BR INFO

03/10

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen:** Hitec Products setter kursen ut i verden!

8 **BR Industrier** – klar for vekst og utvikling

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY
anzett
HITEC PRODUCTS
SEPRO technology innovation
Pegasus helicopter Stavanger
EIK SENTERET
Norsk Overflate Teknikk
AS METALLTEKNIKK
Landbruk&Maskin
lexor technology x innovation

Ansvarlig redaktør: Ingunn Vatsvåg
Bidragsytere: Ingunn Vatsvåg, Bjørn Rygg, Morten Helliesen
Fotografer: Kjetil Alsvik, Annelin Rygg, Morten Helliesen og BRI
Design: Muskat Design
Trykk: Spesialtrykk
www.br-industrier.no

"Nå gjer me gass!"

Våre verdier

Engasjement
Fordi hjerter slår best der det er begeistring

Mot
Fordi det er grensesprengende

Jordnær
Fordi vi kjenner våre røtter, og tror på det folkelige

Overraskende
Fordi det inspirerer til nye tanker

Uansett hvor vi jobber i BRI-konsernet, er vi en del av et marked. I kjølvannet av finanskrisen er dette markedet blitt tøffere. Alle krever mer av oss – som aktører i vår bransje, når det gjelder kreative og gode løsninger, priser og ikke minst topp service. Det håper jeg vi alle har fått med oss.

Så kan vi lure på hvor alt dette skal ende. For det er ingen tvil om at markedet er mye tøffere i dag enn det som var tilfellet for bare noen år siden. Og vi på vår side må være enda dyktigere enn noen gang til å posisjonere oss for videre vekst.

Daglig forteller mediene oss at politikerne arbeider hardt for å sikre og utvikle velferdsstaten. Du kunne nesten tro at velferd var noe vi ikke hadde. Det er feil, selvsagt. Det er vel knapt mulig å ha det noe bedre enn det vi har her i landet. Den eneste veien det kan gå, er nedover, hvis vi ikke skikker oss vel. Høy levestandard, helsevesen, sykeordninger, lønnsnivå, arbeidstid, arbeidsmiljø – vi har alt.

Framtidens BRI vil være et hardt arbeidende industrikonsern der vi tenker vinn eller forsvinn på alle områder. Nå er tiden kommet der vi faktisk løfter de tunge steinene og bygger grunnmuren selv, og ikke hviler på at samfunnet, bedriften eller andre skal gjøre jobben for oss.

Nå gir vi gass inn i 2011. Målet er en effektivitet og en ordrereserve større enn noen gang. Lykke til, alle som en!

Bjørn Rygg

Bjørn Rygg
Konsernsjef BRI

Optimisme, innsats og glede preger denne utgaven av BRI Info.

Hitec Products, som er utgavens bedriftsprofil, er i "flow" og drar i land kontrakter fra Brasil.

Vi har bedrifter som vokser seg større og sterkere. Simex og Trio er fusjonert med Metallteknikk, Landbruk og Maskin, som har kjøpt Ole Aarre mekaniske verksted, og NOT kan vise til nok ett selskap med ISO-sertifisering.

I tillegg har BRI-selskaper gjennomført vellykkete kundearrangementer. ONS i august med felles stand for første gang, og den etter hvert så tradisjonsrike kundefesten på Forus.

Årets veldedighetsauksjon i samarbeid med Ingar Kvia på Eik Senteret Klepp ble en suksess, og maken til engasjement fra lokalbefolkning, ordfører og ansatte i Eik skal man lete lenge etter.

Alt dette og enda flere eksempler om BRI-selskaper som er på offensiven, finner du i magasinet. Mange fortjener en stor takk!

Lykke til med høstens både muligheter og ufordringer, alle sammen.

Ingunn Vatsvåg

INGUNNS HJØRNE

Innhold

4 **Bedriftsprofilen:**
Hitec Products, en av BRI-konsernets største virksomheter, har kunder og oppdrag både her hjemme og internasjonalt.

8 **Klar for videre vekst:**
Med finanskrisen friskt i minnet har selskapene i BRI brukt 2010 til å skjerpe konkurranseevnen.

12 **Større og sterkere:**
Nye Metallteknikk satser friskt etter at selskapet tidligere i høst fusjonerte med Simex og Trio.

16 **ONS-suksess:**
Årets oljemesse ble en vellykket markering fra BRIs side, på messeområdet på Tjensvoll så vel som under kundearrangementet på Forus.

Hitec Products: SETTER KURSEN UT I VERDEN!

De smiler bredt om dagen, Hitec Products' Tor-Atle Deisz og David South. To viktige kontrakter i Brasil markerer et internasjonalt gjennombrudd for BRI-bedriften. Nå regner de på nye oppdrag ute. Samtidig øker aktiviteten på norsk sokkel. Alt i alt betyr det all time high og tidenes mest velfylte ordrebok for bedriften.

Tekst: **Morten Helliesen**
Foto: **Kjetil Alsvik**

– Vi kan ikke klage. Etter en krevende periode i forbindelse med finanskrisen, er utsiktene nå meget lyse og lovende, slår Tor-Atle Deisz fast.

De to Brasil-kontraktene Hitec Products jobber med nå, er viktige prøvesteiner for satsingen i landet. Den ene kontrakten er for selskapet Modec, verdens største innen systemer for flytende produksjon. Arbeidet med å posisjonere seg i forhold til jobben, startet for vel to år siden, og Forus-bedriften har vært involvert siden budsjettstadiet. Modec skal bygge en FPSO – en flytende produksjonsenhet. Til denne skal Hitec Products levere en såkalt HPU, en hydraulisk kraftenhet som gjør det mulig å styre ventiltrær under vann. Som en del av dette, leverer BRI-bedriften også kontrollpanel. Ettersom anlegget skal stå på et skip, er det viktig at det tåler en viss krenging. Derfor ligger det noe mer jobb i dette prosjektet enn det som er vanlig. Kontrakten med Modec er verdt over 20 millioner kroner, og det hele skal leveres til jul. Modecs FPSO skal på oppdrag for Petrobras når den er ferdig.

