

# Nanset

stikka

Nr. 22  
Desember 2009

Hitachi lanserer

## 3 nye hjullastere i Norge

Samarbeidsavtale  
mellom Nanset Standard og

# UCO



**Sterk servicesatsing**  
hos Nanset Standard

## Ny serie 3 minigravere

# Innhold:

Servicesatsing	3
Hjullasterlansering	4
Ny serie-3 minigravere	6
Kåre Isaksen	8
Mortens Graveservice	8
ZX210-3 til Risa	8
Filter og kvalitetskrav	9
HeatWork i 100°	10
Aakerholt, Steen & Lund	11
Rasmussen Anlegg	12
UCO	13
Ove Gjendem	14
MSB	15
Kontaktinfo	16

# God jul og godt nytt år!

Årsskiftet 2009/2010 markerer et endelig farvel til dette millenniets mest utfordrende år hittil for verdensøkonomien. Hvor mange "magre" som kommer til å etterfølge de 7 fete er det enda for tidlig å si noe om. Det vi vet, er at mektige krefter er satt i sving verden over for å lindre smertene av krasj-landingen. For Norges del har regjeringen heldigvis valgt å bryte den såkalte handlingsregelen i budsjettet for 2010, slik at nye tiltakspakker kan iverksettes og forseres. Det skulle da også bare mangle. Med de enorme ressursene landet vårt disponerer over vil de fleste være enige om at tiden er overmoden for et krafttak til skoler, helsesektoren og veier.

Som leverandør av anleggsmaskiner har vi lært ei lekse det siste året. Vi må motvillig erkjenne at det har vært lettere å opptre topp skjerpet når rammebetingelsene har tvunget oss til det. Lagrene er trimmet og sløsing er redusert. Ikke minst så er en blitt mer fokusert på betydningen av god kundebehandling. Når røyken har lagt seg vil det forhåpentligvis være slik at du som kunde faktisk har tjent på at din leverandør av maskiner og utstyr har fått en kalddusj. Så får det være vår oppgave å sørge for at lærepenge sitter i såpass lenge at den huskes når salgsgrafene igjen tar retning nord-øst.

Nanset Standard er også på god vei nord-øst, rettere sagt 1 kilometer. Etter noen runder med regne-, tegne- og planleggingsarbeid er Hitachi-maskiner nå i full sving med å grave ut tomter der vårt nye hovedanlegg vil stå ferdig om ca. 1 år. I Nanset Standard kan vi glede oss over sterkt stigende markedsandeler for samtlige produktgrupper i 2009. Det velger vi å ta som et signal om at kundene er tilfreds med innholdet vårt. Med et nytt bygg på plass så vil også innpakningen fremstå i toppklasse.

Fra oss i Nanset Standard ønskes hele anleggsbransjen en Riktig God Jul og et fremgangsrikt 2010!



**Tom Johansen**  
Administrerende direktør  
hos 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](mailto:jannike.hansen@nanset.no)

**Vi tar forbehold om eventuelle trykkfeil!**



# Ny selger på plass

Det er med glede vi ønsker vår nye selger i region Hedmark/Oppland velkommen. Øyvind Ottinsen er 30 år, bosatt på Hamar og har jobbet 8 år hos Johs. Møller Maskin AS. Den første tiden som servicemekaniker, deretter som salgansvarlig for Weidemann lastere, og nå sist som salgssjef anlegg.

Øyvind vil ha sin første arbeidsdag hos oss i midten av desember.



**Ta kontakt med Øyvind på telefon 95 33 78 30**

## Nanset Standard

# satser på service

**Som et resultat av økende etterspørsel etter serviceavtaler har Nanset Standard nylig ansatt en dedikert person til å følge opp disse fra hovedkontoret i Larvik. I Bergen har vi styrket bemanningen med en servicesjef.**



*Torstein Strømmen ble ansatt 1. september og fikk umiddelbart ansvaret for utvikling og oppfølging av serviceavtaler hos Nanset Standard. Torstein er 39 år og kjenner anleggsbransjen godt fra sin tidligere stilling, da han solgte deler og ettermarkedstjenester for en annen anleggs-maskinimportør.*

*Torstein selv sier han "er svært godt fornøyd med mottakelsen som nyansatt hos Nanset Standard AS. I dette firmaet er det et godt faglig miljø med mange ansatte som besitter tung faglig kompetanse på de produkter og tjenester de jobber med. Selve jobben med serviceavtaler er omfattende, og krever mye planlegging og koordinering. Med hjelpsomme og imøtekommende kollegaer har overgangen fra tidligere jobb og maskinmerke vært enkel. Bare en ting å si: Dette er moro!"*

