

NASTA[®] NYTT

KUNDEMAGASIN FRA NASTA MAI 2018



NASTA UTVIKLER FREMTIDENS ENERGISYSTEMER!

Les mer på side 6 og 7

LA OSS GI DEG OPTIMAL YTELSE OG DRIFTSTID

VÅRENS KULESTE MØTEPLASS.

Dagene 2-6 mai er det igjen tid for Vei & Anlegg på Hellerudsletta. For Nasta er dette et høydepunkt vi gleder oss til mange måneder i forveien.

For tre år siden vant Nasta prisen for «Beste stand». Den stoltheten har vært god å kjenne på under planleggingen av årets utstilling. Et annet (og kanskje like kjent...) arrangement går i år av stabelen 5. mai. Ja, på folkemunne har Holmenkollstafetten fått navnet «vårens vakreste eventyr». Når dette passende kallenavnet for Vei & Anlegg 2018 er opptatt, så lanserer vi isteden «vårens kuleste møteplass» som vårt forslag!

Apropos navnevalg så vil du i NastaNytt finne en artikkel om ZERΩN, utviklet av Nasta sin avdeling for spesialproduksjon (NSP). Selv om den ser ut som en Hitachi og oppfører seg som en Hitachi, så bærer den altså navnet ZERΩN, fellesbetegnelsen for Nasta-maskiner uten utslipp. Den første (en 16-tonns gravemaskin med batteri og kabel) er nettopp levert til kunde, og utviklingen av større ZERΩN-maskiner med batteri og brenselcelle er godt i gang.

Anleggshuset (eller Anleggshuset.no) er også en betegnelse du vil bli kjent med ved å lese NastaNytt. Portalen lanseres i disse dager, og eies 100 % av Nasta.



Vi tror at våre relasjoner i bransjen er et fantastisk bra fundament for å tilby kundene anleggsutstyr på nett. Her er det bare vinnere: Leverandørene våre (og dermed Nasta) skal selge godt med varer, og kundene vil få en enda mer kostnadseffektiv kjøpsprosess gjennom Anleggshuset.no.

I 2017 passerte Nasta for første gang milliarder i omsetning. I tillegg kommer omsetningen fra vårt datterselskap Kiesel Norge AS (kr. 75 mill.) og vårt søsterselskap Nasta Utleie AS (kr. 14 mill.).

Med vekst følger også behov for endring. I Nasta søker vi hele tiden å forbedre innholdet i tilbudet vårt. Nasta skal være et unikt og trygt valg, og gi gode opplevelser til deg som kunde. Med våre maskiner, utstyr og kompetanse, skal Nasta bidra til at du som kunde fremstår mer tilpasningsdyktig og fleksibel enn dine konkurrenter.

Vi gleder oss til å vise fram konseptene og maskinene på Vei & Anlegg. Du er hjertelig velkommen!

Tom Johansen, adm.dir. Nasta.



F.v. Ken Morgan Svenning, Ulf Jakobsson, Daniel Andresen (foran), Robert Moen (foran), Sjur Wethal Helljesen (bak), Vegard Gultvedt, Kai Ronny Løvtjernet, Tom Ola Bjerkestuen, Tommy Oen Grøndahl, Fred Partyka

NASTA BYGGER NYTT OG STØRRE I AKERSHUS.

Nasta har besluttet å flytte fra dagens avdeling på Lillestrøm (Tuen) til nye lokaler cirka 8 kilometer lenger nordvest, inntil E6.

Tomta er på litt over 15 000 m² inntil E6, nærmere bestemt nabotomten til godt synlige Oslo Liftutleie og rett nord for Olavsgaard Hotell. Hellerudsletta, der anleggs-messa Vei og Anlegg blir avholdt hvert tredje år, er bare et langt steinkast unna.

Med stigende etterspørsel har arealbehovet har økt tilsvarende for Oslo/Akershus-avdelingen. Når Nasta da fikk mulighet til å slå til på en tomt med fantastisk eksponering mot E6 ble valget enkelt.

I første omgang vil målet være å flytte eksisterende drift ved anlegget på Tuen til de nye lokalene. I tillegg vil større lokaler gi rom for mer utstillingsareal innendørs.

Selve lokalene forventes å bli drøye 2000 m², og skal foruten verkstedhall romme vaskeanlegg, lager, showroom, undervisningsrom for Nasta Skolen, samt areal til selgere og administrasjon.

Nasta har «kundenærhet» som sin verdidisciplin. Med kunden i fokus har Nasta som mål å bygge et anlegg som er imøtekommende, kundevennlig og åpent for alle nåværende og nye kunder.

Anlegget ventes ferdigstilt høsten 2019.





Vei og Anlegg 2015, der Nasta vant prisen for beste stand.

VEI OG ANLEGG 2018.

Når Maskingrossisternes Forening (MGF) i perioden 2-6 mai arrangerer Nordens største anleggsmesse for 15. gang er tiden inne for å kle på Hitachi jakka og besøke oss. Nasta har i år en stand på 2600 m² (stand D10), og vi gleder oss til å vise frem et bredt utvalg fra vårt produktspekter.

Vår utstys- og deleavdeling stiller med følgende godbiter: Weber vibroplater, tømmer- og sorteringsklyper, grave- og pusseskuffer, MSB hammere, understell, gummikjeder og masse annet stæsj til din maskin. En virkelig nyhet er Anlegghuset.no. Nasta sin nettbu-tikk for anleggsutstyr kan du lese mer om på side 17 i dette nummeret. Anlegghuset.no vil i tillegg ha en egen stand (Hd20) inne i messehallen. Her vil du få hjelp til å opprette egen bruker, og opplæring i hvordan du enkelt gjør en bestilling på nett.

Våre tekniske eksperter er på plass for å svare på alt som måtte dukke opp av tricky spørsmål. Nasta Service vil gi informasjon om maskinovervåkingssystemene fra Hitachi og Bell, samt forklare deg innholdet i Nasta sine serviceavtaler, etter sigende bransjens beste. Nasta

Finans har konsulenter som mer enn gjerne hjelper deg med finansiering, og Nasta Utleie er på plass for å veilede om fordeler og ulemper ved utleie.

Vår populære simulator fra Vei & Anlegg 2015 er selvsagt også på plass. Dermed vil store og små entusiaster igjen få kjenne på følelsen av hvordan det er å operere en Hitachi. Trofaste medlemmer av «Nasta Driver» vil få en ekstra hyggelig velkomst. Er du fører av en Bell eller Hitachimaskin kan du melde deg gratis inn i vår maskinførerklubb «Nasta Driver». Gjør du det i forkant av messa kan du vente deg en liten gave i vår «Nasta Drivers Lounge». Les om hvordan du blir medlem på side 18.



Både store og små kan få en smakebit av gravemaskinkjøring i vår simulator.

Nastashop.no er på standen, med salg av klær, modeller og andre effekter. Her kan du kjøpe Hitachi-, Bell- og Nastaeffekter til hyggelige messepriser. I tillegg til nyheter som blant annet Hitachi spill, tilbehør og klær, vil også nye effekter med vår superpopulære maskot «Hitachoo» være tilgjengelig for salg. Vinni og brødrene Lundefaret kommer også, og Hitachoo vil steke sine berømte fiskepinner. Samarbeidet med Vinni og brødrene Lundefaret kan du lese mer om på side 24.

Viktigst i år er likevel det ekstra store utvalget av maskiner. Den helt nye Bell B60E, verdens største ramme-styrte dumper, blir selvsagt et blikkfang. Les mer om dumperne fra Bell på side 20-21. Hjullasterutvalget fra Hitachi er representert med hele 8 modeller – deriblant to rykende ferske norgespremierer (ZW150-6 og ZW330-6 som du kan lese mer om på side 12-13). Nytt av året er at vi får besøk av vårt datterselskap og samarbeidspartner Kiesel Norge AS med den populære Fuchs 350 (denne kan du lese mer om på side 19). I tillegg til denne spesialmaskinen vil Nasta Spesialproduksjon vise frem noen av sine «stoltheter».

