BRI INFO

02/12

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
Norwegian Hose Supply

26 **BRI styret**
Bjørn Bugge

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY
HITEC PRODUCTS
lexar
EIK SENTERET
Landbruk&Maskin
flowtec fluid thinking - solid solutions
OneCo
AS METALLTEKNIKK
NOT NORSK OVERFLATE TEKNIKK

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

VI MÅ VÅGE Å SETTE OSS MÅL

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 engasjerte ansatte, samarbeidspartnere og kunder

Nå nærmer vi oss slutten på et nytt drifts år for BRI selskapene. Jeg har prøvd meg på mange leder overskrifter de siste årene. Jeg er nok spesielt godt fornøyd med de to siste: *Godt humør* og *Alt er mulig*. Det er enormt viktig for oss alle å tenke positivt og løfte blikket, utøve raushet og ikke minst *våge å sette oss mål*.

Dette viste seg klart for BRI sjefen, da jeg for 1,5 år tilbake pekte på en liten tørr dokk utenfor Ålesund, hvor jeg sa at "slik aktivitet skal vi starte". Med den drømmen i bakhodet besøkte jeg Onecos nye marine base på Andøya– sørlandets største dokk. Folkens, dette skaper genuin begeistring og representerer ytterligere en stor "stein" under BRI grunnmuren. Gratulerer Marvin&Co!

BRI som dere kjenner til, er tuftet på langsiktig industriutvikling, entreprenørskap og Norges framtid (våre ungdommer). Denne "pålen i bakken" ble utfordret da SH Group fra Danmark kom på banen og ville kjøpe Sepro. SH Group representerer en kompletterende partner med internasjonale ambisjoner. Vi må våge å være ydmyke for at andre enn BRI kan bety større vekstmuligheter. Takk til alle ansatte i Sepro for en kjempeflott innsats og lykke til med en *internasjonal havn*.

Jeg ser nå konturene av et nytt godt år for BRI med betydelig vekst. Hele året har vi jobbet med grunnmuren på alle nivå. De som ikke er helt ferdige, må få sine "siste steiner på plass", for de neste årene skal vi doble både fart og humør.

Ønsker alle nyansatte velkommen om bord. Dere har nå satt dere på et fremadstormende industriellt tog som vil vise mer og mer igjen gjennom våre flotte selskap.

Med dette vil jeg si tusen takk for innsatsen og ønske dere en god julefeiring!

Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

Mye engasjement og vekst i BRI selskapene! Velkommen til årets andre BRI Info magasin der vi forteller om ytterligere vekst og ekspandering i samtlige av våre selskaper.

Bedriftsprofilen er Norwegian Hose Supply (NHS) som er datterselskapet til Norwegian Oilfield Supply (NOS) Selskapet består i dag av 7 entusiastiske medarbeidere som lover en imponerende vekstkurve. NHS beskriver også et prosjekt de har gjort sammen med ingeniørbedriften Lexar, og er et glitrende eksempel på hvordan samarbeid mellom BRI selskaper kan skape merverdier.

Rekruttering er som kjent en utfordring i vår region, og er et viktig satsingsområde for BRI. Et ledd i vår rekrutteringsstrategi er et spesielt fokus på ungdom og lærlinger. Vi har i dag flest lærlinger av alle i regionen. Én er blitt kåret til «årets lærling» i Eik kjeden. Det er vi stolte av, og vi ønsker flere lærlinger velkommen til oss.

Portrettet denne gang handler om Bjørn Bugge som er styremedlem i BR Industrier. Det er en ære å ha Bjørn med på laget som har mye å tilføre BRI med sin utstrakte kunnskap om næringslivet.

Magasinet inneholder også denne gang mange gode historier fra hvert enkelt selskap i BRI. Med dette håper vi på mye god lesning for våre ansatte, kunder og samarbeidspartnere. Og vil avslutningsvis ønske dere alle en god og fredelig jul.
Vi gleder oss til 2013!

Ingunn Vatsvåg

INGUNNS HJØRNE

Innhold

4 **Norwegian Hose Supply:**
NHS i støtet

20 **Lærlinger:**
BRI satser på de unge

26 **BRI styret:**
Bjørn Bugge

28 **ONS 2012:**
ble nok en suksess for BRI

NHS I STØTET

DATTERSELSKAP SATSER INNEN HYDRAULIKK OG SLANGER

BEDRIFTS PROFILEN

Norwegian Hose Supply ble etablert i 2011, og er datterselskap av Norwegian Oilfield Supply. NHS har i dag 7 ansatte og vil omsette for ca. 20 MNOK i 2012. Forretningsområdet er produksjon, salg og service av slanger og koplinger til offshore-industrien. Norwegian Hose Supply er etablert med hovedkontor i Stavanger og avdelinger i Kristiansand og på Sande

For BRI-bedriften Norwegian Oilfield Supply (NOS) har de siste årene vært en spennende opptur. Det er lønnsomt for operatørene å vedlikeholde og optimalisere brønnene på sokkelen. Dermed blir aktiviteten innen operasjon og drift høy. Det igjen skaper aktivitet hos Ivar Hognestad og hans folk, som det siste året også har sett mulighet for vekst innen nye områder.

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

NOS-ledelsen regner med å ende på en omsetning på cirka 50 millioner kroner for 2012. Det gir en pen inntjening for bedriften som har fokus på leie og salg av ulikt utstyr til petroleumsvirksomheten. Kjemikalier og teknologi for injeksjon er noe av det viktigste NOS driver med.

Og det gror rundt virksomheten. I fjor høst gikk selskapet inn som hovedeier i nyetablerte Norwegian Hose Supply (NHS), som blant annet satser på hydraulikkslanger og koblinger til industrien.

Marked internt og eksternt

– Til sammen er dette et marked i sterk vekst. Blant annet er mange rigger på vei til norsk sokkel. Disse skal tilpasses norsk standard og Norsok. Det betyr mye utskifting av utstyr. I tillegg kommer eldre rigger som skal klasses for nye år på sokkelen. Også her er det ofte snakk om utskifting av utstyr. Samtidig er det et spennende internmarked i BRI for disse produktene, hvor Hitec Products og Metallteknikk er blant de største kundene. Samarbeidet internt er kjempebra, og har gitt oss en god start, forteller Ivar Hognestad.

Norwegian Hose Supply, som i dag har syv ansatte, er eneforhandler av en ny type subsea kobling til bruk ved intervensjon av brønner. Teknologien bidrar til et sikrere brønnarbeid, noe en industri med sterkt fokus på helse, miljø og sikkerhet selvsagt er opptatt av.

– Ved arbeid som dette pumper man ofte kjemikalier ned i brønnen. Når dette arbeidet utføres av et fartøy, kan båten komme ut av drift som følge av strøm og dårlig vær. Da må forbindelsen til brønnen kuttes og sikres slik at man ikke risikere utslipp. Den nye teknologien Norwegian Hose Supply er alene om på norsk sokkel, sikrer denne operasjonen slik at man unngår spill til ytre miljø, sier Hognestad.

Ser fem år fram i tiden

Utfordringen for Norwegian Hose Supply er å legge grunnlaget for vekst og utvikling framover. Så langt er grunnbemanningen med dyktige folk på plass. Det handler om strategi på kort og lang sikt, det å kunne legge en plan for de kommende fem årene, slik Ivar Hognestad og hans folk også har gjort i NOS. I sistnevnte selskap er målet en omsetning på 100 millioner kroner i 2015.

– Det er flere måter å vokse på. For vår del vil det være aktuelt med både organisk vekst og oppkjøp. Mulighetene er mange, utfordringen er å gripe dem, sier Ivar Hognestad.

NORWEGIAN HOSE SUPPLY

SUKSESS FOR "EMERGENCY BREAKAWAY" PARTNERSKAP

Norwegian Hose Supply AS har inngått samarbeid med subsea kobling spesialist SECC Oil & Gas for å tilby en rekke høyteknologiske ”breakways” til det norske offshoremarkedet.