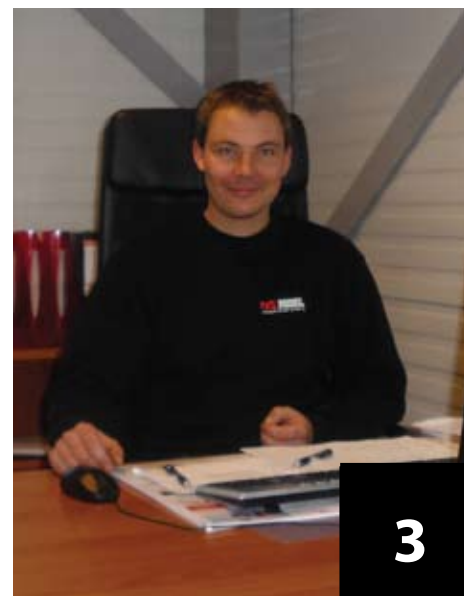
**Har du spørsmål eller vil du vite mer om serviceavtale?  
Ta kontakt med Torstein på telefon 904 17 778**

1. oktober begynte Thomas Bakervik som ny servicesjef ved vår avdeling i Bergen. Thomas er 33 år og begynte sin læringstid i Vegvesenet. Senere har han blant annet arbeidet som servicemekaniker hos 2 av våre konkurrenter. Stillingen på Espeland er nyopprettet, og er en direkte satsning for å forbedre kundeoppfølgingen i region vest.

*"Jeg har blitt godt mottatt hos Nanset Standard", uttaler en fornøyd Thomas, "spesielt har optimismen som råder her i firmaet imponert meg. Vi har nok å henge fingrene i, og er i ferd med å styrke oss ytterligere på mekanikersiden."*

Er du hjemmehørende i Hordaland eller Sogn og Fjordane og skal ha utført service eller vedlikehold - da er Thomas rett mann å kontakte.

**Thomas har telefonnummer 951 13 482**





# Stort produktspekter

## Hitachi satser stort

Hitachi har utpekt hjullastere til å være et nøkkelprodukt i selskapets produkt-sortiment. Med Hitachi i førersetet kunngjorde Kawasaki Heavy Industries, Hitachi Construction Machinery og TCM Corporation i oktober 2008 et samarbeid om fremtidig hjullasterproduksjon. De tre japanske selskapene har alle lang erfaring fra anleggsbransjen, og som et første resultat av samarbeidet introduseres i disse dager tre nye hjullastermodeller med Hitachi logo og farger.

ZW330, ZW370 og ZW550 dekker vektklasser fra nøyaktig 26 105 til 45 750 kilo. Vi har mange "Hitachifrelste" kunder som ikke har fått tilfredsstilt sitt behov for en pålitelig, nøyaktig og effektiv arbeidskamerat i dette segmentet. De nye modellene bekrefter ordtaket: Den som venter på noe godt venter ikke forgjeves!

### Erfaring og sikkerhet

Kawasaki Heavy Industries har over 50 års erfaring med hjullastere. Alle komponentene som brukes i de siste tre nylanserte modellene er utviklet over lang tid av Kawasaki. Komponentene og selve maskinene testes i ulike situasjoner, og under svært varierte og ekstreme forhold. Dette vil komme norske maskineiere til gode når maskinene skal operere i et tøft norsk terreng og klima. En rekke finesser reduserer ståtid på maskinen. Sammen med en drivstoffvennlig konstruksjon blir kostnadene for maskineieren redusert til et minimum. Slik du også kjenner gravemaskinproduktene fra Hitachi.

### Førerkomfort og produktivitet

Hjullasterne kommer med fullautomatisk air-condition og en rekke ergonomiske tilpasninger. Førerhytten er spesielt konstruert for å holde støy og skitt ute. Hjullasteroperatøren vil få utmerket utsikt i alle retninger. Et trygt og hyggelig arbeidsmiljø vil motivere operatøren til å få det beste ut av maskinen.

### Service og vedlikehold

Enkel tilgang til motor og kjølesystem gjør det enkelt å utføre service. Hydrauliske reversible kjølevifter reduserer drivstofforbruk, støy og vedlikeholdskostnader. Tette skuffesyndere gjør at vedlikeholdsbehovet blir ytterligere redusert og bidrar til at det daglige vedlikehold utføres svært enkelt.



### Mini hjullastere

Totalt har Nansetkundene nå 12 ulike Hitachi hjullastermodeller å velge blant, tre av disse er parallellløftere. Neste år vil Hitachi introdusere små hjullastere, modellene ZW65, ZW75 og ZW95. Som hos storebrødrene er førercomforten høyt prioritert. De minste hjullasterne får et meget attraktivt design, en romslig hytte, og god sikt til alle kanter. Hjullasterne er enkle å vedlikeholde, med enkel tilgang til blant annet motor og filter. Med den gode hydrauliske kontrollen er maskinene svært enkle å manøvrere, og har utmerket løftekapasitet. Vi i Nanset Standard AS gleder oss til videre produktutvikling fra Hitachi & co.

Ønsker du mer informasjon så ikke nøl med å kontakte din lokale Hitachiselger eller vår hjullasteransvarlig Kjell Sørensen.

Brosjyrer på de nye hjullasterne finner du på vår hjemmeside [www.nanset.no](http://www.nanset.no).

