

# NASTA<sup>®</sup> NYTT



## FLYR HØYT

- NASTA MED SERVICEHELIKOPTER I STAVANGER



## GRAVER DYPT

- 250-TONNS HITACHIKJEMPE MØNSTRET PÅ HOS SECORA (SIDE 4 OG 5)

# ANLEGGSMASKIN- SALGET TIL HIMMELS -IGJEN?

Dette ble sagt med overbevisning på midten av 90-tallet: "Aldri igjen kommer vi til å oppleve et anleggsmaskinmarked i Norge som på slutten av 80-tallet". Tesen holdt vann frem til 2005, da rekordåret 1988 ble slått med 10 %. Så bare økte det på, til toppen igjen ble nådd i 2007, ca. 50 % høyere enn salgstallene fra 1988.

Midt i 2008 var det bråstopp igjen, og 60 % nedgang i salget i 2009 ble sett på som et krakk. Dette til tross for at salgstallene i 2009 faktisk ble over dobbelt så høye som forrige bunn fra 1992. Igjen ble det hevdet at markedet nok aldri ville hente seg tilbake til toppnivåene fra 2006 og 2007...

Nå er det heldigvis "på han igjen", med 17 % økning i totalsalget av anleggsmaskiner i Norge i 2010, og hele 25 % økning i første kvartal 2011. Fortsatt er det et godt stykke igjen til 2007-nivået, men futten og farta er utvilsomt tilbake hos entreprenører og byggherrer.

En annen indikator på at fremtidstroen i anleggsbransjen er høy, er riksentreprenørenes mange oppkjøp av mindre og mellomstore aktører. Det fokuseres på vekst, og en rask vei til lønnsom vekst er å kjøpe lønnsomme, og aller helst, komplementære virksomheter. Stadig tøffere krav til kvalitetssikring og HMS fra oppdragsgivere er på sin side med å motivere de nest største til å inngå allianser med store og mer strømlinjeformede miljøer.

En anleggsbransje i kontinuerlig utvikling gjør at Nasta hver dag får praktisere sin endringskompetanse. I Nasta stresser vi det å hele tiden forbedre innholdet i tilbudet vårt. NASTA skal være et unikt og trygt valg, noe vi best kan markedsføre ved å gi gode opplevelser til deg som kunde, oftest mulig. Vi gleder oss til å vise fram konseptet vårt og maskinene våre under vårens og sommerens maskinutstillinger på Granåsen og i Haugesund. Du er hjertelig velkommen til å møte oss der!

Ha en riktig god sommer!

Vennlig hilsen



Tom Johansen, Adm. dir.



Vegard Gultvedt (t.v.) ønsker Stig Berg-Johansen velkommen til Nasta.



Nasta satser utradisjonelt, og ansetter en bank- og finansmann til å lede satsingen mot riksentreprenører og storkundesegmentet.

Stig Berg-Johansen er 45 år, diplomøkonom (BI) og har arbeidet i ulike stillinger i Nordea-systemet gjennom mer enn 26 år. Stig har bl.a. ledet salgsfinansieringsvirksomheten til Nordea Finans i Norge, og kommer sist fra jobben som Regionsjef i Nordea Finans Region Viken Vest (Vestfold, Telemark og Buskerud).

Som seg hør og bør har også opplæringen vært utradisjonell. De første 2 månedene har Stig hospitert i de fleste avdelinger; klargjøring, sentralbord, lager, sveiseverksted, lakk- og vaskehall. Tanken hans er å bli best mulig kjent med kollegene i Nasta, og forstå rollene som hver enkelt har i verdikjeden. Stig vil, sammen med "nestor" Vegard Gultvedt, sørge for at Nasta allokere nødvendige ressurser til satsingen mot riksentreprenører og storkunder. Vegard og Stig har allerede mange dyktige kollegaer med seg som vet at: Fornøyde kunder vender tilbake! Dette slagordet vil også gjelde storkundesatsingen!





Under:  
Snø, kulde og vind stoppet ikke denne gjengen. Nasta spesialproduksjon under overleveringen av gigantmaskinen. Maskiningeniør Per Ove Nilsen var veldig fornøyd med å endelig ta plass i førerhytten.



# 250-TONNS HITACHI

## GRAVEMASKIN MØNSTRET PÅ HOS SECORA I FEBRUAR 2011

Etter 2 år med planlegging, produksjon og montering av skreddersydd utstyr var tiden inne for den formelle overleveringen av gigantmaskinen Hitachi EX2500. 18. februar overtok prosjektleder i Secora AS, Reidar Samuelson, tenningsnøkkelen fra salgssjef Henrik Anholt i Nasta AS.