Den andre kontrakten gjelder en stor modul for håndtering av kjemikalier. Den veier over 300 tonn og skal dosere og klargjøre kjemikalier for injeksjon. Kunden her er et

brasiliansk ingeniørselskap som har vunnet jobben med å levere en FPSO, også denne til Petrobras.

Tre hovedområder

Hitec Products jobber innenfor tre hovedområder: Elektrohydrauliske system, kjemikalieinjeksjonssystem og service og ettermarked på leverte systemer.

Kjemikaliedelen omfatter systemer for injeksjon, enten i rørledning eller brønn. Dette kan eksempelvis være kjemikalier som gjør produksjonen mer effektiv. Slike systemer er viktige gjennom hele levetiden for et felt. Derfor er ikke minst ettermarked og modifikasjon et satsingsområde. Når det gjelder hydraulikk, leverer bedriften systemer til bruk ved stenging og åpning av ventiler, nødsystemer og lignende. Herfra leveres også utstyr som tanker, pumper og teknologi for regulering og styring av trykk og volum, både til plattformer og som undervannsløsninger.
– Produktene og kompetansen vår gjør at vi er en viktig og langsiktig aktør for kundene våre, sier Tor-Atle Deisz.

Selv om Brasil er hot for Hitec Products denne høsten, er norsk sokkel minst like spennende. Selskapet har de siste

BEDRIFTS PROFILEN

HITEC PRODUCTS er en av de største virksomhetene i BR Industrier.
Daglig leder: Tor-Atle Deisz.
Antall ansatte: 73.
Omsetning: Cirka 160 millioner kroner i 2010.

årene hatt flere store modifikasjonsoppdrag, hvor noen av kontraktene har hatt en verdi på opp mot 50 millioner kroner. Tor-Atle og hans folk har blant annet jobbet på prosjekter på Valhall, Snorre og Åsgard. De siste ukene har det vært avisoppslag om mulighetene for flere nye brønnhode-plattformer på Snorre. Også det er spennende nytt for Hitec Products, som bør stille sterkt i konkurransen om oppdrag her.

Norsk sokkel blir viktig også i et lengre perspektiv fordi mange av de eksisterende installasjonene og anleggene er blitt

så gamle at de må oppgraderes. I noen tilfeller vil det også bli bygget nye.
– Vi var forberedt på at undervannsmarkedet på norsk sokkel ville bli veldig stort. Men nå ser vi at det også er stor aktivitet knyttet til topsidemarkedet, det som gjelder plattformer. Ikke minst modifikasjon er spennende fordi det krever en mye sterkere involvering av oss som underleverandør enn det som er tilfellet ellers. Gjennom slike oppdrag får vi vist hva vi er gode for.

Norsk eller internasjonal satsning?

– Hva er viktigste markedet for framtidens Hitec Products – norsk sokkel eller det internasjonale markedet?
– For oss vil norsk sokkel være kjerneområdet. Men det er ingen tvil om at eksempelvis Brasil blir stadig viktigere. Vi satser også i Asia, hvor Singapore er et tyngdepunkt. Også Vest-Afrika er interessant. Men de fleste store kontrakter der styres fra Europa. Så da er vi litt nærmere Norge.

– Hvordan klarer dere å være til stede i flere markeder samtidig?
– Fram til nå har det blitt veldig mye reising på flere av oss. Det er selvsagt krevende. Det tar eksempelvis et døgn å reise til Brasil. På sikt er vi avhengig av å kunne etablere oss på mer permanent basis ute. Men også et godt nettverk i de ulike markedene er viktig. I Brasil har vi mange gode støttespillere som er gull verdt når produktene og kompetansen vår skal fram til kundene. Det har uten tvil hjulpet oss godt.

– Hvilke markeder vil vokse i de kommende årene, slik dere ser det?
– Akkurat nå har vi store forventninger til norsk sokkel. Det blir både noen nye prosjekter her, samt et stort antall modifikasjonsoppdrag som skal deles ut. Men nyveksten blir nok størst i land som Brasil. Uansett hvor veksten kommer, mener vi at vi er godt forberedt. Norsk sokkel har alltid hatt store utfordringer og strenge krav. Det betyr at vi har bygget mye kompetanse og erfaring, noe som kommer godt med internasjonalt.

Sier Tor-Atle Deisz. Som i Hitec Products har lagt bak seg et år med det han karakteriserer som normal aktivitet, men som i likhet med resten av bransjen, har hatt lavere marginer enn tidligere.
– Nå går vi imidlertid inn i en periode hvor ikke minst marginene blir høyere. Ordremassen nærmer seg all time high, og vi jobber fortsatt med mange spennende kontraktsmuligheter.

– Hvor viktige er kontraktene i Brasil for den videre internasjonale virksomheten deres?
– Vi ser dem som et internasjonalt gjennombrudd, selv om vi har vært her siden 2002. Dette er en viktig posisjonering i et marked som kommer til å vokse sterkt de kommende årene. Får man først et oppdrag her, baller det gjerne på seg. Vi er allerede nå i samtaler om pakke to på den samme FPSO-en vi skal levere til. Og vi er inne og tilbyr våre produkter og vår kompetanse på flere kommende FPSO-er i et marked hvor Petrobras er dominerende på operatørsiden, men hvor også selskaper som Shell og Chevron er inne.

