BRI INFO

01/12

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
OneCo Solutions

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY
HITEC PRODUCTS
SEPRO technology innovation
NOT NORSK OVERFLATE TEKNIKK
Landbruk&Maskin A/S
flowtec fluid thinking - solid solutions
EIK SENTERET – et hakk proffere
AS METALLTEKNIKK
OneCo

Ansvarlig redaktør: Ingunn Vatsvåg
Tekst: Morten Helliesen og Ingunn Vatsvåg
Fotograf: Annelin Rygg, Morten Helliesen og Morten Berentsen
Design: Annelin Rygg
Trykk: Spesialtrykk
www.br-industrier.no

ALT ER MULIG!

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

Gode ansatte, kunder og samarbeidspartnere

Jeg ser inn i et meget spennende tidsvindu 2012-2022 med store vekstmuligheter for alle BRIs divisjoner –Agri-Production-Oil&Gas-Energy.

- Jeg ser store muligheter i spenningsfeltet, marked og vår egen konkurranse kraft. Her skal BRI selskapene rykke fra.
- Jeg ser store muligheter i norske arbeidsplasser para med genuint entreprenørskap der grunnholdningen er at alt er mulig.
- Jeg ser store muligheter i BRIs markedsdifferensierte grunnmur der spenningsfeltet mellom divisjonene representerer store teknologiske gjennombrudd som vi enda ikke har materialisert.
- Jeg ser store muligheter for at BRI skal kunne skaffe mange hundre flere arbeidsplasser for "våre ungdommer"
- Jeg ser store muligheter for at BRI selskapene skal komme styrket gjennom kost/effektivitets utfordringene vi står overfor. Dette skal vi greie gjennom lederskap-motivasjon-hardt arbeid og respekt for det fantastiske landet vi bor i.

Med disse 5 hovedpunkter vil jeg ønske alle våre ny ansatte ,og ikke minst alle de ansatte på Keppel basen velkommen om bord på et vinnerlag. Nå får vi alle sammen brette opp armene, og sikre resultatslevaranser og grunnmuren for 2012-2022.

Med ønske om en god sommer.
Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

INGUNNS HJØRNE

Vi besluttet i 2012 å vie BRI selskapene enda større oppmerksomhet i BRI INFO. Vi er i en vekstfase der selskapene nærmest daglig kan rapportere om spennende nyheter. De vinner jobber, begeistrer kunder, utvikler produkter, bygger ut sine anlegg og rekrutterer nye medarbeidere.

For å få enda mer plass til så mange som mulig av de gode historiene har vi derfor valgt å legge litt om på «stilen» i magasinet. Hvert selskap har fått sine dedikerte sider som er fordelt etter størrelse på selskapene.

Alle hovedselskapene er presentert som bedriftsprofiler i BRI INFO og vi er derfor i gang med datterselskapene, denne gang OneCo Solution med Arne Riise i spissen.

Av andre gode historier viser vi med bilder en «frisk» ledertur til Alta i mars, hvor hovedaktiviteten var snøscooterkjøring der de kjørte hele 30 mil på en helg!

Vi er godt i gang med planer for årets ONS stand og kundearrangement. Les mer om dette på baksiden.

Jeg vil igjen takke alle dere entusiaster som «ringer meg ned» med stoff til BRI INFO, uten dere - ingen avis, så fortsett med det!

Riktig god sommer!

Ingunn Vatsvåg

Innhold

4 **OneCo Solutions:** Energi på alle nivå

7 **Ledertur Alta:** Friskt og fysisk

8 **BRI:** Nytt fra BRI bedriftene

24 **ONS 2012:** Confronting energy paradoxes

ENERGI PÅ ALLE NIVÅ!

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

Høy aktivitet. All time high innen olje og gass. Adm direktør Arne Riise i OneCo Solutions – tidligere Teksal – og hans folk står på fra morgen til kveld. Viktigste utfordring for tiden, er å være i posisjon til nye og verdiskapende oppdrag. Det er Riise og hans folk, takket være fokus på effektivitet og kvalitet.

OneCo Solutions er ikke som alle andre aktører innen bransjen, kan man gjerne si. Og sjefen er ikke uenig.

– Vi har et mål om å ligge langt framme i forhold til våre konkurrenter, og merker både vilje og evne til å satse fra hver enkelt medarbeider. Det handler blant annet om å hele tiden jobbe bedre og bedre, samt øke kvaliteten – alt uten å gå på bekostning av arbeidstid og økonomi. Klarer vi det, blir marginene bedre, noe både kundene og vi tjener på, sier han.

Det kommer selvsagt ikke som noen overraskelse: Markedet innen olje og gass er rekordstort, og større vil det bli. OneCo Solutions er godt posisjonert for å være med på veksten. Pågangen av oppdrag er stor. I tillegg er det betydelig byggeaktivitet her i vår region, så også elektrosiden har god aktivitet. I 2012 er det kun energi som ligger stabilt i forhold til etterspørsel og omsetning, sier Riise.

– Innen olje og gass har vi blant annet et totalsertifisert tavleverksted. Vi dekker alt av varmekabelutstyr og bokser, kapslinger, værhus og instrumentering. Alt i alt står dette for over 50 prosent av det vi gjør, målt i omsetning og personell.

Ved siden av olje og gass, er Energi en divisjon i selskapet. Her produseres ulik teknologi og produkter for småkraft, eksempelvis for grunneierer som skal bygge ut på egen grunn. Det kan dreie seg om kontrollutstyr osv. Innen Energi har det også være en viss eksportvirksomhet. Sist, men ikke minst, har vi Elektro automasjon. Her gjøres alle typer arbeid knyttet til installasjon. Blant oppdragene for tiden er utskifting av målerne for Lyse ett oppdrag.

Uansett hvor man jobber i OneCo Solutions: Et viktig stikkord er markedsandeler. Skal man sikre seg stadig nye, er kvalitet og god oversikt kritisk.

– Noe av det vi har fokus på, er viktigheten av å ha gode verktøy. Det muliggjør å jobbe smart og riktig – første gang. Også lager og logistikk er viktig. Det samme gjelder alle former for utstyr, tegneverktøy, dokumentasjon osv. Vi skal jobbe så effektivt og riktig at vi aldri bruker unødvendig tid og ressurser. Dessuten skal vi alltid vite hvilke ressurser vi har tilgjengelige. Internt har vi selv utviklet et eget planleggingsverktøy for dette. Får vi en forespørsel om et oppdrag, vil vi nå alltid sjekke dette opp mot hva vi har av ressurser, forteller Arne Riise.

Et annet område hvor OneCo Solutions har satset i det siste, er på selskapets egen PC-stall. Etter noen års stillstand på området, er alt nå oppgradert.