## ZW330

Vekt	26 000 - 28 000 kg
Skuffe	5 000 liter
Motor	Cummins QSM11
Motor	242/325 (kW/hK)
Hastighet	35.5 km/t
Bredde (over hjul)	3 000 mm
Statisk tippplast	20 100 kg
Statisk tippplast v/ 37° sving	17 500 kg
Høyde	3 550 mm



## ZW370

Vekt	31 000 - 33 000 kg
Skuffe	5 000 - 7 500 liter
Motortype	Cummins QSX15
Motor	268/359 (kW/hK)
Hastighet	34.8 km/t
Bredde (over hjul)	3 220 mm
Statisk tippplast	23 700 kg
Statisk tippplast v/ 40° sving	19 600 kg
Høyde	3 760 mm



## ZW550

Vekt	46 000 - 48 000 kg
Skuffe	7 500 - 10 000 liter
Motortype	Cummins QSK19
Motor	360/483 (kW/hK)
Hastighet	36 km/t
Bredde (over hjul)	3 570 mm
Statisk tippplast	30 910 kg
Statisk tippplast v/ 40° sving	25 900 kg
Høyde	4 170 mm



ZW140\*

ZW150\*

ZW180\*

ZW220

ZW250

ZW310

ZW330

ZW370

ZW550

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

\*Finnes også med parallellløft



# Store forventninger til de minste maskinnyhetene

Hitachi Construction Machinery Europe (HCME) introduserer i disse dager ytterligere to minigravere av serie-3. Den første modellen, ZX14-3, er allerede lansert, mens ZX16-3 og ZX18-3 følger hakk i hæl. Den japanske produsenten har jobbet i forkant av markedet i to tiår og lanseringen av ZX16-3 og ZX18-3 blir en slags bekræftelse på deres innsats.

Når Hitachi skulle utvikle sin nye minigraverserie ble det lagt stor vekt på tilbakemeldinger og ønsker fra kunder. Resultatet er blitt deretter, med brukervennlighet og moderne design som fremste kjennetegn. Modellene ZX16-3 og ZX18-3 er tilgjengelig med hytte eller canopy/baldakin. De er designet for å være enkle å bruke i trange rom, slik som hagearbeid. Maskinene er spenstige og raske, og har høyeste grad av komfort og sikkerhet.

Produktsjef Joep van den Maagdenberg hos HCME kommenterer: "En Hitachi minimaskin er designet med tanke på holdbarhet, enkelt vedlikehold og kjørekomfort. ZX16-3 og ZX18-3 er intet unntak. Disse nye Zaxis modellene er allerede svært grundig testet på en rekke ulike arbeidsplasser. Derfor er vi sikre på at den forbedrede ytelsen vil bli svært godt mottatt både hos eksisterende Hitachieiere og nye leiekunder".

## Bedre ytelse

De nye modellene er utstyrt med en kraftig, drivstoffgjerrig tre-sylindret 10.7 kW motor. Dette er en av hovedårsakene til den overlegne ytelsen. Ytelse-vekt forholdet til maskinene tillater hurtigere aksellerasjoner og jevnere overganger og føringer sammenlignet med de tidligere modellene ZX16 og ZX18.

De nye minigraverne har høyere kjørehastighet, og er enklere å håndtere. I tillegg

loves 18 % økt gravekraft sammenlignet med forgjengerne. ZX18-3 har et mer slitesterkt skjær og justerbar beltebredde for forbedret stabilitet. Lettvektene er enkle å transportere på henger, også på smale landeveier.

## Ultimat komfort og sikkerhet

Hitachi ZX16-3 og ZX18-3 har høy komfort og sikkerhet. Den vide døren gjør det enkelt for sjåføren å entre førerhuset. Hyttevarianten har et gjennomført design med enkel tilgang til kontrollene fra begge sider av maskinen.

Det totalt justerbare føreriset har fjærer som absorberer vibrasjoner under kjøring, noe som forbedrer arbeidsdagen til sjåførene. I tillegg er de interne kontrollene ergonomisk designet og hastighetsbryteren er plassert på topp for å ytterligere forbedre komfort og tilgjengelighet. Begge modellene kan dessuten utstyres med et tyverisikringssystem som krever kode ved oppstart. Som standard leveres også nytt motorstart system og en avstengningsspak som forebygger utilsiktede bevegelser.

## Reduserte driftskostnader

Ved å bruke svært holdbare komponenter reduseres driftskostnadene betydelig. Maskinens D-formede ramme forsterker konstruksjonen, og er skadeforebyggende. Stikka er forsterket med et sterkt, ribbet beskyttelseslag som gjør den mer motstandsdyktig for ytre påvirkninger og støt. Motvektene strekker seg dessuten ut over begge sidene av maskinen for ytterligere beskyttelse. For å forbedre holdbarheten har gummibeltene fått nytt mønster. Gummibeltene er samtidig konstruert for å redusere vibrasjon under kjøring, og dermed forbedre stabiliteten.

