

# Nanset

Sommeren 2010

STIKKA

## Hitachi ZX670-3 LCH -skreddersydd av Nanset Standard

**ZX145W-3**  
ny hjulgraver lansert

**Zaxis Finans**  
problemfritt med leasing

**Første serie-3 minigravere**  
i Norge

# Innhold:

Bauma oppsummering	3
Spesialmaskin til Busengdal	4
Minigravere serie-3	6
H & K Sandnes	7
Hitachi hjulgravere	8
Lansering av ZX145W-3	9
BS Graveservice	10
Kundebrev	10
Pål Hatteland	11
Åpen dag hos UCO	11
Messer 2010	12
MSB kampanje	12
Den store filterforskjellen	13
Fleetmatic	14
Fornøyd Bell kunde forteller	15
Kontaktinformasjon	16

## Endrer vi oss ofte nok?

Evolusjonsforskere er enige om at artenes tilpasningsevne er den viktigste egenskapen med tanke på overlevelse og utvikling. Rask omstilling kan gjøre en i stand til å tilpasse seg nye betingelser og omgivelser før det er for sent. Teorien er like relevant for næringsvirksomhet:

Flyselskap er en bedriftskategori som har vært gjennom store forandringer de siste tiårene. Tilgangen på teknologiske nyvinninger har hjulpet nye og kostnadseffektive aktører inn på markedet. Norwegian tjener penger, mens SAS lever på kunstige stimuli fra nordiske statskasser (til tross for fulle fly og blodpriser på monopolrutene!). Selskap som Ryanair og Easyjet noterer vekst der British Airways mister passasjerer. Dette til tross for at de veletablerte selskapene er langt fremme teknologisk. Deres største utfordring er ressursbruk på områder som ikke kommer passasjerene til gode, som administrasjon av en flypark bestående av 20-30 forskjellige maskiner (med ditto behov for ekspertise). Nyetablerte kan standardisere fra dag 1.

I våre "jordnære" bransjer, som entreprenørvirksomhet og anleggsmaskinomsetning, er det også behov for endringskompetanse. En maskinentreprenørbedrift har kanskje lagt sirlige planer, og plutselig inntreffer en uforutsett hendelse som endrer spillereglene. En kraftig konjunkturedgang kan gjøre at markedet og markedsforholdene endres dramatisk. For en lite omstillingsdyktig organisasjon kan dette være starten på slutten. En tilpasningsvillig og optimistisk entreprenørbedrift vil derimot glede seg over alle mulighetene som forandringene fører med seg.

Først når Nanset Standard, med vårt tilbud av maskiner, utstyr og kompetanse, kan bidra til at Nansetkunden fremstår mer tilpasningsdyktig og fleksibel enn sin konkurrent, har vi lykket. Vi lover å gjøre vårt beste.

God Sommer!

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

Ta gjerne kontakt for å få Nanset Stikka i posten eller dersom du har innspill eller ideer til reportasjer:  
[post@nanset.no](mailto:post@nanset.no)

Vi tar forbehold om eventuelle trykkfeil!



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

# Bauma 2010

## - stor suksess for Hitachi

Totalt var det 415 000 som fant veien til årets Bauma, 75 000 færre enn i 2007. Hitachi har doblet markedsandelene i Tyskland de siste 5 årene og hadde store forventninger til årets messe i München.

Til tross for at Islandsasken spilte mange et puss, var det mange nordmenn som besøkte Bauma og standen til Hitachi. Hitachi viste 35 maskiner, hvorav 14 nylanseringer.

En stor stab fra HCME (Hitachi Europa) og representanter fra samtlige europeiske forhandlere ønsket velkommen til den ca. 4.000 kvadratmeter store standen. Produktnyhetene, blant disse de nye mini hjullasterne ZW65, ZW75 og ZW95, ble svært godt mottatt av publikum. Interessen for de nylig lanserte storebrødrene ZW330, ZW370 og ZW550 var også stor. Fra å tilby 3 hjullastermodeller under forrige Bauma, kunne Hitachi denne gangen presentere hele 15 modeller. *"Før de siste nylanseringene på*

*Bauma 2010 hadde vi levert hjullastere i samtlige størrelser, og tilbakemeldingene fra kundene gjør at vi gleder oss stort over utvidelsen av serien"* melder salgssjef i Nanset Standard Henrik Anholt (t.v.), som sier seg godt fornøyd med årets messe i Tyskland.