Allerede i mars 2009 ankom gravekjempen Larvik, og arbeidet med å skreddersy mudringsmaskinen etter Secoras ønsker kunne begynne. For våre dyktige mekanikere ved Nasta Spesialproduksjon har jobben vært utfordrende og spennende. Bl.a. hadde Secora et ønske/ krav om mudringsdybde

på 20 meter. Dette er oppnådd ved at standardbommen på 9 meter er forlenget til 13,5 meter, samtidig som Nasta har konstruert og produsert to stikker på henholdsvis 11,5 meter og 7,5 meter.

Første oppdrag var i Larvik (Revet). Der fjernet maskinen cirka 400 kubikkmeter masse. Dette var jo forholdsvis fort gjort når skuffa tar 8 kubikk, og dermed kan fylle en lastebil med ett løft alene!

Vi på Nasta ønsker Secora lykke til med stor-maskinen, og med alle de viktige jobbene som skal utføres langs kysten rundt hele Norden.



# 2. DRIFTSÅR MED HITACHI ZW250

SKRYTEBREV TIL NASTA FRA SÖDRA  
CELL FOLLA:

Etter å ha kjørt Hitachi hjullaster i to år ved Södra Cell Folla har sjåførene bare positive tilbakemeldinger å gi. På to driftsår har hjullasteren gått 11000 timer og 62000 km – TOOGSEKSTITUSEN kilometer! På det meste ruller maskinen 18 mil i døgnet. På bildet går den med flisskuffe som rommer 15 m3 flis toppet skuffe.

Det mest utrolige er at Hitachi ZW250 kun har hatt en eneste driftstans på disse to driftsårene. Det synes vi er overraskende lite til at maskinen går 24 timer i døgnet. Stansen skyldtes for øvrig en diesellekkasje, en føler på trykket i dieselsystemet som ble ødelagt. Vi har hatt litt tull med hurtigkoblingen til redskapsfestet, men dette er ettermontert utstyr som vi vanskelig kan gi Hitachi skylden for.

Når vi bevisst bruker det økonomiske kjøreprogrammet til Hitachi merker vi en betydelig reduksjon i dieselforbruk. 20-25% mindre forbruk enn tidligere maskiner vi har kjørt er svært gunstig for driftsøkonomien hos Södra Cell Folla as.

Service blir utført av Nasta avd. Stjørdal. De skal ha mye skryt av oss på Södra Cell Folla. Servicefolkene tilpasser tidspunktene etter våre ønsker. Meget BRA!!!

Vi kjører på piggdekk om vinteren, og er meget fornøyd med fremkommeligheten til Hitachi ZW250. Slurehindrene differensialer "limited slip" oppleves som svært positivt fra sjåførene.

Så vi er ikke i tvil: Hitachi betyr kvalitet!

M.V.H

Tore Andreas Norum  
Hovedverneombud og sjåfør  
Södra Cell Folla

“NÅR VI BEVISST BRUKER DET ØKONOMISKE  
KJØREPROGRAMMET TIL HITACHI  
SER VI AT DIESELFORBRUKET BLIR  
REDUSERT BETRAKTELIG”







Under:

Fornøyd etter testing: «Vannløp i stikkrenner med etablert Heatwork-rør, åpnet seg på 1-2 minutter,» sier Trond Solberg, leder vei og park, Narvik kommune.

# HEATWORK

## ICE GUARD SYSTEM EN SUKSESS

Frosne stikkrenner  
åpnes på 1 minutt!

Testresultatene karakteriseres som revolusjonerende; Tining av tilfrosede stikkrenner åpnes på under 1 minutt, og overgår alle metoder som er kjent brukt i dag!

### 100-talls millioner i kostnader etter skader forrige vinter:

Frosne stikkrenner og is i vannveier er et stort samfunnsproblem. Dette har bekymret offentlige og private aktører som er ansvarlige for infrastrukturen på vinteren. Metoder som kostnadseffektivt bidrar til at frosne vannveier åpnes raskt og effektivt vil derfor gi store besparelser.

Jernbaneverket Banedivisjon Nord, Statens Vegvesen, Mesta og Narvik Kommune har denne vinteren testet ut det utviklede HeatWork

Ice Guard Systems for effektiv tining av is i stikkrenner, kulverter og overvannsystemer. Tilbakemeldingene er entydig positive.

Metoden medfører betydelig redusert innsats av arbeidskraft og ressurser, og er en sikker miljøvinner. En person kan betjene systemet alene, og kan utføre flere stikkrenneåpninger på en enkel og effektiv måte. Nå foreligger de første resultatene av testene, og svarene overgår alle forventninger til effektivitet og enkelhet.

Frem mot utgangen av denne vinteren pågikk kontinuerlig testing og utprøving av metodene for å oppnå best mulig effekt av systemet.