Årets maskinpark

Minigravere: ZX19-5, ZX26U-5, ZX38-5, ZX55-5 og ZX65USB-5

Beltegravere: ZX85US-5, ZX135US-6, ZX210LC-6, ZX225USR-6, ZX300LC-6, ZX490-6 og ZX890-6.

Hjulgravere: ZX140W-6, ZX145W-6 og ZX170W-6.

Hjullastere: ZW75-6, ZW150-6, ZW180-6, ZW220-6, ZW310-6, ZW330-6, ZW370-6 og ZW550-6 med sidetippeskuff.

Dumpere: B40E og B60E

Spesialmaskiner: Her kommer det noen spennende spesialmaskiner - møt opp og sel!



BLI MED PÅ MESSE!
Last ned din gratisbillett på
veioanlegg2018.no

*Vi gleder oss – og ønsker deg
høytlig velkommen til vår stand!*

*Vårt mål er å gi store og små
graveentusiaster gode
messeopplevelser!*

ZERO ER FØDT - ET ELEKTRISK EVENTYR ER I STARTGROPA!

Helt på tampen av 2017 ble det offentliggjort at ni prosjekter ledet av næringslivet vil bli støttet med totalt 117 millioner kroner til å utvikle løsninger for utslippsfri transport på land.

Støtten gis gjennom PILOT-E, den felles finansieringsordningen til Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Enova. Ett av prosjektene er et samarbeidsprosjekt ledet av Nasta AS ved avdelingen Nasta Spesialproduksjon (NSP). Sammen med utvalgte partnere skal Nasta AS utvikle utslippsfrie løsninger for gravemaskiner. Målet er å lage en stor anleggsmaskin – en gravemaskin på 30 tonn – som ikke slipper ut noe luftforurensing. Det betyr at den må være elektrisk.

Leder for avdelingen spesialkonstruksjon Jan Ivar Ibsen, har sammen med HMS-ansvarlig Nils Olav Haukaas stått i spissen for prosjektet. Bakgrunnen er et sterkt ønske om å utvikle miljøvennlige maskiner, samt krav og fokus fra myndigheter og kunder. Prosessen PILOT-E prosjektet har vært spennende, og det var en lettet gjeng hos Nasta som mottok nyheten: «Ja, dette var veldig moro! Utslippsfrie anleggsmaskiner er ikke akkurat hyllevare - de må lages, og til dels finnes opp. Nasta Spesialproduksjon har fått mange forespørsler på utslippsfrie anleggsmaskiner, og vi har derfor valgt å hive oss rundt for og utvikle dette!», sier Haukaas.

Prosjektet er et samarbeidsprosjekt mellom Oslo Om-sorgsbygg, Bellona, Sintef Byggforsk, DiFi, Skanska, Siemens og Nasta. Prosjektet er å lage en utslippsfri gravemaskin på 30 tonn. Maskinen skal blant annet kunne fungere på byggeplasser i Oslo. Dette er utfordrende i seg selv, da det ikke er mange mega-watt med ledig strømkapasitet på byggeplasser i etablerte og tettbygde strøk. Derfor må gruppen tenke utradisjonelt og kreativt om målet om å ha en prototype klar i første halvår 2019 skal nåes.

Før Pilot-E prosjektet så dagens lys var Nasta allerede i gang med en annen type elektrisk graver. I skrivende stund er det like før RagnSells får den første av fem Hitachi ZX160LC-6 som Nasta SpesialProduksjon konverterer til elektrisk drift. Dieselmotor og dieseltank er fjernet, mens elektrisk motor og batteripakke er satt inn. Maskinen er beregnet for hoveddrift med strøm fra nettet med tilkoblet kabel + et batteri som gjør at den også kan kjøre en kort periode uten nettstrøm. El-motor, omformere og batteri er vannavkjølte. Alle andre funksjoner på maskinen fungerer som originalt.



F.v. Leder for Spesialproduksjon Jan Ivar Ibsen sammen med HMS-ansvarlig Nils Olav Haukaas

Maskinen har kabeltilkobling på overvogn (etter kundens ønske), men kan også leveres med kabeltilkobling på undervogn.

«Vi vil også kunne gjøre tilsvarende el-konverteringer på andre Hitachimodeller, nye og brukte i fremtiden»

– understreker Jan Ivar Ibsen.

Denne maskinen er den første av en pakke på fem like maskiner som skal gå på RagnSells avdelinger rundt om i landet. Dette er maskiner som er 100 % Nasta-ombygget og vi ønsker derfor å gi de utslippsfrie maskinene vårt eget merkenavn. Den første maskinen fra Nasta til RagnSells ble da også den første som tok navnet ZERON - kort oppsummert; ZERO by Nasta.

En kan i dag tenke seg flere løsninger av utslippsfrie anleggsmaskiner. Energikilder kan være strøm, batteri eller brenselcelle, eller en kombinasjon av disse. Hva som vil lønne seg er avhengig av bruksområde, maskinstørrelse, type arbeid og så videre.

Vi i Nasta er stolte av å lede utviklingen av utslippsfrie maskiner i Norge. Når Hitachi og Nasta SpesialProduksjon samler kunnskapen så ser vi at løsningene blir veldig gode. Vårt felles mål er at kunder som kjøper Hitachi (og nå ZERON) skal forbli hestehodet foran sine konkurrenter.

NASTA SØRGER FOR RIKTIG FREMTIDSKOMPETANSE.

NASTA vokser, og i 2017 utvidet vi klargjøringsavdelingen i Larvik med et nytt bygg.

Det betyr flere ansatte, og den hurtige tekniske utviklingen krever økt fokus på opplæring. Alle våre mekanikere gjennomfører et tilpasset kursprogram med skolerte instruktører fra flere av våre leverandører. Kursene består av teori og praksis ved Nasta skolen.

Som en del av dette har alle klargjøringsmekanikerne vært ute i feltet og testet Hitachi gravemaskiner og hjullastere. Mekanikerne fikk prøve seg på bygging av voll til støydemping, graving i skråninger, sortering av stein og grøftegraving. Det ble også gitt instruksjon i sikker kjøring og lastning av dumper med hjullaster. Ikke kjøreopplæring altså, men en innføring i sikker bruk. Og test av maskiner i praksis.

Det nye bygget på Bommestad er et rent klargjøringsverksted, og med demofeltet like ved får klargjøringsmekanikere også muligheter for å teste maskinene. Testkjøring er verdifullt, og hjelper mekanikeren til å levere et best mulig arbeid til kunden. Samtidig er det et populært avbrekk som er med å forsterke det gode sosiale miljøet i Nasta.

Nastaskolen bidrar med riktig opplæring eksternt og internt.

Nastaskolen er et tilbud til kunder og ansatte. Skolen tilbyr kurspakker og har som mål å gi deltakerne mer kunnskap om maskinene, og optimal bruk av disse. Nastaskolen holder til i Nasta sine lokaler på Bommestad i Larvik. Her har vi kurslokale, og et tilknyttet komponentrom hvor kursdeltakerne får prøve seg på praktiske oppgaver.

Kurs kan tilpasses ditt firma, etter dine ønsker. Deltakerne får tilgang til Nastaskolen sin kursportal hvor de finner kursmaterieell og nødvendig HMS-dokumentasjon. Etter kurset utstedes kursbevis for gjennomført og dokumentert opplæring.

«Etterspørselen etter kurs øker, og i 2017 avholdt vi nærmere 50 kurs, i Larvik eller rundt om i landet. Vi tipper det blir enda flere i 2018!»

– Espen Olsen
Kursleder og teknisk sjef i Nasta.



STILLING LEDIG!

Vi søker dyktige mekanikere,
er DU den rette?

Send oss en søknad!

nasta.no

FRANZEFLOSS SETTER IGJEN SIN LIT TIL DE STORE ORANSJE!

