutstyret.

Enhver vibrasjon og ethvert støt absorberes av den forseglede og avdempede hytta.

Dette reduserer resonansen og gir et generelt lavt støynivå. PL-modellen har en tilleggsvekt som utjevner vekten av lastearmen og forbedrer stabiliteten. Store temperatursvingninger forebygges med air-condition og et dobbelttak.

Reduserte driftskostnader

Kostnader knyttet til drift og vedlikehold er meget lave. Nøkkelen er enkel tilgjengelighet til maskinens inspeksjonspunkter og lang holdbarhet på komponentene.

ZW140PL og ZW150PL hjullastere har slitesterke aksler, gir, bremses og HN foringer. De nye foringene har økt smøreintervallene fra 100 til 500 timer. Gassbegrensningene gjør at drivstoffkostnadene reduseres opp til 12 prosent når hastigheten reduseres med 10 prosent. Avkjølingssystemet består av en hydraulisk drevet vifte som justeres etter væsketemperaturen, noe som igjen reduserer drivstofforbruket!



Bildet over: Utsikten fra førerhytten i parallelløfteren ved høy og lav lastearm. Selv høyt oppe ser man enden av pallegaffelen fra førerhuset.

SPESIFIKASJONER	ZW140PL	ZW150PL	ZW180PL
Maksimal motor kapasitet (kW/hk)	96/129	107/143	128/171
Vekt (kg)	11 950-12 010	13 370-13 400	15 240-15 430
Skuffekapasitet (m³)	1.8-1.9	2.0-2.1	2.5-3.1

BELTEDUMPEREN EG70R-3 på plass i Norge!

Vi var veldig spente på markedsreaksjonene når Hitachi lanserte den 360° roterende beltedumperen EG70R-3. Derfor er det veldig hyggelig å konstatere at konseptet er på vei inn på norske arbeidsplasser. 3 stykker er hittil levert. Den roterende beltedumperen er fullpakket med teknologiske finesser. Da Hitachi designet og utviklet maskinen ble kjørekomfort og miljøvennlighet høyt prioritert. Motoren i maskinen er miljøvennlig, men med en mobilitet og produktivitet som overrasker de fleste. En av maskinene er kjøpt av Larviks entreprenøren Kaare Mortensen AS som uttalte følgende: "Den er helt rå, har veldig bra fremkommelighet og lager nesten ikke merke i terrenget" videre; "genialt at man kan rotere overvogna og kjøre tilbake samme veien uten å måtte rygge frem og tilbake for å snu"...



PENT BRUKT EX1200

til Secora

Den 120 tonn tunge Hitachi gravemaskinen til Secora har nylig ankommet Laukvik i Lofoten. Der skal maskinen bistå med å bygge og sikre en molo med kjempeblokker. Blokkene skal løftes og tilpasses moloveggen, og det var derfor behov for en riktig stor maskin. Valget falt på en 2007-modell, lett brukt maskin fra Bilbao i Spania. Salgsrepresentant for Nord-Trøndelag og Nordland, Trond Viktor Meland, og Nansets bruktselger Espen Andersen, hjalp Secora å finne

giganten, og å få den fraktet til Norge. Maskinen ble fraktet i store deler med båt til Lødingen, der den ble montert og satt på lekter. Lekteren ble så slept til Svolvær. Det er i ettertid montert GPS-utstyr på maskinen, slik at man kan satelitt-posisjonere kampesteinene som skal legges ut i moloens yttervegg. Gravemaskinen har en motor på 950 hester, krefter som kommer godt med når jobben er å plassere ut 20 til 35 tonn tunge blokker.



- **Trenger du en spesiell maskin for en spesiell jobb?**
- **Eller ønsker du å vite hva vi har på bruktlageret nå?**

Ta kontakt med vår bruktselger **Espen Andersen 95 78 87 31** eller ta en titt i Bruktmagasinet som er vedlagt dette nummeret av Nanset Stikka. For å få en fullstendig oppdatert liste kan du også se alle våre bruktsmaskiner på **www.nanset.no**



Hydrauliske hammere og gasshammere

- kjenner du forskjellene?