Nanset Standards avdeling ved Ålgård (Skurve) dekker service i Rogalandsområdet.

Grunnet økende oppdragsmengde søker vi nå:

## SERVICELÉDER og SERVICEMEKANIKER

Vi kan tilby deg en variert hverdag sammen med hyggelige medarbeidere. Du vil jobbe i en bedrift med et svært godt renommé i bransjen og med produkter av meget god kvalitet.

**Ta kontakt med :**

Ettermarkedssjef Lasse Kaupang  
E-post: Lasse.kaupang@nanset.no  
Telefon: 91 55 34 85  
eller les mer på [www.nanset.no](http://www.nanset.no)



# Spesialmaskin til Busengdal Transport AS

*fra Nanset Spesialproduksjon*

**Enkelte gravemaskiner benyttes til andre formål enn "bare" graving. Nanset Spesialproduksjon kan skreddersy løsningene. I mai 2010 ble en ny Hitachi ZX670 levert Busengdal Transport AS. Kunden og spesialproduksjonsavdelingen hos Nanset Standard, med Jan Ivar Ibsen i spissen, hadde kokt sammen en omfattende smørbrødtype med spesialtilpassede finesser.**

Historien om Busengdal Transport AS, hjemme-hørende i Stordal kommune på Sunnmøre, startet i 1957 med Martin Busengdal og hans lastebil. I dag, 53 år senere, er det sønnene Erling og Bjørn som driver familiebedriften med 80 ansatte. Maskinparken har også vokst kraftig, og består blant annet av gravemaskiner, knuseverk, borerigger, kranbiler, tippbiler, tungtrekkere, dumpere og hjullastere. Firmaet sysler i dag med en rekke prosjekter, fra bl.a. småjobber som muring og tomtegraving, utbygging av hytte og boligtomter, veganlegg, sprenging og masseforflytning, uttak og foredling av naturstein, møblering og skilting av nasjonale turistveier på Vestlandet, til gassrørhåndtering for Nordsjøen (en kontrakt med selskapet SubSea7 som har bygget en rørsølebase på Vigra for produksjon av rør til bl.a. Nordsjøbassenget).

For ett år siden var det ikke en eneste Hitachi å finne i maskinparken til Busengdal Transport AS. Først investerte firmaet i en brukt 80-tonner (ZX850), deretter kjøpte firmaet like godt opp et selskap med fire Hitachi. Maskinene må ha

gjort godt inntrykk idet bedriften nylig anskaffet en splitter ny ZX670LCH-3 med en rekke spesialtilpassede funksjoner. *"Hitachimaskinene har vist seg å være stabile og pålitelige"*, sier driftsjef i Busengdal Transport, Bjørn Busengdal. *"En annen grunn til at det ble Hitachi er det strukturerte og grundige inntrykket vi har av sveise- og spesialkonstruksjonsavdelingen til Nanset Standard. Gjennomføringen av dette spesialprosjektet fortjener prosjektleder Jan Ivar Ibsen og gjengen hans mye skryt for. Det virket nesten som om alt var mulig - og ingenting umulig i dette prosjektet."*

Maskinen er da også virkelig blitt en spesialmaskin. Det hev- og senkbare førerhuset er en av de mange tilpasningene som er utført av Nanset Spesialproduksjonsavdeling. *"Et slikt førerhus gir maskinføreren en helt unik oversikt og sikrer arbeidet optimalt"*, fortsetter Bjørn Busengdal. Maskinen er utstyrt med to ulike stikker – en for materialhåndtering og en for graving. Materialhåndteringsstikka skal brukes til prosjektet med håndtering og klargjøring av rør til ilandføring av gass fra Nordsjøen. På den måten får vi materialhåndteringsmaskin og gravemaskin i en og samme enhet.

Bommen er forlenget, og har fester for underliggende stikkesylinder. Slik økes løftekreftene betydelig: Maskinen kan med dette

utstyret løfte 14 tonn på 14 meter. Videre er det montert ekstra motvekt som gir en samlet maskinvekt på omtrent 75 tonn. *"En unik og smart løsning er pullbjelken som er festet på undervogna med hurtigkoblinger. Nå kan vi trekke de ferdig produserte gassrørene på en enklere og sikrere måte"*, presiserer Bjørn Busengdal.

