BRI INFO

02/11

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
OneCo griper mulighetene

10 **BRI i 2011:**
Klart for ny oljeboom!

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY
HITEC PRODUCTS
SEPRO technology innovation
Landbruk&Maskin AS
EIK SENTERET
anzett
AS METALLTEKNIKK
OneCo
Norsk Overflate Teknikk

Ansvarlig redaktør: Ingunn Vatsvåg
Bidragsytere: Ingunn Vatsvåg, Bjørn Rygg og Morten Helliesen
Fotograf: Annelin Rygg, OneCo arkiv og BRI
Design: Annelin Rygg
Trykk: Spesialtrykk
www.br-industrier.no

BRI er på offensiven

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

Hei, gode medarbeidere og kunder.
BRI konsernet kjører på og har i sikte sitt historisk beste drifts år. Dere som var til stede under ONS arrangementet i fjor husker når jeg gikk på scenen med en bagg som inneholdt 4 større steiner. Mitt hovedbudskap til 300 frammøtte kunder denne kvelden var at BRI konsernet nå er "rigga for større oppgaver". Dette poengterer jeg fordi vi alle "lever av" det faktum at verdiskaping først skjer når "ord blir til handling". Dette illustreres i denne utgivelse av magasinet med BRIs inntreden i OneCo Industrier, samt strategisk kjøp av baseområdet på Forsand.

Vår felles utfordring for høsten er å jobbe knallhardt for å forbedre egen effektivitet, og samtidig sikre at vi behandler våre kunder med "hode og hjerte".

BRIs markeds differensierte konsern struktur betyr store muligheter for oss. Mitt hovedfokus utover industrielt entreprenørskap, vil være å "fronte" 10 års strategier og mål for BRI selskapene.

Ønsker alle nye ansatte velkommen inn i ett av Norges mest spennende industri konsern, og for oss alle har jeg et stort ønske om en god høst som legger en ”solid grunnmur ” for 2012.

Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

Vel overstått sommerferie, og velkommen til en ny og spennende høst!
Vi er blitt mange flere i BRI konsernet, og kan denne høsten telle nesten 700 ansatte. Veldig kjekt og hjertelig velkommen, håper dere vil trives hos oss!

OneCo er utgavens bedriftsprofil. Et nytt selskap i BR Industrier som besitter høy kompetanse, og er i en spennende og kontinuerlig utvikling innen flere forretningsområder.

Jeg har som vanlig vært rundt i alle BRI selskapene, og har et generelt inntrykk av høy aktivitet med mange prosjekter. Det virker som trivselsfaktoren er på plass, og at ansatte gjør gode innsatser på sine arbeidsplasser. Det er vi glad for. Vi setter fokus på betydningen av trivsel og motivasjon, hvor vi blant annet har intervjuet 2 av våre ansatte. Videre kan du lese om det store oljefunnet i Nordsjøen, svært positivt også for BRI selskapene. BR Industrier skal profileres sterkere, les mer om hvorfor på siste side.

Ingunn Vatsvåg

Til slutt vil jeg takke alle ansatte som har bidratt med stoff til magasinet, og stilt villig opp til intervjuer og fotografering.

Riktig god lesing!

INGUNN HJØRNE

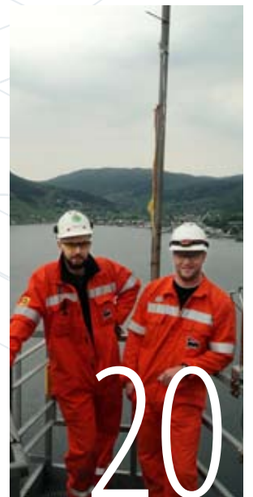
Innhold

4 **OneCo:** OneCo griper mulighetene!

18 **BRI 2011:** Klart for ny oljeboom!

20 **BRI:** Oppgradering av rigger et viktig marked

22 **BRI:** Spennende utfordringer gir de mest attraktive arbeidsplassene



ONECO GRIPER MULIGHETENE

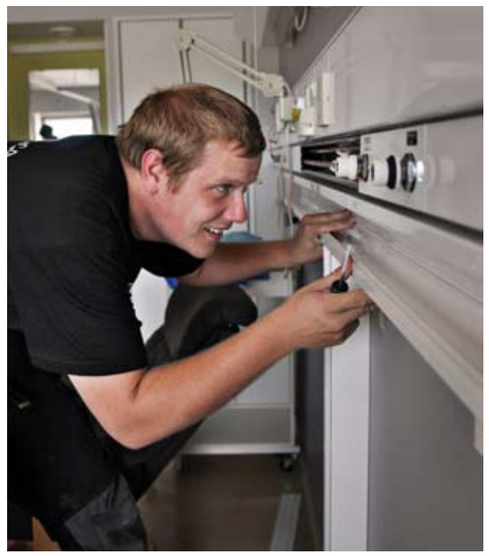
Marvin Jensen - leder i OneCo

Han kom inn som et friskt pust i BR Industrier. Det samme gjorde selskapet hans. På rekordtid fant BRI-sjef Bjørn Rygg og konsernsjef Marvin Jensen i OneCo i Kristiansand tonen. Det resulterte i at BRI gikk inn som største aksjonær i eierselskapet, OneCo Industrier AS, samt lot Teksal bli en del av OneCo

Tekst: **Morten Helliesen**
Foto: **Annelin Rygg**

– Vi snakker samme språk, og har i løpet av rekordtid klart å legge et grunnlag for en meget spennende industriell og teknologisk satsing. Bjørn Rygg er hands on og får noe til å skje hele tiden. Den samme holdningen finner du her. Derfor gikk det svært kort tid fra den første kontakten, til vi var enige om å gå sammen, forteller OneCo-sjefen.

