

NASTA[®] NYTT

SERIE 5 MASKINENE TIL TOPPS



GODT VALG!

Siden finanskrisen i 2008/ 2009 har budsjettene til vei/ jernbanebygging og veivedlikehold økt med 25-30 % hvert år. Landet vårt bygges med en fart vi aldri tidligere har opplevd. Det beste av alt er at dette bidrar til å skape mange vinnere. Her er noen:

- Befolkningen, som endelig får sikre og gode veier
- Transportbransjen, som blir kraftig effektivisert
- Anleggsentreprenører
- Anleggsmaskinleverandører
- Norge, som har et av verdens laveste ledighetstall

Så er det ikke alltid slik at mer jobb og en mer hektisk hverdag automatisk genererer mer penger i kassa for aktørene. Oppdragsgiver (som ofte vil være Staten, en kommune, eller et offentlig-privat samarbeidsselskap) ønsker selvsagt veien levert til lavest mulig kostnad. Samtidig stiller oppdragsgiver stadig høyere krav til kvalitet på jobben som utføres, og krever profesjonalitet i leveransen hele prosjektet gjennom. I mange tilfeller vil dette medføre at den som vinner oppdraget pådrar seg økt risiko og merkostnader.

Så er det også slik, at kravene fra omgivelser og økt konkurranse tvinger oss til å bli bedre. Uten å bli utfordret er det lett å stagnere, og veksten kan fort bli fiende istedenfor venn.

I Nasta kjenner vi oss privilegert som får være med på oppturen i anleggssektoren. Vår viktigste oppgave akkurat nå er å bidra i størst mulig grad til positiv og lønnsom vekst for alle Hitachi- og Bellkunder. Vår motivasjon hentes gjennom å forbedre kundenes konkurransekraft, og det inspirerer alle i Nasta når kundene begeistres av våre maskiner.

God lesing, god høst og ikke minst – godt maskinvalg!



Tom Johansen, Adm. direktør



NY
SALGSSJEF
I NASTA



NYE ROLLER

Avtroppende salgssjef Henrik Anholt (t.v.) og påtroppende Stig Berg-Johansen.

Henrik Anholt har siden 2008 jobbet som salgssjef i Nasta. Den 1. august 2013 ble stafettpinnen overtatt av kollega Stig Berg-Johansen. Stig begynte som leder for konsernkundemarkedet i Nasta i 2010. Før dette jobbet han i Nordea Finans, med ansvar for bl.a. finansieringsløsningene i Nasta Finans. Som nybakt salgssjef vil Stig nå få totalt budsjettansvar for salgsavdelingen, samt personalansvar for salgadministrasjonen og selgerkorpset hos Nasta. *“Jeg gleder meg til å lære mer, og jobbe videre med profesjonelle folk som har bevist at de mestrer salg og relasjonsbygging”, sier Stig.*

Henrik begynte i Nasta i 2005. Han har oppnådd svært gode resultater i rollen som salgssjef

siden 2008. Han har samtidig opparbeidet god kunnskap om selskapets kunder og leverandører. Dette, sammen med en stor grad av tillit internt i Nastaorganisasjonen, gjør Henrik meget godt egnet til arbeidsoppgavene han nå skal utføre, der organisasjonsutvikling er et viktig stikkord. *“Nasta er en fantastisk arbeidsplass der jeg stortrives, og det har vært virkelig moro å arbeide i salgsavdelingen. Etter åtte år i samme avdeling er det likevel artig å få tillit til å skulle påvirke utviklingen av Nasta på tvers av avdelingene. Nastas organisasjon er svært kompetent på veldig mange områder, men vi har også en erkjennelse av at vi kan bli enda bedre. Jeg gleder meg derfor til å ta fatt på nye utfordringer og nye arbeidsoppgaver,”* avslutter avtroppende salgssjef.

VERDENSLANSERING
I NORGE I APRIL

TEST & DRIVE 2013

Nasta stilte med 18 maskiner fra henholdsvis Hitachi, Bell og Heatwork under årets Test & Drive. Av disse var det hele 8 verdenspremierer, herunder 2 minigravere, 3 beltegravere, 1 hjulgraver og 2 hjullastere. Offisiell premiere for maskinene var under den store anleggsmessen Bauma i Tyskland som startet 15. april. Likevel fikk Nasta æren av å gjennomføre før-premiere under årets Test & Drive, som startet kun få dager før Bauma.

Det var knyttet stor spenning til zaxis 5 fra kunder og Nastaansatte. Hitachi har i lengre tid annonsert at den nye serien vil imponere på områdene hydraulikk, drivstofforbruk og ikke minst førerkomfort. At europeiske impulser og sjåførkrav skulle ivaretas ble underbygget ved at lederen av Hitachis utviklingssenter, Yusuke Kajita, tilbrakte 4 år i Europa, fra 2004 til 2008. Etter dette returnerte han til Japan for å starte arbeidet med å lede utviklingssenterets 200 ingeniører med utviklingen av serie-5. Ettersom mange av maskinene kom direkte til Test & Drive, uten prøvekjøring av Nasta-ansatte, var vi spente på hvordan disse ville bli mottatt av kundene. Med stor tilfredshet ble det konstatert at kundetilbakemeldingene var overveldende positive. Førerkomfort/ førermiljø, enestående hydraulikk, støysvak, rask og ekstremt samkjørte bevegelser mellom bom/



Nasta og Hitachi har tatt mål av seg å utfordre de tradisjonelt dominerende aktørene i det norske hjullastermarkedet. At Hitachi virkelig mener alvor er synliggjort i den nye serie-5. Styrke har blitt et varemerke for Hitachi hjullastere. Når sjåførene i tillegg til styrke trekker fram støysvakhet, førerkomfort, oversiktighet og sjåførvennlige konsoller, viser det at Hitachi har lagt ned betydelige ressurser for å imøtekomme sjåførønsker. Bell rammestyrte dumpere var representert med Bell B40D. For ansatte i Nasta er det ingen overraskelse at maskinen er i det absolutte toppsjiktet av dumpere. Mange av kundene fikk derimot en "AHA-opplevelse" da de prøvekjørte Bell for første gang. Når kundekommentarer som "Den er jo helt rå" ble møtt av replikker som "Ja, det sier alle", var det gøy å være Nasta-ansatt på Test & Drive.



FORNØYD MED SERIE 5



Maskinsjåfør Ari Palto foran en av de to Hitachi hjulgraverne i firmaet.



Driftsleder Bjørn-Vidar Isaksen (t.v.) sammen med KS ansvarlig Magne Johansen.

Maskinentreprenør Kåre Isaksen AS er i dag en av Tromsø-regionens største og mest moderne maskinentreprenører. Firmaet ble etablert i 1973, og i 2009 tok man i bruk KIME AS som firmanavn. Ved inngangen til jubileumsåret 2013 var det 50 ansatte ved bedriften.

Maskinsjåfør Eidar Warvik har jobbet to år i firmaet, og trives svært godt. Warvik kjører den nye ZX350LC-5, som ble levert i fjor sommer. "Den er sterk, uten tvil. Jeg har ingenting å utsette på maskinen!", smilte Warvik da han fikk besøk av Nastaselgerne Trond Viktor Meland og Rune Traasdahl. Da hadde maskinen gått 1.400 timer

allerede. "Det har ikke vært ett eneste problem med maskinen. Servicemekanikeren fra Nasta, Einar Kvile, har i tillegg lagt alt til rette slik jeg ønsket." Warvik har kjørt Hitachi tidligere, og var ikke skeptisk da arbeidsgiveren investerte i den nye ZX350LC-5 graveren. "Beltegraveren har en kjempekapasitet. Som sjåfør er det likevel førermiljøet som man legger merke til. Det er supert! Alle detaljer er på plass, og alt er tilrettelagt for at man skal få en god arbeidsdag i hytta. Sikten er meget god, og den nye 7 tommer LCD-monitoren er veldig brukervennlig. Det er stor plass til bena i hytta, og setet synes jeg er mye mer komfortabelt enn på andre gravere jeg har kjørt. Maskinen er



MASKINENTREPRENØR KÅRE ISAKSEN AS



rett og slett mer behagelig - på alle måter”, avslutter han.