Partnerskapet har allerede sikret prosjekter med Statoil, Halliburton, Deep Ocean og Gassco for å levere SECCs teknologi på fartøy-opererte prosjekter i Nordsjøen hvor de vil bli brukt som et barriere system på pumpeoperasjoner og rengjøring av rørledninger.

SECCs koblinger reduserer risikoen for utslipp og beskytter personell, utstyr og det marine miljøet. Dette gjelder produkter som ”Hot Make Hot Break” og ”Mid-Line Valved breakaways”. Disse er basert på en unik trykkbalansert, full-flow, ekstern tilbakeslagsventil og er designet for øyeblikkelig å stenge hver del av linjen i en ”drift-off” situasjon samt fjerne risikoen for utslipp.

Dette 100% ”dry breakaway” systemet er det eneste av sitt slag på markedet og gir klare fordeler for operatører som søker nye måter å håndtere risiko på, ved å tillate frakobling/tilkobling under fullt arbeidstrykk på max. 690bar. og ned til 3500m. dybde.

For mer informasjon, kontakt roar.riseth@hosesupply.no eller besøk hjemmesiden www.secc-oilandgas.com

NORWEGIAN HOSE SUPPLY

HITEC PRODUCTS AVDELING TREUNGEN

UTVIDER OG BYGGER LOKAL NÆRINGSPARK!

Fra venstre: Rune Johansen, John Oddvar Jermansen, Kai Halvor Juva og Paul-Willy Setane

Hitec Products åpnet for ett år siden avdeling i Treungen. Der er de i dag 4 ansatte, men skal øke til 10, og da trengs nye lokaler.

– Det første året har gått over all forventing, sier avdelingsleder i Treungen, Rune Johansen. Han har med seg Kai Halvor Juva, Paul Willy Setane og John Oddvar Jermansen på arbeidsplassen lokalisert i det gamle banklokalet i Treungen sentrum.

– Vi fire ansatte tar nå initiativ til å sette opp et bygg i sentrum der Treungen teknologipark skal holde til, og danner derfor et eiendomsselskap. De inviterer annet næringsliv til å ha sine lokaler i bygget og ønsker med det å bygge opp en lokal næringspark i Treungen sentrum.

– Vi har god dialog med kommunen om tomteareal, og møter bare positivitet og samarbeidsvilje sier Rune Johansen.

Hitec products-avdelingen har selv bruk for rundt 250 kvadratmeter av de 500-600 kvadratmetere de skal bygge. Planen er byggestart til våren.

TOPP KOMPETANSE OG RASK RESPONS ER SUKSESSOPPSKRIFTEN FOR NHS

Å kunne opprettholde full produksjon selv under viktig vedlikeholdsarbeid, var målet da innsiden av rørene til Snøhvit-anlegget skulle renses for korrosjon. Et verktøy, en barriere beregnet på tilkobling under vann, ble svaret. Forhandler av utstyret på norsk sokkel, er Norwegian Hose Supply (NHS). Sammen med en annen BRI-bedrift, Lexar, videreutviklet NHS teknologien som i løpet av kort tid er blitt et av de mest spennende produktene for den unge virksomheten.

Norwegian Hose Supply er oppe og går for fullt, kun et års tid etter starten. Ved siden av prosjektet på Snøhvit, byttet selskapet nylig ut en rekke slanger på Seadrill-riggen West Alpha som lå til kai i Ølen. Begge oppdrag var jobber der kunden stilte strenge krav til solid fagkunnskap, rask håndtering og fleksibilitet. -Det er en type utfordringer vi trives med, forteller salgssjef Roar Riseth.

Det er det britiske selskapet SECC Oil & Gas som står bak den ekstra barrieren, en slags ventil som et overflatefartøy kobler seg til i forbindelse med vedlikehold og inspeksjon av rørledninger. Barrieren kobles på en såkalt pig launcher, et piggeredskap som brukes i forbindelse med denne typen arbeid. NHS´ bidrag til teknologien, er forbindelsen mellom pig launcheren og overflatefartøyet som gjør det mulig å koble fra slangen dersom en situasjon gjør det nødvendig, uten at eksempelvis gass begynner å strømme ukontrollert fra rørledningen. Konseptet var tidligere i år gjennom ildprøven på Snøhvit, der NHS var leverandør til Deep Ocean, som igjen hadde kontrakt med Statoil.

Krav til topp sikkerhet

Såkalt pigging har ikke blitt gjort før under full produksjon. Vanlig praksis er å stenge ned, slik at arbeid inne i eksempelvis rørgater kan foregå uforstyrret. Å stoppe produksjonen er imidlertid både kostbart og omfattende. Denne gang ønsket derfor kunden, Statoil, å gjøre arbeidet uten slike tiltak. Kravet var imidlertid flere barrierer som, hvis det mot formodning skulle gå galt, gjør at ventiler stenger av gasstrømmen øyeblikkelig. I forbindelse med Snøhvit-oppdraget var det tre slike barrierer for å sikre arbeidsoperasjonen.

Selve pig launcheren består av en såkalt frittstrømmende ”pig” i den ene enden av rørgaten, samt en receiver – mottaker – i den andre. ”Pigen” kan legge bak seg cirka 15 mil gjennom røret på vel 1,5 time. Selve verktøyet inne i rørene er en slags børster eller feiekoster, om du vil. Disse rengjør røret fra innsiden. En typisk piggeoprasjon tar kan hende et par ukers tid, inklusive transport av utstyr til og fra feltet.

Erosjon og ulike avsetninger på innsiden av rør, er en stor utfordring innen olje og gass. Statoil alene gjennomfører årlig mellom 30 og 50 pigge-/renseoperasjoner. I tillegg til dette arbeidet, brukes teknologien og utstyret til kontroll av rørgater for å se om det er korrosjon, skader osv. Bruksmulighetene er med andre ord mange, og markedet er i praksis like internasjonalt som det er nasjonalt. Samarbeidet mellom NHS og SECC Oil & Gas har allerede resultert i flere anbud utenfor Norges grenser.

Nærhet og samarbeid

Det er et samarbeid mellom BRI-selskapene Norwegian Hose Supply og Lexar som har muliggjort det unike tilskuddet til piggeteknologien. Begge selskap har spisskompetanse på sine respektive områder, ikke minst Lexar med årelang erfaring fra ventilløsninger. Så lenge de to virksomhetene er lokalisert vegg i vegg, er veien aldri lang fra en utfordring til en løsning. Det skaper muligheter.

– Det handler om å finne de beste løsningene for kundene, vise at vi forstår deres utfordringer. Nå skal vi i gang med et nytt oppdrag i samarbeid med Deep Ocean , denne gang for Gassco på Gjøa. Her er det snakk om både inspeksjon og rengjøring, sier Riseth og kollega Arne Sørlie som blantannet jobber med 3D-design i Lexar.

Det er ingen enkel sak å utvikle teknologi og utstyr. En av de største er å imøtekomme kravene fra NORSOK som setter standard for utstyr brukt på sokkelen her hjemme. Det stilles strenge krav til materialer som brukes, evne til å tåle trykk, gjennomstrømming osv – ikke noe er overlatt til tilfeldighetene.

Rask respons da rigg trengte nye slanger

Mye er på gang i Norwegian Hose Supply for tiden. Responsen måtte skje raskt da operatørselskapet ExxonMobil for en tid siden kontaktet selskapet med spørsmål om BRI-selskapet kunne gå over en del slanger på Seadrill-riggen West Alpha. I utgangspunktet var det behov for tre personer som kunne inspirere og bytte det som eventuelt måtte byttes.

– Vi responderte med en gang, forteller Robert Engedal. Som sagt så gjort, allerede fem om morgenen dagen etter at forespørselen kom, var folk fra selskapet på vei opp. Det viste seg snart at mange slanger var i så dårlig stand at de måtte skiftes. Og det ble også tilbakemeldingen til operatørselskapet. I løpet av et par dager var folk, utstyr, containere, slanger og deler på vei til Ølen. Oppdraget omfattet 8 mann på skift, 14 dagers arbeid, utskift av 247 slanger og for Norwegian Hose Suppply vel 1000 timers arbeid alt i alt.