BEDRIFTS PROFILEN

OneCo Solutions AS har kontor på Forus. Med rundt 110 ansatte omsatte virksomheten for cirka 160 millioner kroner i 2011, og det med et greit overskudd.

Bedriften er delt inn i tre divisjoner. Olje og gass, Energi og Elektro automasjon.

OneCo Solutions verdier

Vi gjør kundene bedre gjennom lagspill og teknologi.

Vi opptrer med integritet og er stolte av det vi gjør.

Vi har en energisk stå-på-kultur.

Vi forbedrer oss hver dag.

Vi er nok litt sprekere og ofte lettere på foten enn andre

– Ved siden av våre egne initiativ internt, er mye av det vi gjør innen kvalitetssikring også et resultat av de krav vi møter hos kundene. Slik sett får vi god drahjelp. Når alt kommer til alt, er likevel innsatsen hos den enkelte av oss som avgjør. Teknologi kan ikke bli noe mer enn hjelpemidler. Det er menneskene som avgjør.

Kvalitet krever mye av en organisasjon, og omfatter alle medarbeidere, alle avdelinger – kort sagt alle nivå. OneCo Solutions ISO9001 revideres nå. Standarden er en viktig del av fundamentet. En annen er at i stedet for at virksomhetens kvalitetsfolk kun sitter på toppen, er flere personer i arbeid ute i bedriftens avdelinger.

– Fordelene er åpenbare. Der kjenner de folkene og prosessene. Og de er med på å sørge for at vi jobber slik vi skal. At vi lever slik vi lærer. Alt i alt har vi fått et sterkere eierskap hos alle etter at vi fikk kvalitet enda mer inn i arbeidsdagen.

– De største utfordringene akkurat nå?

– For oss som for mange andre er vel det å hente de beste folkene. Etter hvert som profilen vår er blitt høyere, ser vi at stadig flere søker oss. Vår erfaring er også at ganske mange er lei av å jobbe i store og ofte mer eller mindre upersonlige selskaper. De ønsker nye utfordringer, de trenger å bli gitt ansvar. Slik sett passer en jobb hos oss perfekt. Vi er nok litt sprekere og ofte lettere på foten enn andre.

– En spennende jobb. Men hva krever dere igjen?

– Ettersom du får mye ansvar, blir det selvsagt stilt krav til deg. Vi er opptatt av at folk som begynner her, har de samme verdiene som oss. Det er snakk om holdning, og hvordan hver enkelt yter.

OneCo Solutions har 55 ansatte innen olje og gass i dag. Hvor mange som vil ha denne delen av selskapet som sin jobbplass om noen år, våger ikke Arne Riise spå noe bestemt om. Men han tror et tjuetalls til om to-tre år. Kanskje blir det atskillig flere. Som jærbu er sjefen en forsiktig mann som ikke vil selge skinnet før bjørnen er skutt.

– Vi vil noe og representerer energi på alle måter. Det er den beste garanti for vekst og utvikling, sier Arne Riise.

LEDERTUR TIL ALTA

Helgen 9-11 mars pakket ledergruppen vintertøyet og reiste til Alta. Man skulle få bryne seg «friskt og fysisk» på denne turen. Hovedaktiviteten var snøscooterkjøring og herrene kjørte imponerende 30 mil. Flere kom på jobb mandag morgen med en noe spesiell «gange», men alle var skjønt enige om at det var en fantastisk tur og naturopplevelse.

PASSERER

500 MILLIONER I OMSETNING I ÅR

"Klart vi er stolte! Vi har vært en støttespiller for Sandnes Ulf i mange år, men det er først i år at vi har fått en så sentral plass på drakten deres"

Tidenes høyeste aktivitet i Hitec Products, ordrebøkene fulle i mange måneder

I Hitec Products kan folkene skryte over å ha doblet aktiviteten i 2011 i forhold til året før. Og hvis alt klaffer, vil skrytet kunne gjentas i år. Antallet prosjekter er stort, og arbeidsdagen strekker knapt til, forteller adm direktør Tor Atle Deisz.

– For tiden er det full produksjon med mye utstyr til flere nye plattformer i Nordsjøen. Der leverer vi ulike produkter. Det dreier seg om lokale kontrollpanel, kjemikalieinjeksjonssystemer, hydrauliske kraftenheter og kontrollpanel beregnet på brønnhoder. I tillegg leverer vi en del såkalte workover kontrollsystemer til produsenter av større undervannsystemer, forteller Deisz.

Både det norske og det internasjonale markedet er interessant for Hitec Products. Likevel er det aktivitetsøkningen på norsk sokkel som merkes best i HPs produksjonslokaler på Forus.

– Hos oss har andelen oppdrag her hjemme økt sterk det siste året. Vi har nok hatt cirka 50 prosent eksportandel til felt utenfor Norge. Men nå er det trykk i alle markeder, både innen nybygg og modifikasjon. Og årets omsetning slår nok rekordene, hvilket selvsagt er svært positivt.

Tor Atle Deisz sier dette om hvorfor HP står så sterkt i markedet nettopp nå:

– For det første er vi konkurransedyktige på betingelser. Det må vi simpelthen være. I tillegg har vi vært mange år i bransjen, og vi har en rekke gode referanser som sier noe om hvilke kvaliteter vi representerer og hvilke utfordringer vi er i stand til å håndtere.

I tillegg, forteller han, har HP etterhvert nådd en størrelse hvor man anses som solide i markedet. Med cirka 150 årsverk viser virksomheten godt igjen. Dessuten har bedriften arbeidet mye med kvalitet og effektivitet de siste årene. Det igjen gir bedre innkjøp osv, noe som kommer både kunde og leverandør til gode.

Også ordrebøkene i HP er velfylte. Det kommende halvåret er det meste booket. Og for tiden som kommer etter det, er man allerede i gang med en rekke anbudsforberedelser.

– Vi jobber blant annet med tidligfase på mange nye felt som vi ser kommer i høst og neste år. Alt i alt regner vi med høy aktivitet de neste fire-fem årene. Mye dreier seg om kjemikalieinjeksjonssystemer, hydraulikk osv, HPs spesialområder. Og innenfor de områdene viser prognosene en bra vekst.

For å spisse virksomheten enda mer, har man nå delt bedriften i tre divisjoner: Topside jobber mot nye utbygginger nasjonalt og internasjonalt, og der kundene typisk er oljeselskap. Innen subsea er kundene ofte store leverandører av pakker. Den siste divisjonen er CS – Customers support, som altså betyr ettermarked og service. Alt det utstyr som leveres skal vedlikeholdes og tidvis modifiseres. Derfor er ikke minst dette området viktig.