På 1990-tallet fantes det i Korea to viktige produsenter av hammere, MSB og Soosan. MSB konsentrerte seg kun om hydrauliske hammere, og solgte både på hjemmemarkedet og i Europa. Soosan produserte gassopererte hammere, hovedsakelig beregnet for hjemmemarkedet. I 1997 startet den finansielle nedturen i Korea, og Soosan gikk konkurs. Deres arbeidsledige ingeniører sørget for at konseptet ble videreført gjennom andre, og den dag i dag baserer flere produsenter seg på Soosan tegningene fra 1990-tallet. Disse komponentene videreselges til en rekke firmaer som setter delene sammen til en gassoperert hammer

som deretter selges under eget merke. Dette er årsaken til at det finnes et utall hammere på markedet. Priskonkurransen disse merkene imellom er tøff, og fellesnevnerne er ofte:

- Rene salgsorganisasjoner med få ingeniører ansatt
- Liten administrasjon
- Manglende kvalitetskontroll og produktutvikling
- Liten eller ingen service
- Sporadisk deletilgang

Resultatet er naturlig nok en lav annenhåndsverdi på hammerne.

Fakta om hydraulisk hammer:

- Konstant høy slagenergi
- Kun få produsenter i verden
- Krever 20-30 % lavere trykk og oljemengde
- Bæremaskin får lavere dieselforbruk og større kraftoverskudd

Fakta om MSB:

- 35 mill. US dollar i omsetning i 2008
- 95 ansatte
- Ca. 3 000 produserte hammere i 2008
- Eneste Koreanske produsent av hydrauliske hammere

HYDRAULISKE HAMMERE VS. GASSOPERERTE HAMMERE

En **hydraulisk hammer** er kun operert via en dobbeltvirkende oljestrøm som driver stempelet i begge retninger og har en sikkerhetsventil som lager konstant høyt arbeidstrykk. På toppen av hammeren sitter en gassfylt akkumulator som gir ekstra skyvehjelp ved store trykktopper. Denne akkumulatoren er gasstett og krever ingen etterfylling. MSB, Rammer og Montabert har slik teknologi.

En **gassoperert hammer** får cirka 60% av energien fra oljestrømmen. Resten fra en gassbeholder som må etterfylles. Gassbeholderen er plassert over stempelet og gassen komprimeres når stempelet slår tilbake. Denne driften krever et mye høyere trykk enn hos hydrauliske hammere. Gassen har som tilleggsfunksjon å kjøle ned hammeren. Frekvensen på etterfylling av gassbeholderen varierer fra daglig til månedlig, avhengig av hvor raskt gassen lekker ut. Når det er lite gass har hammeren lav slagenergi og dårlig kjøling. Krupp, Atlas, Furukawa, D&A, NPK, samt de fleste italienske og koreanske hammere, hører til denne kategorien.

**Ta kontakt med vår utstyrsansvarlig Terje Lastein 90 87 43 78
for mer informasjon**

ZX130-3

med skjær

til Voss

Entreprenøren Kjell Lirhus er å finne rundt om i Vossabygdene i Hordaland. Den første maskinen han kjøpte fra Nanset Standard var en ny EX60, og siden har det blitt flere Hitachi.

De siste årene har han arbeidet mye i det store hytte- og fritidsområdet i Myrkdalen. Lirhus har 2 ansatte og en maskinpark som nå består av blant annet en Hitachi ZX120 og en Hitachi ZX70LC. Nansetselger Kjell Joar Sleire og service-mekaniker Jan Helle hadde i sommer gleden av å levere enda en oransje skjønnet til Vestlands-entreprenøren; ZX130-3 med skjær. Steffen Lirhus følger i farens fotspor, svært fornøyd med opphavets maskinvalg.

På bildet:
Kjell Lirhus og sønnen Steffen med
Nansetmekaniker Jan Helle i midten.

MINIGRAVERE FRA HITACHI

NÅR KVALITET OG SERVICE TELLER



Veflen og minister skaper varme...

Olje & Energiminister Terje Riis-Johansen sto i juni i år for åpningen av Norges største fjernvarmeledning. Ministeren tok selv del i det siste gravearbeidet bak spakene på Veflen Entreprenørs nye Hitachi ZX85US-3. Den 13,6 kilometer lange fjernvarmeledningen strekker seg fra Klemetsrud og helt inn til Oslo sentrum. Gravearbeidet har pågått i 2 år og skal gi varme til cirka 50 000 husstander.

Veflen Entreprenør AS har stått for deler av arbeidet. Daglig leder Halvard Veflen og hans seksti ansatte har spesialisert seg på leveranser til kabeletater, energileverandører og fjernvarmeleverandører. Deres hovedkontor er å finne i Slomarka i Sør-Odal, mens hovedvekten av dagens prosjekter er konsentrert i og rundt Stor-Oslo.