Marvin Jensen (46) har en bakgrunn som adm direktør i Otera. Otera er et selskap eid av Agder Energi, hvor blant annet teknisk infrastruktur, elektro og automasjon var satsingsområdene. Selv har han vel 25 års erfaring fra elektro og automasjon - fra alt fra prosjektledelse og landbasert industri, til olje og gass.



Jens Andre Eidet

PROFILEN

OneCo OneCo ble ble etablert i februar 2011 og er et industrikonsern med elektro og automasjon som kjerneområder. Selskapet har circa 320 ansatte, bestående av ingeniører, teknikere, automatikere, Gruppe L montører og tavlebyggere. De viktigste områdene er olje og gass, industri, fornybar energi, infrastruktur og bygg og anlegg. Ved siden av konsernkontoret i Kristiansand, er selskapet representert i Oslo, Drammen, Trondheim, Bergen, Ryfylke, Forus og Forsand. Budsjettert omsetning i 2011 er 400 millioner med et resultat på 25 millioner kroner.

BEDRIFTS

Får samfunnet til å henge sammen

Det viktigste stikkordet i OneCo er systemleveranser innen automasjon og elektro og teknisk infrastruktur. Trenger du litt mer kjøtt på beinet, forteller konsernsjefen gjerne mer om hva det går ut på.

– Elektro & automasjon er selve navet innen elkraft, olje og gass, teknologi, samferdsel – ja, stort sett over alt. Vi fokuserer mye på systemer, altså det som sørger for at ting henger sammen og fungerer. Hadde ikke alt dette virket, hadde hverdagen vår heller ikke vært den samme.

OneCo skal være en kunnskapsbedrift, det man der i gården gjerne kaller en systemleverandør. Det vil blant annet si at man skal være forholdsvis høyt i verdikjeden. Det er et mål å kunne levere mellomstore og store systemer, samtidig som sjefen og hans folk tar ansvaret for et oppdrag fra A til Å når det trengs.

Servicegjengen i OneCo Sør

Fra venstre: Marvin Jensen konsernsjef i OneCo, Eirik Skaara avdelingsleder Bygg & Service i OneCo Sør og Frank Iglebæk daglig leder av OneCo Sør

Olje og gass er et av flere viktige markedene for OneCo. I likhet med prosjektene offshore, står mulighetene i kø. Et annet viktig område er det som ikke minst i BRI-sammenheng har gått under navnet Energy, nemlig leveranser til blant annet småkraftverk og kraftverk. Også dette er et spennende område. Fornybare ressurser, eksempelvis vannkraft, vil bli viktigere og viktigere i en verden som skriker etter energi. Teksal allerede har hatt viktige leveranser både innenlands og internasjonalt.

I tillegg kommer området elektro automasjon, som eksempelvis kan være styring av tunneler og andre mer eller mindre komplekse anlegg. I OneCo vil man også satse på contracting, som betyr å ta ansvar for større prosjekter som omfatter ulike fag.

Det er to nye større forretningsområder under oppbygging i konsernet, OneCo Contracting og OneCo Infra. Førstnevnte har allerede landet sin første lagringskontrakt med Statoil. En såkalt Ponny-struktur på 460 tonn ankom basen til OneCo Contracting nå i midten av august.

– Vi ser for oss at OneCo Contracting blir et selskap med 300-500 mill i omsetning. Selskapet skal operere på ulike lokasjoner, hvor oppdragene utføres både onshore og offshore. Selskapet blir et multidisiplinselskap hvor også driftsavtaler kan legges inn. Basen i Forsand kan brukes til å lagre utstyr, ombygginger, oppgraderinger, m.m. Det har man blant annet dypvannskai som gir mange muligheter.

OneCo Infra leverer teknisk infrastruktur innen telecom, elkraft og samferdsel. Selskapet forventer allerede i 2012 en omsetning rundt 150 millioner, og vil operere innen større utbygginger med Norden som hjemmemarked.

Folk betyr alt

– Et nytt selskap og mange begivenheter på kort tid. Hva er det mest spennende?

– Det er uten tvil å bygge opp en organisasjon bestående av mennesker som drar i samme retning. At nettopp det er stikkordet, er på mange måter en forslitt frase. Men som nyetablert selskap, vet vi at vi kan klare alt hvis folk trives og har det bra sammen. Her er også prestasjonen hos den enkelte svært viktig. Det er summen av alt dette som sørger for OneCo blir en suksess.

– Hva med tider med økonomisk uro, i hvert fall internasjonalt?

– Det er jo blitt en del av nyhetsbildet, dessverre. Selv om vi her hjemme ser ut til å unngå det meste, må vi være forberedt på at dette kan påvirke også oss. Næringslivet er avhengig av kapital for å fungere. I OneCo er vi opptatt av at vi hele tiden har en jevn ordrestrøm. Samtidig både skal og må vi være forsiktige med å ta på oss for høye kostnader. Det skaper for mye risiko. Har vi valget mellom å ta høy risiko og kjøre safe, vil vi nok velge den trygge veien. Så får vi heller gå glipp av en kontrakt eller to. I det lange løp er det bedre. Målet er at alle deler av OneCo til enhver tid skal være tilpasset det markedet vi befinner oss i,

Fleksibilitet viktigst

– Ja takk, begge deler og litt Ole Brumm i akkurat det?

– Det kan du gjerne si. Men utfordringen er å være fleksible. Vi skal hele tiden være dimensjonert og bemannet til å ta alt av oppdrag. I tillegg til vår egen organisasjon, krever det at vi har mange dyktige underleverandører. For oss vil det viktigste være å ha kunnskap og en god struktur. Så får vi jobbe godt med våre samarbeidspartnere for å ta unna toppene. Sist, men ikke minst, er vi avhengig av gode relasjoner. Å kjenner folk og markedet, er selvsagt avgjørende.