Hitec Products omsetning i 2012 vil ligge mellom 5 og 600 millioner kroner. Det gir en bra bunnlinje, noe som ikke minst skyldes kvaliteten og standardiseringen som bygges inn på alle ledd i bedriften – fra tilbudsfase til produksjon. Tor Atle Deisz trekker også fram den erfarne staben ansatte i selskapet. Det er snakk om å ha kontroll til enhver tid. Derfor skoleres eksempelvis prosjektlederne for å kunne gjøre en stadig bedre jobb.

Lexar AS er involvert i flere større prosjekter sammen med Hitec Products på engineering. Selskapet er i en svært positiv utvikling. De har i tillegg til HP jobbene en økende arbeidsmengde for eksterne kunder som Aker, Archer og Conoco Phillips. I tillegg er Lexar involvert i et prosjekt sammen med NHS i forbindelse med modifikasjon av subsea pig launcher til Snøhvit.

Det er ikke mulig å snakke om HP for tiden, uten å nevne Sandnes Ulf. Følger du med på eliteseriefotball, vil du se at HP-logoen og navnet preger draktene til Sandnes-spillerne denne sesongen.

– Klart vi er stolte! Vi har vært en støttespiller for Sandnes Ulf i mange år, men det er først i år at vi har fått en så sentral plass på drakten deres. Det er nok også et uttrykk for at vi nå ønsker å bli mer synlige. Vi er etter hvert blitt en stor virksomhet, og det skal verden omkring oss få vite, sier Tor Atle Deisz.

HITEC PRODUCTS

OPTIMISME I NORSK OVERFLATE TEKNIKK AS

Daglig leder Geir Ove Salte rapporterer at året har startet veldig bra med flere store prosjekter på gang. Dette er svært positivt etter å ha vært gjennom noen år med færre «oppturer». Det er tydelig at vi er inne i et markedsoppsving.

Pågående prosjekter som NOT er involvert i:

- Bybanen i Bergen trinn 2 hvor de leverer duplex system.
- Maling av alle stålkonstruksjoner til det nye kulturhuset på Hamar.
- En omfattende rehabiliteringsjobb for Kollnes som er påbegynt og skal vare frem til 17 mai 2018.
- En stor jobb til Bandak på løfteinnretninger

Temakveld med kunder og samarbeidspartnere i fokus.

«Vår kompetanse – din trygghet»

Tirsdag 1. mars arrangerte Norsk Overflate Teknikk AS med sine 6 selskaper temakveld for kunder og leverandører. Vi var i NOT Pulverlakk sine produksjonslokaler på Kvål. Det ble en særdeles vellykket kveld sammen med mange kunder og våre viktigste leverandører: Dupont, Jotun, Chemetall, Whitford, Xylan, International, Hempel Tikkurila/ Sandtec, Presserv som også fikk presentert seg med egne stander.

Med denne kvelden ønsket vi å vise vår profesjonalitet innen overflatebehandling, og samtidig tilføre kunnskap. NOT har en visjon om å være foretrukken leverandør innen overflatebehandling, og denne kvelden var et viktig ledd i å holde visjonen levende sammen med visualisering av vår evne til å tilby våre kunder en totalløsning på overflatebehandling.

Til alles overraskelse ble maten i god «NOT ånd» servert på Conveyorbane. Dette var spesielt, og nok en opplevelse som vil bli husket. «Lått og løye» ble det mye av, og spesielt da Dag Schreiner entret scenen.

Gullklokke til 3 ansatte:

Det var en ære for leder i NOT, Geir Ove Salte å overrekke gullklokker for lang og tro tjeneste, 25 år til Magnar Vagle og Sy Nguyen i NOT Pulverlakk AS og Morten Salte i NOT Varmforzinking AS

Vi fikk en både kjekk og nyttig kveld sammen, og sist men ikke minst; vi ble enda bedre kjent med hverandre. En faktor man altfor lett kan undervurdere når hverdagen lett «forenkles» med kommunikasjon via mail og andre digitale medier.

Viktig nyhet som berører pulverlakkbransjen:

Versjon 6 av NORSOK M501 er nå kommet og der er endelig pulverlakk nå et alternativt valg i NORSOK M 501 system 6 (unntatt på rustfritt stål).

System 6 i NORSOK M 501 omhandler overflatebehandling av varmforsinket stål, aluminium og rustfritt stål. Dette betyr at pulverlakk nå kan brukes som overflatebehandling av rekkverk, leidere, trapper, brannskap og sammenstillbare konstruksjoner som skal offshore.

God temning rundt det utradisjonelle matfatet

Her ser vi fasadeplater som Not pulverlakk har levert ti et stort hotell og konferansesenter i Trondheim som nå er ferdigstilt. Pulverlakken som er brukt på er en anodic pulverlakk som ser ut som det er eloksert (har matt flate som en eloksert overflate)

Alle selskapene i Norsk Overflate Teknikk har skiftet navn

NOT har hatt en langsiktig strategi om å profilere Norsk Overflate Teknikk – NOT som en totalleverandør av overflatebehandling av metaller. Som en naturlig prosess besluttet en å endre navnene på selskapene i gruppen. Dette for å skape en mer enhetlig og enklere kommunikasjon og profil ut i markedet.

Tidligere firmanavn	Nye firmanavn
Jæren Zink AS	NOT Varmforzinking AS
Rogaland Pulverlakk AS	NOT Pulverlakk AS
Jæren Industrilakkering AS	NOT Industrimaling AS
Rogaland Overflatebehandling AS	NOT Overflatebehandling AS
Lode Lakkering AS	NOT Overflatebehandling AS, Avd. Bryne
Rogaland Elpolering AS	NOT Overflatebehandling AS, Beising

www.not-as.no

NOT
NORSK OVERFLATE TEKNIKK

3 gode lærlinger på
Eik Senteret Klepp

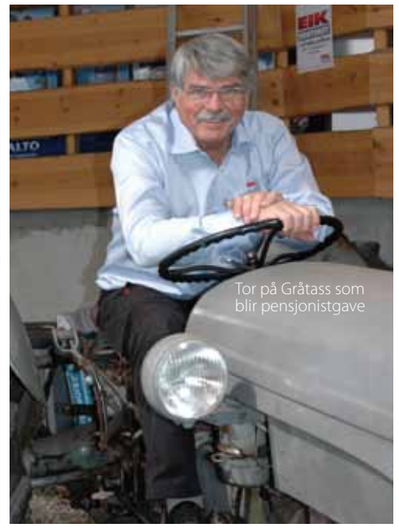
MERVERDI FOR VÅRE KUNDER!

Jæren traktorsenter med sine 5 Eik Sentre er på offensiven. Vi vokser oss stadig større, og vi har kontinuerlige utviklingsprosjekter på gang. Fra nybygg til nye satsingsområder. Vi lanserer nyhetene etter hvert som vi har prosjektene «på plass» gjennom BRI INFO magasinet og vår nye web side: **www.jts.as**

Vi opererer i en stadig voksende næring,- landbruksbransjen. Vi blir flere folk på kloden og vi trenger stadig mer mat. Landbrukspolitikken har begynt å engasjere flere av oss enn bare bønder og politikere, og det er bra!

