BRI INFO

01/13

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
Fjell Industries AS

8 **Portrett**
Bjørn Rygg 50 år

flowtec fluid thinking – solid solutions · NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY · Lixor · HITEC PRODUCTS · OneCo · EIK SENTERET · Landbruk Maskin · NOT NORSK OVERFLATE TEKNIKK · XNOR · AS METALLTEKNIKK · FJELL INDUSTRIES · BRI Well Services · BRI Cleanup · BRI Eiendom

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

DET SPIRER OG GROR

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

Til ansatte/kunder på BRI`s vinnerlag

Jeg har nå etter snart 50 år aldri gledet meg mer til våren. Jeg er på gården hver kveld, og søker etter livstegn og spirer både på gress og trær. Det er fantastisk det vi nå har i vente, at naturen våkner etter en av de kaldeste vintrene *ever*. Slik går dagene, og på samme vis søker jeg å følge med /styre utviklingen av BRI. Jeg ser etter vårtegn og sjekker at det spirer og gror. At kompetent og motivert ledelse er på plass rundt i BRI strukturen, at de ansatte er motiverte, at kundene faktisk kommer til oss osv. Det er med stor glede å konstantere at BRI er på offensiven etter første kvartal, og at vi totalt ligger foran budsjettet. Den totale ordrereserven er betydelig over 1 mrd, og store jobber/ avtaler er på gang. Mulighetene er enorme for Norges mest markedsdifferensierte industrikonsern. Med godt humør, effektivitet og hardt arbeid skal vi fortsette å vinne nytt land.

Etter at styret i BRI bestemte seg for etablering i Bergen ble Fjell Industries, AGR Well Services og AGR Cleanup overtatt. Her skal betydelig reétablering/utvikling gjennomføres. Det blir krevende, men når 2013 er ferdig vil grovarbeidet være gjennomført og bedriftene samlokalisert. Dette skal bli bra, og jeg vil ønske alle våre nyansatte i Hordaland - velkommen til oss!

BRI har under hele sin industrielle reise utøvd betydelig med reetableringer, og er som nevnt i full gang med reetablering av selskapene i Bergen. Jeg vil presisere at reetablering er et fantastisk begrep som betyr å ta bort det som ikke virker i en bedrift, og beholde/styrke det som virker og er verdiskapende.

I løpet av 2013 vil BRI lansere sin betydelige satsing på ungdom. Dette vil skape historie rundt Norges viktigste tema, nemlig ungdom. Jeg kommer tilbake til dette.

«Me gjer full gass» ,og vi skal nå våre etablerte mål for 2013.
Ønsker alle den beste våren.

Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

INGUNNS HJØRNE

BRI vokser! Med våre 3 nye selskaper i Bergen som presenteres i denne utgaven av BRI INFO er vi blitt ca 1200 ansatte. Bedriftsprofilen denne gang er nettopp Fjell Industries med sine 60 ansatte. Leder i Fjell Industries; John Dale er også fungerende leder i BRI Wellservice og BRI Cleanup fram til ny leder er på plass her. De nye selskapene passer godt inn i BRIs forretningsområder, og potensialet for synergier er stort.

Ellers har vi som før mange gode nyheter fra de øvrige BRI selskapene med nye kontrakter, ekspansjoner og høy aktivitet. Det er kjekt!

Bjørn Rygg blir 50 år i disse dager, og portrettet handler nettopp derfor om ham. En konsernsjef som «er» våre verdier: mot, engasjement, jordnær og særdeles overraskende! Vi gratulerer så mye med den store dagen.

Ønsker alle en god vår og god lesing!

Ingunn Vatsvåg

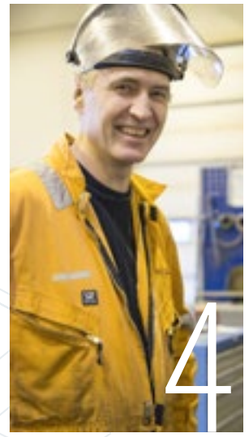
Innhold

4 **Fjell Industries:** Nytt BRI selskap med base i Bergen

7 **BRI Cleanup og BRI Wellservices:** Nye selskaper i BRI

8 **Portrett:** Bjørn Rygg 50 år

24 **Team Sigvart:** BRI hovedsponsor på konsert



Reidar Førde, leder for plate, maskin og brennebord, Bjarne Førde og Ansgar Førde har jobbet i Fjell Industries siden tidlig på 1980 årene.

FJELL INDUSTRIES AS NYTT BRI SELSKAP MED BASE I BERGEN

PROFILEN

Fjell Industries AS ble etablert i 1972 som sildeoljefabrikk, og satset på mekanisk produksjon fra 1980 årene. Fjell Industries er lokalisert på Straume like utenfor Bergen og har i dag 60 ansatte. De ble en del av BR Industrier i 2013. Forretningsområdene er design, produksjon og reparasjon av varmevekslere, trykkbeholdere, fordampere og rørsystemer til on og offshore industrien.

Fjell Industries AS er med sine 60 ansatte spesialister på design, produksjon og reparasjon av varmevekslere, trykkbeholdere, fordampere og rørsystemer til on- og offshore industrien.