*"Samarbeidet mellom kunden, den lokale Nanset selgeren (Ola Vik) og folkene i Nanset Spesialproduksjon, har vært avgjørende for at prosjektet skulle bli vellykket"*, legger Jan-Ivar Ibsen til. *"Det er viktig at vi får se og forstå hvilken jobb maskinen skal gjøre, og hvilke forhold og utfordringer som må tas i betraktning. Da kan vi være kreative og finne løsninger som virker i praksis"*.



En fornøyd Bjørn Busengdal tester spesialmaskinen for første gang på Vigra

## Nanset Spesialproduksjon

Prosjektleder i Nanset Spesialproduksjons- og konstruksjonsavdeling, Jan Ivar Ibsen, har jobbet for Nanset Standard i 12 år og har lang erfaring med gravemaskiner og gravemaskinkunder. Mange av kundene Ibsen og hans avdeling i Larvik jobber med har spesielle behov. Alt fra maskinførere med vondt i ryggen, som ønsker spesialtilpasninger i førerhus, til rederier som vil ha en gravemaskin på dekk med bom og stikke lang nok til å rekke ned i lasterommet.

I tillegg til ombygging av maskiner utføres også sveis av slitestål, skifte av tannsett på skuffer og utstyr, eller annen reparasjons-sveising av anleggsmaskiner. Siden avdelingen ble opprettet i 2007 er det levert 15 gravemaskiner spesialtilpasset båter, en rekke stikkeforlengere, bomforlengere, rivingsmaskiner og andre ombyggingsprosjekter. Ved årsskiftet flytter Nanset Standard inn i nye lokaler, og kapasiteten vil da bli ytterligere forbedret.

## Idag har Nanset Spesialproduksjonsavdeling følgende utstyr:

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

# Første Hitachi serie-3 minigraver i Norge

Maskinentreprenør Per Arne Holt i Svarstad bestilte en ZX52U-3 idet den nye minigraverserien fra Hitachi ble lansert. "Jeg har vært kjempefornøyd med min 3 år gamle ZX50U-2 som hadde cirka 4 000 timer på telleren – derfor så jeg ingen risiko med å være først ute med ny modell", sier Holt fornøyd. Maskinentreprenøren og hans ZX52U-3 har jobbet med kabellegging i Skiensområdet siden korthekkmaskinen ble levert tidlig i april. "Den har fungert veldig bra – og er god og rask å kjøre", skryter Per Arne Holt. "Det er betryggende å vite at Hitachi er synonymt med driftssikkerhet og få feil. Skulle det likevel dukke opp noe så kommer det raskt en Nansetmekaniker og rydder opp".

Minigraveransvarlig Kjell

Sørensen ser veldig positivt på fremtiden med de nye minigraverne:

"Fokuset på minimaskinene var stort hos

Hitachi under årets Bauma i Tyskland. Dette styrker meg i troen på at Nanset og Hitachi vil fortsette å ta markedsandeler i Norge, også på minigraversiden".



Kjell Sørensen (t.v.) fra Nanset Standard sammen med maskinentreprenør Per Arne Holt og hans nyeste investering ZX52U-3

NYHET:

SERIE-3 MINIGRAVERE  
FRA HITACHI

NÅR KVALITET  
OG  
SERVICE TELLER

### Priseksempel:

ZX18-3	ZX38U-3	ZX52U-3
1,9 tonn	3,9 tonn	5,3 tonn Zerotail
199.000,-	345.000,-	427.000,-

\*priser eks mva

Inkluderer skuff og HK-feste 3000 timer/3 års drivlinjegaranti.

Ta kontakt med din lokale selger  
eller vår minigraveransvarlig  
Kjell Sørensen 91 33 24 53  
for mer informasjon.