Våre Eik Sentre lokalisert på Jæren, Hedmarken, Aust og Vest Agder er en viktig del av lokalsamfunnet og den lokale jordbrukskulturen. Vi er og skal bety merverdi for bonden som får forenklet sin arbeidshverdag gjennom vår høye profesjonelle kompetanse på landbruksmaskiner som vi selger, tar service på og reparerer.

Å være bonde kan være et ensomt yrke, og vi har derfor skapt en sosial arena i det daglige når han eller hun er innom våre sentre på verksted eller i butikkene. Litt som «i gamle dager» hvor nærbutikkene var et viktig sosialt treffpunkt i lokalsamfunnet. Men også gjennom våre månedlige etablerte torsdagskundetreff. Her får man faglig input, lapskaus og gode «drøser» med likesinnede.



Tor på Gråtass som
blir pensjonistgave

Vi har rom for mer og satser stort for å skape arenaer og «arbeidshjelp» også for andre kundegrupper. Gjennom etablering av minimaskiner på Eik Senteret Klepp, har vi henvendt oss til proffmarkedet; lokale entreprenører, kommuner, men også private med våre kvalitetsprodukter, kompetanse og service.

Vi er «sesongfikserte» og har i disse dager lansert hagekampanjen «Vi har alt til din hage» hvor vi tilbyr hagebrukeren alt man har behov for av utstyr enten det er lite eller stort.

Jæren Traktor Senter består av til sammen 50 ansatte som hver eneste dag gir av seg selv og sin kompetanse. Vi verdsetter det.

Tor Ødemotland har vært ansatt i Eik kjeden i hele 46 år. Han startet som 21 åring i 1966 som mekaniker ved det lokale serviceverkstedet på Klepp med en timelønn på 8 kroner og skrudde på gråtasser. Siden var han med å starte Eik landbrukssenter da Eik kjeden omorganiserte til en franchisekjede, og de siste årene har han jobbet som selger ved Eik Senteret Klepp.

Tor har vært med på enorm utvikling i bransjen. Landbruksmaskinene har hatt sin teknologiske utvikling, og markedet har vært svingende. Det var milepæler da Massey Fergusson (MF) 500 serien kom med hytte og MF 3000 serien med fremtidsrettet elektronikk.

På 70 og 80 tallet erfarte man en sterk tilbakegang av flere årsaker. Blant annet en mindre ekspansiv jordbrukspolitikk, betydelig overproduksjon og dårligere økonomi for flere produksjonsgrener i landbruket. Tor sier han alltid har likt seg godt i Eik systemet, men at de siste 10 årene nok har vært de beste. Det har væt en større vekstfase med ekspansjoner, utbygginger og mer stordrift.

Tor trekker frem et fantastisk godt arbeidsmiljø og kameratskap som trivselsfaktorer i alle disse årene. Når Tor nå runder av karrieren er menneskene han har møtt underveis viktigst, og sier han alltid har lagt vekt på menneskelige relasjoner.

Den 13 juli er Tor pensjonist og skal over i en ny tilværelse. Men han har mange hobbyer og er ikke bekymret for å fylle dagene som pensjonist. Han har stor interesse for lokal krigshistorie som kan pleies enda mer, han har flyver sertifikat med over 400 timer i luften i microfly, og et familiested i Suldal.

Alle kolleger i Jæren Traktor Senter vil takke Tor for alt han har bidratt med. Han vil bli savnet i hverdagen, men kollegene regner med og håper han vil stikke innom i dørene framover.

EIK SENTERET
– et hakk proffere

HAR ALDRI OPPLEVD STØRRE TRØKK

Med en ordrereserve på 35 millioner suser det avgårde for Metallteknikk. Markedsbehovet er stort og Metallteknikk erfarer eksepsjonell stor ordrepågang både fra eksisterende store og små, og nye spennende kunder.

Daglig leder Ronny Reiestad ser svært positivt på 2012. Han har i sin 8 år lange karriere i Metallteknikk ikke opplevd lignende. Mye skyldes nok markedet men like fullt Metallteknikks kontinuerlige kompetanseutvikling. Vi er blitt flinkere og har utviklet oss på flere områder. Vår kompetanse innen sveiseteknologi og strukturberegning /analyse er også medvirkende til at vi får større kunder og oppdrag sier Ronny. Vi er kvalifisert med WPQR på de fleste materialer.

Det største prosjektet Metallteknikk har vært involvert i er Eldfisk / Ekofisk for Hitec Products. Her skal de levere 12 forskjellige containere og skider fra 4,5 til 15 meter i lengde. Metallteknikk er halvveis i dette prosjektet hvor en av skidene består av 5 typer materialer.

Metallteknikk vokser seg stadig større. Ny sveise hall ble reist for kort tid siden, og nå planlegges mer utbygging. De vil ha behov for flere folk i alle ledd, det vil si fra ordrehåndtering/ tilbud, tegning, laser / plasma, kantpressing, til sveis og CNC maskinering.

Metallteknikk er en god bedrift å jobbe for. Arbeidsmiljøet og kameratskapet er sterkt, og selskapet er i en rivende vekst og utvikling. De har en moderne maskinpark og er en veldig fremtidsrettet, solid bedrift som scorer særdeles høyt på fleksibilitet.

Metallteknikk jobber med en strategiplan der de skal nå en omsetning på 200 millioner i løpet av 5 år. Strategien inneholder mange spennende utviklingstiltak hvor ett er utviklingen av egne produkter som skal lanseres allerede under ONS i august.

Metallteknikk i ny drakt.
Metallteknikk slipper i disse dager en «forfrisket ny» profil. Logoen er videreutviklet og forsterket, med en ny profesjonell og tøff web side. Helt i stil med sitt «slogan»:
Solid solution – Durable designs!
www.metallteknikk.no

AS METALLTEKNIKK

Nyansatt sveiseingeniør Magne Barka

OPPTUREN – I GANG

OneCo-flagget skal plantes på toppen!

Han vil til topps i det nordiske markedet, og er ikke redd for ambisjoner og mål. Konsernsjef Marvin Jensen i OneCo vil ha hver enkeltmedarbeider med på ferden mot det han sammenligner med Kilimanjaro. På toppen der skal OneCo-flagget plantes. Bokstavelig talt.

Konsernet med hovedkontor i Kristiansand er på mange måter nykommeren i markedet. Basert på en sterk posisjon innen elektro og automasjon, har man likevel allerede tatt en betydelig posisjon og fått stor oppmerksomhet ute. Fokus spenner fra olje og gass og industri, til installasjon, fornybar energi og infrastruktur. OneCo ble etablert tidlig i 2011, og omfatter i dag rundt 400 medarbeidere i Agder, Rogaland, Hordaland, Trondheim og på Østlandet.