Tekst: **Ingunn Vatsvåg**
Foto: **Annelin Rygg**

Fjell Industries produserer hovedsakelig til olje og gass industrien. De designer også prosessutstyr og komplette prosessanlegg til landindustrien. Dette inkluderer avfallsanlegg slambehandlingsanlegg og fiskemelsanlegg.

Fjell Industries er en mekanisk bedrift i et moderne verksted med egen design og ingeniør kapasitet som utfører oppdrag fra konsept til ferdig produkt. Starten for selskapet i 1972 som Knarrevik sildeoljefabrikk utviklet seg til å satse på mekanisk produksjon fra 1980 årene, og fikk dagens selskapsnavn i 1988. 10 år senere flyttet Fjell Industries til nåværende lokaler i Straume. I 2008 utvidet de kapasiteten ytterligere og sitter i dag med moderne maskinpark i verksted på hele 3000m2.

John Dale, leder i Fjell Industries, BRI Well Services og BRI Cleanup

Fjell Industries har erfart kraftig vekst de siste årene og omsatte i fjor for 110 millioner mot 80 året før, og har betydelige vekstambisjoner også for de neste 5 årene.

John Dale er ny daglig leder i selskapet, og vil bygge videre på det solide grunnlaget som ansatte og gründer Leif Gunnar Madsen har skapt. Veksten vil hovedsakelig være organisk.

John Dale har lang fartstid i olje og gass markedet (siden 1981) med bakgrunn fra Odfjell, Cameron, Dril- Quip, Kværner subsea (i dag Aker Solution) hvor han har hatt sine daglige virker både nasjonalt og internasjonalt.

Dale har store ambisjoner for selskapet, og sier potensialet i markedet er stort. De vil vokse gjennom profilering og markedsføring samt utvikling av større pakkeløsninger samt større fokus på etter marked og service oppdrag.

Torsten Klokk Pettersen og Benedikte Raadal

Øyvind Fjereide

John Dale sier de har en klar strategi om å både videreføre og utvikle den teknologien, kunnskapen og kapasiteten som ligger i Fjell Industries. Han forteller videre om samarbeidsplaner med flere BRI selskaper der en kan trekke veksler på hverandres kompetanse og effektivt utnytte basens fasiliteter for flere aktiviteter.

Torstein Klokk Pettersen er ansatt som økonomisjef i Fjell Industries. Han er utdannet siviløkonom og har tidligere jobbet i bank og revisjon. Hovedforskjellen fra det han har gjort tidligere er at han er en del av verdiskapningen på en helt annen måte nå, noe som var en stor trigger i kombinasjon med å være en del av utviklingen av selskapet som å bygge opp ulike strukturer og ulike systemer.

Benedikte Raadal har vært ansatt siden 1984 og er regnskap og personalansvarlig. Hun har med sin lange fartstid vært med på store deler av utviklingen i selskapet. Benedikte trives godt, hun beskriver et trivelig og stabilt arbeidsmiljø.

Rotor for tørke til IVAR i Mekjarvik

FJELL INDUSTRIES

BRI CLEANUP OG BRI WELL SERVICES:

internasjonale selskaper i enorm vekst!

AGR Cleanup og AGR Well services virksomhetene, ógså nye selskaper lokalisert i Bergen nær Fjell Industries er blitt en del av BRI, og omsatte i fjor for 30 millioner kroner. De nye selskapsnavnene er BRI Cleanup og BRI Well service.

Under vårt besøk i lokalene på Straume er det nokså tomt i verkstedlokalene på Straume. Forklaringen på dette er stor etterspørsel, og at alle uniter for tiden er utleid, så markedsbehovet er med andre ord stort. Selskapene har mye forretning også internasjonalt, spesielt i Saudi Arabia og Malaysia. I tillegg har de uniter og utstyr offshore. BRI kommer til å investere i nytt utstyr for å ta hånd om økende aktivitet.

Forretningsområdet til BRI Cleanup AS er Dynamic Desander (DDS), som er en kostnadseffektiv løsning for å fjerne sand fra den flytende oljestrømmen før foredling. Sandproduksjon er et økende problem, spesielt etter hvert som oljefeltene blir eldre, og det er avgjørende med en pålitelig og kostnadseffektiv løsning. DDS er enkel å installere, og en behøver ikke stoppe driften for å utføre operasjonen. Trykket opprettholdes under hele prosessen.

BRI Well Services AS forretningsområde er rengjøring og klargjøring av brønner. Et rengjøringsverktøy som kan tilpasses enhver nedhulls tilstand, og som monteres på borestrengen. Disse verktøyene har rengjort tusenvis av brønner world wide med stor suksess.

«The Junk Trapper» er patentert, og er et av flere rengjøringsverktøy i BRI Well service sortiment som effektivt renser brønnen for fremmedlegemer som metall, sement og gummi. Pr i dag har Well service over 250 Junk trappere i porteføLgen.

Både BRI cleanup og wellservice vil delta på OTD i Stavanger i år i felles stand med flere andre BRI selskaper.

Junk Trapper

Bjørn på sin kjære Massey 410

Mannen som alltid ser muligheter

Han er grunder og så nær en self made man som det er mulig å komme. Bjørn Rygg er eier og konsernsjef, og har gjennom initialene sine selv gitt navn til BR Industrier. I mai runder han 50, uten at alderen tynger. Tvert imot er han mer enn noen gang på offensiven.