Med motordekselet åpent blir viktige deler,

som drivstoff og oljefilter, enkelt tilgjengelig for service og inspeksjon. Dermed reduseres maskinens ståtid og servicekostnader. Side-deklene er enkle å skifte eller reparere.

Støvfilteret er enkelt å bytte, noe som forhindrer at eksterne komponenter ødelegger maskinens radiator eller oljekjøler. Begge modellene har en stor, 22-liter drivstofftank. En kan dermed arbeide uten unødvendige avbrytelser i arbeidet.

Vi gleder oss til å se de nye maskinene i drift til våren.

## Produktspesifikasjoner:

	ZX14-3	ZX16-3	ZX18-3
<b>Vekt (kg):</b>	1 570	1 770	1 930
<b>Skuff (liter):</b>	50	70	90
<b>Motor (kW/hK):</b>	10,7/14,3	10,7/14,30	10,7/14,3

Ønsker du mer informasjon - eller vil du bli en av Norges første eiere av den nye serie 3 Hitachi minigraver?

Ta kontakt med din lokale selger, eller med vår minigraveransvarlig Kjell Sørensen (91 33 24 53).





# ZX170WT-3

## til Kåre Isaksen

Maskinentreprenør Kåre Isaksen AS ble etablert i Tromsø i 1973. Med over 30 års erfaring i bransjen er spesialitetene i dag nybygg og rehabilitering av offentlig vann- og avløpsanlegg. Videre er undervannsgraving, veibygging og boligutbygging blant de jobbene selskapet har utført de senere årene.

Første gang Bjørn Vidar Isaksen satt i en Hitachi ZX170WT-3 var under Vei & Anlegg 2009. *"Jeg følte meg komfortabel med en gang. Den store hytta og fine hydraulikken gjorde at valget falt på Hitachi"*, uttaler en fornøyd Isaksen etter overleveringen i Tromsø denne høsten.

Maskinen blir til daglig kjørt av maskinsjåfør Ronald Tøllefsen (bildet øverst til venstre) som synes maskinen er meget stabil sammenlignet med andre maskiner han har prøvd. Maskinen har i høst vært i bruk ved bygging av ny bussterminal på Kvaløya i Tromsø. Maskinen ble levert med Rototilt, 3 skuffer, hammer og asfaltfres.



# ZX160LC-3

## til Mortens Graveservice

Denne høsten fikk Morten Opseth - daglig leder i Mortens Graveservice AS (Nes kommune i Akershus) sin nye ZX160LC-3. Gode erfaringer fra hans tidligere Hitachi-graver ZX85US gjorde at valget nok en gang falt på en Hitachi. Med på overleveringen var servicemekaniker Martin Skårer og selger Fred Partyka fra Nanset Standard. Dessuten tok finanskonsulent Erik Søgård fra Zaxis Finans turen for å gratulere med en leasingfinansiert ny gravemaskin.



På bildet:

Martin Skårer (t.v.), Fred Partyka, Morten Opseth og Erik Søgård

# ZX210LC-3

## til Risa

Vår selger i Rogaland, Sigurd Trones, overleverte i august en ny 20 tonner til Risa på Nærbø. *"Risa er svært godt fornøyd med såvel samarbeid, service og maskiner som er levert av Nanset Standard"* sier Kjetil Friestad, innkjøpskoordinator i Risa.



På bildet:

Innkjøpskoordinator (t.v.) Kjetil Friestad og sjåfør Endre Aase.

# Tror du det er så lett..

*- å se om filteret oppfyller kvalitetskravene?*

**Moderne anleggsmaskiner er følsomme og krever grundig filtrering. Ved å følge produsentens anbefalinger får du lavere driftskostnader og oppnår en høyere annenhåndsverdi for maskinen.**

Grundig og korrekt filtrering er avgjørende for maskinens pålitelighet. Hitachi Construction Machinery investerer derfor mye tid i kontinuerlig utvikling av filtre. For lederen av filterlaboratoriet på Tsuchiura Works i Japan, Katsutoshi Tahara, er hovedoppgaven å utvikle filtre som i størst mulig grad verner vitale deler i maskinen. Det er kun Hitachi's offisielle forhandlere som har tilgang til siste generasjon, og vi garanterer at du alltid vil få den mest moderne filterteknologi ved kjøp av filter hos oss. Som Hitachikunde skal du være sikker på at din maskin blir ivaretatt 100 % .