Franzefoss har en nesten 100 år lang industrihistorie og tradisjon for å ta vare på fremtiden. Bedriften ble etablert i 1919 i Sandvika utenfor Oslo, og startet opp med produksjon av kalkmel til landbruket og knust stein til bygg og anlegg.

Virksomheten omfatter i dag bla. produksjon av pukk og levering av gjenvinningstjenester. Franzefoss har også mange eiendommer som de selv forvalter. Selskapet har avdelinger over hele landet, fra Alta i nord, til Kristiansand i sør.

I 2004 fikk avdelingen på Lierskogen i Buskerud en ny Hitachi ZX850. Maskinen har jobbet jevnt og trutt i bruddet helt frem til den i fjor høst ble erstattet av en ny ZX890LCR-6. Da hadde 850'n over 14 000 timer på telleren. Den nye maskinen har i tillegg til lavere utslipp og reduserte kjørekostnader, en rekke nye funksjoner. Maskinfører Sigurd Mørk begynte i firmaet ved årsskiftet, og har dermed kun en drøy måned fartstid. Så langt stortrives han både i firmaet og i maskinen. «Det er en stødig og rolig maskin», smiler han.

Maskinen er tilpasset til arbeidet på mer enn en måte. For det første er det en såkalt Rock-versjon (steinbruddsutgave fra Hitachi), med blant annet forsterket undervogn, bom og stikke. Dessuten er maskinen levert med lang bom (8,4 meter) og kort stikke (2,95 meter). Klepp-skuffen på 5 m³ er direkte montert, og hammerglass og Easy Dig er levert som ekstrautstyr.

«Den er stille og fin i hytta. I tillegg er både rekkevidde og høyde veldig god med tanke på steiner under loddet», utdyper Sigurd.

Maskinen laster mellom fem og seks tusen tonn per dag i dette bruddet. Da er man avhengig av utstyr som fungerer, så Franzefoss har selvsagt serviceavtale på maskinen. Servicemekaniker Bjørn Tore Tandberg hos Nasta får kun gode skussmål: «Han er veldig flink til å ta kontakt og følge opp, så serviceavtalen fungerer utmerket». Vedlikehold er den nyansatte maskinføreren også selv veldig opptatt av: «Det er viktig å passe godt på maskinen, og jeg er en av dem som er nøye med det daglige vedlikeholdet. Jeg tar til og med av meg skoene inne i maskinen. Et stort pluss ved 890'n er at vedlikeholdspunktene er svært godt plassert, og det gir enkel tilgang for oss som skal utføre det daglige vedlikeholdet».

Hva skjedde så med pensjonisten fra 2004? Joda – den er fortsatt i firmaet, men flyttet til avdelingen på Bondkall i Oslo.



ZX890LCR-6 i arbeid - nederst til høyre maskinfører Sigurd Mørk





NORGESPREMIERE PÅ HJULLASTERE!

Hitachi hjullastere serie-6 har vært en stor suksess siden den første lasteren i serien ble lansert på norsk jord.

Denne våren kommer de etterlengtede modellene ZW150-6 og ZW330-6. Produksjonen strekker seg dermed fra den minste kompaktlasteren ZW65-6 til den største ZW550-6. Med de to siste maskinene som introduseres er det totalt 11 størrelser å velge blant.

Hele serien har hatt fokus på lavere drivstofforbruk og økt trekkraft. Høyest mulig produktivitet til lavest mulig total kostnad.

«De nye hjullasterne er mykere i gira, og det er en kjempeforskjell å kjøre de sammenlignet med tidligere serier»

Uttalelsen kommer fra teknisk sjef for hjullastere hos Nasta, Espen Olsen. Han er ikke i tvil om hvorfor de nye

serie-6 hjullasterne er populære i Norge. Dieselpartikkelfilteret er byttet ut med AdBlue. For omtrent hver tredje tank med diesel skal det nå også fylles AdBlue. AdBlue måleren sitter i displayet. På grunn av motortypen har de nye hjullasterne lavere diesel forbruk. Dessuten er motoren mer kompatibel med girkassen. Hjullasterne fra Hitachi har brenning hver time – ikke hver 8ende som er vanlig hos andre produsenter. «Det tenner en lampe i displayet, men utover dette vil ikke maskinfører merke noe», presiserer Olsen. Slik arbeider en helt uforstyrret av brenningen.

ZW150-6

Arvtakeren til Hitachi ZW150-5 representerer det beste innen hjullastere. Den er allsidig, har bransjeledende sikkerhet og byr på komfort langt utover det forventede. Hjullastermodellen leveres med tre ulike valg av løftearmer; standard, high-lift og parallelløft. ZW150-6 har også krypmodus. I kombinasjon med første hurtigvalg

tillates full justering av maksimal kjørehastighet i første gir (1-7 km/ t), dermed kan operatøren bruke høyere turtall ved lave hastigheter for maksimal hydraulisk ytelse. Et annet eksempel på den avanserte teknologien som er integrert i ZW150-6 er motorenes etterbehandlingsenhet. Denne er designet for å redusere utslipp og støynivå, og består av en dieseloxydskatalysator, urea-blandingsrør, SCR-system (SCR) og lydempere. SCR-systemet injiserer urea i eksosgass for å redusere nitrogenoksid. Drivstofforbruk er redusert med 19 % i kjøremodus, og med 6 % i lasteoperasjoner sammenlignet med den tidligere serie-5 modellen.

«Vedlikehold, førerkomfort og allsidighet er avgjørende for våre kunder», sier hjullasteransvarlig i Hitachi Construction Machinery (Europe), Bill Vasilis Drougkas. «ZW150-6 kan leveres med en rekke spesialdesignede tilvalg og hurtigkoblinger for å optimalisere ytelsen. Dette vet vi at spesielt Nasta og deres norske kunder setter pris på.»

Føremiljøet i Hitachi ZW150-6 gjør arbeidshverdagen trygg og komfortabel for operatøren. Hytta er svært oversiktlig, meget godt lydisolert og det er stor fokus på brukervennlighet. Bakspeilet og sidespeilene, det buede motordekselet og nye posisjoner på avtrekksrør og luftinntak bidrar alt til å forbedre oversikten over operatørens omgivelser. LED-baklyset øker maskinens synlighet, spesielt viktig på uoversiktlige og støvete arbeidsplasser. Lastdemperfunksjonen sikrer jevn kjøring i alle typer terreng. For raskt og enkelt daglig vedlikehold har Hitachi ZW150-6 brede åpnings-sidedeksler for bedre tilgang. Luftfilter og ureatank er lett tilgjengelig fra bakkenivå.

ZW330-6

Siste hjullastermodell som lanseres er den nye ZW330-6 med en driftsvekt på nesten 27 tonn. Med sin eksepsjonelle slitestyrke og pålitelighet er ZW330-6 ideell for arbeid under krevende forhold. Den er designet og produsert ved hjelp av banebrytende teknologi, og har robuste kvalitetskomponenter som tåler utfordringene på travle arbeidsplasser. Modellen er også tilgjengelig med high-lift løftearm. Drivstofforbruket til

ZW330-6 er redusert med 19 % i kjøremodus, og med 7 % i lasteoperasjoner sammenlignet med den tidligere serie-5 modellen.

Trekraften har økt med hele 26 %. Resultatet er et mer effektivt lastearbeid. «Quick power» bryteren, (effekt bryter) øker motoreffekten når du trenger mer kraft på kort varsel, eller når du kjører i oppoverbakke. Nytt er også at hjullasteren har Lockup (tidligere kun tilgjengelig på modellene ZW370 og ZW550). Dette speeder opp maskinene i transportmodus. Lockup systemet gjør hjullasteren mykere i gira, og utgjør en kjempeforskjell ved kjøring. Systemet leveres nå på alle hjullastere fra ZW250-6 og større. Elektrisk spakstyringssystem leveres originalt fra ZW220-6 og større.