Driftsleder Bjørn-Vidar Isaksen vil også skryte av dele- og verkstedtjenestene som Nasta tilbyr: *“Vi har serviceavtale på to av maskinene, og det er en bra avtale. Det er ikke mange som kan matche den”, presiserer Isaksen. “Det fungerer veldig godt både med Rune (Traasdahl, Nastaselger i nord) og med Einar (Kvile, servicepunktet i Tromsø).”*



Fornøyd Hitachisjåfør Eidar Warvik i sin ZX350LC-5.

GRAVEMASKIN I NYDELIGE
OMGIVELSER

FØRSTE ZX210LC-5 TIL OTTAR BERGERSEN



Ottar Bergersen på demoområdet til Nasta under NNBA i Tromsø.

Maskinselger hos Nasta, Trond Viktor Meland, sammen med maskinsjåførene Remi Johansen og Sten Gabrielsen som har en av de beste utsiktene på jobb.



Nasta Nytt møter en blid Ottar Bergersen en nydelig vårdag på en av landets absolutte naturperler; Bø i Vesterålen. Her finner en, i tillegg til fantastisk natur, også den første ZX210LC-5 på norsk jord. Maskinen ble levert firmaet Ottar Bergersen og Sønner AS tidlig i 2013.

ZX210LC-5 er en oppgradering av bestselgeren fra serie 3. Den har lavere drivstofforbruk og bedre førerkomfort/ førermiljø, i likhet med resten av serie 5 maskinene. "Maskina er veldig behagelig, og fin å kjøre", legger Bergersen til.



Den autoriserte maskinentreprenøren Ottar Bergersen og Sønner AS ble etablert i 1975 av Ottar Bergersen. Det er en av de største private arbeidsplassene i Bø kommune, med 30 ansatte. Bedriften har blant annet gjort det stort på veibygging i Nord-Norge. Dessuten er firmaet sterkt involvert i transport, VVA, sprenging og tomtarbeid. Firmaet er eid av Ottar Bergersen alene, mens sønnen Ronny er sterkt delaktig i den daglige driften gjennom sin stilling som anleggsleder.

Familien Bergersen eier og driver flere selskap i tillegg til entreprenørvirksomheten. Ottar og

Ronny Bergersen deler eierskapet i selskapene Kobbvågen Knuseverk AS og Kobbvågen AS, i tillegg til at far også eier Fjordcamp AS.

Entreprenøren har flere Hitachimaskiner i maskinparken, blant annet en ZX350LC-5. "Vi er kjempefornøyde med Hitachimaskinene! Maskinselger Trond Meland er dessuten en kjempekar - han er svær for Nasta!", smiler Ottar. "Jeg har bare godt å si om servicen og servicefolka til Nasta. Både Jarl og Einar er kjempedyktige!"



Daglig leder i firmaet Skogen Entreprenør AS, Ola Skogen.



Maskinsjåfør Olav Kjæstad og hans ZX140W-3.

“Vi skal levere kvalitet og skikkelig arbeid!” Ola Skogen i Vågå har en klar forretningside. Som daglig leder i firmaet Skogen Entreprenør AS har han siden tidlig åttital vært i anleggsbransjen. Det begynte med en Ford traktor i 1982. Nå har han 12 ansatte, og en tilhørende maskinpark.

Den første Hitachi maskinen, en ZX140W-3, fikk firmaet levert i februar 2011. Siden den gang har det blitt to nye oransje maskiner til i firmaet: Enda en ZX140W-3 hjulgraver, og en ZX85US-3 på belter. *“Basert på den gode servicen vi fikk fra både maskinselger og ettermarkedet hos Nasta på hjulmaskinen, falt valget lett ved kjøp av maskin nummer to”,* smiler Skogen. Den daglige lederen har en klar filosofi; *“vi skal levere kvalitet og skikkelig arbeid. Dessuten skal vi komme når vi lover, noe som gjør det spesielt viktig å ha pålitelige maskiner, og utstyr som virker. Men det er også*

GOD SERVICE GJORDE KJØPET AV HJULMASKIN NUMMER TO ENKELT

viktig at sjåførene får være med å bestemme, slik at alle blir fornøyde.“

“Stort sett alt er bra med denne maskinen”, smiler maskinsjåfør Kai-André Brenden når vi møter han i hjemkommunen Vågå. Der er den ene av hjulgraverne i full drift når et boligfelt asfalteres. “I maskina har jeg god sikt og god kontroll - viktig når man jobber på slike plasser”. Prosjektleder Tom Ove Holen legger til; “maskinene er veldig servicevennlige også - greit for oss som gjør det meste av vedlikeholdet selv.” Olav Kjæstad kjører den andre hjulgraveren i firmaet. Vi møter sjåføren og hjulgraveren utenfor anleggsplassen der den nye CC Stadion i Hamar bygges. “Jeg trives kjemp godt her i firmaet. Hjulmaskinen er veldig god å kjøre. En rask altmulig-maskin. Kameraet på maskinen er ypperlig, og det gir meg full kontroll på plasser som dette.”

Med gode maskiner, fornøyde sjåførere og en rekke prosjekter på ordreblokka, har Skogen utvilsomt gjort noen rette valg. Vi kan bare ønske entreprenøren lykke til videre!



Maskinsjåfør Kai-André Brenden (t.v.) og prosjektleder Tom Ove Holen.

NASTA + HAUGSLAND = SUKSESS!

MEFA 2013
I STAVANGER

MEFA 2013 på Sola i juni var utvilsomt årets største maskinmesse og bransjetreff. 4 500 besøkende over de tre dagene messa varte, og et strålende vær, borget for god stemning. Spesielt på området som Nasta og Haugsland disponerte sammen.

En rekke nyheter var å finne på vår stand i år. Blant annet fikk Norgespremierer på den nye ZX85US-5 mye oppmerksomhet. Maskinen har vært en bestselger i serie 3, og vi har all grunn til å tro at maskinen fortsatt vil holde sin popularitet i ny serie 5 drakt.

En annen maskin som ble veldig populær var den nye ZX135US-5 som regjerte på demofeltet. Korthekkeren gikk trofast gjennom alle dagene uten stans. Responsen var fantastisk og lovordene haglet, så vel på som utenfor standplass.

Nasta stilte med et sterkt salgsteam, med lokal selger Bjarne Bøe i spissen. Kjempeinnsats fra Haugsland-teamet, ledet av Ola Bjørn Haugsland (daglig leder) sørget for super stemning på standen. Samarbeidet mellom Nasta og Haugsland startet i 2011, og har fungert meget godt. Fredag kveld ble Haugsland sine nye lokaler på Forus offisielt åpnet med en skikkelig kundefest med snaut 400 deltakere. På vegne av Nasta og Haugsland vil vi takke for et kjempegodt oppmøte både på fest og stand. En stor takk

går også til de andre utstillerne på messen som kåret vår stand til den beste under MEFA 2013. Det er motiverende, og inspirerer til å satse enda sterkere om tre år. Vi gleder oss allerede til 2016!



Fornøyd maskinselger i Rogaland, Bjarne Bøe.



God stemning på stand. Ola Bjørn Haugsland sammen med servicemekaniker Helge Lien jr. på bildet nederst til venstre. Blant MSB hammere og utstyr poserer MA-sjef hos Nasta, Terje Lastein (t.v.), sammen med maskinselgerne Knut Stensrud og Kjell Sørensen (nederst til høyre).

BRØDRENE KARLSEN
ANLEGGSDRIFT AS
MED FØRSTE ZX290LC-5

Daglig leder Ernst-Vidar Hanssen (t.v.)
sammen med Nastaselgerne Trond Viktor
Meland og Rune Traasdahl.