For OneCo har ambisjoner og mål vært klare fra første dag: Et industrikonsern med vel én milliard kroner i omsetning i løpet av 2012, fordelt på cirka 35 prosent innen olje/marine, 35 prosent innen elektro/automasjon, cirka 20 prosent innen infrastruktur og 5 prosent innen energi.

I skrivende stund er prognosen like i underkant av milliarden for året sett under ett. Det har han all grunn til å være fornøyd med, Marvin Jensen som har dratt løpet fra dag én. Virksomheten er blant annet bygget på en del større selskaper som er innlemmet, blant dem Teksal, i dag OneCo Solutions. Det har gitt en sterk posisjon innen olje og gass. OneCo Contracting som er OneCos multidisiplinleverandør gir også konsernet et betydelig løft inne oppgradering og modifikasjonsmarkedet innen olje og marine. I tillegg kommer blant andre OneCo Veidrift og OneCo Samferdsel. Samlet dekker de elektro installasjon, vegdrift og alt arbeid knyttet til området - fra skilting av vei og tuneller til ansvar for hele strekninger. Veidrift har for øvrig inngått en kontrakt med Statens Vegvesen verdt 180 millioner kroner. I disse dager er OneCo også klar for overtakelse av selskapet Keppel, en virksomhet innen olje og gass med cirka 60 ansatte og en omsetning på 150 millioner kroner.

En sterk vekst, altså. Men det uten tvil viktigste punkt i Marvin Jensens strategi for ferden som begynte ved inngangen til 2011, er medarbeidere. Dyktige, proaktive og fokuserte mennesker på alle plan i virksomheten.

– Interessen for å jobbe hos og med oss, er fantastisk. Jeg tror ikke jeg overdriver når jeg sier at jeg ukentlig får flere henvendelse fra personer og selskaper som ønsker å bli en av oss.

Sier konsernsjefen, som mener identitet i form av merkevare, kultur og omdømme har hjulpet OneCo godt på vei. For Jensen gjelder det å levere like mye internt som eksternt. Å bygge intern kultur, har vært et prioritert område – slik det eksempelvis var da ansatte fra hele Norge tidligere i år satte

hverandre stevne på Hotel Ernst i Kristiansand.
Der og da tok konsernsjefen de ansatte med på en – i overført forstand - tur i høyden.

Han tok utgangspunkt i et spennende og for mange krevende år i 2011, men slo med en gang fast: ”Vi har et hav av muligheter – og sikkert litt svette, blod og tårer foran oss i 2012.”

For veksten fortsetter. Det betyr blant annet nye kjøp, hvor det i løpet av 2012 vil bli tatt flere strategiske grep. Og det betyr hårete mål.

– Sammen skal vi skape et nordisk industrikonsern. OneCo-flagget skal også plantes på toppen av Kilimanjaro, verdens høyeste frittstående fjell, 5900 meter over havet. Et ambisiøst, men likevel passende mål for nettopp oss, ifølge Jensen, som beskriver reisen slik:

– Vi valgte å gå høyt ut fra starten, og flyttet oss derfor raskt opp en del platåer i fjellsiden før vi etablerte Base Camp. I februar 2011, nøyaktig for et år siden, lå vi inne i teltene våre og kikket mot toppen. Vi ble liggende her en periode for å sikre forsyninger og rett utstyr for å kunne starte ferden. Visjon, mot, industrielt eierskap – mye skal med på en slik ferd. Så var det klart for avgang. Som de eventyrlystne menneskene vi er, startet vi ferden.

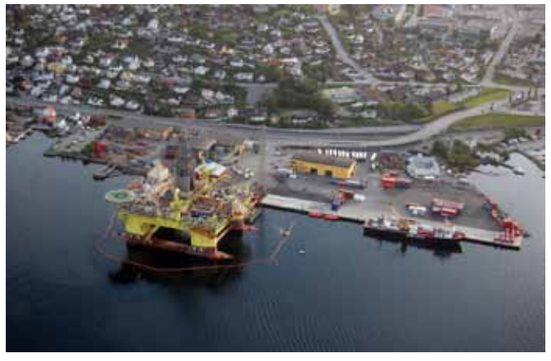
Tidlig ble Teksal med, og med alle nye kolleger derfra styrket vi oss innen teknologi og kompetanse, vi dekket raskt en større del av landet og fikk nye medarbeidere på Forus, i Ryfylke, Bergen, Trondheim og Tranby. Grunnmuren ble stadig mer solid.

Ferden fortsatte. Vi forsterket laget og fikk større fart gjennom ISS Kristiansand, for øvrig OneCos første lokale forankring i sør gjennom mange dyktige medarbeidere. Og via ISS i Oslo inntok vi hovedstaden med en god gjeng østlendinger.

På neste litt topp fant vi RigTech. Det de ikke representerte i antall mennesker, tok de igjen i energi, kunnskap og evnen og viljen til å se muligheter.

I en periode der sikten var dårlig og vi var noe i tvil om retningen, dukket Veidrift opp med kranbil og hele utstyrsparken. Det var derfor stor glede knyttet til at de også ville slutte seg til vår ambisjon og bli en del av OneCo. Store driftskontrakter på rundt 200 millioner kroner er allerede på vei inn. Med Veidrift når vi milliarden.

Vi beveger oss nå i et mer flatt landskap, kommer noen inn noen flere i dette området. Så går vi inn i et bratt og krevende område, og vi plasserer ut flere OneCo-flagg i landskapet.



Et nytt Flagg er i disse dager plassert;

OneCo kjøper Keppel Norway AS. Selskapet er i dag en del av Keppel Offshore & Marine og har sin aktivitet rettet inn mot offshore markedet.

«OneCo Contracting alene har som mål å ha en årlig omsetning på rundt 500 MNOK. Selskapet i god rute til å nå dette målet. Det strategiske oppkjøpet som nå gjøres vil underbygge veksten og reisen ytterligere. » sier Marvin Jensen, konsernsjef i OneCo.

Avtalen mellom OneCo og Keppel innebærer at OneCo overtar 100 % av aksjene i Keppel Norway AS med tilhørende område, personell, utstyr, lokaler og pågående oppdrag.

Det er også tegnet en rammeavtale mellom Keppel og OneCo konsernet med tanke på videre serviceoppdrag, prosjekter og andre muligheter.