Arsajev Eajndi

Målet er klart. OneCo skal vokse!

Formann Øystein Nordahl diskuterer løsninger sammen med ingeniør Bjørn Reinhartsen i det nye bibliotek/kulturhuset i Vennesla hvor OneCo Sør har hele elektro jobben

Elektriker Henning Assersen i arbeid på sykehuset

Aksel Lund Svindal, lagkapteinen til OneCo sitt sykkellag fra Sørlandsparken Grand Prix.

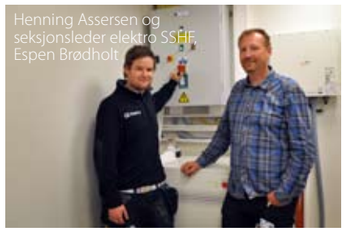
Det skjer mye også innen OneCos bransje. Marvin Jensen tror årene framover kommer til å være preget av at markedet vil være i endring. Stikkordene er flere store aktører på tilbydersiden, ikke minst utenlandske. Derfor ønsker han å finne modeller for samarbeid over landegrensene. Vi KAN det norske markedet. Det gir oss selvsagt et konkurransefortrinn, sier konsernsjefen som trekker fram YIT i Norden som eksempel på en viktig aktør, samt Aibel og Aker Solutions nasjonalt, de to siste først og fremst innen offshore.

Målet er klart. OneCo skal vokse. Det skal skje fort, men framfor alt kontrollert. Likevel blir det slik at når omsetningen skal dobles, betyr ikke det nødvendigvis det samme i forhold til antallet ansatte. Det vil en stadig mer effektiv virksomhet sørge for. Slik sett har vi det samme verdigrunnlag som resten av konsernet. Jeg er imponert over det Bjørn Rygg og BRI har fått til, og ser fram til å jobbe tett sammen med ledere i de ulike selskapene. Her har man alle forutsetninger for suksess, sier Jensen.

Vil vise igjen

Ambisjoner er stikkordet for styret og ledelsen i OneCo. Selv om man ikke strør om seg med tall, snakkes det om en omsetning på 4-5 milliarder kroner som mulig for selskapet. Skal det bli virkelighet, er omdømme og merkevarebygging viktig. Det var Marvin Jensen klar over fra første dag i det nye selskapet. Å få fram den markante logoen, var derfor en av de prioriterte jobbene tidlig i vår, nærmest før det hele var i drift. Mange fikk trolig med seg at nettopp OneCo var generalsponsor for Sørlandsparken Grand Prix, sommerens store nasjonale sykkelbegivenhet. Med et marked over hele Norge, sier det seg selv at det å kunne vie igjen, er verdifullt.

Oppskriften er like enkel som den er krevende: Det handler om å gripe mulighetene. La oss gjøre det i dag. I morgen kan det være for sent, sier Marvin Jensen.



Henning Assersen og seksjonsleder elektro SSHF, Espen Brødholt

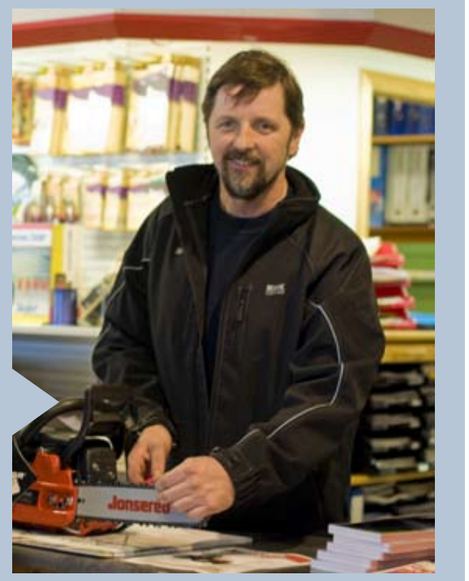
DET STORE BILDET

Anlegget på
Eik Senteret Klepp

Eik Senteret

Eik Senteret på Klepp har åpnet ny avdeling med salg og utleie av minimaskiner. Dette er en utvidet butikksatsing for å kunne serve både privat og bedriftskunder på en bedre måte. Produktspekteret strekker seg fra høytrykk spylere og hekksakser til minigravemaskiner og hjul lastere. I tillegg har vi et lite verksted for småmaskiner i butikklokalet som både "diagnostiserer", reparerer og har service tilbud.

Generelt treffer vi som kunder, alt for ofte på ansatte med lite kunnskap og dårlig service. På Eik Senteret, inkludert vår nye avdeling er vi ekstremt opptatt av det motsatte. Vi har ansatte med spisskompetanse på produktene, og servicebegrepet er høyst levende. I tillegg er kvalitet et viktig stikkord. Det er mange produkter som ikke får innpass i Eik Senterets lokaler pga for dårlig kvalitet.



Ingve Jensen,
butikkansvarlig minimaskiner

Eik Senteret har hatt en stabil og god utvikling de siste 5 årene. I 2005 omsatte Jæren Traktor Senter for 133 mnok mens i 2010 hadde de en fart på 200 mnok. I hovedsak skyldes dette dyktige og stabile ansatte, struktur og organisasjonsutvikling , satsing og nytenkning. De viktigste satsingsområdene har vært markedsinvesteringer i kundepleie tiltak samt bygg og anlegg. Markedet har heller ikke sviktet eller vært spesielt utsatt for finansturbulens.

Jæren Traktor Senter består av 5 EIK Senter på Klepp, Varhaug, Lyngdal, Furnes og Rykene. Alle sentrene med salgsavdeling, verksted og butikk.