ENTREPRENØR MED STOR TRO PÅ HITACHI 5



Brødrene Karlsen Anleggsdrift AS i Storsteinnes ble stiftet i 1960 av brødrene Alf, Harald og Jim Karlsen. I dag er det fortsatt direkte etterkommere av brødrene som eier og driver selskapet. I 2000 ble selskapet omdannet til AS. Brødrene Karlsen Anleggsdrift AS og Brødrene Karlsen Eiendom AS er etablert med samme eierstruktur.

Daglig leder Ernst-Vidar Hanssen er inngiftet i familien, og trives godt i firmaet. *“Vi har et ungt miljø, og en stabil arbeidstokk. Med 27 ansatte totalt er vi det største entreprenørselskapet i Balsfjord”,* forteller Hanssen. Firmaet har en stor og moderne maskinpark, med blant annet ni gravere og fem hjullastere. Det siste tilskuddet er en ny ZX290LC-5, en av de første av sitt slag i landet. Maskinen har så langt impon-

ert: *“Førerhytta og førermiljøet får mest skryt fra sjåførene. Maskinen har fin hydraulikk, og utrolig bra samkjøring. 3-pumpe systemet er effektivt, og man merker at man får gjort flere prosesser på en gang”,* konstaterer Hanssen.

Bedriften har i utgangspunktet en filosofi om å ha færrest mulig leverandører. Likevel ble det en Hitachi denne gangen. Hvorfor? *“Vi hadde lyst til å prøve Hitachi, og vi hadde store forventninger. Det må være samsvar mellom det man betaler for, og det man får. Og dere har innfridd våre forventninger”,* smiler Hanssen. *“Vi har et veldig positivt bilde av Nasta. Det er viktig med leverandører som er løsningsorienterte. Som kunde er det godt å føle at man er viktig for leverandøren, om man har én eller femti maskiner”,* avslutter Hanssen.

Engen Maskin DA ble startet i 1971 av Leif E. Blindheim. Firmaet er lokalisert på Valderøya på Sunnmøre. I disse dager går firmaet gjennom et generasjonsskifte, og nå blir det Elias Blindheim som overtar regien. Han begynte i sitt fars firma i 1993, og har hatt nok å gjøre siden den gang. I dag er det 11 ansatte, og det er godt med jobber i området.

Når vi møter Elias er han i gang med kabellegging i et boligfelt på Valderøya. Til jobben har firmaet en ny og en gammel Hitachi side om side. Den nye maskinen, en Hitachi ZX210LC-3, erstattet en Hitachi EX215 i vinter. Denne er det maskinsjåfør Øystein Jamne som til daglig kjører. *“Alt er veldig bra med maskinen. Setet er komfortabelt, og jeg har god plass til de lange bena mine”*, smiler den fornøyde sjåføren. *“Dessuten er rotortilten kjempemessig, og maskinstyringen generelt er helt suveren”*, avslutter Jamne.

Den andre maskinen er en Fiat Hitachi EX135 fra 1999. Akkurat i dag er det Elias selv som er sjåfør, men dette er en maskin som flere i firmaet kjører. Maskinen er godt brukt, og har 15 700 timer med graving bak seg. *“Men det har vært utrolig lite feil på den, og den fungerer ypperlig ennå”*, skryter Elias. Ansvarlig selger i området Ola Vik legger til; *“Den hell lenge til - det er en knall maskin”*.

Det er ikke bare EX135'n som er gammel “traver”. Engen Maskin har i tillegg en Hitachi EX60-5, også fra 1999, i stallen. Den maskinen har 13 000 timer på telleren, og får også mye skryt fra eieren. *“Vi beholder dem begge - de går, og har god komfort synes jeg. Tror de ansatte trives i firmaet, og er enige i valgene vi tar med hensyn til maskin”*, smiler Engen, mens maskinsjåfør Jamne og lastebilsjåfør Andreas Berglund nikker bekreftende. *“Vi har nå tegnet serviceavtale på den nye ZX210LC-3, og er utrolig fornøyd med Nastasystemet. Samarbeidet med Ola Vik og resten av Nasta fungerer kjempegodt, og vi er godt fornøyd”*, avslutter Elias Blindheim.

ENGEN MASKIN PÅ VALDERØYA I FLERE GENERASJONER

Maskinsjåfør på ZX210LC-3, Øystein Jamne (bak t.v.), sammen med lastebilsjåfør Andreas Berglund (t.h.) og daglig leder Elias Engen (foran).





NY VERSUS GAMMEL



NNBA 2013 i TROMSØ

GODE MASKINER OG DYKTIGE SERVICEFOLK



To fornøyde karer på messe i Tromsø; Einar Kvile og Ronny Knutsen

Nord-Norsk Bygg og Anleggsmesse i Tromsø i juni viste at Nasta markerer seg som en av de store maskinleverandørene, også i Nord-Norge.

I tillegg til vår selger i nord, Rune Traasdahl, hjullasteransvarlig Kjell Sørensen og marked-sansvarlig Jannike Hansen, var to av våre service-mekanikere på plass i "Nordens Paris". Einar Kvile er et kjent fjes for mange i Tromsø, og Ronny Knutsen hadde tatt turen fra sitt område i Alta for å møte kunder.

Per i dag har Nasta AS seks servicepunkter fra Mosjøen til Vardø:

- Mosjøen med Myrnes Traktor og Maskin Service

- Bodø med Trondsen Maskin & Sveiseteknikk
- Harstad med JN Maskinservice
- Tromsø med Eimek (Einar Kvile)
- Alta med Ronny Knutsen
- Vardø med Jakobsen Maskin og Dykkerservice

"Dette er en modell som ser ut til å fungere meget bra i Nord-Norge. Det gir økt tilgjengelighet og tilgang på service for kundene. Det har også bidratt til en markant økning i salget av service-avtaler i landsdelen. Kundene er opptatt av forut-sigbarhet og kostnadskontroll - og det gir vi dem. Per i dag er Nasta i stand til å yte førsteklasses service i hele Nord-Norge", sier serviceleder André Rutledal. Han berømmer servicepartnerne som





NNBA i Tromsø og på demofeltet til Nasta med standen i bakgrunnen.

samarbeidsvillige og dyktige.

Vi takker for den interesse og entusiasme som besøkende viste vår stand og våre maskiner under messedagene. På demofeltet sto vår populære ZX135US-5. Denne maskinen gikk så og si uten stans under hele messa. Og de positive kommentarene var mange, både fra de som kjører Hitachi til daglig, men også fra de som aldri hadde kjørt Hitachi før.

Rune Traasdahl var meget fornøyd med messedagene: *"Dette gikk strålende!"* smilte han fornøyd etter endt økt, og fikk det travelt med å følge opp alle henvendelsene i dagene som fulgte!



Fornøyde Hitachisjåførere fra Harstadentreprenøren Brødr. Killi foran ZX135US-5 på demofeltet i Tromsø

STØYREDUSERENDE OVER- LIGGENDE LYDDEMPER

Modellene ZX48U-5, ZX55U-5 og ZX65USB-5 har utslipp av eksos over motordeksel, noe som reduserer støynivået betraktelig.

FORBEDRET KLIMAAANLEGG

Ytterligere luftventilasjon bak førersetet bidrar til effektiv luftfordeling når klimaanlegget er i bruk.

ROMSLIG FØRERHUS

Det romslige førerhuset i Zaxis-5 er større enn i andre modeller på markedet, og har bedre sikt og enklere tilgang gjennom en enkeldør (erstatte den forrige modellens todelte foldedør).

BEDRE DRIVSTOFFØKONOMI

Alle Zaxis-5 minigraverne er utstyrt med en elektronisk styrt turtallsregulator for bedre drivstofføkonomi og bedre effektivitet.

NY 3,5-TOMMERS LCD-SKJERM

Den nye skjermen gjør det enklere å se informasjon, og gir en mer brukervennlig maskin.

BOMSYLINDERVERN

Sylinderdekselet er festet med to bolter i stedet for én, og har en ny V-formet struktur som gjør den mer robust.

REDUSERTE DRIFTSKOSTNADER

Et avansert energisparessystem reduserer drivstoffkostnadene med opptil 21 % (ZX33U-5), sammenlignet med den forrige tilsvarende modellen.