– Tilbakemeldingen fra kunden var utelukkende positiv. God framdrift, og kvalitet i arbeidet. Selvsagt er det kjekt å få slike tilbakemeldinger, sier Engedal. Han tilskriver det hele over 40 års samlet erfaring for folkene i selskapet. Norwegian Hose Supply er allerede blitt slangespesialisten, slår Robert Engedal fast.

Arne Andre Sørli (Lexar) og Roar Riseth (NHS)

STADIG FLERE OPPDRAG, LEXAR SKAL DOBLE STABEN

Antall oppdrag øker, og ingeniørene i Lexar får stadig hardere nøtter å bryne seg på. I løpet av et par-tre år har selskapet et mål om å doble antallet ansatte for å møte etterspørselen i markedet.

Selv om kampen om ingeniører er knallhard, har daglig leder Andreas Marvik mye å friste med.

– Den som satser på en jobb hos oss, får mulighet til å være med på alle prosesser, og han eller hun får innsikt i og erfaring fra flere disipliner – alt fra fra estimering til utføring og oppfølging. Det er ikke mange ingeniørmiljøer som gir den muligheten i dag. Vi er heller ikke flere enn at alle blir sett hos oss, forteller Andreas.

Lexar har flere satsingsområder, hvor et viktig område høsten 2012 er strukturberegninger/ analyse av konstruksjoner innen flere disipliner med hovedtyngde innen olje/ gass. Her brukes programvaren Ansus og Statpro.

Lexar, som satser mest på automasjon, ventiler, modulering og design, vil trolig avslutte 2012 med en omsetning på cirka 10 millioner og en bunnlinje som viser et godt resultat. Oppdragsmengden for Andreas Marvik og hans 8 kolleger øker stadig, og mange av de jobbene som kommer inn, stammer fra andre selskaper i BRI-konsernet. Den største internkunden er Hitec Products, og gjelder ingeniørarbeid på prosjektene der. I tillegg kommer oppdrag for eksterne kunder, hvor blant andre operatørselskapene er viktige for Lexar.

– Målet vårt er å forenkle operatørselskapenes egne prosjekter ved at vi for eksempel er en forlengelse av deres egne organisasjoner når de trenger ekstra kompetanse. Vi får gode tilbakemeldinger fordi vi er en fleksibel organisasjon uten stort byråkrati. Dermed kan vi snu oss i luften når kundene trenger det. Et ingeniøroppdrag kan komme i gang i løpet av få dager når det trengs, sier Andreas Marvik.

Tidenes topp for årets BRI-leder

Administrerende direktør Tor Atle Deisz i Hitec Products er både takknemlig og stolt over å være BRIs første mottaker av prisen som Årets Leder. Men æren for det hele tilskriver han like mye kolleger og medarbeidere, som seg selv.

Han er god på økonomi, er flink til å ta pulsen på marked og kunder, og skaper entusiasme blant kolleger og medarbeidere. Det er mange gode ord om Tor Atle Deisz.

– Å karakterisere meg selv som leder? Nei, det er ikke lett. Men om jeg skal si noe, tror jeg at jeg er flink til å fokusere, sørge for at vi konsentrerer oss om det som er viktigst akkurat nå. For mulighetene endrer seg hele tiden. Produkter, teknologi, økonomi, salg – alt dette må vi jobbe med hver dag. For tiden har jeg veldig fokus på salg. Det er nok ikke alle som forstår meg der, for vi har knapt hatt det travlere enn nå. Så hvorfor skulle vi være veldig opptatt av nettopp det? Selvsagt fordi det kommer en dag om noen måneder eller et halvår, hvor det er viktig å vite at aktivitetene fortsatt er på topp. Som leder har jeg et ansvar for at vi er noen steg foran hele tiden.

Tor Atle har vært en del av Hitec Products i mange år. Han har stått sentralt i virksomheten gjennom ulike farvann – i gode og mindre gode dager, og med ulike aktører på eiersiden. Erfaringene han har opparbeidet, tror han er et viktig grunnlag for den måten han tenker og jobber på i dag.

– Jeg var salgsleder da Bjørn Rygg i 2006 mente jeg var klar for en større lederrolle. For meg var utfordringen selvsagt spennende.

– Hva tror du andre så i deg den gang som gjorde at de hadde tro på nettopp deg?
– Jeg mener jeg er løsningsorientert. Jeg håper også at jeg er god til å definere hvor vi står i dag, hvor vi skal og ikke minst hvordan vi skal komme dit. Men det å være leder handler også om å kunne lytte, være ydmyk og fleksibel og ha evnen til å gi og ta. Så kravene er mange og ulike.

– Hvem er du overfor kollegene og medarbeiderne dine?
– Jeg er engasjert, og skaper entusiasme og motivasjon. Jeg er nok veldig preget av at jeg ønsker å nå de målene vi setter oss. Men så har jeg også lyst til å legge til noe som er like viktig som mine egenskaper. Det er at kolleger og medarbeidere gjør meg flink. Jeg har masse å lære av erfarne og dyktige folk. Og skal vi få til det vi driver med, må vi lære av hverandre. Selvsagt trenger vi ikke alltid være enige om alt, men det er viktig at vi drar i samme retning når vi først gir klarsignal. Det klarer vi hos oss. Sist, men ikke minst er det et annet forhold som er viktig for meg, nemlig støtte på hjemmebane. Uten kona og det ansvar hun tar, hadde det aldri gått.

– Om du ser 10 år fram i tid for din egen del, hva ser du?
– Da er jeg 54 år, og bør nok ha roet meg litt ned, smiler Tor Atle, før han fortsetter: Forhåpentlig har jeg blitt en enda flinkere og mer erfaren leder. Jeg har fortsatt mye å lære her. Jeg er veldig opptatt av ledelse som fag, for skal vi klare å utvikle Hitec Products enda mer, vil ledelse bli stadig viktigere. Jeg tror virksomheten om 10 år er betydelig større enn i dag. Vi vil være en viktig bedrift i Stavangerregionen, på norsk sokkel og selvsagt innenfor våre nisjer rundt om i verden, sier Tor Atle Deisz.

Her er kriteriene for prisen

- Leveranse i forhold til budsjettert omsetning 2012
- Leveranse i forhold til budsjettert resultat 2012
- Prosjektleveranser, bruttofortjeneste og utvikling fra 2011 til 2012
- Likviditetsutvikling i 2012
- Nye kunder og nye markeder
- Økt omsetning hos eksisterende kunder
- Motiverte og engasjerte medarbeidere
- Prognosen for 2013
- Innovasjon og evnen til nyskaping
- BRI samarbeid og evnen og viljen til å trigge felles konkurransekraft
- Handlingsdyktighet

CAD Operatør Finn Nielsen

Bjørn Ingen Høiland og Rolf Tore Lunde

2012 DET BESTE ÅRET NOENSINNE

En omsetning som nærmer seg 500 millioner kroner, og en inntjening på nivå med budsjett og forventninger, er foreløpig fasit for 2012 i Hitec Products. Årets mål om å selge for 470 millioner kroner ble passert allerede i august. Det forteller noe om tidene og mulighetene.

Hitec Products har vel 127 ansatte, fordelt på 150 årsverk og arbeider innen to hovedområder: Topside utbygginger, samt subsea-løsninger. Innen førstnevnte har HP en sterk posisjon i Norge, hvor aktiviteten er høy. Innen subsea, undervannsmarkedet, er selskapet en del av et stort, internasjonalt marked som vil vokse mye i årene framover. Akkurat nå er imidlertid norsk sokkel like interessant som utlandet. Utfordringene står i kø.