# Leasing og Hitachi

## - *problemfritt og lønnsomt*

H & K Sandnes AS i Larvik er et selskap som tidligere finansierte alle sine maskininvesteringer med egenkapital. I dag blir en stadig større del av maskinparken leasingfinansiert. **“En kan oppnå betydelige skatte- og likviditetsmessige gevinster ved å lease”** sier Stig Berg-Johansen, regionsjef i Nordea Finans (og Zaxis Finans). **“Ikke minst blir jobben med å henføre kostnader til hvert enkelt prosjekt enklere og mer oversiktlig med leasing. Leasing er rett og slett som å kjøpe en Hitachi: Problemfritt og lønnsomt!”**

Utsagnene bekreftes av Rune Sandnes, daglig leder i H & K Sandnes AS. Grunnentreprenøren fra Vestfold har 25 ansatte og omsetter for ca. kr. 50 mill. årlig. Firmaet ble grunnlagt i 1972 av Harald Sandnes og sønnen Kåre. Kåre Sandnes er fremdeles styreleder, men overlot ved nyttårsskiftet 2009/2010 ansvaret for den daglige driften til sønnen. Trivselsfaktoren i firmaet blir sterkt prioritert, noe som har gitt en stabil arbeidsstokk. Dessuten blir fagkunnskap vektlagt høyt. Bedriften er en godkjent lærebedrift og har som mål å til enhver tid ha 1 til 3 lærlingkontrakter gående. Firmaets maskinpark består blant annet av 9 gravere - alle Hitachi. Den nye daglige lederen (som har arbeidet i firmaet siden 2000), har ingen planer om å endre farge på den oransje maskinparken: **“Det gir oss en driftsmessig gevinst å velge Hitachimaskiner. Samtidig er det selvsagt en fordel med servicelokasjon nær vårt virkeområde”**.

Selskapet prioriterer å ha en ryddig og god økonomi. Generasjonsbedriften har idag nesten hele maskinparken leasingfinansiert hos Zaxis Finans. **“Vi er svært fornøyd med Zaxis Finans”**, konstaterer Rune Sandnes. **“Vi opplever rask og effektiv saksgang hos Nordea og Zaxis Finans, noe som gjør prosessen enkel for oss som kunde”**. I følge Berg-Johansen gjelder det samme for dem: **“Det er behagelig og enkelt å samarbeide med kunder som H & K Sandnes. Larvik-entreprenøren bygger sin forretningsvirksomhet på solid og godt håndverk, noe som også gjelder vår gode samarbeidspartner Nanset Standard og oss selv i Nordea Finans”**, avslutter Stig Berg-Johansen.

**Ønsker du tilbud på finansiering?**

**Ta kontakt med din lokale Nansetselger**

På bildet: Daglig leder i H & K Sandnes Rune Sandnes (t.v.) sammen med Stig Berg-Johansen fra Nordea Finans.





På bildet: Kjell Arne Frenning (t.v.), John Kristoffersen (midten) og grunnlegger av firmaet og aktiv sjåfør på hele utstyrsparken, Bjørn Frenning.

# Bjørn Frenning *Transport & Graving AS*

**Bjørn Frenning Transport & Graving AS fikk nettopp levert firmaets første Hitachi. Selgeren av maskinen var også debutant, nemlig vår nye salgskonsulent i Hedmark/ Oppland, Øyvind Ottinsen.**

Hjulmaskinen, en Hitachi ZX170WT-3, er utstyrt med komplett Oilquick opplegg, Indexator rotortilt, klype og hammer, samt spakstyring og henger-opplegg. En meget fleksibel maskin som kan benyttes til mange varierte oppgaver. Maskinen var i full drift samme dag som den rullet av lastebilen hos den solide Stange-entreprenøren.

Bjørn Frenning startet firmaet i 1969 da han kjøpte sin første lastebil. Firmaet vokste jevnt og trutt, men først i 2001 tok Frenning syvmilssteget og flyttet firmaet ut av privathuset, og inn i dagens lokaler. Bedriften har nå 25 dyktige medarbeidere og maskinparken består av 18 gravemaskiner, 11 lastebiler og 5 hullastere, samt noen traktorer og diverse utstyr. Firmaet har egen mekaniker med servicebil som bistår maskinførere og lastebilsjåfører med reparasjoner og vedlikehold.

Sønnen til grunnleggeren, Bjørn Erik Frenning Karlsen, kom inn i familiebedriften i 2007, og er nå daglig leder.