Opererer i landbruksbransjen med salg, service og reparasjon av landbruksmaskiner av kjente merker som Massey Ferguson og Fendt

Leder: Vidar Haukalid
www.eiksenteret.no
www.jts.as

Landbruk og Maskin

Landbruk og Maskin AS har 3 kjerneområder i sin virksomhet: Landbruk, industri og transport.

De leverer pumper, rørere, kuttesystemer og tanker både til landbrukssektoren og industrisektoren. De både produserer og modifiserer produktene til norske forhold. Produktene har hatt en enorm utvikling siden starten for bedriften i 1968. Ei "møkkavogn" er i dag som eksempel blitt svært avansert med hydrauliske styringssystemer.

Landbrukssektoren har hatt en gradvis og stabil vekst, men den største veksten ser Landbruk og Maskin i industrisektoren. De har levert pumper, kuttesystemer og biogass systemer til de fleste anlegg i Norge.

De ser vekst også på tanker, og hadde nylig en leveranse til Conoco Phillips på en 5000 liters dobbel dieseltank.

Det siste nye er at Vogelsang som en av Landbruk og Maskins hovedsamarbeidspartnere har inngått kontrakt om avfallshåndteringssystem med jernbanen i Oslo. Landbruk og Maskin har fått serviceoppdraget på dette. Jernbanestasjoner er et potensielt vekstområde.

Rekord transport er blitt en viktig aktør for både eksterne kunder og for sine søsterselskap i BRI . Med sin service, kompetanse og fleksibilitet håndterer de store og kompliserte fraktoppdrag med Kai Taksdal i spissen.

Rekord transport har etablert en fast rute som går fra Nærbø til Forus 3 ganger i uken.

Fra venstre: Øystein Røyneberg, Hans Njærheim, Svein Søyland, Åshild Scheie, William Sande Nilssen, Igor Roosimets

Landbruk og Maskin leverer spesialtanker, pumper, miksere og kuttesystemer for tynt og tyktflytende væsker. De produserer etter kundens spesifikke ønsker.

Leder: Øystein Røyneberg, 8 ansatte
www.rekordsystem.no

Kai Taksdal med last til Hitec Products

Anzett

Anzett er organisert i 3 avdelinger;

1. Customer support tilbyr service world wide on / offshore, og har i tillegg verksted hvor en foretar omfattende ombygginger. 1 januar dette år startet ny avdelingsleder Noel Tidbury.
2. Brannslukkingssystemer, produksjon og leveranse av et bredt spekter spesialutstyr.
3. Produktsalg, utvikling og produksjon av applikasjoner både for topside og subsea.

Regulator:
Anzett har i samarbeid med kunder over en 5 år periode utviklet en regulator. Denne ble lansert desember 2009. I fjor ble det solgt 100 stk regulatorer, mens i år regner en med salg av 150 stk. Regulatoren ble utviklet fordi en hadde store problemer med tilsvarende produkter på markedet.

Dette er den første selvregulerende høyt trykks regulatoren for vann-glykol væsker og har en høy flowkapasitet opp mot 30 l pm. Regulatoren er verdenspatentert.

Stor brannjobb på Gudrun!
Anzett, er tildelt jobben for aktiv brannslukking og beskyttelses utstyr for Statoil Gudrun-prosjektet i Nordsjøen. Kontrakten er tildelt av Aibel i Oslo, Norge.

Systemet omfatter Multi delugeventilen Meier c / w AFFF, Sprinkler skrens, Monitor skrens, Water Mist System, Inert Gas System, Hydranter med og uten AFFF, slangetromler og ulike dyser.

Anzett
Ingeniørtjenester innen brannsystemer, service tjenester subsea og topside kontrollsystem.

Industriprodukter/
Leveranser: Systemer for aktiv brannbekjempelse, produktsalg og service tjenester world wide.

Leder: Halvor Bergsaker
www.anzett.com

Kjetil Birkeland

Norwegian Oilfield Supply AS

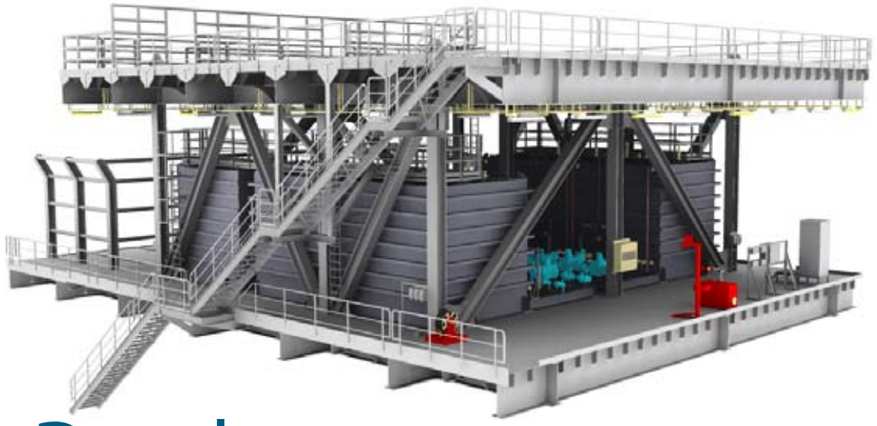
Fra venstre: Håkon Katrud, Michael Andersen, Rune Hafnor, Dan Lunde, Ole Norgren og Qasem Ahmadi

NOS leverte et godt fjorår med en omsetning på 31,6 mill med et driftsresultat på 7,3. I 2011 er budsjettet 40 mill i omsetning med et driftsresultat på 8 mill. Pr mai er vi på god vei mot målet hvor vi ligger temmelig nøyaktig på budsjett både omsetningsmessig og resultatmessig. Så vi fikk erfare at det er god fart i markedene vi opererer i.