Ved siden av Norge, er Singapore og Sørøst-Asia blant de viktigste markedene. Også britisk sokkel er spennende. Dessuten har Brasil et stort potensial, selv om det er krevende å drive business nettopp i den del av verden, forteller Tor Atle Deizs.

At tidene igjen skulle bli gode etter den tøffer perioden rundt finanskrisen for noen år siden, hadde både Deisz og de andre i HP tro på. Men at veksten skulle bli så sterk som det vi ser nå, hadde knapt noen trodd. Derfor rigget HP seg for vekst internasjonalt. Nå er fokuset igjen her hjemme, hvor mulighetene står i kø og hvor det er grunn til å regne med gode tider i årevis framover.

At ordreboken er full, gir imidlertid ikke mulighet til å hvile på laurbærne. Tvert imot. I Hitec Products er folk opptatt av å bli bedre – hele tiden. For øyeblikket jobber man mye med å forbedre design og funksjonalitet på produktene. Blant andre er Eker Design engasjert for å lage en enda bedre finish på kontrollrom. Eker Design, spør du kanskje? Vel, det er et norsk designselskap som blant annet står bak de verdensberømte Hydrolift-båtene, som nettopp har tatt en posisjon på grunn av utseende.

– Det handler om å komme et steg videre. Gjøre utstyret vårt enda mer funksjonelt. Design, produksjonsmetoder, standardisering – det handler hele tiden om å bli bedre, sier Tor Atle Deisz.

HITEC PRODUCTS

NOT EKSPANDERER
MED FLERE NYE ANLEGG

Norsk Overflate Teknikk AS etablerer seg i Larvik, kjøper pulverlakkeringsbedriften Sinterco AS.

Sinterco AS er en bedrift med lang erfaring innen pulverlakkering, bedriften startet opp så tidlig som i 1963. I løpet disse 50 årene(snart) har Sinterco AS opparbeidet seg en solid erfaring innen overflatebehandling av metaller.

Norsk Overflate Teknikk(NOT) er meget fornøyd med at de aller fleste av de ansatte fortsetter i bedriften, flere av disse har mer en 15års erfaring i bedriften. I dag er det 9 ansatte hos Sinterco AS.

Kjøpet av Sinterco AS vil gjøre NOT til den største leverandør av pulverlakkering i Norge, vi kan tilby pulverlakkering av mange ulike metaller. Slike som varmforsinket stål, "svart"stål, aluminium, rustfritt stål m.m.

I løpet av de neste 2 årene og senest innen utgangen 2014 vil NOT finne nye fabrikklokaler til Sinterco AS, og det vil bli investert i nytt moderne utstyr. Omsetningen vil bli doblet til omlag 20 millioner kroner, og dette vil kreve ytterligere 8 til 10 nye medarbeidere.

I tillegg til at NOT etablerer seg i Larvik med Pulverlakkering vil NOT også tilby Varmforsinking av stål. Kunder fra hele Østlandet kan da levere ubehandlet stål på vår pulverfabrikk i Larvik for så å få dette tilbake uken etter ferdig varmforsinket.

Overtakelsen av Sinterco AS vil bli effektuert fra og med 01.01.2013 og det nye navnet blir NOT Sinterco Pulverlakkering AS. Ivar Salte,daglig leder i NOT pulverlakk vil også være leder i den nye NOT Sinterco pulverlakkering.

Daglig leder, Ivar Salte

Ny malehall på OneCo basen i Sandnes

NOT industrimaling bygger ny malehall på OneCo basen i Sandnes, hallen blir 25 x 20 meter i bredde/lengde og 12 meter i høyde og skal stå klar i løpet av februar 2013.

Dette blir en sandblåser / malerhall hvor vi kan utføre arbeid iht. Norsok M-501 og andre krav som våre kunder måtte ha.

I hovedsak skal vi ta inn malearbeid fra basen, men også fra eksterne kunder.

Under provisoriske løsninger med stillas og presenninger er vi nå i gang med maling av den første av 2 stk Hangar moduler som skal utføres på basen.

Det er en stor fordel at malehallen ligger ved kai og sjø, og allerede nå har NOT mottatt forespørsler fra Østlandet om lakkering av større konstruksjoner som kun kan fraktes via sjøveien.

Vi regner med at vi har behov for 4-5 ansatte i den nye hallen, sier leder Kai Bøckman.

Daglig leder, Kai Bøckman

Ny Xyland bedrift på Bryne

NOT overflatebehandling har hatt en innkjøringsperiode på nesten 4 år på Nærbø på Xylan behandling. Behovet for overflatebehandling av komponenter er forskjellig. Xylan brukes ved ekstreme behov for overflatebeskyttelse, som f.eks. på store dyp. Det finnes ulike fargevalg som også gir god synlighet under vann. Xylan forlenger levetiden og reduserer de totale driftskostnadene. Satstingsområdet er kunder i oljerelaterte virksomheter.

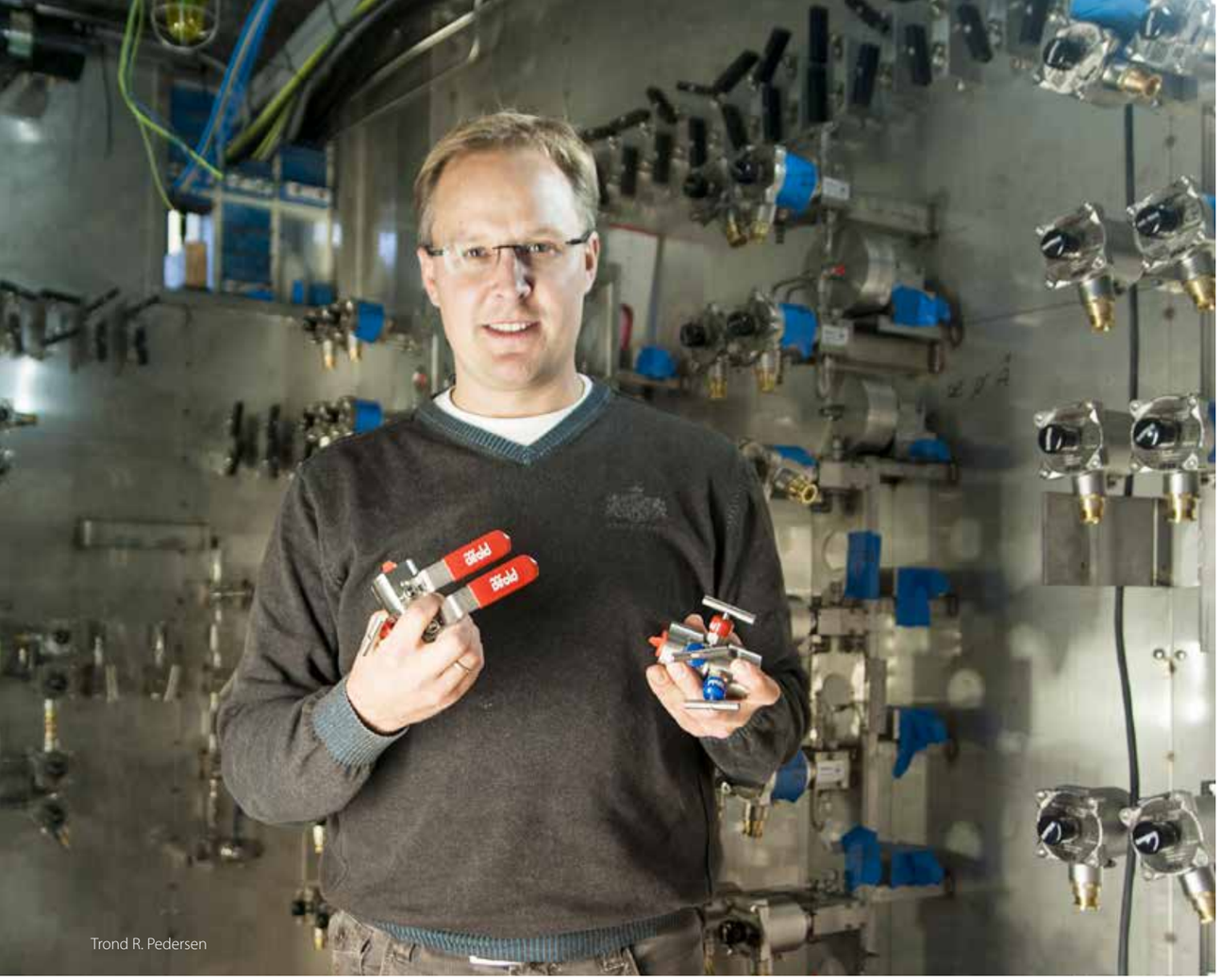
NOT er i gang med å bygge nye produksjonslokaler på 1000m² på Bryne. Lokalene skal være tilpasset denne type overflatebehandling. Daglig leder Hans Ingvar Kvia sier at fordelene er mange.