Historien om Bjørn er historien om unggutten fra Randaberg som ikke hadde ro til å sitte stille. Alt i tenårene drømte han om å skape noe eget. Randaberg Landbruksservice ble i 1995 første skritt på veien. Fra den gang har ferden vært både lang og krevende. Noen nedturer, men uten tvil flest oppturer - fram til dagens BRI, et konsern med nær 1200 ansatte og en omsetning som har passert to milliarder kroner med et resultat på omkring 170 millioner.

Møt grunderen som elsker jobben, livet og utfordringene, som nesten aldri hviler og som stort sett alltid er på vei fra A til B.

Om seg selv

Jeg tar ikke meg selv høytidelig. Pleier å si at jeg ikke har mer vett og forstand enn at jeg akkurat klarer meg. Til gjengjeld har jeg mye vilje, og masse mot. Og jeg har jevnt over godt humør, selv om jeg er et følelsesmenneske med rom for både latter og gråt. Jeg er glad i livet, og glad i folkene rundt meg. Har lett for å vise stor tillit, men blir desto mer skuffet og såret hvis den som får den ikke viser seg den verdig. Jeg bryr meg uhemmet om landet vårt – og regionen vi bor i. Noe av det som trigger meg mest, er mennesker – ikke minst ungdom som har evne og vilje til å stå på. Som person har jeg nok stor arbeidskapasitet. Er jeg ikke på jobb, er jeg ofte å finne ute på jordene hjemme på garden. Jeg er glad i alt som spirer og gror, i jorda så vel som i businessen. Jeg kjører gjerne traktor, graver og mekker. Hviler stort sett aldri. Hjelper guttungen som driver med poteter, gras og kyr.

Om oppvekst og unge år

Jeg har det som vel kalles en lys og god gudstro, og ser for meg en raus Gud som har plass for både Bjørn og alle andre. Gikk i ungdomsforeningen i Randaberg, og syntes det var fantastisk. Var nok ikke en av dem som hørte mest etter, men der møtte jeg kompiser. En spennende fase av livet med full fart hver helg. Og, ikke minst: På denne tiden møtte jeg også konen min, Ellen.

Om andre mennesker generelt, og kolleger og medarbeidere spesielt

Jeg er opptatt av muligheter, og da gjerne sammen med andre. Dra lasset sammen. Både som leder, kollega og medmenneske har jeg et nært forhold til folk rundt meg. Det blir gjerne slik når du har kjent folk lenge, vunnet noen viktige seiere sammen med dem, tapt noen slag. Gått gjennom godt og vondt, holdt sammen i tykt og tynt. Det blir på en måte et skjebnefellesskap. En felles reise i tid og muligheter. Det gjør noe med deg.

Om det å satse

Jeg har nok lagt hele meg i potten mange ganger gjennom livet. Har lett for å engasjere meg hundre prosent – og mer til. Full trøkk, om så døgnet rundt hvis det trengs. Jeg er ikke redd for å bruke meg selv fullt ut. På godt og vondt er jeg utålmodig. Klarer ikke å sitte stille for lenge om gangen, og er heller ikke mannen for kanapeer, hvitvin og viktige menn i dress i næringsforeninger og andre møteplasser.

Om mulighetene til å skape gull av gråstein

Gjennom årene har jeg overtatt en rekke bedrifter som enten har vært farlig nær stupet, eller som har vært på vei utfor. Mange virksomheter er snudd fra store tap til meget god butikk. Forsand Betong er et av de siste selskapene vi har etablert, og som jeg eier sammen med Oddbjørn Grude.

Planen er å gå fra dagens cirka 7 til 50 millioner i årlig omsetning i løpet av de neste tre til fem årene. For tiden er vi også i gang med en spennende reetablering og utvikling av Fjell Industrier, BRI Well Services og BRI Cleanup, som er de 3 nye selskapene i BR Industrier.

Hvordan snu en bedrift

Mye er basert på den visjonen, de mulighetene vi ser. Det handler om å se for seg produkter, marked, ansatte – hvordan alt og alle jobber mot et felles mål. Klare å se hvordan vi skaper suksess. Nei, selvsagt kommer vi ikke gratis til seieren. Å reetablere en bedrift handler nesten alltid om smerte også. Det *er* tøft. Det *vil* bli tøft. Ingen, heller ikke jeg, får noe gratis. Men jeg er flink til å bestemme meg for et mål. Og jeg sier det til meg selv: Jeg bare *skal* dit – jeg vil det grassat mye! Det betyr også at jeg styrer mot mål, nærmest uansett hva det koster meg. Har jeg bestemt meg for å være på jobb kl fem i morgen tidlig, stiller jeg enten jeg er trøtt eller ei. Jeg kjenner med andre ord ikke så mye etter. Det er både tøft og slitsomt i perioder.

Om hvordan man klarer å motivere andre

Hehe, det vet jeg ikke. Det må du spørre andre om. Men jeg håper jeg bidrar til andre menneskers arbeidsglede. En unggutt sa til meg for ikke lenge siden: Etter å ha snakket med deg, Bjørn, får jeg lyst til å stå på videre. Kan jeg inspirere slik, er jeg veldig takknemlig. Det er på mange måter det jeg liker best. Å bidra til at mennesker rundt meg blir vinnere!