# CELEBERT BESØK HOS NASTA!

Nasta hadde i slutten av april gleden av å ønske toppsjefen i Hitachi Construction Machinery Japan, Michijiro Kikawa, velkommen til Larvik og Nasta.

Mr. Kikawa hadde ikke vært i Norge tidligere, og han mente at en befarings på det nye anlegget til Nasta var en glimrende anledning til å avlegge et besøk. Den smilende toppsjefen ga uttrykk for stor tilfredshet med at en av deres eldste forhandlere i Europa investerer for fremtiden. Nasta startet med Hitachi så tidlig som i 1982. Den lange relasjonen, kombinert med stadig økende salgstakt, har skapt et meget godt samarbeidsklima mellom Hitachi og Nasta.

Tiden i Norge var dessverre for knapp til å se noe mer enn Vestfold, men til gjengjeld var været helt perfekt for fisketur og sightseeing i Larviksfjorden. Og selv om den store fiskelykken uteble så er det ikke vanskelig å se at Mr. Kikawa koste seg på MS Molly med sin nye hettegenser!



## PS ANLEGG

### MED ET EKSTRA BEIN Å STÅ PÅ!

Hitachi ZX210 LC med rekkevidde på 18 m muliggjør nå mudringsjobber og andre typer oppdrag som krever langt graveutstyr. Egil Pedersen, som eier PS Anlegg sammen med broren Trond, er svært fornøyd med maskinen, og kan melde om veldig mye å gjøre om dagen. Firmaet må leie inn ekstra utstyr for å ta unna. "Lang rekkevidde gir oss flere muligheter, det blir som et ekstra bein å stå på", sier Egil Pedersen.



"Vi blir mer allsidige og kan regne på flere oppdrag med en Hitachi ZX210 med lang rekkevidde i verktøykofferten.

Og dersom også rekkevidden på denne maskinen skulle bli for kort, så "padler" en mindre maskin ut og henter opp masse i lekteren". Ingen skal fortelle oss at PS Anlegg ikke er et løsningsorientert firma!

## NANSETSELGERE:

<b>Espen Andersen</b>	Bruktmaskinselger	95 78 87 31	espen.andersen@nasta.no
<b>Vegard Gultvedt</b>	Storkundeansvarlig	90 16 57 54	vegard.gultvedt@nasta.no
<b>Trond Viktor Meland</b>	Nord-Trøndelag, Nordland, Troms og Finmark	97 18 80 41	trond-viktor.meland@nasta.no
<b>Kim Jørgen Moe</b>	Sør-Trøndelag og Nord-Østerdal	92 02 25 35	kim-jorgen.moe@nasta.no
<b>Helge Myrhaug</b>	Buskerud og Oppland	91 31 46 29	helge.myrhaug@nasta.no
<b>Nils Arve Norendal</b>	Telemark og Vestfold	95 87 68 78	nils-arve.norendal@nasta.no
<b>Øyvind Ottinsen</b>	Oppland og Hedmark	95 33 78 30	oyvind.ottinsen@nasta.no
<b>Fred Partyka</b>	Akershus og Oslo	90 68 10 71	fred.partyka@nasta.no
<b>Christian Sleire</b>	Bergen	94 16 06 44	christian.sleire@nasta.no
<b>Kjell Joar Sleire</b>	Hordaland, Sogn og Fjord, N-Rogaland	91 88 42 34	kjelljoar.sleire@nasta.no
<b>Knut Stensrud</b>	Aust-Agder og Vest-Agder	91 71 51 16	knut.stensrud@nasta.no
<b>Kjell Sørensen</b>	Hjullastere, minimaskiner og utstyr	91 33 24 53	kjell.sorensen@nasta.no
<b>Sigurd Trones</b>	Rogaland sør for Boknafjorden	91 69 72 46	sigurd.trones@nasta.no
<b>Ola Vik</b>	Nord-Oppland og Møre & Romsdal	97 75 30 93	ola.vik@nasta.no
<b>Sjur Wethal</b>	Østfold og Heatwork	91 34 71 66	sjur.wethal@nasta.no

Vi har endret navn og flyttet inn i nye moderne lokaler.

Vi skal fortsatt jobbe iherdig for at fornøyde kunder vender tilbake, og være en ledende leverandør av blant annet Hitachi og Bell.

Denne våren er utvalget av minimaskiner stort og aldri tidligere har Hitachi hatt så mange ulike modeller å tilby.

Ta kontakt med vår minigraveransvarlig Kjell Sørensen (tlf 91 33 24 53) for informasjon og priser.

Velkommen til NASTA!

# NASTA®

NASTA AS  
Bommestadmoa 4, 3270 Larvik  
P.b. 2100 Stubberød, 3255 Larvik

t: +47 33 13 26 00  
f: +47 33 11 45 52  
www.nasta.no

## SMÅ MASKINER

# STORT UTVALG