– Vi vil optimalisere virksomheten med en mye bedre vareflyt og utnyttelse av de tildelte kvadrater. Vi har 3 kunder som ønsker å flytte hele deres produksjon til Bryne på grunn av god kvalitet. Det gjelder Xylan , Norsok og Fosfatisering.

Det nye bygget på Bryne vil stå klart i løpet av februar 2013, og innen utgangen av året er målet å doble antall ansatte og bli best i Norge innen våre fagfelt. Intern kompetanseutvikling er en naturlig konsekvens av dette og et prioritert satsingsområde i NOT overflatebehandling på Bryne»

Daglig leder
Hans Inge Kvia

NOT
NORSK OVERFLATE TEKNIKK



Trond R. Pedersen

NYTT AGENTUR NYE MULIGHETER

Flowtec har i disse dager inngått en samarbeidsavtale med BifoldFluidpower. Med dette vil de bygge seg opp i som sterk aktør i markedet innen instrumenterings produkter og prosessinstrumentering. Daglig leder Halvor Bergsaker trekker frem flere fordeler. Produktet passer fortrinnsvis godt i selskapets produktportefølje. Flowtec kjenner leverandøren godt fra flere års samarbeid, og vet at de er svært konkurransedyktige på pris og kvalitet. De er fleksible, noe som samsvarer godt med Flowtecs filosofi om rask leveringstid og korte avstand mellom forbruker og leverandør. Flowtecs lange erfaring med BifoldFluidpower gjør dem godt rustet til å finne nye optimale skreddersydde løsninger for kunden

Trond R Pedersen har vært ansatt i Flowtec siden 1. september. Han kan skilte med mange års bransje erfaring. Han trekker nettopp frem betydningen av fleksibilitet, raske beslutninger og det å være tett på kunden som viktige grunner for at han valgte Flowtec som sin nye arbeidsgiver. Det gir en givende arbeidsdag, og er verdiskapende både for våre kunder og oss i Flowtec.

Allerede har Flowtec bygget opp et lager med BifoldFluidpower produkter for å sikre korte leveringstider.

Halvor Bergsaker forteller for øvrig om 10 nye kunder de siste 2 måneder, og at de har mye spennende på gang som kan fortelles i neste utgave av BRI info.

Rune Nærland

ÅRETS LÆRLING I EIK KJEDEN

Rune Nærland

Årets lærling i Eik kjeden ble Rune Nærland på Eik Senteret Klepp. Han går derfra videre som finalist til årets lærling i landbruksbransjen i Norge som dette året har et særskilt fokus på ungdoms betydning i bransjen. Alle større forhandlere har plukket ut en finalist. Kåringen skjer i november under Norges største landbuksmesse, Agroteknikk som avholdes hvert tredje år i Lillestrøm. Rune ble vurdert som den verdige kandidat fra Eik kjeden etter flere kriterier både faglige og andre knyttet til arbeidsmoral. Han har vært lærling ved Eik Senteret Klepp i 1 år. Verkstedleder Joar Grude sier Rune er faglig svært dyktig, og ligger langt foran det man kan forvente av en lærling. Han viser en genuin interesse for faget, og evner å løse problemer på en selvstendig og initiativrik måte. I tillegg er han en kjekk og positiv kar som er punktlig og alltid til å stole på. Vi ønsker Rune lykke til i Lillestrøm!

De 5 Eik Sentrene i JTS har en unik blanding av ungdom og mange års erfarne mekanikere, og har derfor en kompetanse som gjør at vi har de beste verkstedene i distriktet.

Geir Laksesvela

Ny servicebil

Alle våre sentre har servicebiler, til sammen 8 stk. Mye av arbeidet vi utfører blir gjort hjemme hos kunden (ute i feltet). Det er lange avstander fra senter til mange av våre kunder, og det kan ta lang tid å frakte utstyret til verksted. Bilen er bra utstyrt, så de fleste jobber kan utføres i feltet. Dette er siste bilen vi har kjøpt inn som Geir Laksesvela kjører. Han har kjørt servicebil for Eik Senteret Varhaug i 10 år, og dekker stort sett sør Rogaland.

GODE UTSIKTER I 8-10 ÅR TIL,

METALLTEKNIKK SATSER

Det er gode tider i Metallteknikk både på Bryne og Forus, kan daglig leder, Ronny Reiestad, slå fast. Omsetningen øker, det samme gjør inntektene. I det vi nærmer oss slutten av 2012, er det grunn til å tro at veksten vil fortsette lenge ennå, kan hende i hele 8–10 år til.

Vekst krever plass. I disse dager bygges kontorbygg, kantine og produksjonslokalet på Bryne ut. Her disponerer Metallteknikk i dag cirka 4300 kvadratmeter, fordelt på lokaler til ulike formål. Tilskuddet blir på i alt 1100 kvadratmeter. I januar 2013 står kontorer og kantine klar. Senere på vårparten, i beste fall i mars, kan det nye arealet i produsjonshallen tas i bruk.

De gode tidene speiles også i Metallteknikks personale på Bryne og Forus. Nærmere 70 ansatte har sitt arbeid her. Det meste av virksomheten holder til sørover på Jæren, mens man på Forus fokuserer på maskinering og vannjettkutting, montering og service av eksempelvis undervannsverktøy knyttet til ROVer. I tillegg kommer spesialiserte sveisejobber. Her rustes maskinparken opp for å stille enda sterkere i markedet. Nylig kjøpte Metallteknikk et stort CNC maskineringssenter. Det er en maskin som freser og dreier – kort sagt gjør alt. Investeringen forsvares gjennom en høy fleksibilitet og økt kapasitet. På Bryne ser bedriften på mer automatikk

Kurt Aarsland

rundt laserskjæring og sveising. Her går allerede mange av maskinene 24 timer i døgnet. Det blir det resultater av.

Olje og gass, ett av flere markeder

Det er ingen tvil, største og viktigste marked for Metallteknikk er olje og gass. Trolig står denne delen av bedriftens virksomhet i dag for 60 prosent av omsetningen. For øyeblikket produseres brannkabinett på løpende bånd. Dette er kabinetter, eller skap, til brannslukkingsutstyr. Metallsteknikks kunde er Forus-bedriften FPE, som igjen skal levere dette til Ekofisk. I antall er det snakk om cirka 140 forskjellige skap, alt fra 1 ganger 1 meter til lengder på 16 meter. Knapt to skap er like. Skreddersøm er stadig oftere stikkordet også for Metallteknikks virksomhet.

Offshoremarkedet til tross, Ronny Reiestad er opptatt av å satse bredt. Det vil si at også landbruk og markeder tilknyttet infrastruktur og elektronikk er viktige. Landbruk har for øvrig alltid vært en sentral del av bedriftens marked.

Nær dobling på fire år

Metallteknikk skal videre, og Ronny Reiestad har planen klar. Målet er 200 millioner kroner i omsetning i løpet av fire år.