Bjørn Frenning Transport & Graving AS står solid rustet til å påta seg nye oppdrag i nærområdet Stange, Løten, Hamar og omegn, men tar også på seg oppdrag lengre unna kjerneområdet. Firmaet er allsidig og påtar seg oppgaver som levering av masse fra pukkverk, harpet matjord og annen masse, utleie og transport av containere, maskintransport, drenering, bygging av veier og plasser, grøntanlegg, tomtegraving og snøbrøyting. I disse dager bygger bedriften nytt løp på verkstedet hvor det blir mulig å kjøre inn lastebil med henger for å kunne tine av utstyret på vinterstid. Dette er viktig, da brøyting av E6 er en sentral oppgave for lastebilene.

# ZX145W-3 hjulgraver lansert *- korthekk på hjul!*

**Hitachi serie-3 hjulmaskiner imøtekommer ønskene til de mest krevende kundene. Førerhytta er spesialdesignet for det europeiske markedet, med detaljer som brukerne vil sette stor pris på.**

Betjeningen av kjøring framover/bakover skjer via en fiks vippebryter på høyre spak. En kan videre velge en "automatfunksjon" som igangsetter arbeidsbrems og pendellås ved kun et fast trykk på bremsepedalen. Med andre ord: Den logiske og praktiske betjeningen av maskinen gjør at sjåføren jobber mer effektivt.

Undervognen er konstruert med et kompakt og vridningsstivt understell. Dette reduserer vibrasjoner, som igjen påvirker førermiljøet.

Hitachis velkjente hydraulikk fra beltemaskinene vil du finne igjen på serie 3 hjulmaskiner. Maskinene har meget gode samkjøringsegenskaper og er særdeles presise og kontrollerbare.

Det seneste tilskuddet i hjulmaskinserien er ZX145W. Dette er en korthekkversjon av ZX140W. Denne maskinen har en bakre svingradius på kun 185 cm, og kan bestilles som en "high speed versjon" med 38 km/t kjørehastighet og fjærende framaksel.



## Spesifikasjoner:

Maskinvekt	15 400 g
Motoreffekt	90,2kW/123hk
Hastighet	38 km/t

# BS Graveservice

*flere Hitachi  
til Rogaland*

Bjarne Solli startet opp med en Brøyt X2 allerede i 1982. Før dette hadde han i flere år vært tømrer i Amerika. BS Graveservice har sin virksomhet konsentrert rundt Sokndal kommune i Rogaland. Bedriften har spesialisert seg på husprosjekter, hyttetomter og mindre boligfelt, med oppgaver innen VA anlegg, boring og sprenging. I dag har daglig leder Bjarne Solli en arbeidsstokk på 8 mann, deriblant sønnen Bjarne Solli jr..

*"I 1992 kjøpte vi vår første Fiat-Hitachi; FH 300. Den gikk i fast arbeid på Titania AS, og tuslet hele 14 800 timer på første settet med beltekjeder", minnes en fornøyd Solli. I løpet av de to siste årene har bedriften investert i 4 nye Hitachi gravemaskiner, nå sist en ZX 210LC-3 og en ZX140W hjulmaskin. Hjulmaskinen er på fast oppdrag for Risa AS. Nansetselger Sigurd Trones roses for maskinene, og er på sin side glad for å ha fornøyde og trofaste Hitachikunder i sitt distrikt. "Når det gjelder kapasitet og driftsikkerhet stiller Hitachi i en helt egen klasse", avslutter Bjarne Solli senior raust.*

På bildet: Bjarne Solli junior og Bjarne Solli senior foran nyinvesteringen Hitachi ZX210LC-3

# Første driftsår *ved Södra Cell*

I fjor skrev vi om vår kunde Södra Cell og deres nye hjullasterinvestering Hitachi ZW250. Ett år etter investeringen fikk vi et meget hyggelig brev fra bedriften:

*"Etter å kjørt Hitachi i 1 år ved Södra Cell Folla er det bare positive tilbakemeldinger fra sjåførene. I løpet av første driftsår har hjullasteren gått 5800 timer og 36000 km, ja dere leste rett: 36 tusen km. På det meste går den 18 mil i døgnet. Som dere ser går den med flisskuffe som rommer 15 m3 flis i toppet skuffe.*

*Hitachi ZW250 har kun hatt en driftstans i løpet av det året vi har hatt den. Det synes vi er overraskende lite til at maskinen går 24 timer i døgnet. Stansen skyldtes en diesellekkasje, en føler på trykket i dieselsystemet, som ble ødelagt. Etter mitt syn, en "fillefeil". Service blir utført av Nanset Standard sin avdeling i Stjørdal. De får bare skryt av oss på Södra Cell Folla. De tilpasser seg etter våre ønsker og kommer som avtalt for å ta servicene. Meget BRA!!! Vi kjører på piggdekk om vinteren og er meget fornøyd med fremkommeligheten. Slurehindrende differensialer "limited slip" oppleves som svært positivt fra sjåførene.*

Så det er ikke tvil. Hitachi står for kvalitet.