«For OneCo Contracting passer kjøpet av Keppel svært godt inn i vår strategi og satsing på oppgradering / modifikasjonsmarkedet for rigger og skip. Dette vil styrke vår posisjon og gir oss tilgang til både kompetanse, kapasitet og lokasjoner som vi har vært på jakt etter.Dette sammen med våre alliansepartnere gjør at vi nå kan være en svært komplett og konkurransedyktig uavhengig systemleverandør til våre kunder som i hovedsak vil være riggeiere, operatører og utstyrsleverandører.» fortsetter Tor Gresaker.

Bjørn Rygg, styreleder og hovedaksjonær i OneCo AS gjennom sitt selskap BR Industrier er godt fornøyd med at OneCo overtar driften og aksjene i Keppel Norway AS. Han er overbevist om at dette vil bli et svært positivt tilskudd, ikke bare til OneCo, men til hele BRI-konsernet.

«Gjennom den nye strukturen skal vi skape ytterligere industri, vekst, arbeidsplasser og lønnsomhet. Det er vi nå godt posisjonert til.» utfyller Bjørn Rygg.

Området til tidligere Keppel Norway vil nå bli hovedkontoret til OneCo Contracting.

Vi er forskjellige, vi blir inspirert på ulike måter. Noen trenger små delmål, mens andre kun er fokusert på å nå toppen, smertegrensen er forskjellig, det samme gjelder utholdenheten. Slik er det også i det laget vi nå bygger i OneCo. Og når vi når toppen, er målet ikke å gå ned igjen, men å søke nye topper for etablering av nye Bace camps hvor alle selskapene er med på ny tur for å søke nye muligheter, sa konsernsjefen til medarbeiderne under samlingen tidligere i år.

Joda, han vet det: En fjelltur vil være krevende.

– Vi lever av prosjekter, og må være tett på alle disse. Det betyr å ha de rette folkene, samt å aktivt måle leveransene slik at vi heletiden vet at vi er i rute. Og uavhengig av alt dette skal vi aldri gå på bekostning på det aller viktigste i virksomheten vår – helse, miljø, sikkerhet (HMS) og kvalitet.

Turen mot toppen av Kilimanjaro – bare en fantasi, eller hva? Faktisk ikke. For sommeren 2013 er det et mål at en OneCo-ansatt, han eller hun som har vunnet en intern konkurranse, nettopp planter selskapets flagg på toppen! Snakk om hårete mål.

Og en dag, altså: Et nordisk industrikonsern. Fra én milliard i omsetning i 2012, til tre milliarder i løpet av en femårsperiode. Det norske markedet svinger allerede bra. I Sverige er aktiviteten på vei opp, blant annet drevet av telecom, industri og veg. Og Danmark kommer nok etter.

Marvin Jensen forteller at det er viktig å tenke stort i en slik sammenheng. I denne divisjonen møter man Telenor og andre kjempeaktører. Det krever krefter.

– OneCo skal være en totalleverandør til kundene. Lage nøkkelferdige løsninger. Derfor setter vi sammen organisasjoner og kompetanse som i sum gir kundene alt det de trenger. Det er en vinn-vinn-situasjon for både oss og oppdragsgiverne våre, sier Marvin Jensen.

Priser for god innsats

Mennesker skape suksess. Det vet man i OneCo. I forbindelse med samlingen i Kristiansand ble derfor ni personer hedret for å ha bidrattspesielt positivt i 2011.

OneCo Sør – **Kristian Selander Moi**
OneCo Elektro – **Morten Dybing**
OneCo Midt Norge – **Robert Sæterbakk**
OneCo Solutions – **Finn Otto Tveit**
OneCo Installasjon – **Roald Valheim**
OneCo Vest – **Lars Lindland**
OneCo Øst – **Kristoffer Hegg**
OneCo Veidrift
OneCo Sør - **Jarl Myrene, Eirik Skaara, Geir Aamodt**. De var ildsjelene for å få ISS i Kristiansand med på laget

Og **Bjørn Rygg**, eieren av BR Industrier som sammen med **Marvin Jensen** selv ble en god forsterkning av grunnmuren.

På You Tube finner du film fra OneCo samlingen

OneCo®

Produktlansering og nye markeder

3 mai har Landbruk og Maskin Norges lansering av et nytt produkt i sin portefølje: PierPump. Dette er en vanntank for båter som raskt og effektivt fjerner spillvann. Pumpene skal installeres på marinaer.

Slangen koples til båtens tank og pumpen kan umiddelbart startes. Det tar mindre enn 5 minutter å tømme tanken.

Pumpen fjerner smuss og eventuelle fremmedlegemer samtidig som den rengjør lensepumper. Produktet er helt nytt i Norge, og det unike er hvor enkelt, rask og effektivt pumpen er i bruk.

Rekord System Oil er en avdeling i Landbruk og Maskin. Nå beveger de seg inn mot nye markeder, og starter friskt med egen stand under ONS i august. Her skal de presentere seg og sine produkter for første gang, og har stor tro på markedspotensialet i olje/gass bransjen. Det er spesielt Vogelsang dreiestempelpumper som er relevante for oljebransjen. Det er en selvsugende fortrengningspumpe (positive displacement pump) Produktet er relevant for alle som driver med væskebehandling, spesielt tyktflytende og ”ømfintlige” væsker, oljeholdig vann, boreslam og lignende. Pumpeenhetene er kompakte, robuste og servicevennlige, og er absolutt konkurransedyktige i markedet.

Daglig leder Øystein Røyneberg sier at de har levert Vogelsang dreiestempelpumper for industriell bruk i over 30 år, med stor suksess. Rekord system har levert til supplybåter, plattformer, kystbaser, testsenter, oljeskimmere og bunkersanlegg.

www.rekord-system.no

Landbruk&Maskin AS

TUNGE LØFT MED MILLIMETERPRESISJON

For Frank Billingstad og hans folk i BRI-bedriften Sepro Technology, handler det om tunge løft. For få uker siden ble selskapets største leveranse noen sinne testet av Statoil og Technip i båt utenfor Haugesund, med meget positive tilbakemeldinger. Testen er del av forberedelsene til en såkalt hot tap-operasjon på Åsgard høsten 2012. Om noen år kan det være Sepro-teknologi som sørger for å løfte enda større moduler i havet.

Selskapets aktuelle kunder er eksempelvis Subsea 7, Technip og andre subseaoperatører som arbeider med undervannsløsninger. Også Aker Solutions og FMC, som utvikler teknologi for subsea systemer, er indirekte i målgruppen idet utstyr som plasseres på havbunnen, må kunne hentes opp fra tid til annen for vedlikehold og modifikasjon.