Om familien

Det finnes ikke noe viktigere, selvsagt. Vi har tre unger og foreløpig fire barnebarn. Det er en fornøyelse og glede å oppleve at familien spirer og gror. Jeg ønsker meg så mange barnebarn som mulig. Og jeg er enormt takknemlig for at Ellen alltid har stått ved min side. Hun har æren for at alt har gått godt!

Om penger

Jeg er ikke opptatt av penger for pengenes egen del, men mye mer hva som kan skapes av dem. Mitt fokus er å vinne nytt land, øke omsetningen, reetablere og legge grunnlag for nye bedrifter, og selvsagt vinne over konkurrenter. Fremfor alt er det viktig for meg å skape resultater sammen med folkene og lederne mine.

Om Bjørn og BRI om 10 år

I løpet av de kommende 10 årene skal vi doble omsetningen, det vil si selge for 4-5 milliarder kroner. Og vil vil være dobbelt så mange ansatte som i dag, over 2000. Som person kjenner jeg hver dag på ansvaret jeg har for BRI, hele konsernet og hver enkelt ansatt. Derfor tror jeg at jeg sitter ved roret også om 10 år.

Sier BRI-sjefen sjøl. 50-åringen Bjørn Rygg ligger så visst ikke på latsiden. Tvert imot. Nytt land skal erobres. Og han er fit for fight.

– VI SKAL BLI BEST I NORGE PÅ TUBING

forteller Espen Wetteland, salgssjef i Flowtec med stor tro og entusiasme. Wetteland tar oss med rundt i det nye lageret i Forusbeen 222 der han viser en oppbygging av tubing produkter av høyeste kvalitet. Tubing av edle metaller, med riktig hardhet, rustfritt, støvfritt hvor hver enkelt tubing er plugget.

Det var i desember 2012 at avtalen med Outokumpu kom på plass med Sandviks tubing produkter, en milepæl for Flowtec. Tubing har vært et strategisk satsingsområde for selskapet, som nå er realisert og operativt fra og med dette år. Allerede i disse dager skal den første store ordren leveres til Air products AS, – og flere forespørsler tikker stadig inn forteller Wetteland.

Han forklarer videre at Flowtecs overordnede ambisjon om å bli best og størst i Norge handler om at Flowtec tar tubing på alvor, – derfor fokuserer vi på tilgjengelighet, kvalitet og service. I tillegg klarer vi konkurransedyktige og ikke minst riktige eller fornuftige priser ut til våre kunder, forteller Wetteland.

Budsjettet på tubing dette første året, 2013 er 5 mnok.

Flowtec utvikler parallelt produktspekteret hvor tilhørende tubingprodukter med jevne mellomrom vil bli lansert i løpet av året.

Flowtec selger «bits & pieces» og har tidligere hatt produkter kun for høytrykk, men har med dette også beveget seg over i «lavtrykk segmentet» og server følgelig både lav og høytrykksmarkedet.

Hele fjoråret var selskapet i en prosess med mål om å bli ISO sertifisert, og i desember 2012 var også ISO 9001 sertifiseringen på plass.

flowtec
fluid thinking – solid solutions

De representerer noen av de lyse hodene i norsk olje og gass, knekker daglig små og store nøtter for kundene og bidrar til en større verdiskaping på norsk sokkel. Nå er Andreas Marvik, hans kollega Rainier Cordero og resten av staben i BRI-selskapet Lexar klare til å ta selskapet opp i en enda høyere divisjon.

Lexar i støtet, ISO-sertifisering vil ta selskapet til nye høyder

Det er fredag ettermiddag i lokalene til Lexar på Forus. På whiteboard i møterommene jobbes det kreativt. Noe av det som diskuteres og planlegges, er to kommende shut down-oppdrag for ConocoPhillips på Eldfisk A og B. Plattformene skal oppgraderes og modifiseres. Men først må de stenges ned. Etter studie kommer ingeniørenes detaljarbeid, før alt er klart for de store operasjonene i havet.

Lexar er et selskap med såkalt multidisiplin kompetanse – kunnskap innen ulike områder som gjelder olje og gass. Herfra leveres ingeniørtjenester, studier og utredninger, og ofte er det instrumentering, hydraulikk, automasjon, ventiler og tilhørende utstyr som står på programmet. Lexar gjør også tjenester innen strukturberegning og 3D-modellering.

Kompetanse kjenner ingen grenser. Det er Rainier Cordero et godt eksempel på. Ingeniøren har nærmere 30 års erfaring fra olje og gass i hjemlandet, Venezuela samt Canada. De siste fem årene har han vært i Norge, hvorav 3,5 år i BRI-bedriften. Sammen med teknisk sjef Andreas Marvik er han en av drivkreftene her.

Lexar har vel sju år bak seg i bransjen, og har i dag 12 ansatte. I disse dager er et av de viktigste stikkord i virksomheten, ISO 9001-sertifisering. Milepælen nås trolig etter sommeren en gang. En slik sertifisering vil være et viktig kvalitetsstempel og bety mye for framtiden.

Flere forespørsler, flere oppdrag

– Med ISO-sertifisering og ny fart mot framtiden, hvor er selskapet ett år fra nå?