– Selv om det går godt, har vi ennå mye ugjort. Vi trenger flere folk, og har søknad ute etter sveisere i disse dager. Vi jobber for å bli enda bedre på ingeniørarbeid, struktur, design og ikke minst dokumentasjon, og har den siste tiden ansatt flere folk for å ivareta dette. Det betyr også investering i nye maskiner og ny teknologi. Produksjonen vil bli stadig mer automatisert, forteller sjefen sjøl.

I det hele tatt er markedet for tynnplater i sterk forandring. For noen år siden var det stor grad av serieproduksjon i Norge. I dag er dette redusert eller nærmest utfaset til produsenter i lavkostland. Skal vi ha muligheten til å konkurrere med disse, må vi ha en høyere grad av automatisering og produktivitet, slik at kostnadene på produktene blir redusert.

– Vi ser at markedet fremover vil være bra, og stabilt eller økende fram mot 2020. Det er stor aktivitet offshore, det lover godt. Tiden er inne for virkelig vekst, forutsatt at vi gjør ting rett. Det betyr kvalitet i alt vi gjør, og leveranser til rett tid og pris, sier Metallteknikk-sjefen.

Ronny Reiestad har vel 10 år bak seg i Metallteknikk. I løpet av disse årene har det både vært oppturer og noen nedturer, før konjunkturene nå har vendt oppover, forhåpentlig for mange år framover.

– Jeg mener vi omsatte for omlag 25 millioner kroner årlig da jeg begynte her. Så veksten har vært fantastisk. Vi har tjent penger, og ikke minst: Vi har hatt, og har, veldig lojale og dyktige medarbeidere. Dette hadde nemlig aldri gått uten en fantastisk stab med dyktige folk. Med den gjengen vi er på Forus og Bryne, er det en glede å komme på jobb hver dag, sier Ronny om folkene i Metallteknikk.

AS METALLTEKNIKK

ONECO I PLUSS FØR PLANEN, O G VEKSTEN STOPPER IKKE HER

Målet for 2012 var en omsetning på en milliard kroner. Ikke lenge før årsskiftet kan Marvin Jensen slå fast at OneCo ender et sted like rundt det. Mange vil nok si at suksessen skyldes gode tider og høy etterspørsel. Det er også konsernsjefen enig i. Men, legger han til: Viktigste årsak til at det går så bra, er 600 dyktige medarbeidere.

– Vi kan glede oss over flinke folk på alle nivå – fra ledelse til den enkelte kollega og medarbeider ute i felten. Suksessen ligger i at vi har dyrket fram personer som er proaktive og som tar ansvar for egen innsats. Dette har vi forsøkt å legge vekt på i alt det vi har gjort i OneCos forholdsvis korte fartstid, ikke minst i forbindelse med kjøpene våre, sier Marvin Jensen.

Noen vil kalle det et heseblesende tempo når de omtaler OneCos vekst og kjøp av ulike selskaper det siste halvannet året. At det har vært travelt, kan også Marvin Jensen skrive under på. Likevel har veksten vært kontrollert. Virksomheten er bygget opp av selskaper som har villet noe mer, og som har søkt etter sterke partnere for å sikre utvikling og vekst, sier han.

– Ett eksempel er Veidrift i Oslo, en virksomhet som er i vekst og som nå har tatt drifts- og vedlikeholdskontrakter for 300 millioner. Deres utvikling er muliggjort gjennom OneCo. Et annet eksempel er Rigtech, et lite selskap som også ble en del av oss, og som nå har ansvaret for et stort OneCo-prosjekt, nemlig vinterisering av riggen West Hercules som ligger ved vår base i Sandnes. Nevnes må også Keppel Norway, hvor utviklingen har vært enormt positiv etter at vi overtok. Nyetablerte selskaper fra "bunnen av" i 2012 har også gjort det bra, OneCo Samferdsel i Grimstad leverer etter oppstart i april 2012 allerede i år 50 mill. i omsetning og 3 mill. i resultat. Neste år er 100 mill. målet for topplinjen. Igjen er viktigste nøkkel til suksess - mennesker. Og om det skulle være ytterligere én nøkkel, må det være trivsel. Det skal være gøy å jobbe. Det er da vi leverer, sier Marvin Jensen.

– Likevel, dere har overtatt en del virksomheter hvor omstilling har vært nødvendig. Alt kan ikke ha vært like gøy?

– Nei, selvsagt ikke. Og det er riktig at vi har vært opptatt av nødvendig omstilling. Det må man være i våre tider, hvor markedet stiller nye krav. Men vi har vært åpne og klare på hva vi har ønsket. Og det har folk satt pris på. Vi har ikke pakket inn budskapet. Da blir prosessene også mye mer ok, sier han.

Fra dag én har OneCo vært svært synlige utad. Mange er nysgjerrige på hvordan den sterke veksten har vært mulig, og ikke minst hvilke planer virksomheten har for framtiden. Det var også utgangspunktet da den politiske og administrative ledelsen i Sandnes kommune i midten av oktober besøkte basen i Sandnes.

– Vi har en god dialog med dem, og synes det er flott at de er opptatt av det vi driver med og ønsker å legge til rette for virksomheten vår her, sier Jensen.

Selskapets største virksomhetsområder er olje, gass og marine, samt vei. Førstnevnte står for 50 prosent av omsetningen, infrastruktur og bygg & anlegg for cirka 45 prosent. Den resterende virksomheten er rettet Energi.

Å ha brohoder ulike steder i landet, er et mål for OneCo. For tiden arbeider selskapet med planene om en større base lokalt Kristiansand. Satsingen kan omfatte flere store leverandører innen olje & gass næringen, samt en konkret aktør som Cargotec, de er en leverandør av offshorekraner og vinsjer. Går det slik Marvin Jensen håper og tror, vil OneCo bli en betydelig produksjonspartner innen denne næringen i sør.

Cirka 1 milliard i omsetning i år vil trolig bli til 1,4 milliard neste år, og da fortsatt med god inntjening. Med andre ord – OneCo er i ferd med å bli et voksent konsern i konsernet BRI.

– Vi har det beste utgangspunktet for framtiden, personalmessig, finansielt og driftsmessig. Vi tjener penger, og har masse flinke folk med oss. Dette gir oss gode muligheter for å videreutvikle mange spennende arbeidsplasser, sier Marvin Jensen.

Selskapene som er blitt en del av OneCo-familien

ISS Oslo
ISS Kristiansand
OneCo Sør
Veidrift
OneCo Samferdsel
OneCo Anlegg
Rigtech
Teksal Hineco
Teksal Vest
Teksal Midt-Norge
Teksal Ryfylke
Teksal Øst
ERV Teknikk Kristiansand
Keppel Norway
Danske AS

Alle har etter overdraglese fått navnet OneCo inn i navnet.

OneCo®

SATSER PÅ DE UNGE!

BRIs lærlinger legger grunnlaget for framtiden

52 lærlinger til sammen, 30 i OneCo alene. BRI-selskapene tar ansvar for kunnskap og læring – og neste generasjons ansatte. Det gjør konsernet til en av de største innen lærlinger.

– Vi er opptatt av å ta ansvar for både oss selv, de unge som skal inn i arbeidsmarkedet og samfunnet. Å ha god tilgang på arbeidskraft er selvsagt av kritisk viktighet for oss. Det er slik vi bygger framtiden, sier direktør for forretningsutvikling i OneCo, Arnstein Moy.

De er gjerne mellom 17 og 19 år, kommer ofte fra videregående skole og har drøyt to år foran seg i et BRI-selskap før de fårfagbrev og kan kalle seg elektriker eller automatiker. Gjør ungdommene en god jobb og viser initiativ, er mulighetene for fast jobb i store.

– Men det er ikke nødvendigvis noen automatikk i at en lærling får jobb etter endt tid. Det viktige er at de står på og viser motivasjon for å gjøre en god jobb, sier Moy. Han forteller at OneCo er medlem og aktiv i lokale og regionale opplæringskontorer, og at engasjementet for lærlinger er en langsiktig satsing på rekruttering og kompetanse.