Med vennlig hilsen Tore Andreas Norum,  
hovedverneombud og sjåfør ved Södra Cell Folla"



# Pål Hatteland

*hjulaster til Klepp*

Entreprenør Pål Hatteland i Klepp kommune utenfor Stavanger har 2 fast ansatte og 2 på deltid. Første Hitachi ble anskaffet i 2004. I tillegg til 3 traktorer og 2 lastebiler har Jærentreprenøren nå 5 Hitachi gravemaskiner fra 1 til 22 tonn, og fikk nylig overlevert en Hitachi ZW150 hjullaster.

Med denne maskinparken har Hatteland maskiner og utstyr til å klare de fleste oppdrag og har da også følgende motto: *"intet arbeid for lite, Ei heller noe for stort"*. Pål Hatteland er svært fornøyd med sine Hitachi, så vel kapasiteter som økonomi. *"Maskiner skal være i drift, og ståtid skal minimeres. Det er dårlig reklame og lite økonomisk når en maskin stopper ute hos kunden. Med Hitachi har vi få driftsavbrudd og god tilgjengelighet på service når dette trengs"*, smiler en fornøyd Hatteland.



Pål Hatteland og siste tilskudd i maskinparken; ZW150

# Åpen dag hos UCO *i Sarpsborg*

Utleiecompagniet AS (UCO), et av Norges største utleieselskap, arrangerte i april åpent hus på sin avdeling i Sarpsborg. UCO selgeren Ole Andreas Eriksen markerte samtidig starten på et nytt produkt i utleieparken, Hitachi anleggsmaskiner.

Få dager etter arrangementet var et titalls maskiner utleid. Størst i utleieparken er en 25 tons Hitachi beltegraver, utstyrt med Nansettilt. Maskinen er for tiden utleid til Leif Grimsrud AS i Halden. Ole Andreas Eriksen sier til Nanset Stikka at han er *"meget godt fornøyd med å kunne tilby kundene gravemaskiner i alle størrelser. Her er det bare tilgjengeligheten som setter begrensninger, og det er ikke størrelsen det kommer an på!"* Samtidig mener Eriksen at hovedtrykket på utleiemaskiner

nok vil ligge fra 3 til 20 tonn. Eriksen er særlig nysgjerrig på utleie av hjulgående gravemaskiner i et marked med store veiinvesteringer. *"Anleggs-maskiner bidrar til å komplettere UCO sitt brede produktspekter som nå dekker hele segmentet av utleieprodukter til bygg og anlegg. UCO er til for proffmarkedet - det er de som skal være våre kunder"*, sier Eriksen. Nanset Standard har merket seg at Ole A. Eriksen og de andre UCO selgerne rundt om i landet på kort tid har markert seg som ivrige pådrivere i markedet for utleie av anleggsmaskiner. Utleiecompagniet AS (UCO) er representert med avdelinger over hele landet, hvorav de fleste nå kan tilby utleie av Hitachi anleggsmaskiner





# Messer 2010

**Denne sommeren og høsten finner du representanter fra Nanset Standard på følgende steder:**

**4. - 6. juni**

**MEFA 2010 Stavanger**  
Anleggsutstilling på Sola  
Arr: MEF

**10. juni**

**Åpen dag på Tuen**  
Kundetreff ved vår avdeling i Lillestrøm  
Arr: Nanset Standard

**18. - 20. juni**

**Nordnorsk Bygg- og Anleggsmesse**  
Arrangeres i Tromsø  
Arr: MEF

**10. - 12. september**

**Dyrskun 2010**  
Salgsmesse i Seljord  
Arr: Dyrskun Arrangement AS



*Vi sees!*



## MSB KAMPANJE

AT-serien fra MSB består av 4 spennende hammere produsert for tøff drift og høy produksjon. Bæremaskin 30-120 tonn. MSB er Koreas ledende selskap innen hammerteknologi. Kombinasjonen av høy produksjonskapasitet og høy driftssikkerhet gir deg som kunde best totaløkonomi.