Er du interessert i å vite mer om våre hjullastere, eller se nærmere på dem, vil vi anbefale å ta en tur innom vår stand på Vei og Anlegg. Her vil hele åtte ulike hjullastermodeller vises frem. Våre dyktige maskinselgere og tekniske sjefer vil kunne svare på spørsmål. Skulle du ikke få anledning til å besøke oss på messa i mai; alle brosjyrene er tilgjengelige på vår hjemmeside.

MODELL	Maskin (kg)	Skuffestr. (liter)	Motor (kW/hk)
ZW75-6	5 200	1 100	55/ 75
ZW150-6	12 250 -12 520	1 900 -2 300	104/ 141
ZW180-6	14 880 -15 250	2 400 -2 800	129/ 175
ZW220-6	17 950 -18 360	2 400 -3 400	149/ 203
ZW250-6	20 460 -20 920	2 800 -3 900	186/ 249
ZW310-6	24 140 -24 590	3 200 -4 500	222/ 302
ZW330-6	26 630 -27 100	4 100 -5 200	232/ 311
ZW370-6	33 680 -34 220	5 000 -7 000	290/ 394
ZW550-6	47 060 -47 780	6 500 -10 000	382/ 519

VI SKREDDERSYR DIN MASKIN!

Nasta SpesialProduksjon (NSP) har i mer enn 10 år skreddersydd og konstruert løsninger for Nasta sine kunder.

Alt skjer på anlegget vårt i Larvik. Fra tegning og beregning i programmer som AutoCad og Inventor 3D, til selve konstruksjonen og produksjonen. En rutinert og erfaren teknisk avdeling løser de fleste hydrauliske og elektriske utfordringer.

Avdelingen beskjeftiger i dag mer enn 20 årsverk som utelukkende jobber med skreddersømprosjekter. Leder for Nasta SpesialProduksjon er Jan Ivar Ibsen. Vi er stolte over å være den eneste bedriften i Norge som produserer skreddersydde maskiner - in house. Dermed beholdes nærheten til kunden, og du får din maskin levert slik du ønsker. Produksjonslokalet inneholder sveiseverksted, monteringshall og lakkhall.

Skreddersøm vil i mange tilfeller gi kjøper og maskinfører en mer effektiv maskin tilpasset arbeidet eller arbeidssituasjonen. Det er tett samarbeid med kunden gjennom hele prosessen, slik at vi hele tiden kan tilpasse og teste oss frem til den løsningen som tilfredsstillende behovet best. Vår avdeling for HMS og kvalitetskontroll er sterkt involvert. HMS-ansvarlig Nils Olav Haukaas sikrer formkravene slik at spesialprosjektet leveres CE-godkjent.

Gjennom 12 år med spesialproduksjon har vi opparbeidet bred kompetanse på en rekke tilpasningsløsninger slik som jernbanemaskiner, materialhåndteringsmaskiner, tunnelmaskiner og båtmaskiner. Det er også gjort tilpasninger for rullestolbrukere.



En av maskinene vi fikk gleden av å bygge i 2017 var en ny Hitachi ZX530LCH-6 for Stena Recycling AS i Stavanger. Maskinen er ombygget med hytteløft, og har i tillegg en ombygget Klepp KM90 i sticketopp for enkelt å kunne bytte mellom "standard stikke" med klype/magnet og "bom-montert" saks.

Med et titalls maskiner montert på båt de siste årene har NSP opparbeidet høy kompetanse og erfaring innen båtmaskiner. Dette har gitt mange oppdrag fra bransjen. Hagland Shipping og Aasen Shipping er to eksempler.

Da det er helt nødvendig å kunne utføre en effektiv operasjon med løft av maskin fra land til båt, har vi spesialisert oss på tilkobling av hydraulikk til travers, og ikke minst det å foreta en sikker seafasting av maskinen. På den måten sikrer vi at maskiner opptil 90 tonn kan løftes hele om bord.



SATSING PÅ TYSKE VIBRASJONSPLATER.

Weber MT ble stiftet av Günther Weber i 1952, og kan dermed se tilbake på en bedriftshistorie som strekker seg over mer enn seksti år.

Weber MT tilbyr et omfattende produktspekter innen håndstyrt komprimeringsutstyr. Dette omfatter først og fremst produkter som vibrasjonsplater, vendbare jordkomprimatorer, vibrasjonsventiler, håndstyrte ruller og interne vibratorer for betongkomprimering. Den aller første vibroplaten ble produsert og lansert allerede i 1958. I dag har bedriften et omfattende nettverk av forhandlere og salgskontorer, samt uavhengige datterselskaper i Frankrike, Polen, Tsjekkia, Russland, USA, Canada og Brasil.

Da Hitachi valgte å redusere sin satsing på komprimeringsutstyr så Nasta andre veier for å dekke kundens behov. Vi har i den anledning inngått en samarbeidsavtale med Weber, og kan nå levere en komplett serie av komprimeringsutstyr, både til større anleggsmaskiner og tradisjonelt salg «over disk».

Salgssjef for utstyr hos Nasta, Terje Lastein, sier dette om satsingen: «Weber er ikke et billig produkt, men representerer uovertruffen kvalitet! Produktet passer derfor godt inn i Nastas produktportefølje som skal bestå av kvalitetsprodukter som gir brukeren færrest mulige driftsavbrudd.»

For å markere satsingen på Weber som leverandør av vibroplater, valgte Nasta i desember å kjøre en julekonkurranse på Facebook.

Dette ble en stor suksess, og nesten 80.000 fikk med seg konkurransen. Den heldige vinneren ble trukket på selveste julaften, og Ole André Hestad fra Kristiansand ble kåret som vinner av en splitter ny Weber MT vibroplate til en verdi av 14 993,- (eks. mva.). Vi gratulerer og håper «hoppetussa» kommer godt med.

Flere kunder har testet de nye vibroplatene. En av dem er Kongsberg Entreprenør AS. Andre Lybekk, formann i firmaet, har fått et meget godt inntrykk av platene: «De virker veldig mye bedre enn tidligere merker vi har testet». En 500 kilos Weber CR7 har gått jevnt hos Buskerud entreprenøren siden årsskiftet. Grunnarbeider Joakim Hoverud er den som daglig håndterer vibroplata. «Den er lett å håndtere, har lite vibrasjon og bra demping i håndtaket», oppsummerer han. Vibroplata leveres med systemet «Compatrol» - et sensorsystem som gir brukeren signal når underlaget er tilstrekkelig kompakt. «Slike sensorer har vi ikke hatt på våre tidligere vibroplater», tillegger Lybekk, «og det fungerer godt».

Fv. Formann Andre Lybekk og grunnarbeider Joakim Hoverud.



Fv. Terje Lastein, Øystein Haga Jensen, Kjeld Torød-Hessner, Marthe Haugen, Kjetil Olstad Jonsmyr, Martin Bergmann Sørensen, Jan Akerholt, Henrik Anholt, Trond Egil Holhjern.

NÅ KAN DU KJØPE ANLEGGsutstyr PÅ NETT.

Er en døgnåpen nettshop for anleggsutstyr noe for deg? Eller kanskje du er lei av annonser uten priser?

Da er du sannsynligvis i målgruppen når Nasta nå introduserer netthandel med Anleggshuset.no!

Anleggshuset har som målsetting å være en komplett netthandelsbasert utstyrsleverandør til anleggsmaskiner i Norge. Primærsortiment vil være tilbehør til gravemasiner og hjullastere, men du finner også annet frittstående tilbehør. Eksempler er drivstofftanker, vibroplater m.m. Anleggshuset.no vil utvide vareutvalget etter hvert, og vil være lydhøre med tanke på produktområder og leverandører som ønsker et slikt samarbeid. Anleggshuset er 100 % eiet av Nasta AS, og samarbeider tett med Nasta AS hva gjelder innkjøp, logistikk, distribusjon, garantihenvendelser og eventuelle reparasjonsbehov. Anleggshuset er samlokalisert med eierselskapets hovedkontor i Larvik. Virksomhetene deler også personalressurser innen markedsføring, salgshånd-

tering, regnskap og administrasjon. Anleggshuset.no selger kun til virksomheter som er registrert med organisasjonsnummer. Privatpersoner vil dermed ikke ha anledning til å handle via netthandelsløsningen.