KOMPAKT TANKDEKSEL

Tankdekselet er lettere og mer kompakt enn på tidligere modeller, slik at det er enkelt å fylle på tanken med en kanne.

RADIATORDEKSEL SOM ÅPNES ENKELT

Det nye dekselet har håndtak og hengsler i stedet for bolter, noe som gjør det enkelt å utføre kontroller og vedlikehold.



SPESIFIKASJONER	ZX33U-5	ZX38U-5	ZX48U-5	ZX55U-5	ZX65USB-5
Nominell mottoreffekt (kW)	21,2	21,2	28,2	28,2	34,1
Driftsvekt (kg)	3 250-3 720	37700-4 170	4 730-5 060	5 040-5 370	6 140-6 290
Maksimal graverekkevidde (mm)	5 170*	5 520*	6 060*	6 260*	6 230**
Maksimal gravedybde (mm)	3 130*	3 460*	3 360*	3 830*	3 770**
Gravekraft skuffe (kN)	27,2	27,1	32,1	36,9	41,1

* Med 1690 mm arm

** Med 1500 mm arm

STORE FORVENTNINGER TIL SMÅ SERIE 5 MASKINER



Vi er stolte over å kunne presentere den nye serien med Zaxis-minigravere fra Hitachi. De er små, men likevel utrolig kraftige, raske og energieffektive. Uansett hvor du arbeider, om det er generell graving, veibygging, jordflytting, grøftegraving, eller til og med rivning, tror vi de nye Zaxis-5-minigraverne vil overgå forventningene dine.

Utviklingsteamet til Hitachi lyttet til kundebestanden før de utviklet denne serien med allsidige, komfortable og vedlikeholdsvennlige maskiner. De gir høy ytelse på ethvert arbeidssted, og bygger videre på Hitachis omdømme for pålitelighet, holdbarhet og integrerte funksjoner som maksimerer tilgjengeligheten. Legg til Hitachis

ettermarkedsservice, Support Chain, og du kan være sikker på at de nye Zaxis-5-minigraverne blir verdifulle ressurser for bedriften din.

Foreløpig er minigravere fra 3-tonn og oppover lansert i serie 5, totalt 5 ulike modeller.

Ønsker du mer informasjon om våre minigravere? Ta kontakt med din lokale selger eller med vår minimaskinansvarlig Kjell Sørensen på telefon 9133 2453, eller via mail kjell.sorensen@nasta.no.

Du finner alle detaljene, samt brosjyrer på våre minigravere på minigraver.no og nasta.no.

NYTT

NASTA BYGG

PÅ HAMAR

HOS DOBLOUG



Nastaselger Øyvind Ottinsen (t.v.) sammen med avdelingsleder Joar Grini hos Dobloug.

Tidlig i år åpnet Nasta et verkstedlokale i Hamar, nærmere bestemt på Trehjørningen industriområde. Det moderne anlegget eies av Dobloug Eiendom AS. Bygget er på totalt 850 kvadratmeter, og hovedleietaker er Akershus Traktor.

“Det er viktig å være i nærheten av kundene, og her ligger vi veldig godt plassert”, smiler Nastaselger i området, Øyvind Ottinsen. Verkstedet er først og fremst beregnet for enkel klargjøring og vedlikehold, da det meste av serviceaktiviteten selvfølgelig fortsatt vil foregå ute hos kunder. Ottinsen har også sørget for å sikre seg et kontor i bygget, der det trolig vil finne sted mange maskinsalg i årene fremover. Nasta vil fortsette

å ha maskinutstilling på tomten, slik vi har hatt siden samarbeidet med Dobloug Entreprenør AS begynte i 2011.

Samarbeidet har bl.a. resultert i at byggeieren og entreprenøren har fått inn Hitachimaskiner i parken. Fire beltegravere og en hjullaster er levert til Dobloug så langt, den første i 2012.

Hamarbedriften, som nå har 32 fast ansatte, jobber mye med tradisjonelt grunnarbeid og vedlikehold, hvor de blant annet har funksjonskontrakt i Ringsaker kommune for NCC Roads.

I følge anleggsleder Joar Grini var det naturlig å prøve Hitachi da samarbeidet med Nasta ble



Øverst til venstre: Maskinsjåfør på ZX85US-3 Alexander Baksetersveen. Øverst til høyre: Maskinsjåfør på ZX180LC-5 Hans Petter Melby. Nederst til høyre: Maskinsjåfører Belldumper Andreas Dobloug (t.v.), og sjåfør på ZX290LC-5 Geir Snare.

etablert. *“Kvaliteten på klargjøring og ettermontert utstyr er supert!”*, smiler entreprenøren og legger til; *“vi har aldri hatt så få problemer med maskiner som med Hitachi. Fem maskiner og ingen driftsstans”*. Også sjåførene i firmaet er fornøyd med maskinvalget til sin arbeidsgiver. Vi møter Hans Petter Melby i sin nye ZX180LC-5. *“Det er en maskin som er både sterk og effektiv på hydraulikken”*, smiler Melby. På samme område finner vi også en annen serie 5 sjåfør, Geir Snare. Snare trives godt i firmaet og *“jeg får stort sett bestemme mye”*, mener han. Da Nasta Nytt var på besøk hadde entreprenøren leid inn en Bell dumper, og det er Andreas Dobloug som kjører. Han roser maskinen opp i skyene, og tillater seg et fy-ord: *“Den er utrolig lett å kjøre -*

jævlig bra maskin!”

Nasta Nytt tok også turen innom maskinfører på firmaets åttetonner; ZX85US-3. Alexander Baksetersveen har vært ansatt i firmaet i 1,5 år, og er også veldig fornøyd. *“Maskinen er stabil og førermiljøet er veldig bra. Dessuten er ryggekameraet supert, spesielt til slike jobber som jeg har her nede i Hamar sentrum.”*

Joar Grini avslutter med å presisere at samarbeidet er svært godt; *“Nasta er en ryddig organisasjon. Det er enkelt å få svar både med hensyn til teknisk og utstyr”*.



Daglig leder Even Gausen (t.v.) intervjues av Paul Farmer, daglig leder i RED (markedsføringsbyrået til Hitachi i Europa).

Fotograf Glenn Blackburn nyter en fantastisk utsikt under filminnspilling i Norge.



Hitachi Construction Machinery (Europe) (HCME) avduket sin nye ZW250-5 hjullaster på Bauma i år. Den er et resultat av alle tilbakemeldinger Hitachi har fått fra sine europeiske kunder. Førerhuset er mer romslig enn modellen fra den forrige serien. Setet kan nå flyttes lenger tilbake, og gir dermed sjåføren mer beinplass. Et velfungerende air-condition system er installert. I tillegg kan man nå velge som tilleggsutstyr et ekstra filter for maskiner som jobber på områder med industrielt avfall. Lydisolasjonen som er gjort på de nye maskinene reduserer støynivået fra utsiden, og gjør dermed hverdagen mer behagelig for sjåføren.

Sjåføren har bedre utsikt i det nye førerhuset, da det er en søyle mindre i frontruten, og stor solskjerm. Motvektene er nå synlige fra begge sider

av maskinen. Servicepunktene på lasterne har også blitt mer tilgjengelige. En rekke vedlikeholds funksjoner har blitt innlemmet i utformingen av lasterne. For eksempel kan radiatordekselet åpnes helt, og gir rask og enkel tilgang for daglig inspeksjon.

Hjullasterne i serie 5 er i samsvar med EUs regelverk om utslippsstandarder, uten at dette har gått på bekostning av produktivitet. ZW250-5 har en 181kW 7,8-liters sekssylindret vannkjølt turbomotor med lavt drivstofforbruk. De nye hjullasterne er enda lettere å manøvrere enn de tidligere modellene, og dette resulterer selvfølgelig i høyere produktivitet. Med to enkle arbeidsmoduser kan sjåføren lett tilpasse nivå av

BAUMA 2013
OG FILMINNSPILLING I
NORGE

HJULLASTER- FOKUS HOS HITACHI

ytelse på maskinen fra en bestemt oppgave til en annen. I standardmodus er motorhastigheten kontrollert, noe som gir jevn og effektiv akselerasjon under lasting, ordinær drift og kjøring på jevnt terreng. Drivstofforbruk hevdes å bli redusert med opp til 10% i denne modusen. Et nytt "clutch cut-off-system" gir jevn drift når det bremses ned.