Nansetselger Fred Partyka er stolt av å få nok en stabil og seriøs entreprenør på sin kundeliste, og ser frem til videre samarbeid med Veflen.



Priser inkluderer:
skuff og HK-feste

3000 timer / 3 års drivlinjegaranti

ZX17U-2 1,9 tonn 199.000,-	ZX27U-2 3,1 tonn 299.000,-	ZX50U-2 5,5 tonn 414.000,-
ZX22U-2 2,5 tonn 255 000,-	ZX35U-2 3,8 tonn 331 000,-	ZX60USB-3 6,1 tonn på forespørsel!

Ta kontakt med din lokale selger eller vår minigraveransvarlig
Kjell Sørensen 91 33 24 53

*priser eks. mva.

FULL KONTROLL

- med serviceavtale og 3 års garanti*

Hitachi anleggsmaskiner er produsert for å gi kunden god inntjening gjennom høy produktivitet. I Nanset Standard er vi ydmyke til, og glade for, at vi får levere produkter av høyeste kvalitetsmessig standard.

For å ivareta denne kvaliteten vet vi at det er viktig med korrekt vedlikehold gjennom hele levetiden. Nanset Standard legger stor vekt på å gi mekanikerne nødvendig spesialkompetanse. Ved å la en av våre fagmenn gjøre jobben skal du være sikker på 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 drift-sikkerhet og en høy annenhåndsverdi.

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.
 - Du får 20 % rabatt på årskontroll ved tegning av serviceavtale.

*** Kjøper du ny beltegraver og tegner serviceavtale får du 3 år/5 000 timer garanti på kjøpet!**

* 3 år/5 000 t garanti omfatter beltegravere fra 7 til 100 tonn, og forutsetter at det tegnes serviceavtale.

Vinnerbildet som beviser at:

Hitachi gir gutta et realt kick!

Vinneren av årets store fotokonkurranse ble stemt frem av flere hundre deltakere under Vei & Anleggsmessen på Hellerudsletta i mai 2009.

Torbjørn Hovland fra Fitjar med sitt **"Hitachi-kick bilde"** gikk av med seieren. En meget fornøyd vinner uttalte følgende etter kåringen på Vei & Anleggsmessa: *"En mann som ikke får kick av gravemaskiner, er nok ikke helt trygg på sin egen legning", sa en kollega av meg en gang og her fikk jeg definitivt kick - samt et fabelaktig inntrykk av Nansetgjengen."*



Ettermarkedet har det største fokuset

“Vi har per i dag en 45-tonn graver og en hjullaster fra Nanset Standard. Dette er maskiner som går hardt i steinrøysa hver dag og de har behov for service og reparasjoner som andre maskiner. En servicehenvendelse fra oss besvares med et rolig og behersket “Hallo, det er Tor”. Eller så kommer Kjell som har så mange spesiellagde verktøyvarianter at han kan stå på fem meters avstand og skifte hydraulikkslange. Da lastedempingen på vår Hitachi W270 var litt ute av kurs kom en tredje mekaniker, og nesten før jeg hadde rukket å presentere meg hadde fyren scannet innholdet i hjullasterens hjerne. Ett nanosekund etter var feilen funnet og rettet, og undertegnede kunne fortsette arbeidet. God service er det vi bestreber oss på i Mona Sand & Singel også, nemlig at kundene skal vite at våre varer er kvalitetsgodkjent i kontrollrådet, og at Mona Sand & Singel som leverandør alltid setter kundebehandling først, i hele prosjektfasen. Tilbud og salgsprosessen, samt oppfølging til leveranse er viktig. Men det er ettermarkedet, med kvalitet og service, vi alle lever av”

Tormod Hanstad, driftssjef
Mona Sand & Singel, Mysen



Fornøyde kunder vender tilbake

“For en stund siden stakk Nansetmedarbeider Fred Partyka innom for en prat. Han sa at Hitachi hadde en ZW 220 hjullaster og mente at dette var noe vi måtte prøve. Det har nå gått et halvt år siden vi fikk hjullasteren, og her blir den! Vi er kjempefornøyd med maskinen og kan nok en gang stille oss bak slagordet til Nanset: Fornøyde kunder vender tilbake”.

Wiggo Rønningen
Wiggo Rønningen Maskin AS, Osen

Servicepersonell stiller opp raskt!