– Virksomheter som blir sertifisert, øker i snitt omsetningen med 40 prosent. Ingen tvil om at et kvalitetsstempel som dette skaper flere muligheter, flere oppdrag. I bunn for det hele ligger imidlertid vår erfaring og kompetanse gjennom de dyktige fagfolkene som jobber her. Det er selve kjernen i alt vi gjør, sier Andreas Marvik.

For det er kunnskap det hele dreier seg om. Kunnskap og kreativitet - alt det som skal til for å finne nye og stadig bedre måter å drive leting og produksjon av olje og gass på. Hvorfor da velge Lexar? Fordi kundene her finner de rette folkene, mennesker med kompetanse og erfaring. Andreas Marvik, den innovative. Problemløseren. En fagmann som kjenner norsk petroleumsvirksomhet inn og ut, og som i årevis har vært brukt som en problemløser på sokkelen. Og så Rainier, da. Med mange års erfaring fra olje og gass internasjonalt, bringer han med seg en spennende erfaring til Lexar og Forus.

Sammen med de andre i selskapet løser de daglig små og store problemer for kundene. Å beskrive i detalj de ulike prosjektene, kan være vanskelig. I kontorene hos folkene her finnes mange tegninger, planer og konsepter hvor kundene ofte holder kortene tett til brystet. Det dreier seg ofte om store penger, effektivitet, en optimal produksjon og konkurransefortrinn. Derfor den tilbakeholdne holdningen til å fortelle mer om prosjektene.

Fra standard til skreddersøm

Ofte dreier det seg om store krefter, såpass mye kan Andreas Marvik fortelle. Komplekse systemer og store krefter, drevet av hydraulikk. Som for eksempel når et par, tre hundre tonn skal opp og ned med en fart av mer enn 10 meter i sekundet. Det handler om responstid, strømmer og materialstruktur, og i de aller fleste tilfeller skreddersydde løsninger for oppdragsgiverne. Eller, som Andreas liker å uttrykke det: Skreddersøm basert på gode, standardiserte løsninger.

Den største utfordringen er til enhver tid å være kundens beste rådgiver. Ofte dreier det deg om å jobbe smartere. Og smarte folk, de er det stadig større behov for innen olje og gass. Dagens 12 ansatte i Lexar vil trolig bli til 24 i løpet av de neste par årene.

I 2013 skal grunnlaget på plass. Så er det full fart for Andreas, Rainier og alle de andre i ingeniørselskapet på Forus!

lexar

Ahmadi Qasem og Svein Hafnor

Alt på ett sted, og det liker kundene

De trenger noe til enhver tid. Oljeselskapene, serviceselskapene og riggselskapene - kundene er mange og ulike i Norwegian Oilfield Supply (NOS). Felles for dem alle er krav til kvalitet og leveringsdyktighet. Det finner de hos Ivar Hognestad og hans folk i NOS, Norwegian Hose Supply og SlangeXperten.

– Markedet er travelt. Det skjer veldig mye. Størst aktivitet for tiden er det innen utleie av utstyr og salg av ulike kjemikalier, eksempelvis brønnvask og annet. Vi har agentur på en av de store leverandørene av kjemikalier, samt noen andre. Etterspørselen gjenspeiler selvsagt den høye aktiviteten innen boring. Det absolutt viktigste markedet vårt er norsk sokkel, men vi har også noe utstyr utenlands, eksempelvis i Tyskland og Afrika, forteller Hognestad.

De største produktgruppene i NOS-selskapene, er tanker til kjemikalier og pumper med tilhørende utstyr. Noe av dette leies ut, annet selges. Ellers drives det virksomhet innen brønnkontroll, trykkontroll og ventiler. Ved siden av nysalg, er service og oppfølging en viktig del av virksomheten.

Fjorårsomsetningen endte på cirka 58 millioner kroner, med et godt resultat. Det er mange konkurrenter i markedet, men kun NOS tilbyr one stop shop – ett og samme sted for alt det kundene trenger. Fra og med mars omfatter virksomheten rundt 20 ansatte, inklusive folkene i Norwegian Hose Supply og selskapet SlangeXperten som ble kjøpt i fjor høst.

– Det har hele tiden vært vår strategi å kunne tilby noe mer enn andre, forteller Ivar Hognestad og trekker fram en kundeundersøkelse som nettopp bekrefter at NOS har truffet godt i markedet.

– Tilbakemeldingene var meget positive. Kundene er svært godt fornøyd med både kompetanse og service hos oss. På en skala fra 1 til 6, har vi en snittscore på 4,49. Målet vårt var 4 i denne undersøkelsen. Så dette er bra, selv om vi selvsagt hele tiden jobber for å bli bedre.

Et viktig grunnlag for å kunne konkurrere om oppdrag er de sertifiseringene NOS har. Både ISO 9001 og 14001 betyr mye og gir virksomheten et kvalitetsstempel. Det viser at til grunn for driften ligger både kvalitet og dokumenterbare prosesser. Noen ganger kan sertifiseringen være en forutsetning for i det hele tatt å få by på en jobb.

For 2013 er målet for NOS å vokse kontrollert videre. Det krever dyktige medarbeidere og en organisasjon som håndterer veksten på en best mulig måte. Å levere i henhold til avtale enten det gjelder kvalitet eller frister, vil fortsatt ha topp fokus. Alt ligger ifølge Ivar Hognestad til rette for å nå målene. En solid eier, gode samarbeidspartnere internt i BRI og motiverte medarbeidere er klare til å ta NOS inn i framtiden.