I tillegg til den daglige driften, arbeider vi med mange nye spennende prosjekter i NOS. Et av disse er utvikling, produksjon og utleie av en ny type vaskecontainer i samarbeid med Anzett. Dette skal benyttes offshore for vasking av nedi hulls utstyr som har vært i kontakt med radioaktiv sand og leire. I tillegg er vi i sluttfasen i forhandlinger med flere utenlandske aktører om agenturer og service for disse i Norge. Avklaring på dette vil foreligge etter sommerferien. Vi ansetter stadig flere medarbeidere. De sist ankomne og som vi ønsker velkommer er Håkon Katrud som ny logistikk koordinator, samt Qasem Ahmadi og Svein Atle Hafnor som nye faglærte mekanikere på verkstedet.

Norwegian Oilfield Supply AS (NOS), er et selskap som leverer forskjellige typer utleie utstyr som kjemikalie injeksjons enheter, test & flushe hydraulic power enheter, trykkpumper, kjemikalie tanker og flowlines world wide til olje og gass industrien.

Leder: Ivar Hognestad
9 ansatte
www.oilfieldsupply.no



Hitec Products

Hitec Products er nå i sluttfasen av leveransen av det største prosjektet vi noensinne har bygget, og vi har nå to mekanikere fra Hitec Products som er Tyrkia for å ha oppsyn mens modulen (M83) ferdigstilles.

Kjemikalie Injeksjonssystemet skal leveres til Petrobras nye FPSO P63 som for øyeblikket blir bygget i Kina. Modulen fra Hitec Products vil være på 580 kvm i grunnflate, 575 tonn i tørr vekt og operasjonsvekt vil være ca. 860 tonn.

Modulstrukturen som alt dette skal monteres på bygges for Hitec Products i Tyrkia og består av to dekk. På første dekk står utstyret som ble bygget her i Fabrikkveien, 3 pumpeskidder og 3 tanker samt 2 stk MPDS (multi point dosing system) der er totalt 83 injeksjonspunkter. På andre dekk skal det bygges en Polymer fabrikk. I tillegg til dette leverer vi 4 frittstående injeksjonsskidder.

Vi har hatt flere med på lag for å få dette i havn. Metallteknikk har levert rammeverk til pumpeskiddene og tankene, Anzett har levert alt FIFI utstyret og Metroval i Brasil har levert 6 stk MPDS panel, og vår samarbeidspartner i Tyrkia har som nevnt levert stålstrukturen til modulen.

Da det var høyest aktivitet på prosjektet var nærmere 80 personer fra Hitec Products og underleverandører involverte i forskjellige del-leveranser o.l. Produksjonen på verkstedet har vært solid og gjenspeiler et håndtverk av ypperste klasse.

Her er mail fra vår kunde:
"QUIP is very confident about the success of this project, Module M-83, in partnership with Hitec Products.

This project presents to Hitec Products the challenge of working with several interfaces of different cultures around the world, such as sharing of engineering and supply with a French company (SNF), the assembly with another company in Turkey and commissioning in Brazil.

Hitec Products has demonstrated ability to manage these interfaces and the risks properly, avoiding impacts on schedule and costs, and the necessary expertise to provide quick solutions to the problems of day-to-day."

Hitec Products
Ingeniørtjenester innen elektro hydraulikk, kjemikalie injeksjon, og subsea kontrollsystem Industriprodukter.
Leveranser: Brønnkontroll og prosess systemer og produksjonsutstyr.

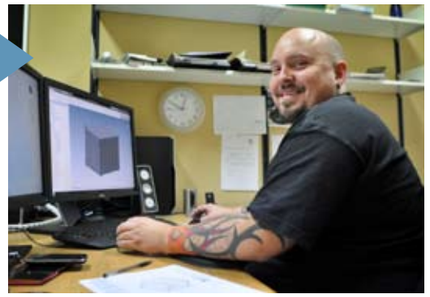
Leder: Tor Atle Deisz, 80 ansatte

Hovedkontakt fra Qiup mot HP: Samuel Coimbra de Carvalho sammen med prosjektleder Tore Torkelsen

Metallteknikk

Tank nr 1 er snart klar for overflatebehandlingen hos Rogaland elpolering og Lode lakk

Rune Håland er tegneansvarlig for prosjektet. Her med tanken (ca 2 ukers tegnetid)



Metallteknikk bygger 3 store tanker og 3 store pumpefundamenter for Hitec Products. Dette er en total leveranse på 100 tonn, og er den største enkeltjobben i Metallteknikks historie. En komplett jobb som innebærer alt fra tegning, laser, knekking og sveis. Tanken er 9 meter lang, 4 meter bred, 4 meter i høyden og veier 38,2 tonn. Den totale byggetiden er 8 uker.

Metallteknikk har inngått rammeavtale med Hitec Products og skal levere 700 enheter (kabinettskap, akkumulatorrammer) i løpet av 4 år for Conoco Philips. De vil være i full produksjon av disse fra høsten 2011.

Metallteknikk jobber internt med videreutvikling av organisasjonen for å få enda bedre utnyttelse og effektivisering i fabrikken. Dette vil kundene merke gjennom enda større fleksibilitet, raskere leveranser og følgelig kostnadseffektive løsninger.

Samtidig er salgsavdelingen mye mer aktivt ute i markedet for å informere om Metallteknikks unike komplette pakkeløsning med maskinering, sveis og plate.

Metallteknikk driver med avansert platearbeid, maskinering og sveis av både svart stål og rustfrie materialer. De har en meget moderne maskinpark samt en egen ingeniøravdeling som påtar seg intern og ekstern engineering og styrkeberegning. Lokalisert både på Bryne og Forus.