En girskifteforsinkelse til tredje gir gjør hjullasteren lettere å operere i trange rom, fordi lastings- og lossingsoppgaver utføres tryggere i første og andre gir.

Den første hjullasteren i serie 5, en Hitachi ZW220-5, ble levert Farbu og Gausen AS. Firmaet ledes av Even Gausen, og er lokalisert i Kjerkesvågen på Inderøy. Even mener selv at den største fordelen med de nye hjullasterne er "driftsikkerheten som fører til bedre totaløkonomi for hele firmaet", og han snakker av lang erfaring med Hitachimaskiner. Det er nemlig levert 16 nye maskiner til firmaet siden 2002, og nå er enda en ny maskin bestilt og på vei til Kjerkesvågen.

For å øke fokuset på hjullastere ønsket Hitachi å lage en hjullasterpromo. Det ble lett etter kunder i egnede omgivelser, og Hitachi kunne vanskelig funnet et mer idyllisk landskap å vise maskinene i. Det var bakgrunnen for at Even og hans menn, en dag i slutten av mai, ble filmstjerner for en dag

i et av bedriftens steinbrudd. Med en hjullaster, en lastebil og en Hitachi beltegraver ble den første serie 5 hjullasterfilmen spilt inn i strålende solskinn i vakre Kjerkesvågen. Resultatet ble en kjempetøff film, samt en stor reportasje i Hitachi sitt kundemagasin Ground Control.

Les artikkelen om firmaet i neste utgave av Ground Control på www.groundcontrolmagazine.com, eller se filmen på våre hjemmesider, vår facebookside, eller på www.hcme.com.



BAUMA 2013.

Maskinfører Arve Fransen (t.v.) sammen med entreprenør og eier Torleiv Halleland foran den nye ZX225USRLC-5.



I 1984 startet Torleiv Halleland for seg selv med en Schaeff HR 26. Maskinparken har siden 1990 tallet blitt utvida i takt med veksten i firmaet. Først med flere Schaeff maskiner og ABS mini-maskiner. Den første 20 tonneren var en brukt Kobelco 907. I dag er det 23 ansatte i firmaet som har kontorer og verksted på Raglamyr, øst for Haugesund.

I 1998 kjøpte Halleland sin første nye maskin av Nanset Standard AS. Selger Kjell Joar Sleire leverte da en Fiat-Hitachi EX 215LC på 21 tonn. Siden har det blitt mange nye Hitachi. Idag består parken av 12 beltegravere, 1 hjulgraver, 1

hullaster og flere lastebiler. *"Hitachi har vært vårt merke siden slutten av 90-tallet, og har alltid ost av kvalitet og driftssikkerhet. Produktene er gjennomprøvd før de slippes ut på markedet, og dette sparer oss for mye "småplukk" etter at maskinene er levert",* sier Torleiv Halleland. *"Vi har svært sjelden driftsstans på maskiner som bærer navnet "Hitachi". Jeg har vært så heldig å treffe diverse representanter for Hitachi, både i Amsterdam og Japan, og lagt merke til at kvalitet er noe av det som opptar alle ledd i organisasjonen. Driftssikkerheten er også med på å holde gjenkjøpsverdien oppe i bruktmarkedet."*

T. HALLELAND
GRAVING OG
TRANSPORT I
SVEIO

VENDER TILBAKE GANG ETTER GANG

For 3 år siden besluttet T. Halleland AS å tegne serviceavtale på maskinene. Siden har det kommet serie 5 maskiner inn hos entreprenøren. "Den største forbedringen på de nye maskinene mener vi ligger i drivstoffbesparelse og førerkomfort. Bruker- og servicevennlighet scorer også høyt", smiler Torleiv. En av sjåførene i firmaet, Kristian Sørhus, har nettopp tatt fagbrev, og ble belønnet med en ny ZX135US-5 etter ferien. Ifølge sjefen var Hitachi sjåførens førstevalg, og spenningen var stor hos Kristian, som for første gang gledet seg til ferien var over.

Maskinfører Arve Fransen har vært ansatt siden 2008. Han har tidligere kjørt ZX85US og ZX170W hjulmaskin. Denne sommeren fikk han ZX225USRLC-5. "Sjelden har vi hatt noen maskinførere som har gledet seg slik til å få ny maskin. Han har så langt bare gode ord å si om den nye maskinen", skryter Halleland, som avslutter med: "Vårt forhold til Nasta som importør og Kjell Joar Sleire som salgsrepresentant har gjennom mange år vært særdeles godt. Som en forholdsvis liten kunde føler vi at vi blir behandlet med respekt og ivaretatt på best mulig måte. Nasta har vist at de opptre ryddig overfor oss som kunder, og viser stor smidighet når utfordringer en sjelden gang dukker opp. "Begge bena på jorden" er et begrep vi føler passer på Nastaorganisasjonen,

og er synonymt med måten vi selv driver butikk. Kjell Joar Sleire er en person vi føler oss trygg på, og han er svært behjelpelig og imøtekommende når vi trenger assistanse av forskjellig karakter. Dette har gjort sitt til at vi "vender tilbake" gang etter gang. Vi håper å bygge videre på det gode forholdet vi har til både Nasta og ALLE deres ansatte."



Maskinfører Kristian Sørhus med sin gamle ZX135US i vente på ny.

SERIE 5-MASKINER SPESIALTILPASSET
I JAPAN MED HJELP AV SKANDINAVISKE
SJÅFØRER

KIM FRA NORGE TIL JAPAN

Kim Stensnes har kjørt Hitachimaskiner siden 2005. Da han i fjor fikk sin nye ZX250LC-5 forsto han fort at noe ikke var helt rett med maskinen. *“Hitachi har alltid vært bra og fin på hydraulikken. Med denne maskinen var det noe som ikke stemte.”* Teknisk sjef hos Nasta, Knut Gaarde, innrømte at han ikke helt trodde på Kim ved første besøk. *“Kim fikk den første serieproduserte serie 5 maskinen. Problemet besto i at det nye TRIAS-systemet i kombinasjon med rotortilt ikke fungerte optimalt. Derfor oppdaget de skandinaviske landene tidlig at noe ikke var helt som det skulle”, sier Gaarde.*

Problemet ble adressert til Hitachi, og etter flere norgesturer bestemte japanerne seg for å invitere representanter fra Skandinavia til Japan for å eliminere feilene. Det ble et naturlig valg for Knut å be med seg Kim. I desember dro de to

sammen med en svensk Hitachisjåfør, Andreas Gustavsson, og Magnus Hansson, teknisk ansvarlig hos den svenske Hitachi importøren Delvator AB. De to var de første sjåførene som noensinne har fått tilgang til det strengt hemmelige utviklingscenteret til Hitachi. *“Målet var å gi alle utviklerne hos Hitachi inntrykk av hvordan sjåfører kjører med rotortilt. Etter besøket har utviklingsavdelingen i Japan fått et meget godt innsyn i hvordan sjåfører bruker utstyret, og hva de ønsker fra maskinen.”* konstaterte Yoshimasa Uenae, ingeniør for teknisk support hos Hitachi i Europa.

I løpet av en uke i Japan fikk Kim og Andreas, samt de to tekniske sjefene fra Nasta og Delvator, jobbe sammen med en stor gjeng med ingeniører, teknikere og utviklere. *“Vi ble ekstremt godt motatt, og jeg følte meg nesten som en kjendis. Dessuten var det gøy å møte sjefene, og oppleve*

Gruppebilde fra siste dag i Japan med utviklerteamet og representantene fra Delvator og Nasta. Kim har skrevet «takkk» i sandhaugen.