Den store gruppen lærlinger er fordelt på ulike lokasjoner, Trondheim, Stavanger, Kristiansand og Oslo. Av samtlige lærlinger innen elektrofag er det en klar overvekt av gutter. Men jentene blir etter hvert heldigvis flere, og ønskes varmt velkommen som en del av BRI-familien, forteller Arnstein Moy.

Helevareselger,
John Simon Nøkland

EIK SENTERET I LYNGDAL

Jæren traktor senter overtok Eik senteret i Lyngdal i 2003. Senteret var da lokalisert i gamle bygninger i sentrum av Lyngdal. I 2009 bygget senteret nye og moderne lokaler på industriområdet på Kvavik.

På Eik senteret i Lyngdal er det 8 ansatte, 4 mekanikere inkludert 1 lærling, 1 butikkansvarlig, 1 dele\verksted ansvarlig og 1 helevareselger, John Simon Nøkland. Han startet som selger ved Eik senteret i 2004, og har siden den gang solgt ca. 150 nye traktorer.

Senteret i Lyngdal har sitt salgsdistrikt i Vest Agder, fra Kristiansand til Flekkefjord og Åseral i nord. De har en markedsandel på ca 20% inkludert Fendt og Massey Ferguson traktorer. Det selges flest Massey Ferguson.

Den største kunden er heltidsbonden, men det er også mange hobbybønder i tillegg med små bruk. Hobby bonden investerer gjerne mye i utstyr, og er blitt en viktig kundegruppe.

John Simon forteller at landbruksbransjen ikke har vært utsatt for samme konjunktursvingninger som andre eksempelvis oljerelaterte virksomheter, og tror at landbruk også i fremtiden vil være en stabil næring.

Noen av de ansatte ved Eik Senteret i Lyngdal

2

3

1

4

ER PÅ OFFENSIVEN MED SINE 4 VIKTIGE FORRETNINGSOMRÅDER

1 **Landbruk** som leverer gjødselhåndteringsutstyr. Agroteknikk arrangeres hvert 3 år i Lillestrøm, og er den største landbruksutstillingen i Norge. Landbruk og maskin stiller i år med helt unik stand som garantert vil vekke oppmerksomhet. Mange kreative krefter er i sving, her fører illustratør Jens Flesjå med trygg hånd penselen på tanken.

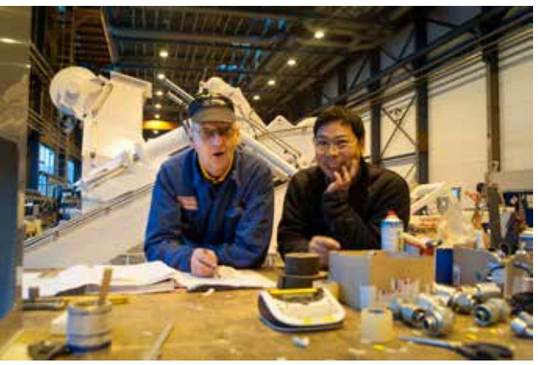
2 **Industri leverer:** tanker, pumper, kutte- og miksesystemer. Ny sveisehall ble tatt i bruk i oktober dette år. I hallen produseres NORSK gjødselutstyr og ståltanker til diesel og andre væsker. Hallen har en 5 tonns traverskran montert, slik at tyngre oppdrag også kan håndteres.

3 **Olje/gass:** hvor de har spesialisert seg innen håndtering av tyktflytende og sensitive væsker. Vanlige bruksområder er på olje skimmere, olje raffineri, bunker skip, supply båter, renseanlegg, mottak for spesialavfall, tankbiler osv. Rekord oil AS stilte for første gang med egen stand på ONS. Her viste de med stor suksess frem blant annet Vogelsang fortrengingspumper som er ideelle for pumping av varierte petrokjemiske produkter som råolje, tungolje, lettolje, parafin, biodiesel, ethanol, methanol og høyviskøse væsker opp til 500.000 cp.

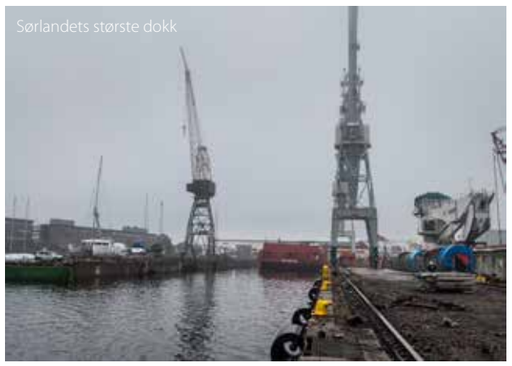
4 **Transport:** Rekord Transport system As har 5 biler tilgjengelig, og transporter alt som kan transporteres på 4 hjul. Den sist ankomne er kranbilen er en Volvo FM 12 kran semi, med en Palfinger 90 Tonn meter kran. Den blir i hovedsak brukt til heisoppdrag, men kan også håndtere 10 tonn last.

Landbruk&Maskin A/S

Store haller, enorm kapasitet



Johnny Drange



Sørlandets største dokk

Oversikt over området

ONECO OVERTAR PRODUKSJONSVIRKSOMHETEN TIL CARGOTEC I KRISTIANSAND

Fra 01.01.2013 overtar OneCo driften av produksjonsanlegget til Cargotec i Kristiansand. Cargotec har som konsekvens av sin strategi over noe tid jobbet med å finne en aktør som kan overta og drive videre aktiviteten knyttet til produksjon og sammenstilling av sitt utstyr på sitt anlegg i Vågsbygd. Cargotec har nå landet avtale for dette med OneCo konsernet.

– Cargotec har i dag et produksjonsanlegg knyttet til sammenstilling av vårt utsyr som ikke er tilpasset vårt behov. Vi har derfor over en tid jobbet med å finne en løsning der vi fortsatt kan ha en vesentlig del av produksjonen i Kristiansand og dermed få den ønskede nærheten til produksjonen. Vi er derfor svært fornøyd med at vi nå er blitt enige om en avtale med OneCo. Vi er overbevist om at dette vil være en god løsning både for oss og de som i dag jobber i den delen av vår organisasjon som blir berørt av dette. OneCo vil kunne tilføre driften mye positivt som vil styrke aktiviteten og dermed sikre arbeidsplassene og utviklingen av disse på en bedre måte en det Cargotec vil være i stand til. Samtidig vil Cargotec kunne konsentrere seg om sin kjerneaktivitet som er utvikling, engineering og salg, sier Tom Harald Svennevig i Cargotec Norway.

Avtalen mellom OneCo og Cargotec innebærer at OneCo overtar medarbeidere, utstyr, lokaler og pågående oppdrag. Også leieavtalen på verftsområdet overføres til OneCo.

– For OneCo er overtagelsen av Cargotec sin produksjon et viktig ledd for innfrielse av vår strategi og satsing innen offshore/ marine. Avtalen vil styrke vår posisjon og gi oss tilgang til både kompetanse, kapasitet og lokasjoner som vi lenge har vært på jakt etter. Produksjonen vil sammen med kompetansen til våre alliansepartnere gjøre at vi nå styrker vår posisjon som en svært konkurransedyktig leverandør til våre kunder som i hovedsak vil være rigg- og skipseiere samt utstyrsleverandører, sier Marvin Jensen, konsernssjef i OneCo.

For å sikre høyt fokus på drift og utvikling av den aktiviteten som nå overføres til OneCo vil det inngå i et eget selskap, OneCo Offshore Services AS. Selskapet administrerende direktør vil være Johnny Drange. Han har lang fartstid inne dette forretningsområdet.

Tidligere i år kjøpte OneCo den norske virksomheten til Keppel, Keppel Norway AS i Sandnes. Fra å operere med negative tall de siste årene - er nå de økonomiske resultatene snudd til gode leveranser for dette selskapet. Selskapet opererer nå under navnet OneCo Contracting.