– Hvilken posisjon har norske leverandører i landet?
– Slik vi ser det, er det en veldig positiv holdning til oss, ikke minst fordi Norge har en sterk posisjon når det gjelder teknologi. Brasilianere og nordmenn tenker ofte likt i forhold til kvalitet og løsninger, og Brasil har nok lært mye av den norske måten å løse utfordringer på sokkelen på.

– Hva har vært nøkkelen til suksessen i Sør-Amerika?
– For vår del var det at vi våget å satse internasjonalt da markedet her hjemme var svakt noen av de første årene inn på 2000-tallet. Samtidig ser vi at det krever noe å komme dit vi er i dag. Man må bruke mye tid, ha sterk fokus på nettverk og ikke minst få mange gode samarbeidspartnere i det landet man satser. Og så er det viktig hele tiden å være klar til å reise. Kofferten står alltid ferdig pakket. Er det noen som trenger å møte oss, må vi stille, uansett hvor det er. Det er ikke få ganger vi har satt kursen mot Brasil nærmest på et par timers varsel. I dag høster vi fruktene av denne satsingen, sier Tor-Atle Deisz.

EIK SENTERET:

Eik Senteret (Jæren Traktor Senter) arrangerte for tredje gang veldedighetsauksjon med Ingar Kvia

Auksjonen ga hele 800 000 kroner! Og alt til inntekt for Haydom-sykehuset i Tanzania. Det var smekkfullt i traktorhallen på Klepp med ca. 800 besøkende.

Det "dampet" av god stemning, og mange aktører var på banen. Kvelden startet med flotte taler fra Vidar Haukalid (leder Eik Senteret) og Bjørn Rygg, før ordfører Elfinn Lea gjorde den offisielle åpningen av kvelden og til slutt hovedpersonen selv, Ingar Kvia.

FOTO : ANNELIN RYGG

Auksjonarius, selveste Arvid Mæland, holdt trykket oppe hele kvelden, og sørget for at folk åpnet både hjertet og pengeboken. Revygruppen "søstrene Obrestad" holdt basar og sørget for "utidige" avbrytelser underveis. Elise Vatsvaag med band sto for gode musikk-opplevelser. I det hele tatt, kvelden var spekket med innhold og engasjement. Ansatte i Eik bidro med en fantastisk dugnadsånd, uten dem hadde det vært umulig å få til!

Det er høy aktivitet i Stavangerregionen, og kampen om å komme først til framtiden blir hard de kommende årene.

BRI – KLAR FOR VEKST OG UTVIKLING

Han ser positivt på framtiden og er klar for utfordringene. Konsernsjef Bjørn Rygg og lederne i de ulike BRI-selskapene har brukt 2010 til å styrke kvaliteten på alle områder. Med finanskrisen friskt i minnet, har det vært viktig.

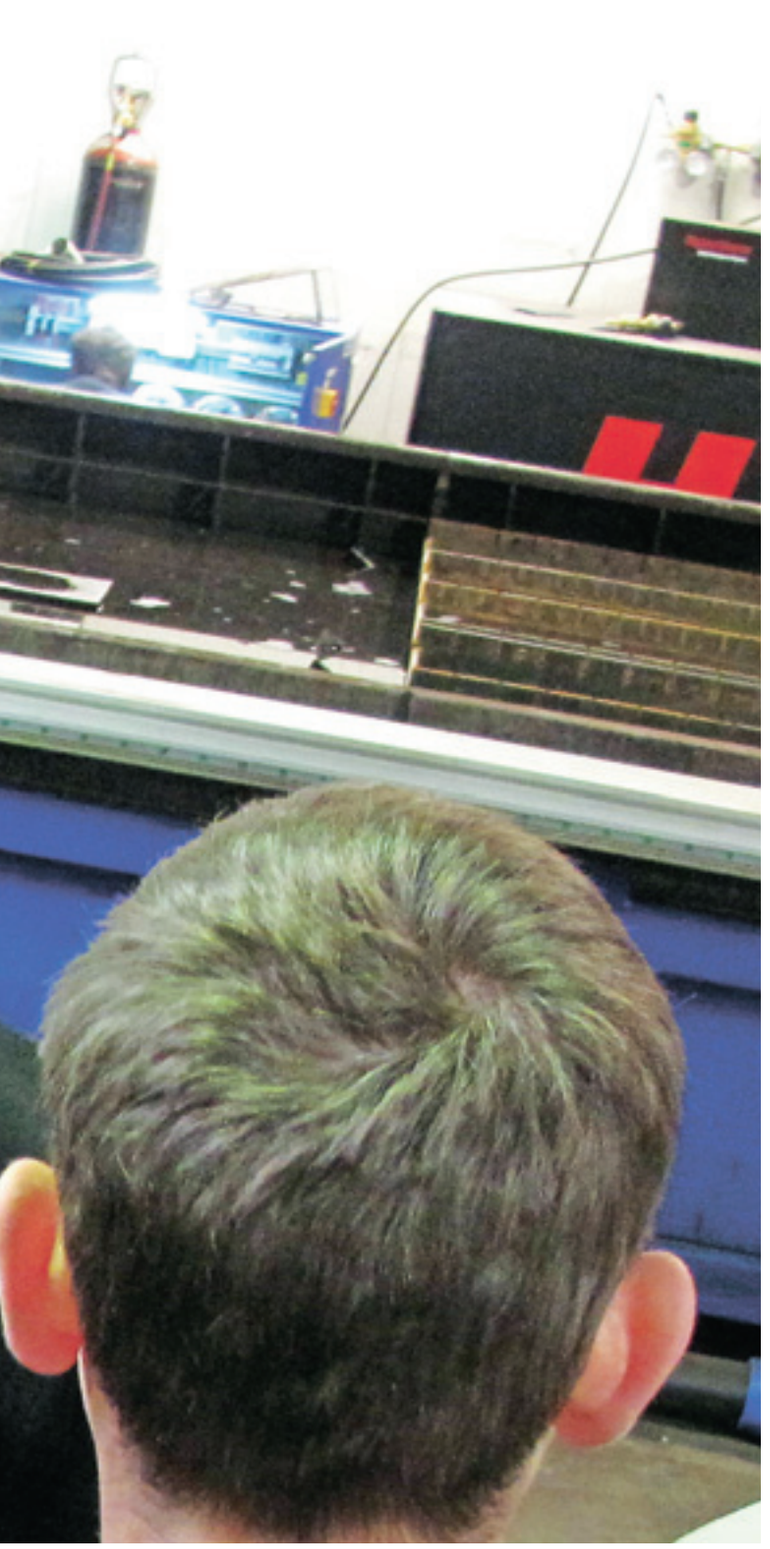
Tekst: **Morten Helliesen**
Foto: **Morten Helliesen**