Det er mange tilbydere av filter;

## Hvordan kan du vite at din filterleverandør leverer den kvaliteten som din Hitachi fortjener?

**Nanset Standard AS leverer kun originale Hitachi filter til priser som vil overraske deg positivt.**

**Ta gjerne sjanser, men ikke gå på akkord med kvaliteten på filtre!**

**Bruk av originalfilter sikrer i tillegg:**

- Et lavest mulig drivstofforbruk
- En lengre levetid
- En minimering av belastninger for miljøet

**Bestill filter til din Hitachi hos oss - vi garanterer bedre totaløkonomi**



# Temperaturen øker <sup>100°C</sup>

**HeatWork AS er i hundre etter å ha utviklet en ny serie teletinemaskiner med 25% mer kapasitet, og temperaturer over 100°C. Dette vil gjøre forskjellen til andre maskiner på markedet enda større.**

## Temperatur avgjørende

Heatwork har nå økt temperaturen i systemet. Dette gir i store trekk 25% bedre kapasitet. Den magiske 100 graders grensen er passert, og selskapet har gjennom patentert teknologi og sterk fokus på FoU over lang tid, klart å få frem et konsept som igjen setter ny standard for varme og teletining. Forskning har dokumentert at effekt og temperatur er avgjørende i starten av teletineprosessen, og gir raskest resultat. Dette gir også best økonomi. Enkelt forklart: Høy effekt og temperatur = raskere tining!

Børre Simonsen, administrerende direktør i Heatwork AS, uttrykker stor tilfredshet med de endringer som nå lanseres. "Heatwork er et innovativt og tidsriktig kvalitetsprodukt og fremstår allerede som et begrep i anleggsbransjen. Ved at vi nå har utviklet maskinene teknisk, ser vi også muligheten for at HeatWork kan tas i bruk innen helt nye områder og bransjer."

## Flere forbedringer på 2010-modellene

Selskapet melder om flere nyheter og forbedringer på 2010-modellene. Blant annet nytt vannkjølt aggregat, forbedret HUV/kåpe med 4 servicetilganger, økt kjelekapasitet til 90 kW og nytt styrepanel.

## HW-isolasjon

HeatWork AS har utviklet egen isolasjon for bruk til konseptet. "Riktig isolasjon og tildekking i tineprosessen er betingelsen for 100 % resultat. Ingen fyrer med dører og vinduer åpne, eller satser på et hus uten riktig isolering," sier Simonsen. "Vi har registrert at dette ikke alltid blir fulgt. Resultat og økonomi blir deretter."



## Miljøkrav

HeatWork AS har fokus på å følge de strenge krav som stilles til fyrkjeleteknologi for det europeiske markedet. Dette gjør at vi har valgt en anerkjent, europeisk kjeleleverandør som følger nøye de standarder og miljøkrav som EU til enhver tid fastsetter.

HeatWork AS er lokalisert i Narvik, og etter en omfattende utviklingsperiode startet selskapet serieproduksjon i 2005. Kunder er i hovedsak maskinentreprenører, anleggsgartnere, utleieselskap, kommuner og aktører innen bygg og anlegg.

# Vi ser frem til en kald vinter!

Det har lenge vært ønskelig for oss å forlenge anleggsgartnersesongen, dvs. å kunne ta på oss jobber også ved store snømengder og tele. Heatwork har gjort dette mulig. Vår HW 3600 gir oss også mulighet til å varme opp rom (eller telt som vi jobber i) ved hjelp av HW-vifter. Dette helt uten å tilføre fuktighet. Når vi selv ikke benytter utstyret så leies maskinen ut til entreprenører. Da stiller vi med mann som rigger utstyret.



Vi fikk maskinen levert rett ut på en jobb der det lå 5 cm snø og is på et areal som skulle legges med betongheller. I tillegg til at selve området var iset ned, var også steinen full av is. Ved første rigging fikk vi hjelp av Sjur fra Nanset Standard. Han ga oss enkel og grei innføring i hvordan HW 3600 virket, og hvordan vi skulle bruke maskinen mest mulig effektivt. Maskinen var ferdig rigget ved 18-tiden på onsdag kveld og kl. 07.00 på torsdag tok vi vekk presenning, matter og slanger. Før dagen var omme hadde vi lagt betongheller over hele området!

Maskinen ble videre brukt til tining av et areal på ca. 1000 m<sup>2</sup> som var avrettet klart til asfalt, men frosset til. På en lang helg klarte vi å tine hele området slik at på vi på tirsdag kunne legge asfalt. I dette tilfellet var det en barnehage som skulle åpne og det "måtte asfalteres før den kunne tas i bruk". Den største jobben vi brukte HEATWORK 3600 på var en hytte på Vesterøya i Sandefjord som skulle være ferdig til 1. mai 2009. Her var jobben å holde god varme i bygget, samt å varme opp et svømmebasseng slik at murer kunne flislegge bassenget. Her ble det brukt 2 HW-vifter på 10 kW og 1 på 35 kW. I tillegg har vi brukt maskinen til tining for grøftegraving.

Totalt gikk vår maskin ca. 2300 timer på 4 ½ mnd. dvs. at vi hadde en driftstid per dag på nesten 16 timer i snitt. Når vi brukte maskinen med HW-vifter var vi kun ute hver 3. dag og sjekket og fylte diesel. Vi hadde ingen driftsstopp som skyldtes maskinen, kun stopp der håndverkere tok strømmen fra maskinen. Maskinens GSM-kontrollovervåking dokumenterer dette.