Med over 300 solgte hammere de siste årene er Nanset Standard blant de viktigste aktørene på det norske hammermarkedet. Salgssuksessen forplikter og gir motivasjon til økt satsing. Derfor tilbyr vi nå et meget begrenset antall hammere fra AT-serien til spesialbetingelser.

**Ta kontakt med din lokale selger for et uforpliktende tilbud!**



MODELL	MS35AT	MS45AT	MS55AT	MS75AT
Egenvekt (kg)	2 950	3 750	5 500	7 500
Justerbar slagtakt (BPM)	300~450	300~450	300~400	300~400
Diameter spett (mm)	165	175	180	205
Bæremaskinvekt (tonn)	30~45	40~60	50~85	60~120

# Den **STORE** forskjellen

*- mellom originale filter og uoriginale filter*

**Gjennom det siste halve året har Hitachi testet filter fra feltet og sammenlignet disse mot originale filter.**

Et filter til en anleggsmaskin kan sammenlignes med leveren hos et menneske. Organer og levesett "forurenses" blodet, og leveren renses det igjen før blodet går videre i systemet. En dårlig fungerende lever vil forårsake sykdommer, i verste fall død. De viktigste gravemaskinfilterne har tilsvarende funksjon. Sylinderer, hydrauliske motorer og ekstern forurensning forurenses den hydrauliske oljen. Filteret beskytter ved å sortere ut miljøgifter og fange fremmedlegemer. Dermed holdes drivstoffet rent. Forsknings- og utviklingsavdelingen til Hitachi har samlet inn en rekke tilfeldig valgte filter og sammenlignet disse med Hitachi originalfilter.

**Vi vil på det sterkeste anbefaler Hitachi ekte filter fordi det gir:**

- Bedre motorbeskyttelse
- Høyere maskinytelse
  - Redusert ståtid
- Lengre levetid for motoren

### **Forskjellen mellom ekte og imiterte filter**

I praksis er det ikke alltid så enkelt å se forskjell. Nanset Standard garanterer at vi kun selger originale Hitachifilter.

#### **Eksempel på uekte filter:**



#### **Eksempel på ekte filter:**



### **Risikoen ved å bruke imitasjon**

Selv om imiterte filter ser ut som ekte er filtreringsevnen ofte svært mye dårligere. Dårlige skjøter eller feil maskebredde er vanlige avvik. Begrenset filtrering kan forårsake alvorlige og varige skader på maskinen din. Hitachi sine omfattende studier av uoriginale filter påviste følgende risikopunkter som gjengangere:

- Svikt i dieselpumpe og injektor
- Motorskade eller -havari
- Filterne tettes for tidlig
- Lav drivstoffiltrering (grunnet ujevnheter i filteret)
- Lavere maskinytelse

**Billige filter gir ofte kostbart vedlikehold!**



# Gir deg kontroll

*- på hvor, når og hvordan  
dumperen din brukes!*

**Kostnadskontroll og kostnadsreduksjon var viktige stikkord da Bell Equipment videreutviklet sitt unike Fleetm@tic system i den nye MarkVI serien.**