– Ett stikkord har vært ledelse, et område som blir stadig viktigere. Det handler om å legge en mest mulig offensiv strategi, tegne kartet for framtiden både når det gjelder organisasjon, kompetanse og produkter. Og det er viktig å rette oppmerksomheten mot de mest interessante og vekstorienterte markedene, sier Rygg.

Ved siden av olje og gass, som blir viktig de kommende årene, har konsernsjefen stor tro på landbruksområdet – Agri.
– Jeg tror vi er på vei tilbake til en tid hvor landbruket får sin renessanse, vel og merke gjennom en mer effektiv og moderne drift. Behovet for mat er økende, og det stilles store krav til at produksjonen skjer på en miljøriktig måte. Et av stikkordene er matvaresikkerhet. Norske bønder har alle forutsetninger for å lede an i denne utviklingen, og BRI vil følge med som en viktig og sentral leverandør av produkter og kunnskap, en kunnskap vi etter hvert tror vi også kan eksportere.

Ikke uventet har Bjørn Rygg også stor tro på industri og produksjon.
– Men her ser vi at marginene presses hardt. Det er kamp om kundene, og den dyktigste leverandøren, den som er en reell partner for kunden, vil vinne. Vi tar mål av oss til å være med i elitedivisjonen når det gjelder dette området.

– Hva med utsiktene for 2011?
– Vi går spennende tider i møte. Klarer vi å stå på og posisjonere oss, vil det bety suksess. Men det vil kreve at alle stiller opp og yter sitt beste. Et av de områdene jeg er opptatt av, er at vi har vilje og evne til å internasjonalisere virksomheten der vi har mulighet til det. Å tenke nye markeder uavhengig av geografiske grenser, vil bli stadig viktigere for flere virksomheter innen BRI, sier Bjørn Rygg.



Rogaland høsten 2010:
Det går bedre i de aller fleste bransjer

Finanskrisen ser ut til å ha sluppet taket i Rogaland, og de fleste bransjer merker økt etterspørsel. De positive utsiktene er i stor grad drevet av høy aktivitet og høye investeringer på norsk sokkel de kommende årene. Like enkelt er ikke bildet for bedrifter og bransjer som baserer sin virksomhet på eksport. Økonomisk usikkerhet i mange land gjør at det fortsatt er en avventende holdning her.

Mye av usikkerheten internasjonalt er knyttet til høy statlig gjeld i mange deler av den vestlige verden. Men noen internasjonale lyspunkt finnes det. Kina, India og Brasil er blant de økonomiene som vokser sterkest for tiden. Og når aktivitetene på norsk sokkel en gang avtar, er det viktig at norske bedrifter innen olje og gass er posisjonert for vekst i andre deler av verden.

Nøkkelen til suksess er spisskompetanse og avanserte produkter og løsninger. En mulig følge av økt aktivitet innen olje og gass i Rogaland, kan bli kamp om medarbeidere med de rette kvalifikasjonene. Flere ganger tidligere har vi erfart at det har vært en flaskehals når regionen skal satse.

Ved siden av olje og gass, som er en drivkraft i utviklingen, er bygg og anlegg en viktig sektor i regionen. Markedet for nye boliger er på vei opp. Og etter hvert er det også forventninger om vekst når det gjelder næringsbygg. Vekst og utvikling betyr travle tider i mange bransjer. Det igjen kan innebære et svakere fokus på viktigheten av innovasjon og omstilling. På sikt kan dette være negativt for mange bedrifter som trenger å forberede seg langsiktig og på nye tider.

BRI ENERGY

Teksal

Daglig leder: Martin Haga

2010

Det er to store milepæler i år. Den ene er kontrakten vi fikk med Rainpower på levering av fire anlegg til Tyrkia. Kraftmarkedet er og blir en meget spennende utfordring, og vi føler etter hvert at vi har fått godt grep også på eksportmarkedet. Den andre milepælen i år er Yme-kontrakten, hvor vi blant annet skal levere egenutviklet teknologi.

2011

Det kommende året vil vi ha enda sterkere fokus på rendyrking av markedsområdene våre. Dessuten er vi opptatt av å kvalitetssikre alt det vi driver med. Virksomheten har vært gjennom en sterk vekst de senere årene, og vi har hele tiden hatt en høy standard. Det vil vi sørge for at vi har også i framtiden.