Kim Stensnes tilbake bak spakene på sin nye oppgraderte ZX250LC-5 sammen med Lennarth Haga Lie (t.v.) og Knut Gaarde fra teknisk avdeling hos Nasta.



Hitachisystemet på nært hold”, smiler Kim. Dagene begynte med 4 timer kjøring. Sjåførene kom hele tiden med kommentarer og forslag til forbedringer. Det ble også tid til sightseeing og andre opplevelser, mens ingeniørene og teknikerne foretok endringer på maskinene, i tråd med hva sjåførene hadde kommentert. Neste dag var det ny 4 timers prøvekjøring, og maskinene ble dag for dag tilpasset skandinavenes ultimate ønsker.

“Kim og Andreas var to svært ulike sjåførere i kjørestil. Det gjorde at vi fikk tilpasset maskinene optimalt i begge kjøremodusene”, legger Gaarde til. “De to sjåførene var gode på å komme med konstruktiv kritikk. Kontrollerbarhet på en maskin er veldig vanskelig å løse fordi det er mange subjektive følelser som spiller inn. Våre servicefolk vil aldri kunne føle det samme som ulike profesjonelle sjåførere. Denne erfaringen lærte oss mange ting som vil forbedre vår tekniske kommunikasjon. Mest av alt er vi glade for å ha oppnådd en endelig løsning, og jeg følte virkelig at alle parter arbeidet sammen for å oppnå vårt endelige mål”,

presiserer Uenae. Og Kim bekrefter: “Etter en uke var alt ved maskinen perfekt! Det var en uke med mye jobb - så det ble en liten feiring da alt var på plass. Opplevelsen var helt fantastisk!”. Teknisk sjef Knut Gaarde er også veldig fornøyd med resultatet: “Alt av kontroller er endret for å gi maskinen maksimalt med løftekrefter. Nå har alle maskiner i Norge fått tilsvarende oppdateringer. Serie 5 maskiner med TRIAS-systemet fungerer nå optimalt med bruk av rotortilt. Med god innsats fra Kim fremstår de nye serie 5 maskinene fra Hitachi nå som de beste på markedet for kjøring med slikt utstyr, helt uten at det har gått ut over drivstofforbruket.”

Nasta Nytt møter Kim på sin “vanlige” arbeidsplass hos Arnadal Anlegg AS. Maskinsjåføren har en ganske annen oppfatning av maskinen nå enn han hadde ved overlevering: “Kort oppsummert er maskinen nå sprek, kjapp og presis. Kjørekomforten er super. Setet er stabilt, og støyen er merkelig mindre enn på serie 3 maskinene. Maskinen er en behagelig arbeidsplass som jeg trives i”, avslutter Stensnes.

NORD-BERG AS
MED NOK EN ORANSJE MASKIN
-DENNE GANGEN SERIE 5



HYDRAULIKKEN UTSLAGS- GIVENDE

I Ulsteinvik finner man Nord-Berg AS. Maskinentreprenørselskapet ble etablert i 1991. Siden oppstarten har bedriften jobbet tett opp mot verfts-næringen i Ulsteinvik, med tilrettelegging og utviding av skipsverftsarealer. Vi møter daglig leder Hans Petter Thoresen Ulstein, sammen med maskinfører Odd-Asle Bigset, på Kleven Verft. På området finner vi firmaets nye ZX210LC-5. Det var faren til Hans Petter som etablerte firmaet, og i dag er 90 % av selskapet fortsatt i familiens eie. Så langt er det ni Hitachi i maskinparken.

Maskinsjåfør Odd-Asle Bigset begynte hos Nord-Berg i fjor, og er veldig fornøyd med å ha fått ny maskin som arbeidsplass. "Tidligere kjørte jeg en serie 3 maskin. Jeg merker stor forskjell nå", smiler Bigset. "Det første jeg la merke til var hvor

stille maskinen gikk. Førerkomforten, med det nye setet og den nye skjermen, er fantastisk. Alt er tilgjengelig liksom".

Hans Petter bekrefter at serie 5 maskinen har fungert godt: "Vi har ikke hatt noen klager fra sjåførene på våre maskinvalg så langt. For meg var det hydraulikken som var utslagsgivende", smiler den daglige lederen. "Dessuten har vi Ola (Vik, maskinselger i området) som ordner det meste. Samarbeidet mellom oss fungerer veldig bra".

Entreprenøren ser lyst på fremtiden, og selskapet har gode ordreserver. Vi gleder oss til å følge med på utviklingen, og ønsker Nord-Berg AS lykke til!



Maskinfører Odd-Asle Bigset foran sin nye ZX210LC-5 beltegraver.

Maskinselger fra Nasta, Ola Vik (t.v.), sammen med daglig leder Hans Petter Thoresen Ulstein.

TELETININGSMASKINER

HEATWORK MED NY MASKIN OG NY FABRIKK

HeatWorks nyeste maskin, HW MY35, som ble lansert med brask og bram på messene i våres har fått veldig gode tilbakemeldinger og bestillingene har begynt å hagle inn.

Den største fordelen med denne maskinen er at den er lett og liten i størrelse. Den kan enkelt fraktes med helikopter, personbil, ATV, etc. Bruksområdene er ubegrensede, og vi kan nevne punkttining, åpning av frosne stikkrenner, grøfter og vannveier, herding av betong, snø og issmelting, oppvarming og tørking på byggeplasser, teltining og frostsikring. Maskinen er i en prisklasse som gjør at den er veldig aktuell for små- og mellomstore bedrifter, samt privatmarkedet. Et mobilt varmekraftverk for bruk hele året - overalt.

“Dette er en tinemaskin som har vært etterspurt av våre kunder. Det er mange som har ønsket en litt lettere og rimeligere maskin enn for eksempel bestselgeren vår, HW 3600,” forteller Tommy Larsen, leder for salg og ettermarked i HeatWork. Maskinen veier fra 850 kg, det vil si omtrent ett tonn mindre enn «storebror». Maskinen har varmeeffekt på 35 kW, og vi bruker teknologi som gir markedets høyeste virkningsgrad. Den eneste

maskinen i denne kategorien som tilfredsstiller EUs høyeste klasse, forteller Larsen.

Med dette mobile varmekraftverket kan du levere vann på 100°C. Enkel transport, rigging og tilkobling av maskinen gjør den unik. Maskinen gir uante muligheter mht oppvarming av forbruksvann ved hjelp av varmeveksler. Dette kan være varmt vann til bygg, arrangement/ event eller andre temporære oppdrag. Også perfekt til tørking eller oppvarming av bygg/ haller. På vinteren er det tining av tele og snø som er det viktigste området, men også oppvarming, tørking og kontrollert herding av betong.

Vårt prisvinnende industrideigning er videreført i en ny generasjon heaterprodukter, og sentralt i videreutviklingen står som vanlig vårt fokus på miljø, økonomi og pålitelighet. HW MY35 driftes bekymringsløst og uten behov for kontinuerlig tilsyn eller kompliserte sikkerhetstiltak. Heatwork AS har investert mer enn 45 millioner i ny fabrikk på terminalområdet, sentralt i Narvik. Med nye topp moderne produksjonslokaler på 3 300 m² er bedriften klar for videre vekst, samt utvikling av nye produkter, maskiner og løsninger.



Benytt sjansen til å sikre deg det miljøvennlige og kostnadseffektive alternativet for en rekke oppvarmingsformål; teletining, betongarbeid, frostsikring, byggoppvarming, grunnarbeider, snø og issmelting.

KORT OM HW MY35:

- Vekt fra 850 kg.
- 0–100°C.
- 35 kW kjele: markedets høyeste virkningsgrad 94%.
- Tinekapasitet opptil 100 m² (eller 150 m² med ekstra slangetrommel).
- Tinedybde 20 til 80 cm per døgn.
- Kan enkelt fraktes med helikopter, personbil eller ATV.
- Kan kjøres på nettstrøm.
- Aggregat 4,8 kW (3,5 kW ekstra disponibelt for eksternt bruk).
- Mobilt varmekraftverk for bruk hele året - overalt.
- Eksempler på bruksområder:
 - Punktting - 100 grader rett i bakken.
 - Åpning av frose stikkrenner, grøfter og vannveier.
 - Teletining.
 - Frostsikring.
 - Herding av betong.
 - Oppvarming og tørking av bygg, hall, arrangement, event.