“Etter at vi nå har brukt Hitachi ZW 250 i 6 måneder, og maskinen har gått mer enn 3.000 timer, er både bedriften og operatørene meget godt fornøyde. Produksjonen er økt, samtidig som driftskostnadene er redusert. Hjullasteren har også vist at den har kapasitet til å arbeide under krevende forhold. Førerkomfort i maskinen er bra. Førerhytten er svært oversiktlig både framover, til siden og bakover. Hitachi ZW 250 har også et mindre ratt enn andre hjullastere, og operatørene påpeker at dette er positivt da det minsker belastningene i håndledd og skuldre. Hitachi ZW 250 er mye sterkere enn våre tidligere maskiner. At maskinen har slurehindrende differensialer (“limited slip”) oppleves også som svært positivt.

Vårt personell fra både vedlikeholds- og produksjonsavdelingen i Södra Cell Folla er veldig positive til den kontakten vi har opprettet med Nanset Standard. Servicepersonell stiller raskt på fabrikken når vi henvender oss. Nanset Standard arrangerte også et svært nyttig hjullasterkurs for operatører og vedlikeholdsavdelingen. Södra som bedrift sitter etter kurset igjen med positive operatører som innehar mer kompetanse på kjøring og forebyggende vedlikehold.”

Geir Malmo, driftskordinator,
Södra Cell Folla AS, Follafoss



En travel vinter i vente...

HeatWork AS er produsent av varmere og teletiningsmaskiner. Nanset Standard tar nå fatt på sin andre vintersesong som forhandler av maskinene.

HeatWork er meget godt mottatt i markedet av samtlige kundegrupper, foreløpig bestående av entreprenører, utleiefirmaer og større byggherrer. Sjur Wethal, vår HeatWork-ansvarlige selger, ser frem til en travel høst og vinter.

Nå gjelder det å være kreativ og tenke lurt når du skal regne anbud!

Vinteren har tradisjonelt sett vært ventetid i bygge- og anleggsbransjen. Med HeatWork er denne tiden forbi og du har isteden et konkurransefortrinn. Nå kan du drifte hele året uten å bekymre deg for frost og tele! Anbud kan regnes med stor treffsikkerhet, selv om vinteren skulle true i det fjerne. Slik blir HeatWork en forsikring mot stans i produksjonen, og en kan unngå permitteringer av ansatte i vintersesongen. HeatWork hjelper deg å vinne krevende oppdrag, som du i tillegg vil tjene bra med penger på.

Godt vedlikehold er nøkkelen til driftssikkerhet

Som med alt annet som durer og går er det viktig med korrekt vedlikehold av din HeatWork. Resultatet blir en maskin du kan stole på. Vi har maskiner som har gått 2500 timer forrige vinter og 7000 timer i løpet av 3 sesonger. Våre servicefolk er på plass over hele landet - klare til å bistå med service og vedlikehold av din HeatWork. Ta kontakt - det er ennå tid til å klargjøre utstyret for en ny sesong!



“Vår investering i HeatWork gir oss et konkurransefortrinn i kampen om jobbene. Vi har skaffet oss flere jobber allerede, fordi vi med HeatWork kan tilby å utføre disse til vinteren. I nedgangstider blir det spesielt viktig å skaffe seg oppdrag og vinne anbud. På denne måten bidrar HeatWork til en mer stabil produksjon.”

Ernst Vidar Hanssen, daglig leder i Brødrene Karlsen Anleggsdrift AS, Storsteinnes.



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. Omfyllingsmasser. Rørgater. Sporvekslere. Flytebrygger.

Oppvarming/uttørring av:

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

Forvarming av:

Grunnareal før støp. Forskalinger og betongarbeider. Herding av betong og hulldekkematerialer.

Lang og tro tjeneste

En av styrkene til Nanset Standard er den kompetansen som er bygd opp gjennom de ansatte over lang tid. Til tross for mange nyansatte de siste årene har dagens 91 ansatte en gjennomsnittlig ansettelsestid på 8 år hos Nanset Standard. Det betyr at mange besitter mye kunnskap og erfaring, noen VELDIG mye. I forbindelse med firmaets 80-års feiring i Strømstad i mai hadde vi gleden av å takke ansatte som i jubileumsåret har vært i bedriften i 30 år, 40 år og 45(!) år:

Reidun Haugstoga Olsen begynte i Nanset Standard i 1979. Hun har i mer enn 20 år vært regnskapsmedarbeider, med spesielt ansvar for innkreving av utestående fordringer. Da Nanset Standard stort sett bare har kredible og positive kunder skulle man tro at dette var en takknemlig jobb. Reidun er kanskje ikke helt enig.... Fullt fortjent var det i hvert fall at hun mottok Norges Vels medalje for 30-års lang og tro tjeneste.