>>

BRI OIL & GAS

Hitec Products

Daglig leder: Tor-Atle Deizs

2010

Året har vært preget av flere endringer i Hitec Products. Vi har samlokalisert virksomheten med vårt søsterselskap Anzett, og overtatt en del av deres dyktige medarbeidere. Året begynte med et relativt dårlig marked. I høst kan vi imidlertid notere oss for tidenes høyeste ordrereserve, så utsiktene er meget positive. Blant annet har vi fått et godt fotfeste internasjonalt. Vi regner imidlertid med at året sett under ett blir forholdsvis dårlig.

2011

Utsiktene er som nevnt meget positive. For 2011 budsjetterer vi med en tredoblet inntjening, basert på en betydelig økning i omsetningen.

Sepro AS

Daglig leder Aksel Fossbakken

2010

Det har vært et aktivt år for Sepro. Virksomheten framstår fra i år som totalleverandør innenfor lastehåndtering for marine og offshore. Ikke minst i forhold til subseamarkedet er dette viktig. Vi er i ferd med å realisere et nytt produkt under navnet Ocean Fighter, en ny vinsj som har en ny teknologi innenfor elektriske motorer. Den vil ha en mye bedre ytelse i forhold til de konvensjonelle vinsjene. Vi har også utviklet en ny type A-ramme, samt en simulator for det såkalte LARS-systemet vårt, det vil si vinsj og løfteutstyr. Som om ikke det var nok, har vi utviklet et nytt modulhåndteringssystem – multurpurpose handling system – med kapasitet på inntil 70 tonn. Når det gjelder markedet i 2010, har det vært tregt. Mange prosjekter er fortsatt på hold etter finanskrisen. Men det har vært flere lyspunkter, spesielt fra sommeren og utover, så vi tror på bedre tider.

2011

Vi tror markedet skal ta seg opp neste år og forventer blant annet å kunne selge mange totalsystemer innenfor ROV.

Lexar

Daglig leder Andreas Marvik

2010

For oss har året vært ganske krevende. Vi må nok erkjenne at vi ikke har fått den posisjonen i forhold til de store rammekontraktene på norsk sokkel som det vi hadde håpet og trodd. Samtidig har det gitt oss muligheter i nye markeder. For tiden har vi et meget spennende samarbeid med flere riggselskaper. Verdt å nevne er også det vellykkede oppdraget vi hadde for ConocoPhillips i forbindelse med stansen på Ekofisk i sommer. Tilbakemeldingen fra kunden var meget positiv. Slikt setter vi alltid pris på.

2011

Å styrke fotfestet blant kundene, blir vårt viktigste fokus neste år. Samtidig har vi store forventninger til et samarbeid vi har innledet med vårt søsterselskap i BRI, Hitec Products. Å kunne jobbe på kryss og tvers av selskapsgrensene, gir alltid spennende muligheter.

Norwegian Oilfield Supply

Daglig leder: Ivar Hognestad

2010

Året har vært på det jevne for oss. Det vil si at det har vært god aktivitet. Vi har fått kommersialisert den nye tangen som er vårt eget produkt, og som vi har store forventninger til. Den brukes til å håndtere utstyr som skal ned i brønner. I tillegg har vi de produktene som Hitec Products har laget for oss, og som går ut til en rekke kunder. Vår virksomhet er i stor grad basert på faste kontrakter innen vedlikeholds- og driftsmarkedet. De går sin gang nokså uavhengig av konjunkturene. Mange av våre kunder foretrekker å leie utstyr fremfor å eie det. Ellers holder vi på med en del spennende kontrakter som kan gi nye muligheter. Og vi er i forhandlinger med flere produsenter av interessant utstyr og teknologi hvor vi kan bli deres norske representanter.

2011

Vi tror også neste år vil være rimelig stabilt, men tror på vekst dersom vi får i land de kontraktene vi arbeider med nå, samt de nye forhandleravtalene som kan komme i stand.

Anzett

Daglig leder: Halvor Bergsaker

2010

Vi har dette året gjort mye spennende på utviklingsfronten. Blant annet har vi holdt på med utviklingen av et produkt innen brann. Det er gjort i samarbeid med et selskap i iPark på Ullandhaug i Stavanger. Og den nye teknologien, som går på effektiv slukking av brann, er blant annet testet ved Statoils produktutvikling i Trondheim. Vi har også lansert en ny regulator for trykk i hydrauliske systemer. Her har vi snart solgt 100 enheter. Dette produktet vil vi videreutvikle nå. I år har vi også utvidet samarbeidet med flere leverandører i USA, og fått nye agenturer. Dette gjelder blant annet ventiler. Vi skal sammen med dem utvikle ny teknologi også her.

2011

Vi er godt i inngrep med teknologi og kunnskap på brannsiden, og har stor tro på dette for året som kommer. Markedet har snudd og er utvilsomt på vei tilbake.

BRI AGRI AS

Landbruk & Maskin

Daglig leder: Øystein Røyneberg

2010

Landbruksproduktene har også i år vært de viktigste produktene våre. Det vil si gjødselsutstyr – vogner, pumper og miksere.
Men vi har gjort en del grep og kjøpte tidligere i høst selskapet Ole Aarre som produserer tanker. Vi var deres største kunde, og da virksomheten kom for salg, syntes vi det var interessant å slå til. Med utgangspunkt i dette er produksjon av ulike typer tanker, inklusive diesel- og oljetanker, blitt et stadig viktigere område.
Når det gjelder landbruket, er bonden blitt mer forsiktig med hva han investerer i. Det ser dessuten ut som om traktormarkedet har svingt seg noe opp det siste året. Det betyr som regel lavere salg av annet utstyr. Året startet godt, men nå er det rimelig press på prisene.