– Teknologien vår er banebrytende og et definitivt gjennombrudd for oss, forteller Billingstad, og fortsetter: Vi kan nemlig løse en av blant andre Statoils store utfordringer – hvordan man skal inspisere, vedlikeholde og reparere store undervannsinstallasjoner. Sepros konsept er midt i blinken for det store operatørselskapet. For i løpet av kort tid vil man blant annet bygge et anlegg for kompresjon på 300 meters vanndyp på Åsgard-feltet. Åsgard Subsea Compression Project, som er det første i sitt slag i verden og som er utviklet av Aker Solutions, skal bidra til å øke utvinningen på feltet. Samlet sett blir utstyret tungt, så tungt at det må nyvinninger til for å løfte det trygt og effektivt.

Å løfte undervannsmoduler er ikke noe nytt. Det spesielle med Åsgard-prosjektet er imidlertid størrelse og tyngde på de enkelte modulene. For å få en idé om det, se bildet der kompresjonsanlegget er plassert på Ullevaal Stadion! Her veier enkeltmodulene opp mot 350 tonn. Det synes!

Noen aktører tilbyr skipskraner med høy kapasitet, men samtidig et mer eller mindre robust hydraulisk system. Sepros løsning bygger på solide og effektive elektriske motorer, basert på såkalt permanent magnetmotorteknologi. Disse egner seg godt for dynamiske applikasjoner og det som i denne delen av bransjen er et stikkord, nemlig såkalt aktiv hiv, muligheten for å løfte i takt med bølger osv.

Sepro-folkene er i skrivende stund for øvrig travelt opptatt fordi man nylig har mottatt selskapets nye ROV-vinsj (se bilde) som gjør Sepro til en totalleverandør av LAunch and Recovery System (LARS). Selskapet forventer å få bestillinger på ytterligere fire slike enheter i 2012. Så også her vokser markedet.

Det er utviklingen offshore, både på norsk sokkel og ellers, som gjør at markedet er i vekst og utvikling. Stadig mer aktivitet innen olje og gass foregår på havbunnen – subsea. Og utstyret skal både kunne repareres og modifiseres etter hvert. Da må det opp, noe som kan være krevende under skiftende værforhold. Hadde modulene vært heist opp på vanlig måte, kunne vær og vind og medfølgende rykk og napp ha ødelagt teknologi for milliarder – bokstavelig talt. Aktiv hiv bidrar til at heiseoperasjonen følger bølgenes bevegelse, høyde osv, og det hele kan gjennomføres på en skånsom måte.

Å være en mindre og mellomstore aktør, er ikke alltid det enkleste utgangspunkt for å komme i posisjon med de store kundene, innrømmer Frank Billingstad. Både Statoil og Technip har imidlertid tro på Tananger-selskapets teknologi og løsninger.

Det som bokstavelig talt er tunge teknologiløft, er ikke noe nytt for Sepro. I løpet av påsken har det altså vært gjennomført en meget vellykket sjøtest av selskapets hittil største håndteringssystem som likevel bare har en tiendels kapasitet, altså cirka 35 tonn, sammenlignet med det som etter hvert kan håndtere løft i forbindelse med kompresjonsanlegget på Åsgard. Utstyret er levert til Statoil via Technip, og skal brukes i forbindelse med en såkalt hot tap-operasjon på en rørledning, også det på Åsgard, i sommer. Det skal monteres en avstikker på røret, og det samtidig som transportsystemet for gass fra feltet er i full drift. Det sier seg selv at et slikt arbeid må foregå med stor presisjon, og at ikke noe overlates til tilfeldighetene. Sepro har utviklet og levert håndteringssystemet som skal brukes i forbindelse med arbeidet, det vil si en såkalt A-ramme og tre aktiv hiv kompenserte vinsjer, det hele knyttet sammen med et avansert kontrollsystem. Det var store forventninger hos både Technip og Statoil til resultatet av sjøtesten. Utstyret viste seg å fungere helt uten problemer og med nesten ingen tilpasninger og justeringer.

På Åsgard-feltet denne sommeren vil operasjonen bli overvåket sekund for sekund fra et fartøy som blant annet styrer flere undervannsroboter – såkalte ROV-er.

– Det stilles strenge krav til blant annet vinsjteknologi. Vår vinsj benytter en permanent magnetmotor, og har et nøyaktig hivkompenseringssystem. Sepros teknologi har flere fordeler, som også kundene legger stor vekt på. Det er mekanisk robust, jobber med høy ytelse og er meget nøyaktig, samtidig som strømforbruket er lavest mulig, forteller Frank Billingstad.

En såkalt permanent magnetmotor har et lavt treghetsmoment, samt lavere turtall enn vanlige motorer. Under operasjon vil vinsjen hele tiden kompensere for fartøyets bevegelser for å holde lasten stabil – det er det som er såkalt hivkompensering. I praksis betyr det at vinsjen vil arbeide motsatt av fartøyets bevegelser for å utjevne bevegelsene som lasten utsettes for. Når dette skjer, vil vinsjens motor både "gi gass" og slå "revers" alt ettersom vær og fartøyets bevegelser krever det, forteller Frank Billingstad, klar for mange tunge løft i framtiden.

SEPRO technology innovation

NORWEGIAN HOSE SUPPLY (NHS)

Kompetansesenteret for slanger og koplinger.

NHS tilbyr kvalitetsprodukter til det profesjonelle markedet med hoved fokus Offshore og Marine samt interne kunder i BRI. NHS ble etablert i 2011, og er et datterselskap av NOS.

Om selskapet er nytt, er kompetansen og erfaringen blant ansatte i selskapet høy.

Våre ansatte:

Ivar Hognestad. General Manager NOS/NHS
Roar Riseth. Sales Manager. 10 Års erfaring fra salg. De siste 3 årene i GS Hydro.
Robert Engedal. 27 års erfaring fra slangebransjen. Jobbet tidligere hos TESS og GS Hydro, og er nå ansatt som Product Manager i NHS.
Tommy Thorvaldsen. 13 års erfaring fra slangebransjen. Jobbet tidligere hos TESS og GS Hydro og er også ansatt som Product Manager i NHS.

Kenneth Bertheussen. 17 års erfaring fra slangebransjen. Tidligere jobbet hos TESS,GS Hydro og Mento. Ansatt som Senior Sales Engineer.

Henrik Braut. 10 års erfaring fra slangebransjen. Er ansatt som Service Manager i NHS, og vil være ansvarlig for service bil.