Vår kundekonsulent, understellsguru og deleselger Tore Farmen har enda lengre fartstid. Med 40 år på Nanset Standard er Tore et levende leksikon med utallige delenummer, postnummer og telefonnummer

klistret til hjernebarken. De fleste av dere som har vært kunder hos Nanset en stund kjenner til Tores gode humør og lune væremåte. Tore fyller 66 i desember, og jobber i dag i 50 % stilling hos Nanset Standard.

Den med aller lengst ansiennitet hos Nanset Standard er servicesjef Knut Arne Svendsen. Knut Arne begynte som servicemekaniker hos Nanset Standard rett etter militæret, i 1964. Han ble tidlig tildelt ansvaret som formann på verkstedet, og har vært både verkstemester og verkstedleder. Knut Arne har fremdeles en arbeidskapasitet og en energi som imponerer de fleste. Som servicesjef er det lett å havne "mellom barken og veden", med mange kryssende interesser fra mekanikere, kunder, leverandører og ledelse. Ved hjelp av sine tekniske kunnskaper og utpregede innlevelses-evner har både kunder og kolleger den største respekt for, og tillit til, Knut Arne. Denne fortjente tilliten er sannsynligvis en av de største suksessformlene for en slik stilling. Alle kollegaene reiste seg opp til trampeklapp for hedersmannen som nå har jobbet hos Nanset Standard i mer enn 2/3 av sitt 67-årige liv.



Administrerende direktør Tom Johansen hadde hendene fulle under firmaets jubileumsfest i mai. Utmerkelser ble tildelt (f.v) Steinar Bøe (10 år), Reidun Olsen (30 år), Knut Arne Svendsen (45 år) og Tore Farmen (40 år). Bjørn Henning Nilsen (10 år hos Nanset) var dessverre ikke tilstede under markeringen.



NYE BELL MARK VI D-SERIEN:

NYTT FJÆRINGSSYSTEM

REDUSERER KROPPSVIBRASJON
MED HELE 66%

- REDUSERT STØYNIVÅ
 - HILL-ASSIST SYSTEM
- OG ANDRE ELEKTRONISKE NYVINNINGER

Nå finner du også flere stilige
Bell-produkter i vår nettbutikk

WWW.NANSETSHORNO



Returadresse:
Nanset Standard AS
Postboks 2100
3255 Larvik
NORWAY

B ØKONOMI
ÉCONOMIQUE



NORGE

P.P.



Denne høsten finner du oss her:

Svingen

5. - 6. september
Anleggstreff i Halden

Dyrsku'n

11. - 13. september
Handelsmesse i Seljord

Loen

25. - 27. september
Anleggsutstilling i Nordfjord

Ottamartnan

1. - 4. oktober
Handelsmesse i Rondane

KONTAKTINFORMASJON

Vegard Gultvedt
Regionsansvarlig Øst,
Oslo & Østfold
90 16 57 54

Helge Myrhaug
Buskerud
og Oppland
91 31 46 29

Kjell Joar Sleire
Hordaland, Sogn og
Fjordane, Nord-Rogaland
91 88 42 34

Kjell Sørensen
Hjullastere, minimaskiner
og utstyr
91 33 24 53

Trond V. Meland
Nord-Trøndelag
og Nordland
97 18 80 41

Nils Arve Norendal
Telemark
og Vestfold
95 87 68 78

Sigurd Trones
Rogaland
91 69 72 46

Ola Vik
Gudbrandsdalen
og Møre & Romsdal
97 75 30 93

Kim Jørgen Moe
Sør-Trøndelag &
Nord-Østerdalen
92 02 25 35

Fred Partyka
Akershus
og Hedmark
90 68 10 71

Knut Stensrud
Aust-Agder
og Vest-Agder
91 71 51 16

Sjur Wethal
Produkt- og salgsansvarlig
HeatWork
91 34 71 66

Christian Sleire
Bergen
94 16 06 44

Erlend Stenersen
Troms og Finnmark
99 77 73 36

Arnfinn Stenersen
Troms og Finnmark
91 71 45 99

Espen Andersen
Bruktmaskiner
95 78 87 31