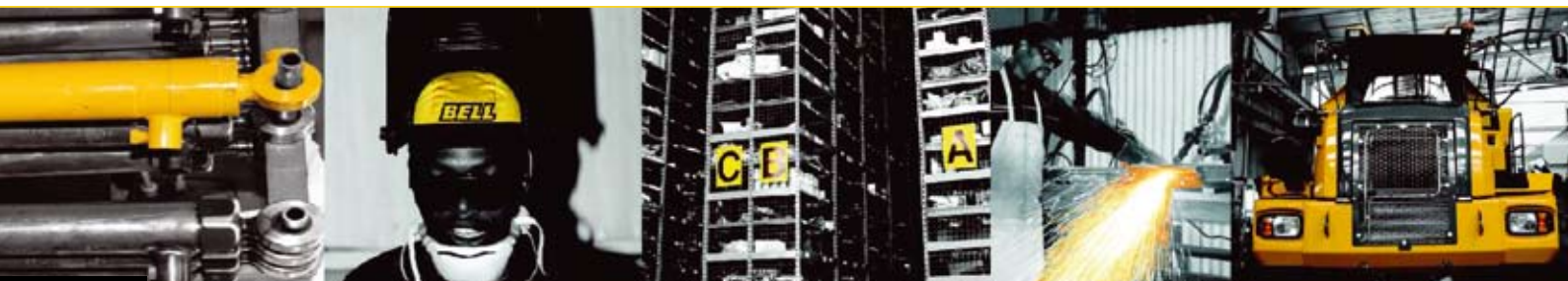
Fleetm@tic ble introdusert allerede i 2004 og har vært en suksess. Siden er systemet nøye testet og videreutviklet. Dagens satellittsystem heter Iridium, og består av i alt 66 satellitter som dekker 100 % av jordens overflate. Dataene hentes fra seks ulike kontrollenheter på dumperen. Med dette systemet kan du blant annet få data om ståtid og drivstofforbruk til hver enkelt maskin - per time og per tonn. Alle feilmeldinger blir registrert, og lokasjonen til maskinen vil du alltid ha full kontroll på. Sjøføren har et unikt verktøy til å effektivisere sin kjøring, og eieren vil spare kostnader. Dessuten gir systemet detaljert dokumentasjon til en eventuell kjøper av din brukte dumper, noe som bør øke verdien på maskinen. Alle data er selvfølgelig konfidensielle, og det er deg som kunde som bestemmer bruken av systemet.

## Du får vite:

- Hvor maskinen din er
  - Hvor lenge den har vært i gang
- Hvor lenge den har kjørt på tomgang
  - Hvor mange tonn den har flyttet
- Om jobben er utført effektivt og skånsomt
  - Hvor mange varslinger som er gått

## Fleetm@tic kan:

- Lokalisere maskinen din på et interaktivt webbasert kart
- Fortelle når og hvor lenge den har gått på tomgang og forflyttet seg
- Fortelle hvor mange timer den ble lastet, losset og hvor mange tonn den fraktet
- Vise om det er kjørt for fort eller lastet for mye
- Fortelle når varsler og feil ved maskinen oppstår



# Heldal Entreprenør

*-fornøyde kunder forteller...*

*"I forhold til våre andre dumperer er drivstofforbruket til Bell40D vesentlig lavere. Kjørekomforten, fjæringen og støydempingen er utrolig bra. Dessuten har dumperen svært god fremkommelighet i terrenget. Den er virkelig robust og vi er meget godt fornøyd med Bell, samt med servicen vi får fra Nanset"*

Sitat fra Johnny Olsen, verksmester  
Heldal Entreprenør AS,  
Lillesand.

På bildet: Verksmester hos Heldal Entreprenør AS, Johnny Olsen



## Trafikk & Anlegg

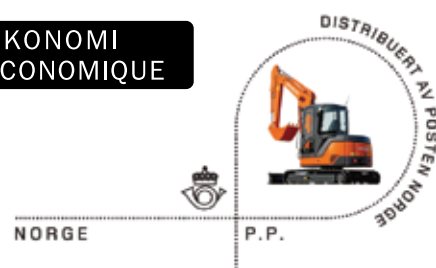
*"Bell dumperen er meget dieselgjerrig, har bra kapasitet og er driftsikker. Dessuten er plassbehovet mindre ved bruk av denne smidige dumperen da den har en kortere totallengde enn konkurrentene"*

Sitat fra Hans Petter Ytterbøe, avdelingsleder Vestfold og Telemark, Trafikk & Anlegg AS, Skien.

På bildet: Sjåfør hos Trafikk & Anlegg AS, Bjørn Hove

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

**B** ØKONOMI  
ÉCONOMIQUE



## KONTAKTINFORMASJON



### Espen Andersen

Bruktmaskiner  
95 78 87 31



### 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



### Øyvind Ottinsen

Oppland og Hedmark  
95 33 78 30



### Christian Sleire

Bergen  
94 16 06 44



### Kjell Joar Sleire

Hordaland, Sogn og Fjordane,  
N-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



### Sjur Wethal

Oslo og Østfold, HeatWork  
91 34 71 66



### Henrik Anholt

Salgssjef  
ha@nanset.no



**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**  
**www.nansetshop.no**