Leder: Ronny Reiestad, 60 ansatte
www.metallteknikk.no

Ansatte i Metallteknikk på tur til Berlin før sommeren!

Norsk Overflateteknikk

Tanken på vei ut fra produksjonshallen til Lode lakk med få centimeters klaring

Lode lakk er et NOT selskap som har eksistert siden 2002. Med sine 6 ansatte er deres spesialfelt korrosjonsbeskyttelse og overflatebehandling av metaller.

Tanken som Metallteknikk har bygget for HP behandles av Lode lakk. Den ble først fuget alle steder som ikke var sveiset, før alle flenser ble maskert. Dette i seg selv var en hel jobb. Deretter ble tanken vasket for så å påføre 1 strøk grunning den ene dagen og toppstrøk den neste.

Tom Jarle Ueland, leder i Lode lakk trekker spesielt fram hvor fantastisk det var å se Metallteknikk frakte de tunge tankene på små hjul fra Elpolering og over til Lode Lakk. Og hvordan de fikk dem inn i hallen med kun ca 1-2 cm klaring på hver side, her skal de ha for god kreativitet!

Norsk Overflateteknikk tilbyr produkter og tjenester innen overflatebehandling og består av 6 bedrifter som håndterer, pulverlakkering, korrosjonsbeskyttelse og varmforsinkning, syrevasking, sandblåsing, maling og xylan.

Leder: Geir Ove Salte
80 ansatte
www.not.as

Sepro

HPL44 til Technip/Statoil

Sepros verksted-team er i disse dager i full gang med å bygge den største HPL løftekran som noen gang har blitt utviklet. Løftekranen heter HPL44, og er sertifisert til å løfte 44 tonn. HPL44 skal inngå i et Sepro-utviklet LARS system for launch & recovery av Statoils Remote 'Tee' Welding Tool (RTWT). I tillegg til HPL44, består systemet av to guide wire vinsjer og én stor umbilical vinsj. Hele systemet vil veie ca 200 tonn i operasjon.

Sepro har brukt sin nye vinsj teknologi i dette prosjektet, en teknologi som det retter seg store forventninger til i subseamarkedet. Technip tildelte i februar kontrakten på RTWT Launch & Recovery System til Sepro på vegne av Statoil PRS, og systemet er planlagt ferdigstilt i november i år.

Konsernavisa kommer tilbake med en fyldig artikkel på leveransen i neste nummer.

Sepro er ledende leverandør av avansert utstyr for lasthåndtering innen subsea-markedet. De leverer i dag lasthåndteringssystemer som blant annet brukes på offshore spesialfartøy over hele verden. Ved hjelp av Sepros systemer håndteres alt fra mindre undervannsfarkoster til større spesialutstyr for subsea relaterte operasjoner.

Leder: Frank Billingstad
25 ansatte www.sepro.as

Fra venstre: Rafal Sadlik, Bernt Olaf Egeland, Albert Waem Johan Aarre Olsen, Kim Sundstøl, Mariusz Mirowski, Bartosz Olejowski, Wojciech Sykala og Marcin Abram

KLART FOR NY OLJEBOOM!

Norge er et lite land og et forholdsvis stort marked i en stor verden. Store begivenheter påvirker arbeidsdagen vår og utsiktene det vekst. Det gjelder både Gerd Irene i BRIs kantine på Forus og alle andre ansatte i konsernet.

Hvem sa at oljealderen er over? Store funn i Nordsjøen skaper ny optimisme, og stadig flere slår fast at folk i flere generasjoner framover trygt kan satse på en karriere i oljå. Det er godt nytt ikke minst for BRI, selv om kontraktene fortsatt skal i boks og kostnadene holdes under kontroll.

Du kan like godt lære deg navnene med en gang. Aldus Major South og Avaldsnes. Til sammen inneholder feltet kanskje så mye som 1,2 milliarder fat olje. Det gjør det til et av de sju største funn på norsk sokkel, og trolig verdens største hittil i 2011.

Kan hende er det mye mer olje i området. Det vil kommende brønner avklare. Optimismen er imidlertid til å ta og føle på både hos operatører og oljedirektorat. Sistnevnte har lenge hevdet at Nordsjøen trolig inneholder langt flere store funn enn det man har avdekket hittil.

Den siste tids funn skaper helt nye og unike muligheter. I en tid hvor folk flest i Sør-Norge trodde oljealderen var på vei nordover, bringer funnene Avaldsnes og Aldous Major tankene 20-30 år tilbake i tid, til den gang de virkelig store avistitlene ble hentet fram. Et kjempefunn nærmest rett vest av Stavanger, betyr at nettopp vår regions posisjon som tyngdepunkt i næringen får en helt ny betydning. Pessimistene som trodde at oljealderens slutt var nær, tok altså feil. Nå vil det bli satset mer enn noen gang for å finne det sorte gullet.

Blant de næringene som har størst grunn til å glede seg, er leverandørindustrien. Bransjen selv tror det kan være snakk om utbygging verdt nærmere 50 milliarder kroner. I kjølvatnet av det kommer selvsagt drift, og etterhvert også vedlikehold og modifikasjon. Så her er oppdrag for mange tiår framover. Et av de viktigste spørsmålene nå, er når utbyggingene kommer I gang, og hvordan det skal skje.

Viktig å være konkurransedyktig

Glad for de positive utsiktene er selvsagt også økonomidirektør Arnt Sigve Undheim i BRI. Han forteller at 2011 blir mye bedre enn 2010. Årets omsetning vil trolig ende på cirka 1,3 milliarder kroner med en pen bunnlinje. Stort sett alle selskaper leverer positive tall og i henhold til budsjett.