2011

Vi har tro på neste år, og er allerede i gang med forsesongsalg.
Et interessant marked neste år vil bli slakteriene hvor separatormaskiner blir et viktig produkt. Dette er teknologi for alle former for miljømessig og effektiv avfallshåndtering. Samtidig tror vi at 2011 vil være et spennende år i forhold til dieseltanker. Her vil vi levere til alt fra gård til bensinstasjon, og størrelsen vil variere fra 800 til 50.000 liters kapasitet.

Eik Senteret

Daglig leder: Vidar Haukalid

2010

Det har ikke skjedd mye på produktfronten i 2010. Men vi lever godt på den store bredden i det vi tilbyr. Vi har i år tatt inn nye produkter som gravemaskiner og minihjullastere, og det har vært en vellykket satsing. For vår del har nok volumet på traktor gått noe ned, mens redskap fortsatt er et aktivt område. Utviklingen innen landbruket peker i samme retning som den har gjort flere år nå: Færre og større enheter. Dessuten selger vi stadig mer til entreprenørene innen området, det vil si de som tilbyr leiekjøring enten det er slåing, gjødsel eller rundballepakking. Bøndene leier inn stadig mer på disse områdene. Det betyr at maskinene blir større, noe som representerer en utfordring i bruktmarkedet fordi slikt utstyr er mer krevende å få solgt.

2011

Et godt annenhåndsmarked vil være viktig for året som kommer.
Ellers er vi spente på hvor stor evnen og viljen til å investerer i landbruket er. Vi mener å kunne spore mer optimisme nå.
Så alt i alt ser vi positivt på året som kommer.

BRI PRODUCTION AS

Metallteknikk

Daglig leder: Ronny Reiestad

2010

Viktigste begivenhet for oss i år har uten tvil vært fusjonen med våre to søsteselskaper i BRI. Ellers holder vi på å utvikle nye produkter, blant annet en container med hyllesystem som blir ny standard i Nordsjøen. Mye av det andre vi gjør, er skreddersøm. Gjennom fusjonen har vi fått en større og mye bredere kompetanse, og vi er klare for å bli en viktig totalleverandør innen vår bransje.

2011

Viktig fokus neste år er å få den nyfusjonerte virksomheten til å svive godt. Markedsmessig tror vi at det vil være en litt avventende holdning fram til våren, men så vil det ta seg opp. Så alt i alt ser vi positivt på 2011.

Norsk Overflate Teknikk (NOT)

Daglig leder: Geir Ove Salte

2010

Når det gjelder produkter og tjenester, har vi omtrent det samme tilbud som tidligere. Vi har imidlertid styrket transporttjenesten. Dessuten holder vi på med noen nye overflateprosesser. Aktiviteten gjennom året har tatt seg opp. Samtidig er kundene mer profesjonelle og bevisste enn noen gang. De er opptatt av både kvaliteten og kostnadene på det de kjøper.

2011

Vi har orden i eget hus, og holder en høy kvalitet. Derfor er vi klar for 2011 og videre vekst. Vi tror året som kommer både vil gi høyere aktivitet og noe bedre priser. Så alt i alt ser vi positivt på framtiden.

Pegasus Helikopter Stavanger

Daglig leder: Kristian Elvestad

2010

Den viktigste milepælen for oss i år har utvilsomt vært etableringen av Pegasus Helikopter Stavanger. Det fant sted i mai, og markerte starten på en spennende offensiv for helikoptersatsingen i regi av BR Industrier. I løpet av tiden som er gått, har vi tatt nye markedsandeler i forhold til flere store kunder. Mye av fokuset vårt nå er på tungtransport og lasteflyging, og blant kundene er kraftselskapene og andre viktige aktører. Det å ha styrke til å serve større kunder, gir oss et enda bedre fundament og styrke til å utvikle oss og vokse.

2011

Vi venter at det kommende året blir veldig positivt for Pegasus Helikopter Stavanger, og regner med å få flere større kontrakter.

Det norske flagget til topps for Metallteknikk: Hele gjengen samlet utenfor bedriftens anlegg på Bryne i forbindelse med en felles samling for noen uker siden.

METALLTEKNIKK + SIMEX + TRIO = SANT: STØRRE OG STERK

Tekst: **Morten Helliesen**
Foto: **Morten Helliesen**

De tre BRI-selskapene Metallteknikk, Simex Mechanical og Trio Maskinering har slått seg sammen under felles navn - Metallteknikk. Nå sikter Ronny Reiestad og hans cirka 50 ansatte mot en posisjon som landets ledende innen plate, sveis og maskinering.

Ikke rart kanskje, at de ansatte ved den nyfusjonerte bedriften, som slo seg sammen 1. august, går rundt i t-skjorter med "Større og sterkere" på ryggen. For det er nettopp det det handler om for tiden. Det nye selskapet, som har produksjon både på Bryne og Forus, har allerede merket de positive følgene av sammenslåingen.

– Kundene er, uten unntak, positive til fusjonen. De ser det vi har sett lenge – at de tre bedriftene har hatt sammenfallende virksomheter. Derfor er det ikke mer enn naturlig at vi slår oss sammen for å stå enda sterkere utad, sier Ronny.

ERE INNEN METALL!

Skaper nye muligheter

– Hva er suksesskriteriene for en slik fusjon?

– Først og fremst at alle ansatte trekker i samme retning, uansett hvilken bedrift de kommer fra. Dette er en vinn-vinn-situasjon for alle – både bedrift og hver enkelt. Vi er overbevist om at vi kommer til å stå sterkere i markedet etter dette, og at fusjonen gir oss mange muligheter vi ikke har hatt før. Internt har vi jobbet mye med samordning av driften av de tre virksomhetene. Skal vi være mest mulig konkurransedyktige, er det viktig at vi eksempelvis er maks kostnadseffektive. Det igjen betyr at vi må planlegge godt, utnytte produksjonskapasiteten osv.