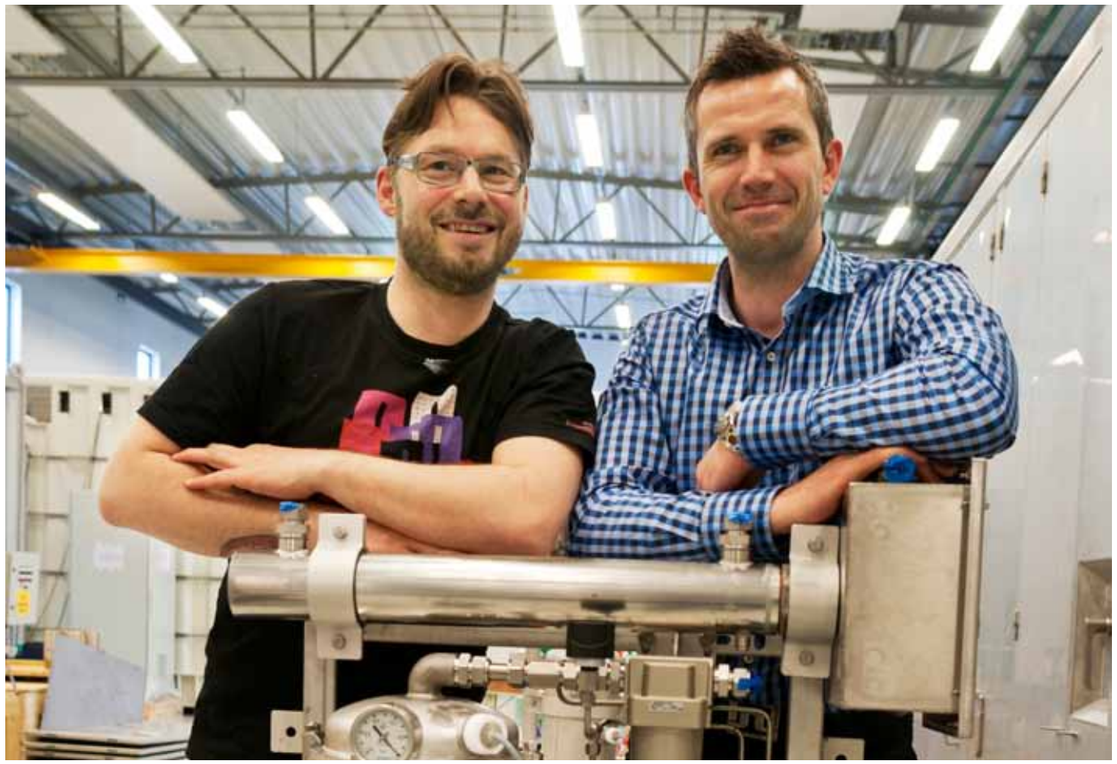
NHS prosessen: Robert Engedal og Tommy Thorvaldsen forteller om et omfattende arbeid med både utvelgelse av leverandører og kvalitetsprofil for å gjøre NHS unike, og med direkte tilgang fra produsenter.

Eaton Aeroquip , Superlas og SECC Oil & Gas er noen av de produsentene vi er stolte av å ha innledet et strategisk samarbeid med. Dette vil gjøre oss konkurranse dyktige i markedet mot de etablerte aktørene.

Vi er nå etablert i lokaler med lager og verksted på Forusbeen 226 sammen med NOS og Lexar. Vi har innredet komplett slange verkstedet med kapasitet på slangepresse fra 6 mm opp til 230 mm. Varer kommer på plass til lager i disse dager. Service bil er innredet og klar til bruk (tlf 51 73 30 00). Trykk test utstyr er også på plass.

Kurs, opplæring og Hose Management vil bli en naturlig del av vårt tilbud.

NORWEGIAN HOSE SUPPLY



Nytt år, nye ansatte, ny giv!

Nye Flowtec har eksistert i knappe 4 måneder, men har likevel en realistisk fart mot et «hårete» budsjettmål på 41 mnok i omsetning. Realistisk fordi selskapet har dyktige ansatte med seg og en kundeportefølje med gode produkterfaringer i bunn. I tillegg har selskapet vært gjennom en omfattende prosess for å forsterke og videreutvikle evnen til å møte kundespesifikke behov.

Daglig leder Halvor Bergsaker beskriver vekstpotensialet som stort, en «uslipt diamant». Flowtec er en logistikkbedrift som leverer høykvalitetsprodukter over hele verden. Kundespekteret er stort, og salgssjef Espen Wetteland sier at; «der det ryker fra skorsteinen har Flowtecs produkter en misjon», men at det er operatørene som er de største eksisterende og potensielle kundene.

Allerede har selskapet fått ny infrastruktur på plass, blitt Achilles godkjente og jobber for ISO sertifisering i løpet av 3 kvartal. Tidkrevende, men nødvendige prosesser.

En tydelig visjon om å overraske eller overgå forventninger er etablert og allerede høyst levende. De ansatte strekker seg mot denne hver dag både internt og i kontakt med sine kunder og samarbeidspartnere. Viktige verdier som gjennomsyrer bedriften er kvalitet, engasjement, fleksibilitet , og sist men ikke minst et «sprudlende» miljø. Verdier med positive fortegn som har en direkte betydning for visjonen og evne til levering. Suksessfaktoren er menneskene bak. Espen og Halvor beskriver et unikt positivt og dynamisk arbeidsmiljø med ansatte som har forstått betydningen visjon og verdier.

Prosjekter Flowtec har levert produkter til:

Kunde	Sluttbruker	Felt
Nexon Petroleum		Golden Eagle (England)
FMC	Shell	Prelude (Australia)
Aker	Conoco Phillips	Ekofisk
FMC	Statoil	Stjerne
FMC	Statoil	Hibernia (Canada)

Flowtec tilbyr "high end" produkter til energimarkedet.

Vi representerer internasjonalt ledende produsenter i områdene fittings og tubing, instrumentering, ventiler og filtrering teknologi.

Produkt: vi leverer komplett væske-håndtering pakke som inkluderer pumper, instrument ventiler, målesystemer og kontroll utstyr.

Salg: Flowtec kan levere skreddersydde komponenter for kundespesifikke behov. Med vårt betydelige lager av produkter kan vi levere raskt og effektivt.

Leder: Halvor Bergsaker
www.flowtec.no

flowtec
fluid thinking – solid solutions

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 750 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

ONS 2012 28-31 AUGUST "CONFRONTING ENERGY PARADOXES"

BRI har etablert en tradisjon for et fyrverkeri av et kunde arrangement hvor vi har kuppet første tirsdagen i ONS uken, i år tirsdag 28 august.

Vi har alltid et mål om å «levere mer enn forventet» på dette arrangementet, noe vi utvilsomt også vil gjøre i år. Kvelden spekkes med overraskende underholdning i god kombinasjon med selskapsnyheter og produktlanseringer.

Festen finner sted på OneCo Contractings nye baseområdet i Sandnes havn, et miljø i formidabel ekspansjon de neste årene, som vi med stolthet ønsker å vise frem og skape nærhet til.

Under selve messen har vi som før felles stand på messen hvor BRI selskapene i olje/gas og energy divisjonen samles i «riggen vår».

Nye Rekord Oil AS i Landbruk og Maskin stiller med egen stand med unike produktlanseringer.

Vi gleder oss!