Henrik Anholt har vært ansvarlig for bygging av løsningen. Han forteller at mange undrer seg over navnevalget Anleggshuset.no. «Hvorfor heter det ikke noe med Nasta?», har vært et gjentakende spørsmål. Svaret er rett og slett at vi ønsker frihet til å kunne tilby varer på Anleggshuset som vi ikke tilbyr via våre tradisjonelle salgskanaler på Nasta, og visa verca. Det vil si at det ikke behøver å være et én til én forhold mellom varesortimentet til Nasta og Anleggshuset.no.

For å handle på Anleggshuset.no kreves det imidlertid at man har kundekonto hos Nasta AS. Nye kunder av Nasta kan selv registrere seg som kunder, mens eksisterende Nasta-kunder må få opprettet en knytning mellom brukerkonto på Anleggshuset og eksisterende kundekonto hos Nasta AS. Fremgangsmåte og registreringsskjema finner du på innloggingssidene til Anleggshuset.no.

MØT MATS HOS STORÅSEN!

Navn: Mats Messenlien

Alder: 30

Jobber hos: Storåsen as, Sjusjøen

Bosted: Mesnalia, Ringsaker

Sivilstand: Samboer

Maskin: Hitachi ZX210LC-3

Hvor jobber du nå om dagen?

Det har vært mye snøbrøyting i vinter, og mindre grave-maskinkjøring, men nå er jeg i full gang med det jeg liker aller best, å kjøre gravemaskin.

Hva synes du om 210-en?

Nå er jeg ikke merkefantast, men Hitachien er en maskin jeg liker meget godt. Den er presis, driftssikker og førervennlig. Dessuten fungerer alle ledd i Nasta-kjeden meget bra.

Hva er den vanskeligste jobben du har hatt?

Det er lett å svare på. Vi skulle erstatte ei gammel bru over ei elv på Sjusjøen. Da vi drev på gikk elva svært stor, og flommen tok med seg en omkjøringsvei vi hadde laget. Dette bød på flere utfordringer, og vi måtte finne andre løsninger. Da skal jeg si jeg fikk bruk for den kunnskapen jeg har tilegnet meg som fører.

Hva er det beste ved å sitte i føreriset?

Jeg har etter hvert fått noen oppgaver på det administrative plan, men må være ærlig å si at det er å sitte i føreriset jeg liker aller best. Spesielt etter en lang vinter. Å ha en lang sommersesong i føreriset med mange jobber foran seg, synes jeg er veldig fint.

Hvor ofte er du inne på Facebook-siden til Nasta Driver?

Der er jeg innom rett som det er. Artig å følge med på ting som skjer rundt om i det ganske land.



Nasta Driver og maskinfører Mats Messenlien

Sitter du i føreriset om 10 år?

Ja, det håper jeg. For meg er det den optimale jobben.

Hvor går drømmeferien?

Har ingen drømmemål. Vi var i Mexico for noen år siden. Det var eksotisk og spesielt, men svært langt å dra. Å ta seg en tur til sol og varme når det er som kaldest og mørkest her på berget, synes jeg er fint.

Er du flink på kjøkkenet?

Jeg når ikke min samboer Mari til anklene engang, men har så langt ikke fått klager når jeg disker opp med en biff-middag.

Hva ser du på TV?

Bruker ikke svært mye tid foran TV-en, men synes Fjorden Cowboys og Gullgraverne er morsomme program.

Hvilken TV-serie ville du vært med i?

Det vil jeg helst slippe.

Hva ville du gjort hvis du vant 10 millioner?

Tatt to uker fri på vinterstid og reist til sol og varme. Så ville jeg kjøpt meg en ny grom Hitachi gravemaskin og begynt for meg selv.

**NASTA
DRIVER**

VIL DU BLI MEDLEM?
Medlemskapet er helt gratis!

**Meld deg inn på nastadrivers.no
eller send en SMS med
kodeord "nastadrivers" til 2105.**

Fuchs MHL350F

Driftsvekt: 33,0 – 35,5 t.
Rekkevidde: 16 meter.
Polygrabb: 800 liter.

Motor:
Stage IV/ EPA Tier 4 final.
Motorkraft:
160 kW.
Eksoutslipp, standard:
IV/ EPA Tier 4 final.

LINDE mobilt hydraulisk system med:
Max pumpekapasitet på
2 x 330l/min. Max trykk
320/360 bar.



NASTA INN SOM EIER I KIESEL NORGE.

Kiesel Norge AS leverer material-
håndteringsmaskiner, kverner,
sikter, presser, grabber og sakser.

Selskapet har totalt 7 ansatte, 5 på hovedkontoret i Ås i Akershus, en dedikert selger på Vestlandet, og en dyktig servicemekaniker i Trøndelag. Kunder favner fra gjenvinningsbransjen, til havneanlegg og lasteskip. I tillegg hender det at Kiesel Norge samarbeider med fabrikk om å spesialbygge maskiner på bestilling fra kunder med spesielle krav til funksjonalitet på maskin og utstyr.

Fjoråret var et bra år, med 66 % økning i omsetning fra 2016. Det skjer mye spennende i gjenvinningsbransjen nå, og folkene i Kiesel Norge syns det er gøy å levere

maskiner som effektiviserer og videreutvikler driften hos kundene.

Frem til 2017 var selskapet eiet av Kiesel GmbH, et stort og suksessrikt familiekonsern i Tyskland. Nå er Nasta AS sterkt inne på eiersiden.

Selskapet gjennomførte i 2017 de endringer i arbeid og holdninger som skulle til for å bli et stolt miljøfyrtårn. Dette var en god prosess som har skapt mer fokus og nye arbeidsmåter.

Administrerende direktør i Kiesel Norge AS, Claus Leite, er veldig fornøyd med at Nasta kom inn på eiersiden. «Det gir trygghet for kundene våre, og vi opplever allere-de synergier av samarbeidet», sier Leite til Nasta Nytt.



Ressursleder Per Ola By foran en av Bell dumperne.

JOHS J. SYLTERN AS BYGGER VINDPARK MED BELL OG NASTA SOM STØTTESPILLERE.

Etter å ha testkjørt nye Bell B40E, besluttet firmaet Johs J. Syltern AS i 2016 at masseforflytningen av fjell og stein i prosjektet Infrastruktur Roan Vindpark i Sør-Trøndelag skulle utføres med Bell-dumpere.

Prosjektet i Sør-Trøndelag er Europas største vindkraft-prosjekt på land, bestående av seks store vindparker på til sammen 1000 MW. Vindparkene vil være ferdig bygget og satt i drift i løpet av 2020. Statkraft bygger ut vindparkene på vegne av Fosen Vind. Selskapet eies av kraftselskapene TrønderEnergi og Statkraft, samt det europeiske investorkonsortiet Nordic Wind Power DA. Anleggsarbeidene begynte høsten 2016,

og rundt påsketider i år var vindparken klar for montasje. Infrastrukturen omfattet følgende hovedelementer: 71 turbinfundamenter og tilhørende oppstillingsplasser for montasjekraner, cirka 50 km internveier, inkludert kabelgrøft og 33kV høyspentkabler, to transformatorstasjonsbygninger, samt et servicebygg. Før Johs J. Syltern dro i gang dette prosjektet hadde firmaet allerede laget adkomstveiene til de to vindparkene Storheia og

Roan. «Vi har mer enn ti års erfaring med Bell og Nasta, og driftssikkerheten til dumperne var det som gjorde utslaget denne gangen. Vi kunne ha valgt et rimeligere alternativ, men gikk for Bell B40E, en dumper som garantert vil fungere godt når vi skal bygge infrastruktur til vindparken», uttalte Øystein Syltern den gang.