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY

Roar Riseth i samtale med prosjektleder fra Statoil

DET STØRSTE PROSJEKTET NHS HAR GJENNOMFØRT SÅ LANGT

NHS leverer stort koblingssystem for bruk på Snorre feltet. Dette systemet har svivler i X, Y og Z for å ta krefter under pumpeoperasjon. Alle svivlene tar av for kreftene som bølgene måtte påføre båten.

Det unike med dette 4 tommer koblingssystemet er at de kan koble til og fra under fullt trykk uten lekkasjer. På Snorre feltet skal det pumpes 3000 liter i minuttet i 5 måneder, 345 bar gjennom dette systemet. Sales manager Roar Riseth forteller at de allerede har fått indikasjon på flere operasjoner.

NORWEGIAN HOSE SUPPLY

GOD FART I MARKEDET, MULIGHETER I FLERE BRANSJER

De seks selskapene i NOT-gruppen er i støtet. Med over 100 millioner i samlet omsetning i 2012 står virksomheten sterkere enn noen gang. Konjunkturene er stabilt gode, og det slår bokstavelig talt ut positivt på bunnlinjen, forteller daglig leder Geir Over Salte.

I løpet av fjoråret ble Rogaland Elpolering og Lode Lakkering fusjonert inn i NOT. Og så har familien fått et nytt medlem, nemlig NOT Sinterco Pulverlakk i Larvik. Dette selskapet driver, som navnet tilsier, med pulverlakkering.

Året vi allerede er godt i gang med ser NOT-ledelsen som mulighetens år. De viktigste markedene innen bygg og anlegg, offshore og øvrig industri er alle i god utvikling og vekst. For tiden er nok bygg og anlegg det viktigste markedet, men for øvrig vokser markedet mest innen offshore. Her er produktene alt fra rekkverk og leidere til basketer og diverse utstyr for plattformer osv.

Et annet spennende område, er fiskeoppdrett. Denne næringen representerer store muligheter, samtidig som prisene og markedssituasjonen generelt gjør at utviklingen svinger noe mer enn for andre områder. Imidlertid er dette et marked som også strekker seg ut over Norges grenser. NOT har hatt kunder og oppdrag både i Australia og New Zealand, da først og fremst som underleverandør til norsk oppdrettsindustri, noe man gjerne vil holde tak i.

NOT har også fokus på såkalt infrastruktur, det vil si ulike produkter til jernbane og vei. Også det er et marked Geir Ove Salte vil følge tett i tiden som kommer.

Våren 2013 kan NOT-ledelsen notere seg for gode tall og fin vekst. Den lange kuldeperioden vi nylig har lagt bak oss, har imidlertid gitt litt mer treghet i markedet enn ellers. Spesielt gjelder dette bygg og anlegg som i ukesvis denne våren har vært stoppet av dyp tele i jorda.

Totalt 10000 meter med utstyr for Øglænd System AS. Beising og maling blir utført.

– Hva er det sterkeste og viktigste kortet NOT har på hånd i forhold til marked og muligheter?
– Det er uten tvil kvalitet og leveringsevne. Dessuten at driften vår er ryddig og strukturert. Ved siden av å levere topp kvalitet, er det viktig å levere på tid og innenfor kostnadsrammen, selvsagt. Det handler og troverdighet og kvalitet. Flere av selskapene våre er ISO-sertifisert. Dermed vet kunden hva han får. Å ha en slik sertifisering er et kvalitetsstempel.

– Viktigste utfordring i tiden som kommer?
– Å planlegge for et volum og et marked som selvsagt kan og vil svinge. Det er tidvis vanskelig å planlegge ut fra ordrereserven. Så vi må være fleksible og kalre til å stille opp når kunden trenger oss. Men det har vi lært oss å leve med. Så vi har stor tro på framtiden, sier Geir Ove Salte.

Økt omsetning, økt markedsandel

Jæren Traktorsenter (JTS) er i støtet. Fjorårsomsetningen endte på 254 millioner kroner, med et godt resultat. Alle piler peker opp og viser god vekst det siste året. Blant annet økte Vidar Haukalid og folkene hans andelen på traktor fra 14,2 til 20 prosent i det viktige markedet sør for Boknafjorden, samt Agderfylkene.

En nøkkel til vekst og suksess, er å ha de rette produktene på lager når kunden vil ha dem. Leveringstiden innen bransjen har gått opp. Selv om det koster å holde lagervarer, mener Vidar det er en smart strategi.

JTS har fortsatt landets største utstillingshall der kundene, uavhengig av vær og vind, kan stifte bekjentskap med nye maskiner og utstyr. Det betyr mye for konkurransekraften og omsetningen, ikke minst i desember hvor salget av eksempelvis traktorer erfaringsmessig når årstoppen. Bøndene leaser mer utstyr nå som gjør at salget blir mer fordelt utover året, forteller Haukalid.

Lauritz Håland og Paul Terje Nærland i butikken på Eik Senteret, Varhaug

Omsetningen fordeles mellom cirka 160 millioner kroner i traktorer, redskap osv. Den resterende andelen er jevnt fordelt mellom deler, produkter over disk i butikk og verksted. Apropos butikk satser JTS også sterk på det. Renoverte og moderniserte lokaler på Varhaug så dagens lys for ikke lenge siden. Her selges alt mulig, kvalitetsprodukter til både private, landbruket og industrien.