– Vel halvparten av vår virksomhet har olje og gass som et viktig marked. Her var det lav ordretilgang til etter sommeren i fjor. Da først begynte det å ta seg opp. Ved inngangen til 2011 har vi hatt mye å gjøre. Også for resten av året er ordrebøkene velfylte.

– Hvordan påvirker uroen i internasjonal økonomi virksomheten?
– Foreløpig har vi merket lite. Og det er vanskelig å mene noe bestemt om hvorvidt uroen vil få følger også for oss. At tilgangen på kapital i markedene blir mindre, er uansett aldri positivt, sier Undheim

Som økonomidirektør er han opptatt av å ta høyde for de økonomiske utfordringene som kan komme. Det viktigste er kostnadskontroll og høyest mulig effektivitet.

– Det er dyrt å drive i Norge. Kostnadene i de landene vi gjerne sammenligner oss med, har falt de siste årene uten at det samme har skjedd her. Derfor er vi avhengig av å kunne være dyktigere på det vi driver med, samt mer effektive enn andre. Dette har vi et sterkt fokus på akkurat nå.

Fortsatt overkapasitet

Noen av BRIs bransjer har også større utfordringer enn andre. Ett eksempel er maskinering. I årene fram mot finanskrisen fra 2008 og 2009, ble det bygget opp stor kapasitet innen nettopp denne bransjen. Det påvirker fortsatt prisnivået Undheim håper vil ta seg opp etter hvert.

– Deler du andres optimisme etter den siste tids store oljefunn?
– Ingen tvil om at dette er fantastisk. Samtidig er det viktig å være klar over at kontraktene ikke er i boks før signaturen er på papiret. Dessuten vet vi jo at det har vært viktig å finne mer på sokkelen for å opprettholde aktiviteten. Men alt i alt er dette kjempepositivt, sier Arnt Sigve Undheim.

OneCo Contracting: Basen på Forsand

Utstyr OneCo Contracting skal lagre for Statoil på basen

Contracting-selskap i støtet

Det kalles OneCo Contracting, og er en nyetablert del av konsernet. Målet er 300-500 millioner kroner i omsetning. Virksomheten vil finne sted på ulike lokasjoner, og oppdrag utføres både onshore og offshore.

OneCo Contracting er et såkalt multidisiplinselskap. Selskapet etablerte seg nylig med base-område i Forsand kommune, ikke langt fra Stavanger. Basen vil bli brukt til å lagre utstyr, samt foreta ombygginger og oppgraderinger. Anlegget i Forsand har dypvannskai og derfor mange muligheter i markedet.

Nylig ankom det første utstyret som skal lagres her, en konstruksjon på hele 500 tonn.

Thomas Wassengen og Stig Skjold ombord på dekk på Scarabeo 8

OPPGRADERING AV RIGGER ET VIKTIG MARKED

En stadig viktigere del av BRIs marked er knyttet til olje- og gassvirksomheten. I regi av OneCo er blant annet oppgradering og ferdiggjøring av utstyr på rigger ett av satsingsområdene. Slik man eksempelvis de siste månedene har gjort på riggen COSL Pioneer som kom til Norge i vår.

– Riggen ble i vår tatt inn til Sandnes for å oppgradert og ferdiggjort en del utstyr. OneCo har oppgradert ulike systemer, og så har vi også vært med på å ferdiggjøre eksempelvis PA-anlegget, høyttaleranlegget om bord. Vi har også jobbet med hydraulikksystemet, samt riggens ROV, det utstyret man bruker for å kunne håndtere oppdrag under vann. For OneCo har dette vært et typisk offshoreoppdrag, sier produksjonssjef Sigvald Aamodt i OneCo Sør.

I tillegg til COSL-riggen, hvor oppdraget nå er fullført, arbeider OneCo om bord på Scarabeo 8, en rigg som ligger til kai i Ølensvåg. Der er oppdragene konsentrert om det som skjer på boredekket.

Én utfordring produksjonssjefen trekker fram, er tilgangen på kvalifiserte folk.

– Det går mye på relasjoner. Folk du kjenner til, eller har hørt om. Noen ganger må vi selvsagt ut i arbeidsmarkedet å hente helt nye. Utfordringen er å sørge for at de vi ansetter er kvalifiserte for akkurat det arbeidet som skal gjøres. I OneCo kan vi nå hente folk fra de ulike lokasjonene våre, og det løser mye.

COSL Pioneer seilte fra verft I Kina I januar I år. Til Norge ankom riggen I april. Det er Statoil som har leid det som karakteriseres som en skreddersydd rig for norske forhold. Den kan bore ned til 2000 meter. Det kinesiske selskapet som eier riggen har flere rigger på gang. I januar 2012 kommer trolig en ny til Norge, og OneCo håper på nye oppdrag.

– Kunden har vært svært godt fornøyd med det arbeidet vi har utført. Det er beste garanti for nye muligheter ved kommende rigger, sier Sigvald Aamodt.

Ledigheten i Rogaland er på vei mot rekordlave tall. Store deler av næringslivet har mer eller mindre fulle ordrebøker. Det betyr at mange kan velge og vrake mellom interessante jobber. For bedriftene er det om å gjøre å tilby attraktive arbeidsplasser og spennende utfordringer.

SPENNENDE UTFORDRINGER GIR DE MEST ATTRAKTIVE ARBEIDSPLASSENE

Tekst: **Morten Helliesen**
Foto: **Annelin Rygg**

– Ingen tvil om at jeg har en spennende arbeidsdag. Det sier Kari Johnson med vel seks år bak seg i Hitec Products. Hun jobber som såkalt expediter, det vil si at hun blant annet steller med innkjøp og ordreoppfølging.

33-åringen vet hva som skal til for å skaffe den perfekte arbeidsplassen.