– Å slå sammen tre virksomheter betyr at mange skal bli kjent med hverandre for første gang. Hvordan håndterer dere denne utfordringen?

– Selv om vi nå er en og samme bedrift, vil vi fortsatt produsere både på Bryne og Forus. Slik sett blir det ikke mange praktiske endringer for folk. For å treffe hverandre og bli kjent, har vi likevel hatt en felles lunsj og info ute hos Metallteknikk. Vi kommer også i tiden framover til å satse på samlinger og lignende som kan bygge en felles identitet internt.

Gode utsikter

– Hva er status for virksomheten høsten 2010?

– Den er meget positiv. På Bryne har vi en rekordstor ordrereserve, det vil si jobb til et godt stykke utpå våren 2011. Også på Forus er det en positiv utvikling. Så vi har all grunn til å være fornøyd så langt.

Det er de tre BRI-bedriftenes spesialområder, plate, sveis og maskinering, som nå blir produkter for Metallteknikk. Stort sett alt er skreddersøm. Det betyr at alt utvikles, tegnes og produseres på grunnlag av kundens spesifikasjoner. Uansett hva du skal ha i metall – Metallteknikk gjør jobben.

I disse dager er bedriften eksempelvis i gang med et brann-prosjekt som underleverandør for en større leveranse til Sakhalin i Russland. For dette prosjektet skal det lages 110 brannkabinetter samt tanker til skumblanding. Jobben er en typisk jobb for Metallteknikk, hvor bedriften tar ansvaret for hele prosessen.

At tiden for fusjon var inne, er også konsernsjef Bjørn Rygg enig i.

– Det er veldig positivt at det nye selskapet har ambisjoner om å bli ledende i bransjen. Står folk på like godt som hittil, har vi alle muligheter for å nå målene, sier han.

Vekst neste år

Metallteknikk vil etter sammenslåingen ha cirka 50 ansatte og en årlig omsetning på cirka 100 millioner kroner. Selskapet har kunder fra de fleste bransjer og områder, blant annet industri, olje og gass og landbruk.

– Hvor er dere ett år fra nå?

– Vi har stor tro på framtiden. For neste år budsjetterer vi med en økning på 20 millioner i salget. Grunnlaget for denne veksten, er nye og langsiktige kunderelasjoner. Og, ikke minst: En bedrift hvor folk trives og hele tiden ser muligheter, sier Ronny Reiestad.

DET STORE BILDET

Daglig leder Øystein Røyneberg

Landbruk & Maskin A/S kjøper Ole Aarre Mekaniske Verksted A/S

Ole Aarre Mekaniske Verksted A/S har produsert ståltanker siden 1960. Hovedproduktet har vært olje og dieseltanker med tappe og pumpeutstyr. Dette supplerer Landbruk & Maskin AS sine REKORD-produkter. Etter oppkjøpet vil Landbruk & Maskin AS bestå av 8 ansatte med en omsetning på 33 mnok. Selskapet har hovedsakelig kunder innen gårdbrukere, entreprenører, og olje/gass, over hele landet. Landbruk og Maskin har med dette oppkjøpet store ambisjoner om å ta ytterligere markedsandeler. Landbruk & Maskin A/S har vært den største kunden hos Ole Aarre Mekaniske Verksted i flere år, slik at det var naturlig å overta produksjonen av tanker når Ole Aarre ville avvikle virksomheten. Tankene brukes til gjødselvogner, kjemikalietanker, foringstanker og andre spesialtanker for væskehåndtering. Landbruk & Maskin A/S på Klepp vil fortsette med produksjon og utvikling av "AARRE-TANKEN" i tillegg til egne REKORD-produkter.

EIK Senteret på Furnes som medarrangør på Traktorfestival

Traktorfestivalen ble arrangert for andre gang på Skurven på Hedmarken, og betegnes som en kjempesuksess. Hele 1600 besøkende mot et par hundre i fjor.
Leder på Eik Senteret Furnes, Jorulf Dæhlin, er strålende fornøyd, og sier at ”Dette er noe vi gjør for å vise maskiner i praktisk bruk, og få litt sving på landbruksutstillingene igjen”.
Det var en god blanding av nye og eldre maskiner på utstillingen. Det eldste utstyret var fra 100 år tilbake i tid og vekket nostalgi og minner om røtter og tradisjoner. Man blir minnet om utviklingen når dagens hypermoderne traktorer og utstyr utstilles side om side med opptil 100 år gammelt utstyr.

Daglig leder Jorulf Dæhlin sammen med Eldar Vågan.

Nytt om Norsk Overflate Teknikk AS

Norsk Overflate Teknikk AS har inngått samarbeid med NOT transport AS. Dette for å gjøre det enklere for kunden ved å tilby totalpakke inkludert transport. NOT transport er et selskap med erfarne medarbeidere. Selskapet har løyve og disponerer følgende utstyr: 5 lastebiler og 7 semitrailere. Kjørerutene er: Stavanger – Bergen t/r, Bergen – Oslo t/r, Stavanger – Oslo t/r.

Teksal leverer borekabin og utstyr til plattform:

Det er gode tider i Teksal for tiden. Selskapet har fått kontrakt på å bygge en komplett borekabin inklusive operatørstoler og alle kontrollsystemer til Yme Work Over unit. Utstyret skal plasseres på Yme-plattformen som ferdiggjøres ved Bergen Group Rosenberg. Kontrakten er inngått med Odim JMC, et selskap i Rolls Royce.