Med til sammen 52 personer på lønningslisten, har JTS aktivitet en rekke steder - Klepp, Varhaug, Lyngdal, Rykene i Øst-Agder og Furnes på Hedmarken.

– Når det gjelder 2013, tror vi det blir nokså likt fjoråret. Det betyr fortsatt god aktivitet. Det skal ila av året lanseres en del nye modeller, blant annet en ny Massey Ferguson-serie som er veldig interessant i vårt distrikt. Det er nye modeller som blant annet har trinnløs gir, altså der føreren kun tråkker ned gasspedalen og traktoren gjør resten. Den nye Massey modellen kommer nå med trinnløs gearkasse (er som å kjøre automat på en bil) på de mindre modellene som kommer til å slå godt an i vårt dsistikt.

Det er den generelle utviklingen i landbruksmarkedet som legger grunnlaget for driften i JTS. Når det gjelder antallet bønder, blir de stadig færre både i Rogaland og Agder. De som blir igjen, er imidlertid enda mer proffe, og de stiller større krav til utstyr, teknologi og ikke minst kunnskap. Dessuten har landsbruksbransjen fått stadig flere entreprenærer,

Øystein Aniksdal på verkstedet, Varhaug

virksomheter med maskiner som jobber for mange bruk. Alt i alt betyr utviklingen at det kjøpes dyrere og mer avansert utstyr i dag enn for 5-10 år siden.

– Det gir også oss flere utfordringer. Det viktigste er at vi blir enda mer profesjonelle på både salg og ettermarked. Det betyr kursing og kompetanseutvikling internt. Både selgere og mekanikere trenger mest mulig kunnskap, forteller Vidar Haukalid som i mai kan feire 10 års-jubileum sammen med resten av JTS.

Virksomheten har lagt bak seg noen begivenhetsrike år med betydelig utvikling på alle områder. Å være en del av BRI, ser han som en stor fordel. Det gir kraft og evne til å ligge et hestehode foran konkurrentene - hele tiden!

Sterk, men kontrollert vekst på Bryne og Forus

Ansatte i Metallteknikk på Forus
samles for grilling i produksjonslokalet

Oppdrag i kø, dyktige medarbeidere og godt samarbeid internt. Det er stikkord for virksomheten i Metallteknikk. Ved siden av olje og gass, er landbruk det viktigste markedet for BRI-selskapet.

Det beste året noen gang, kan daglig leder Ronny Reiestad slå fast om 2012. Det betyr en omsetning på 114 millioner kroner og et resultat omkring 10 prosent.

– Dette var året da vi virkelig fikk synergi mellom avdelingene våre på Bryne og Forus. Enten vi driver maskinering, vannkutting, jobber med plate eller sveis, er det en god fordeling og et godt samarbeid oss imellom. Vi har for tiden cirka 50 personer på Bryne og 18 på Forus, forteller Reiestad.

Vel 25 millioner kroner av omsetningen i 2012 stammer fra landbruksmarkedet, hvor Kverneland er et eksempel på en meget viktig kunde. For den store landbruksprodusenten på Jæren skjærer og knekker Metallteknikk plater. For øvrig produseres på Bryne mye halvfabrikata for forskjellige leverandører innen landbruk.

Innen olje og gass er ulike containere og kabinett viktige produkt. De kan variere fra de helt små kabinettene til containere på 18 meters lengde. Her produseres også rammer for pumper, tanker og annet utstyr til bransjen. I likhet med de andre BRI-selskapene, har også Metallteknikk krevende og profesjonelle kunder innen alle segmenter.

– Derfor er det hyggelig å kunne slå fast at organisasjonen vår, alle folkene våre, fungerer kjempegodt. De som har vært her en del år, er blitt enda dyktigere. Og de som ansettes nå, bringer med seg nye tanker og høy kompetanse. Vi har de siste årene også jobbet med bedriftens ulike systemer for å sikre kvalitet i alle ledd av produksjonen. Vi har flinke samarbeidspartnere på strukturanalyser, og legger stor vekt på dokumentasjon. Alt dette for å tilfredsstille krav fra kundene våre, sier Ronny Reiestad.

Dyktige medarbeidere

I 2012 ble 10 nyansatte ønsket velkommen til BRI-bedriften. Å finne dyktige folk, er vanskelig, her som alle andre steder.

– Vi har plukket de beste, og er stolte over det. Med så stor aktivitet som det er for tiden, er det viktig for oss å vokse kontrollert. Fokus er langsiktig vekst. Derfor tar vi det steg for steg.

Legger til rette for vekst

Våren 2013 har Metallteknikk en god og solid ordrereserve på cirka 35 millioner kroner. Bedriften har investert i en ny maskin på Forus, og går dermed inn i markedet for maskinering av såkalt nedihullsutstyr. Det er en teknologi og et utstyr som muliggjør høy presisjon for kunder som eksempelvis FMC, Halliburton, Weatherford og Roxar.

Bedriften skal også investere i en ny lasermaskin med en kapasitet på 200 tonn med plater. Den vil bidra til en kapasitetsøkning i denne delen av produksjonen på cirka 40 prosent, og styrke ytterligere den ubemannede døgnaktiviteten. Det nye utstyret skal etter planen være på plass før sommerferien.