– For meg er det viktig at ting går slik de skal. At vi får unna det vi skal i arbeidsdagen, og at vi kan gå hjem fra jobb vel vitende om at vi har gjort et godt stykke arbeid. Dessuten er selvsagt arbeidsmiljøet og kollegene viktige.

Kari sier heller ikke nei til nye utfordringer. Derfor passet det henne som hånd i hanske da hun fikk mulighet til å være selskapets første ansatte i en nyopprettet stilling.

Viktig å ta initiativ

– Det betyr at jeg kan bidra til å forme min egen jobb. Målet med den nye funksjonen er å bistå prosjektene og prosjektlederne, følge opp at alt utstyr er oss i hende til avtalt tid osv. Alt dette er viktig for at prosjektene skal kunne avvikles etter planen og på rett måte. Slik sett handler det om å få alle bitene i et puslespill på plass, forteller Kari. Hun medgir at det å ha nettopp denne jobben krever et rimelig ryddig hode, og tror hun har de egenskapene som skal til.

– Jeg ser det selvsagt som en tillitserklæring at jeg ble bedt om å ta jobben. Samtidig har jeg alltid vært opptatt av å ta initiativ, og jeg mener også jeg er flink til å se muligheter. Kan hende har det vært medvirkende til at jeg fikk muligheten, sier hun.

Å ha oversikten er også en viktig del av jobben for Arve Sørli, fabrikksjef ved Metallteknikk. 45-åringen har ansvaret for at det er god gang på produksjonen både på Bryne og Forus. Største utfordring slik han ser det, er å hele tiden effektivisere og forbedre produksjonen ved bedriften. Han tror det er mye å hente på at man i morgen jobber litt smartere enn i dag.

– Det er mange konkurrenter i vår bransje. Ettersom vi driver i et høykostland som Norge, må vi simpelthen være best på det vi driver med. Først da er kundene og markedet villige til å betale det produktene og tjenestene våre koster.

Teamarbeid i fokus

Arve, som siden november i fjor har hatt lederjobben, sier han trives godt i Metallteknikk. Oppgavene er mange og spennende. Det er mye å ta fatt i, og det meste finnes det løsninger på.

– Det er viktig for meg at ting skjer, og at vi når målene våre. Det handler vel først og fremst om å ha kontroll. Ikke noe av dette er mulig uten et godt samarbeid med gode kolleger på jobben. Dessuten er det viktig å være klar over at ting tar tid, og at rette mann – eller kvinne – på rette plass. Her på Metallteknikk har vi det som på arbeidsplasser ellers: Det handler om teamarbeid. Og det er mennesker vi har med å gjøre, ikke maskiner, sier Arve Sørli.

BR Industrier som en attraktiv arbeidsplass er nettopp visjon og målsetting for HR-ansvarlig Ingunn Vatsvåg. Hun har tro på akkurat det Kari og Arve trekker fram - engasjement og glede.

– Både ansatte og BRI-bedriftene er tjent med gode rammebetingelser, trygghet og høy trivsel. Da får vi initiativrike, motiverte og stolte medarbeidere som gjør jobben sin på en best mulig måte, sier hun.

Motivasjon viktigst

Det handler om å utvikle selskapene, enten det gjelder investeringer i bygg og anlegg, lederutvikling eller tiltak rettet mot alle ansatte for å øke både effektivitet og trivsel.

– Ikke noe er viktigere enn trivsel og motivasjon. Vi har utviklet et samarbeid mellom ledere i BRI hvor verdiene jordnær, overraskende, engasjement og mot gjennomsyrer alt vi gjør. Dette skaper også bedre samarbeid bedriftene imellom, og gjør at vi kan tilby større pakkeløsninger for kundene våre.

Et annet stikkord er kompetanseheving. Ved siden av å skape utfordringer, gir det trygghet for en god og solid jobb. For å styrke denne har folk i BRI-selskapene mulighet til å hospitere i søsterselskap, noe konsernet vil satse enda mer på i tiden som kommer.

– Det handler om å skape muligheter. Det gjør vi i BRI. Derfor trives folk her, sier Ingunn Vatsvåg.

B
DISTRIBUERT AV POSTEN NORGE
posten
NORGE P.P. PORTO BETALT

Returadresse: Br Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 9 virksomheter og sysselsetter direkte 700 mennesker. 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

A PART OF **BR INDUSTRIER**

MANGE SELSKAPER ÉN PROFIL

BR Industrier består av mange selskaper i ulike bransjer. Likevel tilhører vi én og samme familie. Med det som utgangspunkt vil selskapene nå jobbe inn en felles profil. Branding, kalles det på fagspråket.

Du har kan hende allerede sett det. I tilknytning til selskapenes ulike logoene, som vil forbli slik de har vært, står det at vi er ”En del av BRI gruppen”. Ved siden av logoene, finner du igjen den nye fellesprofilen på både powerpoints, visittkort, stillingsannonsen, skilt osv

– Det er viktig å framstå som et konsern. Det gjelder både innad og utad. Med snart 700 ansatte og en samlet 2011-omsetning på over en milliard kroner, er vi tilstede både i Rogaland, Agder og flere andre steder i landet. Ved siden av den trygghet det gir hver enkelt ansatt å være en del av noe større, gir fellesskapet oss også muligheter for kompetanseheving, faglig utvikling og samarbeid på kryss og tvers av selskapsgrensene, sier Ingunn Vatsvåg.

Også utad er felles branding viktig. BRI er et industrikonsern å regne med. Jo mer omverden forstår at de ulike selskapene er en del av et fellesskap, desto sterkere står vi.

Et annet trekk for å sikre en så felles profil som mulig, er internett. BRI frisker opp sine nettsider som skal gjenspeile felles profil. De skal etter planen lanseres 1. oktober.