Og hvordan har prosjektet utviklet seg? Vi tok på nyåret turen til entreprenøren i Fosen for å høre: «Service- og trafobygningene er klare. Vi holder på med masseflytting og kabelarbeid i den sørvestre delen av parken, og straks er alle 71 fundamentene ferdige», fastslår ressursleder Per Ola By. Seks Bell dumpere har gått på prosjektet med vindparken. De andre dumperne er i drift på andre prosjekter rundt i landet. Dagens maskinpark hos entreprenøren består blant annet av 10 Bell rammestyrte dumpere og 12 Hitachi gravemaskiner fra 38 tonn og oppover. «Vi valgte Nasta og Bell på grunn av både maskiner og serviceapparat», presiserer By. «Det angrer vi ikke. Vi hadde jo lang og god erfaring med Nasta fra tidligere».

Bell dumpere leveres med et maskinovervåkingssystem kalt Fleetm@tic. Programmet leverer nøyaktige og oppdaterte drifts- og produksjonsdata til maskineiere i form av skreddersydde rapporter. Maskinovervåkings-systemer brukes flittig hos Syltern, og er blitt et viktig

verktøy for ressursansvarlig. «Fleetm@tic er veldig bra – et av de beste overvåkingssystemene på markedet. Driftskostnader vil alltid være vanskelig å sammenligne, men så langt er vi svært fornøyde», avslutter Per Ola By.

Totalt har Johs J. Syltern AS 140 ansatte, en av dem dumpersjåfør Jan Erik Larsen (45). Larsen har lang erfaring med dumpere – både rammestyrte og tipp-trucker. Han har vært ansatt i Johs J. Syltern AS i 7 år og kjører nå en Bell B40E. «Jeg trives kjempegodt, både i firmaet og i dumperen!» smiler Jan Erik. «Den har god komfort og hytta er romslig. Dessuten har jeg god oversikt fra førerhuset, og den er lett å styre. Få også med at jeg er veldig godt fornøyd med servicemekanikerne hos Nasta. Vi har god kommunikasjon, og de er flinke til å ta imot beskjeder og informasjon», avslutter Larsen.

Nasta takker Johs. J. Syltern AS nok en gang for tilliten – og ønsker firmaet lykke til med avslutningen av vindparkprosjektet. Vil du vite mer om Bell dumpere? Ta en kikk på våre hjemmesider www.nasta.no eller ta turen innom Vei og Anleggsmessen på Hellerudsletta.



FØRSTE PREMIUM USED I EUROPA!

Hitachi lanserte i 2016 et nytt initiativ for bruktmaskiner. «Hitachi Premium Used» skal garantere en høykvalitetsmaskin med godkjent Hitachi-garanti.

Programmet gjelder Hitachi medium og store grave-maskiner med lavere timetall enn 5000 eller under fem år, samt minigravere med færre enn 3500 timer. Garantien gjelder også for alle ZW-serie hjullastere over 125HP. Maskinene dekkes av seks måneder/1500-timers drivlinje- og hydraulikkgaranti fra Hitachi. Alle Hitachi Premium Used-maskiner gjennomgår en streng inspeksjons- og oppussingsprosess. Dette utføres av autoriserte Hitachi-forhandlere som kun bruker originale Hitachi deler og smøremidler. Planlagt oljeprøving er fullført, og vedlikeholdsposter er tilgjengelige via Global e-Service, Hitachis eksterne maskinovervåkingssystem. Maskinene lakkjes om nødvendig, og undervogn og dekk er garantert å være under 50 % slitt.

«Dette sikrer høy kvalitet på Hitachi Premium Used i hele Europa,» sier Espen Andersen, brukransvarlig hos Nasta. «På tvers av landegrenser kan kunder dra nytte av de samme Premium Used-vilkårene, og vil bli støttet av den lokale autoriserte Hitachi-forhandleren». Av nye Hitachi solgt av Nasta er det allerede over 80 % som har serviceavtale. Dette er en stor fordel med tanke på Hitachi Premium Used. En kan faktisk si at Premium Used konseptet har dratt Nasta-standarden for bruktmaskiner ut til Europa.

"Hitachi Premium Used" vil også være en fordel for norske kunder som kjøper import. «Kravene er satt av Hitachi til oss som forhandlere for å opprettholde god kvalitet i bruktparken», understreker Espen Andersen. «Kunder som importerer fra (eller jobber i) forskjellige land kan dra nytte av de samme Premium Used-vilkårene, og vil bli støttet av den lokale autoriserte Hitachi-forhandleren, uavhengig av hvor de befinner seg på kontinentet.»

Nasta ble den første forhandleren i Europa som fikk en bruktmaskin klassifisert som «Premium Used». Maskinen var en ZX210LC-5. Maskinen ble solgt som ny til maskinentreprenør Steinar Frorud i desember 2013. Beltegraveren ble byttet inn høsten 2016. «Maskinen var i god stand den», sier verksmester Ivar Ekenes hos Nasta. «Og for å nå kravene fra Hitachi var sertifisering og bytte av luftfilter det eneste vi trengte å gjøre». En Hitachi står sjelden mange dagene på bruktlageret hos Nasta. Maskinen ble solgt til maskinentreprenør Sverre Isachsen samme høst.

Vi møter Sverre Isachsen en snødag i februar. Mannen, som har lang historie med Hitachi og Nasta, er også kjent for mer enn oransje maskiner. I 1999 ble han norgesmester i rallycross første gang, og etter det vant



Fv. Eier og entreprenør Sverre Isachsen sammen med maskinfører Andreas Haugsmoen.

han vel nesten alt som var verdt å vinne innen sporten. Som aktiv har han likevel alltid drevet med anleggs-maskiner på si. I dag har selskapet Sverre Isachsen Anlegg og Transport AS syv ansatte. Selv kjører han en Hitachi ZX350-6 beltegraver. «Jeg liker best å være ute med gutta», smiler Sverre. Og det er tydelig at det er et trivelig firma å jobbe for. «Premium Used» maskinen er i gang med grunnarbeid for et nytt boligområde langs Heggedalsveien i Asker. Prosjektet er krevende, med store mengder snø og bratt terreng. Likevel er det en smilende maskinfører Andreas Haugsmoen som møter oss. Han har kjørt tyve-tonneren i snart ett år. Maskinen har hittil gått 500 timer hos entreprenøren. «Komforten er veldig god, og jeg sitter godt i maskinen. Dessuten er gutta på service veldig gode. Jeg var skeptisk til Hitachi når jeg begynte», innrømmer han, «men vil absolutt ikke tilbake igjen til», avslutter Andreas.

Så hva er de 3 viktigste faktorene når man kjøper bruktmaskin? - Vår bruktsjef gir deg svaret:

1. Tenk tredjehåndsverdi.
2. Se etter et velfungerende ettermarked og servicesystem hos leverandøren.
3. Hold deg til det du trenger. Maskinen i fokus – ikke alt ekstrautstyret.

Hitachi Construction Machinery

PREMIUM USED

HITACHOO PÅ NYE EVENTYR

– nå med Egmont som utgiver!
Dette er sterke saker...



Forfatter Øyvind «Vinni» Sauvik, redaktør Tonje Tornes, markedssjef Grethe Kristensen Nysveen, idèmaker Pekka Lundefaret og tegner Trond Kulterud har tro på det nye bokprosjektet.

Nasta fikk prisen for beste stand på Vei og Anlegg i 2015, og vil gjerne gjøre en like god figur på Hellerudslletta denne gangen. Den fiskepinnekende minimas-kinen «Hitachoo» er selvsagt på plass igjen, og har også fått hovedrollen i en splitter ny bok der den pinlig nøyaktige, lille gravemaskinen møter nye utfordringer. Boka blir lansert på Vei & Anlegg 2018 i følge adm.dir. Tom Johansen.