Ønsker du mer informasjon om produktene? Se www.heatwork.com

MED FOKUS PÅ TRYGG ØKONOMI

Nasta har siden 1997 samarbeidet med Nordea Finans for å kunne tilby markedets beste finansieringsløsninger til våre kunder. Samarbeidet bygger på mangeårig erfaring og kompetanse, og alle våre finansielle produkter og -tjenester tilbys nå under merkenavnet Nasta Finans.

Nasta Finans har som hovedoppgave å tilby gunstige og formålstjenlige løsninger knyttet til finansiering av våre produkter - det være seg gravemaskiner, dumpere og/ eller tilhørende utstyr. Nasta Finans tilbyr finansiering av nye og brukte maskiner.

Nasta Finans består av et team med maskinselgere og finanskonsulenter. Alle maskinselgerne hos Nasta har sin «egen» finanskonsulent, og samlet dekker Nasta Finans alle landets regioner. Vi tilbyr relevante løsninger i henhold til hver enkelt kundes ønsker og behov. Nasta Finans har egne kontaktpersoner tilgjengelig gjennom hele finansieringsprosessen, og disse er behjelpelige med rådgivning, etablering, endringer, utkjøp og andre henvendelser.

Valg av riktig finansieringsløsning i forbindelse med anskaffelse av gravemaskin, dumper og/ eller utstyr er ofte en kritisk suksessfaktor for bedriftens likviditet og økonomiske planlegging. Salgssjef Stig Berg-Johansen har følgende å si om Nasta Finans sin betydning for Nasta: "Nasta Finans (tidligere Zaxis Finans) har helt siden oppstarten i 1997 vært en viktig del av vårt totaltilbud til kundene. Det å kunne tilby finansiering i samarbeid med Nordens ledende finansieringsselskap er en stor fordel. Det 16-årige samarbeidet

har vært en lærerik prosess. Vi tilbyr nå en rekke ulike finansieringsløsninger for å kunne tilfredsstille stadig endrede kundebehov. Sammen har vi tilegnet oss solid kunnskap om begge parter produkter og tjenester, noe som gjør Nasta Finans til et solid og trygt alternativ. Vi har vært opptatt av at Nasta Finans skal representere de samme verdier og fordeler som resten av vårt totaltilbud. Vi er overbevist om at vi gjennom Nasta Finans kan tilby meget gode og forutsigbare betingelser."

Nasta Nytt har tatt en prat med Bård Røed Larsen (partneransvarlig Nasta Finans/regionsjef Nordea Finans) for noen kommentarer knyttet til finansiering.

Med Nasta Finans sin lange erfaring i finansieringsbransjen, hva vil dere anbefale en bedrift når nye driftsmidler skal anskaffes?

- Når man skal vurdere valg av type finansiering er det viktig å danne seg en oversikt over de totale kostnadene for å finne den mest lønnsomme løsningen. Leasing har f. eks. andre skatte- og regnskapsmessige konsekvenser enn lån eller bruk av egenkapital. Eksempelvis blir de skattemessige fradragene normalt større for leasing enn for lån, da de samlede avskrivningene ved lånefinansiering er lavere enn de totale leiekostnadene i leieperioden. Man oppnår også gjerne bedre forholdstall i balansen, da det ikke har vært vanlig å balanseføre det leasede utstyret i regnskapet. Det er derfor viktig at bedriften vurderer mulige finansieringsalternativer opp mot den økonomiske situasjonen bedriften befinner seg i, og/ eller ønsker å tilnærme seg. Nasta Finans kan selvsagt gi rådgivning knyttet til dette.

Det skal ellers nevnes at ca. 70 % av alle finansieringsavtaler tilknyttet anleggsmaskiner er en eller annen form for leasing. Dette indikerer jo at denne type maskiner står seg godt til de muligheter leasing gir som finansieringsform.

Hvis man vurderer leasing bør man altså ta hensyn til alt fra rentekostnader, avskrivingsregler, vedlikeholdskostnader, til hvordan objektets verdi holder seg på brukmarkedet. Hvilke betydning har dette skatte- og likviditetsmessig for bedriften?

- Ved valg av leasing frigjøres driftskapital, og en får bedre oversikt over bedriftens totaløkonomi ved å samle alt på ett sted. Du får også mindre likviditetsbelastning ved at kostnadene fordeles over den tiden utstyret skaper inntjening. Leasing er også skattemessig gunstig i mange tilfeller. Små og mellomstore foretak slipper blant annet å aktivere utstyret i regnskapet, samt foreta avskrivninger. I stedet utgiftsføres den månedlige leien direkte, og regnskapet blir enklere.

Hvilke typer leasing er mest vanlig?

- Vi snakker som regel om tradisjonell leasing hvor investeringen nedbetales til kr 0,- (finansiell, full pay-out) og restverdileasing (operasjonell).

Hva menes med restverdileasing?

- Restverdileasing skiller seg fra tradisjonell leasing ved at du nedbetaler objektet til en restverdi. Denne restverdien garanteres normalt av Nasta. Dette kan være en god løsning dersom du ikke ønsker utfordringen med å selge utstyret. De faste månedsinnbetalingene er da lavere, fordi Nasta bærer risikoen knyttet til maskinens restverdi. Dette gjør at finansieringen, gitt visse forutsetninger, kan holdes utenfor balansepostene i regnskapet (også for store selskaper). Når avtaleperioden er over, leveres maskinen tilbake til Nasta.

Hva med lånefinansiering?

- Dette kan være den ideelle løsningen for kunder som ønsker å bli eier av maskinen umiddelbart, og benytte den over en lang periode. Lånefinansiering

kan dekke opptil 100 % av maskinens kjøpesum. Løpetiden varierer som oftest fra tre til fem år.

Tilbyr Nasta Finans også forsikring?

- Ja, gjennom et samarbeid med Tryg kan vi tilby en enkel og konkurransedyktig forsikringsløsning til Nasta sine leasingkunder. Tilbudet inkluderer alle relevante deknings knyttet til uregistrerte gravemaskiner og dumpere.

Regionsjef i Nordea Finans, Bård Røed Larsen, sammen med den nye salgssjefen hos Nasta, Stig Berg-Johansen



Vi ser en tendens til økende etterspørsel etter leie av maskiner, hva gjelder her?

- Nasta har som kjent et samarbeid med UCO (Utleiecompagniet AS) knyttet til korttidsleie av maskiner og utstyr (anbefales ved leietid 12 mnd. eller mindre). For lengre leieperioder kan vi tilby ulike leieløsninger gjennom Nasta Finans.

Leieproduktet er spesielt attraktivt for selskaper med kortere brukshorison, behov for toppmoderne utstyr, samt for prosjektbasert virksomhet.

Vi ser en økende tendens til at det offentlige og større private aktører har en annen tilnærming til nødvendigheten av «egen» maskinpark. For mange er det kun avgjørende å ha et forutsigbart og enkelt maskinhold i en tidsavgrenset periode, uten bekymring for service, vedlikehold eller utdatert utstyr. I tillegg er som oftest leieavtalene knyttet opp mot fastrente, noe som gir full finansiell forutsigbarhet. Leieproduktet er derfor meget relevant for noen, men kanskje ikke for alle.