I høst brukte daglig leder Per Anders Lund i Aakerholt, Steen & Lund AS, en HEATWORK 3600 med radiatorvifter som tilsatsvarme i en korntørke. Her benyttet en 2 vifter, 10 kw og 35 kw. Viftene kunne stå helt inntil luftinntaket, og ikke 4-5 meter unna slik en tradisjonelt bruker en oljebrenner. HW 3600 ga dermed mer varme både pr. liter diesel og pr. time.



"Vi i Aakerholt, Steen & Lund AS er meget godt fornøyd med maskinen og ser frem til en ny sesong med vår venn HW 3600. Får vi stor tilgang på tinejobber er det gode muligheter for at vi investerer i nok en HeatWork."

## Per Anders Lund Daglig leder

Aakerholt, Steen & Lund  
Anleggsgartner i Drammen og Sandefjord





# 3 ganger ZX85US-3 til Napp i Lofoten

Rasmussen Anlegg fikk i høst overlevert 3 splitter nye Hitachi ZX85US-3. Firmaet, som holder til i Flakstad kommune i Lofoten, kan se tilbake på en drøyt 50 års historie. Fra 1978 ble anleggsdrift en del av virksomheten. God forretningsteft og en stabil og god arbeidsstokk gjør at eieren, Roger Arne Rasmussen, i dag disponerer et svært så solid firma. Driftsansvarlig Hans Olav Abrahamsen, som har arbeidet i firmaet siden 1980, omtaler sjefen som et stort forbilde for egne ansatte og lokalsamfunnet forøvrig.

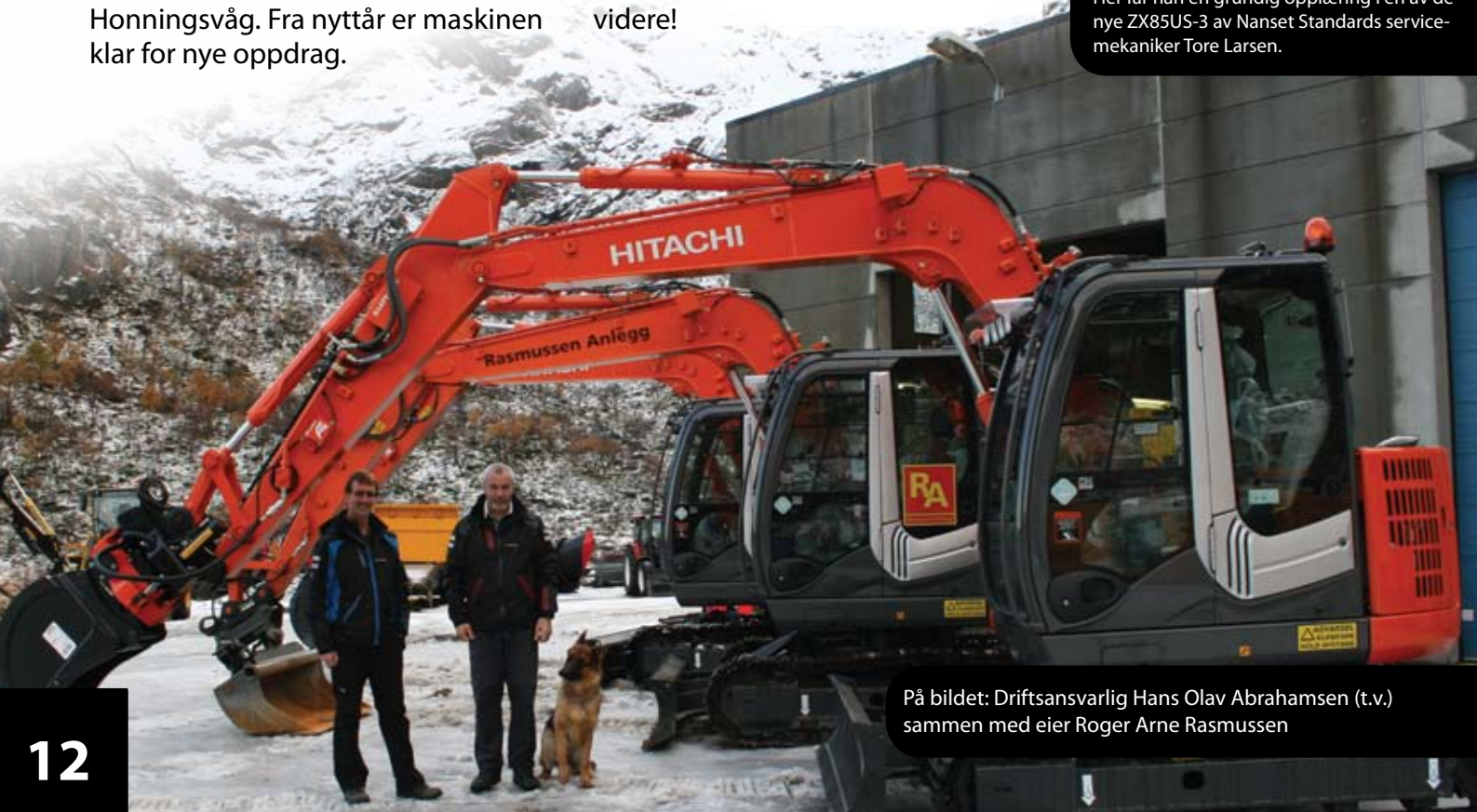
Rasmussen Anlegg prioriterer kvalitet - både ved utførelse av arbeid og ved valg av maskiner og utstyr. I 2007 investerte selskapet i sin første Hitachi. Og det var ingen liten maskin som ble starten på samarbeidet med Nanset Standard, nemlig 70-tonneren ZX670LCH-3. I dag går den for fullt på skift 7 dager i uken på oppdrag for MESTA Entreprenør i arbeid med sikkerhetssonen på flyplassen i Honningsvåg. Fra nyttår er maskinen klar for nye oppdrag.