«Jeg leste manuset for noen måneder siden, og likte det svært godt. På messa for tre år siden lanserte vi den første boka med Hitachoo i hovedrollen. Tidspunktet for en oppfølger kunne ikke vært bedre enn nå», fastslår Johansen.

Også denne gang er det kjendisen Øyvind «Vinni» Sauvik som har skrevet teksten, slik han gjorde da den første boka om rallybilen Johnny Virker så dagens lys. Hitachoo møtte rallybilen (med det ekstremt høye turbotrykket) i en egen bok, og var med i den tredje boka

om Johnny Virker (Fis & love), før han nå igjen sitter i førersetet. Hele tiden med Johnny Virker som god kompis og støttespiller.

«Da jeg møtte Pekka (Lundefaret) for første gang, var det lite som tydet på at jeg skulle bli barnebokforfatter. Det gikk mye i trening og rallykjøring. Så fikk Lundefaret-brødrene (Ole-Martin og Pekka) ideen om å lage barnebok. Dermed var jeg med, og det har vært en flott reise. Nå gir vi ut bok nummer fire, og flere blir det», sier Vinni. Lundefaret-brødrene har skapt Johnny Virker-universet der Hitachoo nå er en viktig brikke. Vi hadde nesten det vi trengte av figurer, men manglet en anleggsmaskin. Det var her Hitachi-importøren Nasta kom inn, sier Pekka Lundefaret. Nasta-direktør Tom Johansen tente på ideen, og dermed ble et samarbeid på foreløpig 4 år innledet. Fellesnevneren er Hitachoo!

På utgiversiden er det også skjedd mye, og den neste boken skal gis ut av giganten Egmont. «Jeg likte Johnny Virker-universet fra den dagen jeg ble kjent med den litt spesielle gjengen. Det gjorde også de andre her på huset som jobber med barnebøker. Rollene i bøkene er så nært knyttet til utfordringer med det å vokse opp i dag, og kanskje spesielt for gutter med ulike adferdsvansker. Historien er en hyllest til nerden, slik som Hitachoo er fremstilt. Han er genial på sine ting, men kløner noe på det mellommenneskelige plan. Eller mellombillistiske planet. Bøkene er underholdende og morsomme, med en alvorlig undertone, som tiltaler meg, og gjør dem interessante for store og små», sier Egmont-redaktør Tonje Tornes. Hun har svært stor tro på den nye boka, som er en av tre norske barnebøker Egmont gir ut i år. Ytterligere 17 er skrevet i andre land, og oversatt til norsk. Hitachoo er en fiskepinnespiser litt utenom det vanlige, og der han dukker opp, vanker det selvfølgelig fiskepinner. Så også på vei- og anleggsmessa. Dit kommer også Vinni, og alle rundt bokprosjektet.

Dette blir stas. Det må være et mål å servere flere fiskepinner enn for tre år siden, så Hitachoo-panna kommer helt sikkert til å få kjørt seg, avslutter Johansen.



FLEECESETT

(jakke+bukse str. 1-8 år)



ONE-PIECE PYSJ

(str 80-104)



BODY & SMEKKE

(str 1 år)



HITACHOO SEKK

(Barn)



HITACHOO PENAL

(tøypenal)



HITACHOO LUE

(one-size)



BOXERSHORTS

(str. 2-10 år)



HITACHOO BUFF

(one size)



MAGISK JAKKE

Hitachoo mønsteret kommer til syne når jakken blir våt.
(2-10 år)

SE FLERE SPENNEDE PRODUKTER OG PRISER PÅ - nastashop.no



Fiskå Maskin AS

ROGALAND/ TAU

Vi gratulerer Amund Alsvik med ny Hitachi ZX250LC-6.



Vinsrygg Maskin

SOGN OG FJORDANE/ STRYN

Vi gratulerer Mona Seljeset med ny Hitachi ZX250-6!



Stena Recycling AS

ROGALAND/ KARMSUND

Vi gratulerer Knut Thomas Johansen og Einar Stølsvik med ny Hitachi ZX530LCH-6. Maskinen er ombygget hos NSP i Larvik med hytteløft og har spesialdesignet Klepp KM90 i sticketopp for enkelt å kunne bytte mellom "standard stikke" med klype/magnet og "bom montert" saks.



Johs J. Syltern AS

SØR-TRØNDELAG/ ÅFJORD

Vi gratulerer Arild Solem som skal kjøre den første av 2 Hitachi ZX490LC-6!



Rasmussen Anlegg AS



Torger Skaug Spesialtransport AS

BUSKERUD/ RINGERIKE

Vi gratulerer Tommy Hermansen med ny Hitachi ZW310-6!



Heldal Entreprenør

KRISTIANSAND/ VEST-AGDER

Vi gratulerer maskinfører Knut Olav Honnemyr med ny ZX250LC-6.



Herstua Grus AS

AKERSHUS/ NANNESTAD

Vi gratulerer Trond Håkonsmoen og Tore Wethal fra Maura med overleveringen av en Hitachi ZX250LC-5.



Velkommen til Nasta Øystein!

TROMS/ FINNMARK

Øystein Iversen begynte 1. desember som serviceleder i Nasta AS, avdeling Tromsø. Øystein vil sørge for at kunder og Hitachi anleggsmaskiner i Troms og Finnmark blir ivarettatt på beste måte.

NORDLAND/ LOFOTEN:

Vi gratulerer Arne Mikal Hauge med en ny Hitachi Zaxis 160LC-6 gravemaskin.



Kolbjørn Nilsskog AS

NORLAND/ VEFSN:

Vi gratulerer Martin Mjåvatn (t.v) og Kim Jakob Moe med sin første store Hitachi, en ZX490LC-6.



Leif Grimsrud as

ØSTFOLD/ HALDEN

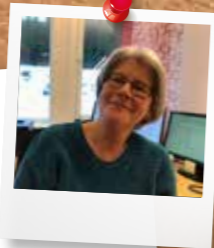
Vi gratulerer daglig leder Magnar Kristiansen (fv.) og maskinsjef Svend Landsverk med 11 maskiner i aller første Hitachi-handel! Sjur Wethal Helljesen fra Nasta til høyre.

5 MED 5 PÅ NASTA!

Årene går men Nasta består – dette vil vi markere ved å introdusere flere av våre ansatte, både kjente og kanskje for noen ukjente fjes.

Vi presenterer her noen av våre ansatte foran og bak «kulissene».

Navn: **Toril Kalleberg (67)**
Tittel: **Regnskap**
Sivilstatus: **Farmor**
Bosted: **Larvik**
Når begynte du i Nasta: **1970**



1. Hvorfor valgte du å jobbe akkurat her?

Det er ikke lett å huske nesten 100 år tilbake Mitt forhold til Nanset Standard/Nasta har vært og er nesten som et langt og godt ekteskap, vi har vært snille med hverandre, respektert hverandre, stått sammen i tykt og tynt.

2. Hvilken av våre maskiner "er du", og hvorfor ?

En kan vel bare drømme om å være så god som en Hitachi!! Produktguiden sier om ZW310-6 at den er økonomisk og svært produktiv, det ønsker jeg å være.

3. Hvilken reality serie ville du vært med på?

Selve livet og hver dag er en reality-serie – spennende og utfordrende nok

4. Hva er det viktigste du har lært her i livet?

Foreldrene mine lærte meg å være ærlig og raus og ydmyk. Jeg øver og øver.

5. Beskriv deg selv med 5 ord.

Sjenert og stille og sta og sur og sinna.

Navn: **Jessica Holm Gramstad (27)**
Tittel: **Lærling delelager**
Sivilstatus: **Gift**
Bosted: **Larvik**
Når begynte du i Nasta: **aug.2017**



1. Hvorfor valgte du å jobbe akkurat her?

Jeg syntes Nasta var en interessant bedrift, og sikker arbeidsplass.

2. Hvilken av våre maskiner "er du", og hvorfor ?

Som ZX33U – er jeg liten men stabil og kommer frem der det trengs. Jeg er allsidig, pålitelig og yter maksimalt gjennom hele dagen.