Maskinselger Nasta	Finanskonsulent Nasta Finans	E-post	Telefon
Espen Andersen	Bård Røed Larsen	bard.roed.larsen@nordeafinans.no	92227784
Bjarne Bøe	Gilbert Totland	gilbert.totland@nordeafinans.no	92896865
Trond V Meland	Tor Taksgaard	tor.taksgaard@nordeafinans.no	41449377
Kim Jørgen Moe	Tor Taksgaard	tor.taksgaard@nordeafinans.no	41449377
Helge Myrhaug	Erik Søgård	erik.sogard@nordeafinans.no	93454667
Øystein Myrhaug	Erik Søgård	erik.sogard@nordeafinans.no	93454667
Nils Arve Norendal	Bård Røed Larsen	bard.roed.larsen@nordeafinans.no	92227784
Øyvind Ottinsen	Erik Søgård	erik.sogard@nordeafinans.no	93454667
Fred Partyka	Erik Søgård	erik.sogard@nordeafinans.no	93454667
Christian Sleire	Gilbert Totland	gilbert.totland@nordeafinans.no	92896865
Kjell Joar Sleire	Gilbert Totland	gilbert.totland@nordeafinans.no	92896865
Knut Stensrud	Preben Lønn	preben.lonn@nordeafinans.no	91560966
Kjell Sørensen	Bård Røed Larsen	bard.roed.larsen@nordeafinans.no	92227784
Rune Traasdahl	Børge Klæboe	borge.klaboe@nordeafinans.no	91165608
Ola Vik	Svein H. Rafteseth	svein.helge.rafteseth@nordeafinans.no	41675052
Sjur Wethal	Christin Enghaug	christin.enghaug@nordeafinans.no	46950016

FAKTA NORDEA FINANS:

Nordea Finans Norge AS er en del av Nordea-konsernet. Nordeas visjon er å være en sterk europeisk bank, anerkjent for sine medarbeidere, som skaper merverdi for sine kunder og aksjonærer. Nordea gjør det mulig for kundene å nå sine mål ved å tilby et bredt spekter av produkter, tjenester og løsninger innen banktjenester og forsikring. Nordea har ca. 11 millioner kunder, ca. 1 400 avdelingskontorer, og er blant de ti største bankene i Europa.

Nordea Finans er konsernets spesialister innen leasing, bilfinansiering, factoring og salgfinansiering. Produktene distribueres gjennom bankens landsomfattende salgsnett, ved selskapets egne medarbeidere på selskapets ti regionskontorer og via samarbeidende leverandører som NASTA. Nordea Finans ble etablert i 1989 og inngår i Nordens største finansieringsselskapsgruppe, Nordea Finance. Nordea Finans Norge har 180 ansatte og en forvaltningskapital på ca 18 mrd NOK.



På bildet til venstre: Daglig leder Bjarne Tarberg (t.v.) sammen med maskinsjåfør Kåre Steinar Seljeset.

På bildet under: Maskinsjåfør på ZX135US-5 Trond Vegard Myrvågnes.



LANG OG GOD ERFARING

TARBERG AS PÅ
MOLTUSSTRANDA I HERØY

“Kjerringa liker godt fargen”, fleiper daglig leder i firmaet Tarberg AS, Bjarne Tarberg, på spørsmålet om hvorfor det er nettopp Hitachimaskiner i maskinparken. “Neida, vi er veldig godt fornøyd med maskinene fra Nasta”, smiler Bjarne Tarberg, og legger til “Det har ikke vært noen store reparasjoner på dem heller. De har gått jevnt og trutt i alle år.” Maskinsjåfør Kåre Steinar Siljeset nikker bekreftende. Han har kjørt en ZX210-3 siden november 2006. “Jeg har rundet 8 500 timer, og maskinen er kjempebra uansett arbeid”, roser Siljeset. “Jeg har prøvd den nye serie 5 maskinen - og den står selvfølgelig på ønskelisten”, legger han til.

Firmaet Tarberg AS hadde sin start i 1986, og den første oransje maskinen kom inn i firmaet i form av en EX220, og senere en FH200. “Dessuten vil jeg nok si at vår kontaktperson hos Nasta, Ola Vik, har vært en medvirkende faktor til det gode samarbeidet vårt”. Siste tilskuddet til maskinparken er en ny ZX135US-5. Firmaet har 6 ansatte, og Tarberg kjører selv de fleste maskinene. Han vet hva han ser etter: “Korthekkeren er veldig praktisk, plassvennlig og allsidig”, mener Tarberg. “Og kjapp på hydraulikken”, legger maskinsjåfør Trond Vegard Myrvågnes til. Det er han som er fast sjåfør på den nye maskinen.

BELL DUMPERE

SERIE E

LANSERING



Bell Equipment har produsert rammestyrte dumperer siden 1984, og kan i dag tilby 6 ulike vekt-klasser til det norske markedet. Selskapet er en av verdens største produsenter av rammestyrte dumperer. Bell Equipment introduserer sin nye serie E i år. Dumperne ble introdusert under BAUMA tidligere i år, og de første er allerede på vei ut til kunder i Norge. Foreløpig er det modellene B25 og B30 som er lansert i den nye E-serien.

Vi har lenge hevdet at dumperne har det desidert laveste drivstofforbruket per tonn. De nye maskinene er intet unntak, og sammen med et eksepsjonelt godt satelittsystem, Fleetm@tic, vil

du som maskineier få en unik kostnadskontroll.

En meget komfortabel hytte gjør at du i tillegg får fornøyde sjåførere. Sikkerhet og komfort er prioritert i den nye serien. Som tidligere har man mulighet for fullfjæring (Comfort Ride), og en 10 tomers monitor.

Støynivået er meget lavt, og en rekke funksjonsvennlige HMS-systemer er på plass (som intelligent tipp, hellingsmåler, vekt, hastighetskontroll og turbospareprogram). Dumperne kommer også med en ny og revolusjonerende motorbrems.

HER FINNER DU OSS I HØST

MESSER OG UTSTILLINGER:

7. - 8. september	Svingen	Anleggstreff i regi av MEF	Moss, Østfold
13. -15. september	Dyrsku'n	Norges største landbruksutstilling	Seljord, Telemark
27. - 29. september	Loendagene	Årlig anleggstreff i Loen	Loen, Sogn & Fjordane
27. - 29. september	Ottamartnan	Folkefest ved Rondane	Otta, Oppland



KONTAKTINFORMASJON MASKINSELGERE:

Espen Andersen	Bruktmaskinselger	957 88 731	espen.andersen@nasta.no
Bjarne Bøe	Rogaland sør for Boknafjorden	916 97 246	bjarne.boe@nasta.no
Vegard Gultvedt	Storkundeansvarlig	901 65 754	vegard.gultvedt@nasta.no
Trond Viktor Meland	N-Trøndelag og Nordland	971 88 041	trond-viktor.meland@nasta.no
Kim Jørgen Moe	Sør-Trøndelag og Nord-Østerdal	920 22 535	kim-jorgen.moe@nasta.no
Helge Myrhaug	Buskerud og søndre Oppland	913 14 629	helge.myrhaug@nasta.no
Øystein Myrhaug	Buskerud	951 74 513	oystein.myrhaug@nasta.no
Nils Arve Norendal	Telemark og Vestfold	958 76 878	nils-arve.norendal@nasta.no
Øyvind Ottinsen	Hedmark og Gudbrandsdalen	953 37 830	oyvind.ottinsen@nasta.no
Fred Partyka	Akershus og Oslo	906 81 071	fred.partyka@nasta.no
Christian Sleire	Hordaland, Sogn&Fjord, N-Rogaland	941 60 644	christian.sleire@nasta.no
Kjell Joar Sleire	Hordaland, Sogn&Fjord, N-Rogaland	918 84 234	kjelljoar.sleire@nasta.no
Knut Stensrud	Aust-Agder og Vest-Agder	917 15 116	knut.stensrud@nasta.no
Kjell Sørensen	Hjullastere, minimaskiner og utstyr	913 32 453	kjell.sorensen@nasta.no
Rune Traasdahl	Troms og Finmark	995 58 787	rune.traasdahl@nasta.no
Ola Vik	Nordfjord og Møre&Romsdal	977 53 093	ola.vik@nasta.no
Sjur Wethal	Østfold + Heatwork	913 47 166	sjur.wethal@nasta.no

Avs:
Nasta AS
Postboks 2100
3255 Larvik