– Lokasjonen i Kristiansand vil sammen med lokasjonene i Sandnes sikre at vi innen Offshore og Marine, har betydelig produksjonskapasitet og kompetanse til å håndtere store og kompliserte leveranser- hvor flere tekniske disipliner er representert, avslutter Jensen.

Verftsområdet har alt av fasiliteter og ligger geografisk godt plassert blant Offshore næringen på Sørlandet.

Fakta om området

- Beliggende på Andøya i Kristiansand.
- Gode havneforhold og kort avstand til flyplass (KRS) og ferjehavn
- ISPS godkjent internasjonal havn
- Løftekapasitet, 600 tonn ved mammut kranen (2 x 90 ton på 2 stk. kaikraner)
- Testfundamenter på landsiden med kapasitet på over 2 x 9000 ton/meter
- Dokkingskapasitet (185 x 35 meter) for utskiping med av lekter eller skip
- Innendørs montasjehaller med stor krankapasitet

BJØRN BUGGE

BR Industriers styre består av styreformann Marvin Jensen og styremedlemmene Bjørn Rygg, Arnt Sigve Undheim, Ingunn Vatsvåg og Bjørn Bugge. Og det er sistnevnte vi skal bli bedre kjent med her.

Med sitt vesen og solide bakgrunn er BR Industrier stolte av å ha Bjørn Bugge med i styret, Han representerer engasjement, klokskap, kunnskap og er i tillegg en særdeles trivelig kar.

Da Bjørn fikk karakterboken i 3. klasse på folkeskolen skrev læreren som kommentar: "Frisk, freidig og kjekk gutt."

Og det tror jeg fortsatt at jeg er sier Bjørn. Freidigheten er der i form av at han ikke er redd for å ha egne meninger og gi uttrykk for dem, selv om det i blant også kan føre til impulsive replikker. Han kompenserer dette vanligvis ved å være diplomatisk, og det faller naturlig fordi han er utstyrt med empati. Han er gift med Sissel og vært sammen siden gymnastiden. De har to barn, og 5 barnebarn.

Fritidsinteressene er mange og kostbare. Ski om vinteren, fiske om våren, seiling om sommeren og jakt om høsten. Det er travelt og dyrt, men opplevelsene er ubetalelige.

Av natur er Bjørn mulighetsorientert og nysgjerrig, med en stadig søken etter helhet og de store linjene.

– Dette er en modig virksomhet, den er nysgjerrig og uredd

Bjørn Bugge er velutdannet med en bred yrkeserfaring. Han er utdannet ved Norges Handelshøyskole og senere noe tilleggsutdanning; 1. avd. jus og intensivkurs ved Wharton School of Business i Philadelphia.

Han har hatt lederstillinger i offentlig virksomhet, bank og finans og undervisning, men også arbeidet selvstendig som bedriftsrådgiver i egen virksomhet. Det siste ble kombinert med styreverv og forelesninger. Strategi, markedsføring og bedriftsutvikling har vært temaene Bjørn særdeles har arbeidet med i både praktisk og teoretisk perspektiv.

Samlet har han vært i over 50 bedrifter som styreleder eller styremedlem i en periode på ca 25 år. Dette har gitt en unik innsikt i ulike bransjer. Samarbeidet med et tilsvarende antall daglige ledere har resultert i stor respekt for den innsats de aller, aller fleste leverer til sine virksomheter.

Hvor står du politisk Bjørn?
Mange tror at jeg et naturlig høyremenneske fordi jeg er særdeles opptatt av verdiskaping og næringsliv. Men egentlig er jeg mer orientert i retning av partiet Venstre fordi jeg tror på det liberale enkeltmennesket og et harmonisert forhold til fellesskapet. MEN - dette betyr ikke at jeg er enig i alt som venstrefolk mener. Det er de store linjene som teller.

Hvorfor takket du ja til styreverv i BR Industrier?
BR Industrier representerer mye av den jærske mentaliteten som er nødvendig for verdiskaping i Norge. Bjørn Rygg personlig har satt opp ambisiøse mål for virksomheten og dette var det fristende å få lov til å være med på å realisere.

Hvilket generelt inntrykk har du fått av BR Industrier?
Dette er en meget stor og mangslungen virksomhet. Det vil derfor være umulig å få det riktige inntrykket i løpet av kort tid og uten å sette seg grundig inn i den enkelte bedrift. Dette er et meget viktig forbehold og med det på plass våger jeg å si at det bildet jeg så langt har av BR Industrier stemmer veldig godt med de verdiene som konsernet har; dette er en modig virksomhet, den er nysgjerrig og uredd og den har en sterk forankring i det som er praktisk og verdiskapende. Her er begge beina godt plantet på bakken samtidig som man har "håve øve skyene" fordi det er nødvendig for å se muligheter.

Noe unikt du mener BR Industrier representerer?
Det unike, det man skiller seg ut fra andre med, eller det man er alene om og kjennetegnes av, er det viktig å dyrke. Det beste er å ha dette innarbeidet i egen kultur slik at alle medarbeidere forstår hva det dreier seg om og kan bidra hver på sin måte til at dette forsterkes og tydeliggjøres.

Så langt mener jeg å ha registrert at troen på det umulige og begeistring over det mulige er kjennetegn jeg ikke har sett i like stor grad hos andre.

Et tydelig ytre kjennetegn er de forretningsområdene BR Industrier har valgt; det er ingen andre som kombinerer markeder som jordbruk og høyteknologisk oljeindustri. Strategisk sett er dette en "umulig" kombinasjon. I praksis fungerer det godt med de fellesnevnerne som konsernet har som verdigrunnlag. (Ikke glem at flyselskapet Virgin hadde sitt utspring fra et plateselskap.)

Hvilke potensielle muligheter ser du for konsernet?
Jeg har allerede registrert solid markedskunnskap i deler av konsernet. Dersom denne er like god i andre deler, bor det et meget stort potensiale i konsernet i form av produktutvikling og merkevarebygging. De beste produktene er de som utvikles sammen med kunder og som er svar på uforløste behov. Dette er krevende, men det bør ikke være noen hindring for en organisasjon som tror på det umulige.

Andre muligheter er å bli bedre hver dag. Det betyr at man ikke bare tror på beste praksis, men på alle muligheter for å bli enda bedre.

Verdien av konsernet kommer ikke fram av regnskapstall alene. En synliggjøring av disse vil gjøre det lettere å oppnå finansiering av spennende prosjekter.

Jeg tror på konkurranse; på at man til enhver tid må prestere for å få lov til å levere. For mange er dette med konkurranse noe de ikke forstår. De ser på det som noe umenneskelig og brutalt; dette at noen må dø fordi de ikke fortjener å overleve. Det er tvertimot noe veldig naturlig og nødvendig. Alle som kommer i monopolsituasjon vil før eller senere misbruke den makten de får - det er det som er det brutale. Maktmisbruk kan best hindres med fri og åpen konkurranse der vi konsentrerer oss om å kontrollere at spillereglene følges.

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 1000 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

BLE NOK EN SUKSESS FOR BRI!

Vår felles stand ble både lagt merke til og besøkt mer enn noen gang. Standen var stilren samtidig som hvert enkelt selskap fikk profilert seg på en god måte. Motorsykkelen, flybåren og håndlagd i USA, ble en oppmerksomhetstrigger for alle forbipasserende som heller stoppet opp enn å haste videre.

En milepæl var det også for Rekord oil som for første gang hadde egen stand og promoterte selskapet sitt med høy stil.

Vårt tradisjonelle kundearrangement, alltid tirsdagen i ONS uken, gjestet rundt 500 kunder. Denne gang var vi i en av hallene til OneCo contracting på basen i Sandnes. Konsernsjefen Bjørn Rygg innledet sin tale med å kjøre gravemaskin på scenen, der han med stor presisjon plasserte en stor stein på bordet med skuffen.

Alex Rosen og Arvid Mæland tok oss gjennom kvelden med mye show, sang og humor. Maten så god som den skal være, og sist men ikke minst, det virket som våre gjester hadde en flott aften.