3. Hvilken reality serie ville du vært med på?

Jeg synes det er viktig å ikke glemme hvordan folk hadde det før, og "slippe" teknologien litt.. Komme seg bort.. Derfor ble Farmen et naturlig valg for meg.

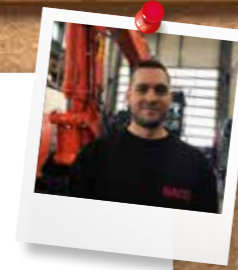
4. Hva er det viktigste du har lært her i livet?

At en ikke skal ta noen for gitt, og at en skal være fornøyd med det en har.

5. Beskriv deg selv med 5 ord.

Positiv, glad, rolig, jordnær, utadvendt.

Navn: **Sondre Johannessen (24)**
Tittel: **Lærlig spesialproduksjon**
Sivilstatus: **Singel**
Bosted: **Stavern**
Når begynte du i Nasta: **2017**



1. Hvorfor valgte du å jobbe akkurat her?

Hørt mye bra om stedet og folka, tok muligheten når jeg fikk jobben gjennom et bemanningsbyrå.

2. Hvilken av våre maskiner "er du", og hvorfor ?

Bell dumper, fordi den er brukervennlig, har lav egenvekt, høy fremkommelighet og sist men ikke minst - god komfort.

3. Hvilken reality serie ville du vært med på?

Øya – setter pris på friluft og liker utfordringer.

4. Hva er det viktigste du har lært her i livet?

Man lærer så lenge man lever.

5. Beskriv deg selv med 5 ord.

Fleksibel, hjelpsom, positiv, lærevillig, hyggelig.

Navn: **Frank Dønne (33)**
Tittel: **Serviceleder**
Sivilstatus: **Gift**
Bosted: **Garnes**
Når begynte du i Nasta: **2010**



1. Hvorfor valgte du å jobbe akkurat her?

Jeg kjente til NASTA i mange år før jeg begynte her, far min kjørte Hitachi maskiner så det ble naturlig for meg og slå til når jeg ble tipset om jobben som serviceleder i Bergen.

2. Hvilken av våre maskiner "er du", og hvorfor ?

Jeg ser på meg selv som en 225 allrounder. Yter maksimalt, får jobben gjort, passe komfortabel, slitesterk og pålitelig.

3. Hvilken reality serie ville du vært med på?

Der vil mitt valg bli Farmen. Mest fordi jeg liker å være aktiv og trives med variert arbeid.

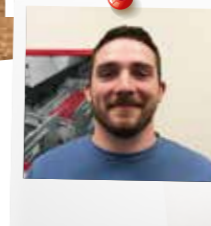
4. Hva er det viktigste du har lært her i livet?

At bekymringer er bortkastet tid.

5. Beskriv deg selv med 5 ord.

Glad, kjekk, positiv, utadvendt, sosial.

Navn: **Hans Marius Hårnes (24)**
Tittel: **Servicemekaniker**
Sivilstatus: **Samboer**
Bosted: **Namsos**
Når begynte du i Nasta: **Høsten 2015**



1. Hvorfor valgte du å jobbe akkurat her?

Da jeg skrudde på lastebil tidligere, jobbet jeg inne. Jeg ønsket meg nye utfordringer innen anleggsbransjen, og da falt valget naturlig på Nasta. Her får jeg jobbe mer ute hos kunde – og dette trives jeg veldig godt med.

2. Hvilken av våre maskiner "er du", og hvorfor ?

Ex60 – den er en sliter og går aldri i stykker.

3. Hvilken reality serie ville du vært med på?

Farmen, fordi det er ute på gård. I friluft.

4. Hva er det viktigste du har lært her i livet?

Ikke gi opp!

5. Beskriv deg selv med 5 ord.

Stå på kar, glad, positiv, ikke så glad i å bruke penger på ferie, arbeidsglad.

HER FINNER DU OSS.

Nasta arrangerer og deltar på mange arrangement i løpet av året. Våre avdelinger har også lokale tilstelninger for kunder, bl.a. demodager i Larvik og vaffeltorsdag på Tuen utenfor Lillestrøm.

MESSER OG UTSTILLINGER

2.- 6. mai Vei og Anlegg
14.- 16. sept. Dyrskun
28.- 30. sept. Loen
21.- 22. nov. Park og Anlegg

Vil du holde deg oppdatert og følge med på om det skjer noe i ditt distrikt eller ved din lokale Nastaavdeling?



Følg oss på facebook:
www.facebook.com/nastagravemaskin

PÅ INTERNETT

Hjemmeside: www.nasta.no
Nettbutikk: www.nastashop.no
Førerklubb: www.nastadriver.no
Sosiale medier: Instagram: #nastagravemaskin
 Facebook: www.facebook.com/nastagravemaskin

NASTA-NYTT REDAKSJONEN

Tom Johansen - tom.johansen@nasta.no
Jannike Hansen - jannike.hansen@nasta.no
Christina Skårhaug Andersen - christina@nasta.no
Terje Lundefaret - tlundefaret@gmail.com

Ta gjerne kontakt for å få Nasta Nytt i posten, eller dersom du har innspill eller ideer til reportasjer!

KONTAKTINFORMASJON MASKINSELGERE

Espen Andersen	Brukte maskiner	957 88 731	espen.andersen@nasta.no
Tom Ola Bjerkestuen	Akershus og Oslo	924 65 559	tom-ola.bjerkestuen@nasta.no
Bjarne Bøe	Rogaland	916 97 246	bjarne.boe@nasta.no
Vegard Gultvedt	Storkundeansvarlig	901 65 754	vegard.gultvedt@nasta.no
Kai Ronny Løvtjernet	Hedmark og Gudbrandsdalen	916 03 209	kai-ronny.lovtjernet@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	Storkundeansvarlig	958 76 878	nils-arve.norendal@nasta.no
Fred Partyka	Oslo og Romerike	906 81 071	fred.partyka@nasta.no
Christian Sleire	Hordaland, Sogn & Fjordane	941 60 644	christian.sleire@nasta.no
Knut Stensrud	Aust-Agder og Vest-Agder	917 15 116	knut.stensrud@nasta.no
Kjell Sørensen	Vestfold og Telemark	913 32 453	kjell.sorensen@nasta.no
Rune Traasdahl	Troms og Finnmark	995 58 787	rune.traasdahl@nasta.no
Ola Vik	Nordfjord og Møre & Romsdal	977 53 093	ola.vik@nasta.no
Sjur Wethal Helljesen	Østfold og Follo	913 47 166	sjur.wethal@nasta.no
Roar Aaserud	Oppland	479 78 888	roar.aaserud@nasta.no

HOVEDKONTOR LARVIK
Bommestadmoa 8, 3270
Larvik. Tel: 33 13 26 00

AVD. BERGEN
 Hardangerveien 873
 5267 Espeland

AVD. KRISTIANSAND
 Mjåvannsvegen 194
 4628 Kristiansand

AVD. STAVANGER
 c/o Haugslund
 Maskinveien 18
 4033 Stavanger

AVD. LILLESTRØM
 Tueneveien 75
 2000 Lillestrøm

AVD. TRØNDELAG
 Sutterøygata 15
 7500 Stjørdal

VÅRE AVDELINGER

AVD. HAMAR
 Engomsvingen 7
 2323 Ingeberg

AVD. MØRE
 Skorgenes Industriområde
 6390 Vestnes

AVD. TROMSØ
 Ringveien 88
 9018 Tromsø



Avs: Nasta AS. Postboks 2100. 3255 Larvik



Følg oss!

  #nastagravemaskin

NASTA AS, Bommestadmoa 8, 3270 Larvik
P.b. 2100 Stubberød, 3255 Larvik, t: +47 33 13 26 00
f: +47 33 11 45 52, www.nasta.no

NASTA[®]
FORNØYDE KUNDER VENDER TILBAKE