Teksals oppdrag er tredelt. Ved siden av borekabin, skal selskapet, som holder til på Forus, levere rommet hvor alt av elektriske tavler, datautstyr osv. skal være lokalisert. I tillegg har Teksal ansvaret for integrasjonen av det elektriske kontrollsystemet tilhørende Work Over unit. Bygging av borekabiner, operatørstoler og lignende utstyr tilpasset boring, er et nytt og interessant område for Teksal som for en tid siden overtok Meco Drilling Solutions, også det i BRI, som har dette som spesialkompetanse.

Fra venstre Annette Anfinnsen, Andre Knutsen, Arne Riise, Morten Oppheim og Martin Haga.

Daglig leder Martin Salte

Rogaland Overflatebehandling

Vi er stolte av at nok et firma i Norsk Overflate Teknikk (NOT) er sertifisert etter NS-EN ISO 9001:2008 og 14001:2004. ISO-standardene er utviklet av ISO (den Internasjonale Organisasjon for Standardisering) for å fastsette internasjonale krav til tekniske standarder. ISO-standardene for kvalitetsstyrings- og miljøstyringssystemer (ISO 9000 og ISO 14000), er de mest kjente. De er basert på konseptene ISO 9001 og er den vanligste og internasjonalt mest anerkjente standarden som stiller krav til hvordan en organisasjon sikrer at produktene eller tjenestene holder en stabil kvalitet over tid, kontinuerlig forbedring, overholdelse av regelverk, og de er kundeorienterte. ISO-sertifisering er kundens trygghet for at alle prosesser innen kvalitetssikring og miljø blir ivaretatt. For et firma innen prosessindustrien vil en sertifisering med alle krav som blir stilt, sørge for at kvalitet blir ivaretatt i alle ledd.

Daglig leder Martin Salte sier om sertifiseringens betydning for selskapet: For at Rogaland Overflatebehandling AS skal nå sine mål om å bli en stor, ikke minst betydningsfull og seriøs leverandør av overflatebehandling mot spesielt offshore-markedet, er sertifisering veldig viktig verktøy for å kunne oppnå dette. Rogaland Overflatebehandling spesialiserer seg i dag på PTFE Coating eller Xylan som er produktnavnet. Kundegruppen til firmaet er i hovedsak mekanisk industri, offshore. Jeg har nå jobbet i firmaet ett års tid og erkjente tidlig at å ta jobben med sertifiseringsprosessen måtte starte relativt raskt. Heldigvis var det andre firma i NOT – Norsk Overflate Teknikk – som hadde vært igjennom sertifisering, og Martin Salte kunne spille på deres erfaringer. En tett dialog med kunder i denne prosessen var også viktig. Det er nå sertifisert totalt 4 selskaper i Norsk Overflate Teknikk AS. I de gjenstående 3 selskaper pågår sertifiseringsprosesser.

B NORGE P.P. DISTRIBUERT AV POSTEN NORGE

Returadresse: BR Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

BR INDUSTRIER

Vi vil bygge en kultur der vi tror på det umulige, utvikler levende arbeidsplasser og skaper gode historier for fremtiden. Dette gjør vi med sterkt engasjement, mot og vilje til å tenke utradisjonelt.
www.br-industrier.no

FOTO: ANNELIN RYGG

ONS BLE EN SUKSESS

BRI satte spor etter seg under årets ONS. Aldri før har konsernet satset så mye i forbindelse med et arrangement. Og profilen, den var høy. Det fikk de se, både de som besøkte messe-området på Tjensvoll i Stavanger og ikke minst de over 400 som deltok ved kundearrangementet på Forus.

For BRI er ONS blitt et veldig viktig arrangement. Derfor hadde vi lyst til å slå på stortromma i år, sier konsernsjef Bjørn Rygg. Og stortromme ble det, både for sjefen sjøl og for de enkelte selskapene som var på plass da messen åpnet dørene tirsdag 24. august.

– ONS er et viktig nasjonalt og internasjonalt utstillingsvindu, et sted å vise fram bedriften. Her presenterer vi blant annet nye produkter for både etablerte og potensielle kunder. I tillegg er dette en viktig møteplass. Alle dem som har en posisjon i bransjen, kan treffes på ett og samme sted i løpet av 3-4 dager. Den muligheten kan vi selvsagt ikke la gå fra oss, sier Martin Haga, adm. direktør i Teksal. Selskapet hadde en egen stand under årets arrangement.

For de andre BRI-bedriftene Metallteknikk, Hitec Products, Anzett, Sepro og NOS, som samarbeidet om en stand, var ONS spesielt viktig som møtested i forhold til både etablerte og nye kunder. Effekten av arrangementet er det vanskelig å måle. Men flere av bedriftene melder om konkrete forespørsler og oppdrag. Det lover godt for framtiden!

ONS er ikke kun fag. Arrangementet er også opplevelse. Tirsdag 24. august satte over 400 personer hverandre stevne i forbindelse med BRIs egen ONS-fest, som denne gang ble lagt til en av produksjonshallene på Forus.

Stikkord fra programmet: Konsernsjef Bjørn Rygg var som seg hør og bør førstemann på podiet for å ønske velkommen. Så en kort presentasjon av alle BRI-selskapene som jobber med olje og gass, før smakfull tapas og god drikke ble satt på bordene.

Og så – kveldens store overraskelse: The September When, engasjert for anledningen til en privat konsert. Den legendariske stavangergruppen viste at de holder koken, og leverte så det holdt!
– Dette ble en suksess. Folk koste seg, og etablerte mange nye relasjoner. Bedre kunne det ikke ha vært, sier Ingunn Vatsvåg som sammen med Teksals André Knutsen holdt tak i alle trådene fra konsernets side.