Minimalt med problemer, og god oppfølging og service, har bidratt til at bedriften har valgt å satse videre på oransje maskiner. "Etter å ha fått en svært god dialog med Nansetselger Kjell Sørensen, og et inntrykk av en bedrift med gode rutiner, raske tilbakemeldinger og dyktige servicefolk, besluttet vi å satse videre på Nanset Standard og Hitachi" sa en fornøyd Hans Olav Abrahamsen etter overlevering. "Servicemekaniker Tore Larsen var med på overleveringen av ZX670LCH-3 i 2007, og er også en av grunnene til at vi satser videre med Nanset Standard. Vi har hatt en god utvikling de siste årene, og ligger nå an til å øke omsetningen med cirka 4 millioner fra 2008 til 2009. En tydelig profil og et sterkt kvalitetsfokus har mye av æren for veksten. Vi håper og tror at våre nye maskininvesteringer vil hjelpe oss til nye høyder", avslutter Abrahamsen.

Nanset Standard takker for tilliten og ønsker Rasmussen Anlegg lykke til videre!



Bildet over: John Benonisen er maskinfører og begynte i bedriften allerede i 1982. Her får han en grundig opplæring i en av de nye ZX85US-3 av Nanset Standards servicemekaniker Tore Larsen.



På bildet: Driftsansvarlig Hans Olav Abrahamsen (t.v.) sammen med eier Roger Arne Rasmussen



# Utleiecompagniet AS inngår samarbeidsavtale *med Nanset Standard AS*

UCO er en av Norges største utleie- og serviceleverandører, spesialisert på å betjene det profesjonelle markedet: Industrien og offentlige virksomheter, entreprenører, byggmestere og ulike aktører innen bygg og anlegg. UCO er totalleverandør av blant annet verktøy, maskiner og utstyr, brakker, stillas, elektro, kraner, minigravere, lifter og teleskoptrucker. Avtalen med Nanset Standard AS sikrer tilgang til et bredere spekter av anleggsmaskiner som UCO nå vil tilby sin kundeportefølje.

## Partnerskapsavtale

Duoen Terje Paulsen og Halgrim Treverket i UCO har gjennom det siste året vurdert alternative løsninger, og resultatet har blitt en partnerskapsavtale med Nanset Standard. I et tett samarbeid forankret i gjensidig tillit skal Paulsen og Treverket, sammen med Nansets storkundeansvarlig Vegard Gultvedt, sy sammen avtalen som vil danne grunnlaget for blant annet gravemaskiner og hjullastere i utleiesortimentet til alle UCO sine avdelinger i Norge.

## 17 UCO avdelinger med Hitachi i utleiparken

UCO avdelingene i Stavanger, Bergen, Trondheim, Bodø, Tromsø og Kjeller utenfor Oslo blir spydspisser for de til sammen 17 avdelingene som skal leie ut Hitachi anleggsmaskiner og HeatWork teletinemaskiner. Det er knyttet store forventninger til samarbeidet, og Paulsen spår at UCO i

løpet av kort tid vil bli en betydningsfull utleier av anleggsmaskiner.

## Maskinleie - et alternativ til leasing?

Det er kun et tidsspørsmål før vi i Norge, som ellers i Europa, opplever at flertallet av masseforflytningsmaskiner på anleggsplassene eies av utleieselskapene, spår Treverket. Det er flere klare fordeler ved å leie denne type maskiner: Tilgang til nyere maskiner, mulighet for variasjon (størrelser og spesialiserte maskiner), forutsigbarhet med tanke på administrasjon og vedlikehold, samt at man slipper å tenke på egenfinansiering av maskiner som ikke kan utnyttes optimalt i egen virksomhet. I tillegg kan toppbelastning i maskinbehov dekkes av leiemaskiner. Da vil det fremstå som et supplement til maskinentreprenørens maskiner i eget eie, og samtidig et fleksibelt alternativ til leasing.

## UCO er den rette partner for Nanset Standard

Nanset Standard er stolt av avtalen, og glad for å bli valgt som samarbeidspartner til nettopp UCO. Nanset Standard og UCO er forholdsvis like hva gjelder omsetning, og det er flere steder i Norge hvor begge er lokalisert idag. Et gjensidig samarbeid mellom maskinselgere og utleieselgere rundt om i landet vil også være til beste for kundene.

## Hitachi allerede tilgjengelig hos UCO

UCO har gjennom ferske investeringer mottatt de første maskinene, og flere er rett rundt hjørnet. I første omgang vil hovedtyngden være gravemaskiner fra 8 til 20 tonn. Fremover vil det være etterspørselen som styrer type og størrelse maskiner.

På bildet: Nansetselger Vegard Gultvedt (i midten) sammen med logistikkjef i UCO Halgrim Treverket (t.v.) og innkjøpsjef i UCO Terje Paulsen





# Ove Gjendem

## *feirer 20-års jubileum*

I mai 1989 kjøpte Ove Gjendem sin første minigraver. Da hadde han nettopp startet eget firma, etter flere år som ansatt i anleggsbransjen. Firmaet gikk meget bra, maskinparken vokste, og økende oppdragsmengde krevde etter hvert større maskiner. I 1994 kjøpte firmaet sin første 8-tonner, en 1989 modell Hitachi EX60. I 1998 ble firmaet omdannet til aksjeselskap. En Fiat-Hitachi FH300 93 modell ble anskaffet i 2002, en maskin som fortsatt er i full drift. To år senere, i 2004, kjøpte bedriften to nye Hitachi ZX85US.

En ny Hitachi ZX225USLC kom i 2005, og i 2008 kjøpte selskapet en Fiat-Hitachi FH200 med klype for steinsortering i brudd.

“EX60'en er 20 år i år og eies fremdeles av familien. Nå gjør den nytten som gårdsmaskin. De gode erfaringene med 8-tonneren er nok en viktig grunn til at jeg har vært så trofast mot Hitachi maskinene”, uttaler en fornøyd Ove Gjendem.

“2009 så en stund ut til å bli et spesielt utfordrende år, men pr. i dag kan vi si at året har blitt langt bedre enn fryktet. Noe lavere omsetning måtte vi regne med, men aktiviteten har vært god, og er det fortsatt. Til vårt siste prosjekt kjøpte vi en Hitachi 350LCH, 2004 modell. Dermed har vi nå grave-maskiner fra 3,5 til 35 tonn”, avslutter Gjendem.

Bedriften feiret sitt 20-års jubileum i november med en stor gjeng av fornøyde medarbeidere. Her foran en nydelig oransje maskinpark.







NYE  
BELL MARK VI  
D-SERIEN:

# NYTT FJÆRINGSSYSTEM

REDUSERER KROPPSVIBRASJONENE  
MED HELE 66 %

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



# Prisvinneren

- når totalkostnadene teller

Høy kapasitet, lave driftskostnader og best føreropplevelse beskriver MS 75 AT for bæremaskin 80-120 tonn. Med egenvekt på 7 500 kg er MS 75 AT klar for tøffe utfordringer.

Våre kunder verdsetter vårt store serviceapparat, høye kompetanse og konkurransedyktige priser. En nærmest uslåelig kombinasjon!

MSB utvikler og markedsfører hammere og demoleringsutstyr for maskiner i alle størrelser, og produserer over 3000 enheter per år. I Norge er det levert over 500 enheter.



GAVETIPS? Besøk vår nettbutikk [www.nansetshop.no](http://www.nansetshop.no)



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





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

**B** ØKONOMI  
ÉCONOMIQUE



NORGE P.P. PORTO BETALT

## KONTAKTINFORMASJON

### **Vegard Gultvedt**

Storkundeansvarlig  
90 16 57 54

### **Trond V. Meland**

Nord-Trøndelag og Nordland  
97 18 80 41

### **Kim Jørgen Moe**

Sør-Trøndelag & Nord Østerdal  
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 Oslo  
90 68 10 71

### **Christian Sleire**

Bergen  
94 16 06 44

### **Kjell Joar Sleire**

Hordaland, Sogn og Fjordane, N-Rogaland  
91 88 42 34

### **Sjur Wethal**

Oslo og Østfold, HeatWork  
91 34 71 66

### **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

### **Ola Vik**

Gudbrandsdalen og Møre & Romsdal  
97 75 30 93

### **Espen Andersen**

Bruktmaskiner  
95 78 87 31

### **Øyvind Ottinsen**

Oppland og Hedmark  
95 33 78 30

### **Sigurd Trones**

Rogaland  
91 69 72 46



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

Besøksadresse: Elveveien 135, 3271 Larvik

Postadresse: Postboks 2100, 3255 Larvik

Telefon: 33 13 26 00 Fax: 33 11 45 52

E-post: [post@nanset.no](mailto:post@nanset.no)

[www.nanset.no](http://www.nanset.no)

[www.nansetshop.no](http://www.nansetshop.no)