Som en del av kvalitetsfokuset i Metallteknikk, skal bedriften i 2013 også sertifiseres etter ISO 9001 og standarden 3834-2, sistnevnte går på planlegging og gjennomføring av sveising. Hvor viktig er det?

– For enkelte kunder er det avgjørende. I ganske mange tilfeller er det en forutsetning for å få gi tilbud. Flere kunder forlanger det, ellers blir vi ikke en leverandør. Ikke minst innen områder hvor det er strenge krav til presisjon, eksempelvis nedihullsteknologi, er dette viktig.

For 2013 har Metallteknikk budsjettert med en omsetning på 130 millioner kroner. Det betyr en forsiktig vekst fra fjoråret, nettopp slik Ronny Reiestad og hans folk ønsker det. Og slik er virksomheten også planlagt utviklet de neste fire årene, fram mot passering av 200 millioner i omsetning, inklusiv det nye datterselskapet, Xnor. Fokus der er kommersialisering av produktene fra Metallteknikk.

– Xnor vil gi oss et nytt bein å stå på. Det å selge egne produkter vil gjøre at vi tar en større del av verdikjeden. Det betyr økt verdiskaping, sier Reiestad.

Høy aktivitet krever gode lokaler. Og denne våren bygges det igjen på industriområdet til Metallteknikk på Bryne. Kontordelen utvides med cirka 200 kvadratmeter, og kantinearealet dobles. Sist, men ikke minst utvides sveisehallen med cirka 700 kvadrat. Med andre ord: Alt ligger til rette for vekst!

AS METALLTEKNIKK

BANKER PÅ DØREN TIL NYE MARKEDER

Arvid Løkke, leder i Xnor

Xnor er klar for nye utfordringer. Datterselskapet av Metallteknikk skal utvikle og selge høykvalitetsproduktene fra Bryne og Forus. Det vil være en vinn-vinn-situasjon for både morselskap og BRI.

-Ingen tvil om at det er behov for en aktør som nettopp oss, slår nyansatt daglig leder, Arvid Løkke, fast. Markedet er blant annet preget av en del aktører som leverer mer eller mindre overprisede produkter, og det hele kan skje fordi mange er alene i sitt segment. Dessuten ønsker stadig flere kunder et bredere utvalg og flere tilbydere. Her kommer vi inn på banen som en ny og frisk utfordrer. Vi starter fra bunnen av, og har en budsjettmål på 80 millioner kroner innen 2018, forteller Løkke.

Han legger til at alle de markeder Metallteknikk i dag er i, er viktige for Xnor. Det vil selvsagt si olje og gass, men også landbruk og industri. Forøvrig er det viktig og understreke at Xnor ikke skal konkurrere med Metallteknikk, legger Løkke til.

– Hva bringer dere inn i markedet som er bedre enn det konkurrentene leverer?

– Vi baserer oss på den erfaring og kompetanse Metallteknikk har bygget opp gjennom mange år. Da snakker vi både om teknologi og produkter, kort sagt de beste løsningene. Som datterselskap skal vi være ideutviklere og salgsorganisasjon for alt dette, enten vi selger allerede eksisterende produkter eller utvikler og bygger videre på det som finnes.

Arvid Løkke forteller at et av de viktigste satsingsområdene nå, er en lukkedør til offshore- og industriformål. Døren er brannsikker, og i vår foregår branntesting i Danmark. Så snart de formelle avklaringene er på plass, er nyvinningen klar for markedsføring og salg.

– Utfordringen vår er en minst like høy kvalitet som våre konkurrenter, men selvsagt til en konkurransedyktig pris. Dessuten må vi ha kapasitet til å levere når kunden ønsker det. Ikke minst dét er en utfordring i et marked med høy etterspørsel og aktivitet. Men vi har lang erfaring fra Metallteknikk og vil utvilsomt kunne levere etter kundens behov.

Xnor er også i gang med å utvikle en annen type dør. Den vil representere en ny teknologisk løsning. Det hele har sett dagens lys som følge av godt og kreativt samarbeid mellom Xnor og Metallteknikks folk.

Forteller altså Arvid Løkke, som er forholdsvis ny som ansatt i BRI-konsernet. For de fleste er nok 53-åringen mest kjent fra både fotball og håndball. Men erfaring fra industrien har han også, nærmere bestemt som innkjøpssjef hos daværende Amoco.

–Jeg var veldig spent på Metallteknikk da jeg første gang møtte folkene. For meg var det et nytt arbeidsområde. Men det gikk ikke lang tid før jeg var overbevist om at dette var det rette for min del. Jeg merket med en gang en kultur som trigget meg. Jeg har også stor sans for BRIs verdier. Å få jobbe med så mange dyktige folk, er like gøy hver dag, sier Arvid Løkke.

Jan Olav Skorpen, sveiser i Landbruk & Maskin

SKREDDERSØM GIR EN GOD POSISJON I MARKEDET

Dyktige folk er alfa og omega for virksomheten. Det vet Øystein Rønneberg og hans kolleger og medarbeidere i Landbruk & Maskin. Deler av fjoråret brukte de på å finne flinke sveisere. Nå er bemanningsutfordringen løst, og BRI-bedriften kan se fram mot et godt 2013.

For selv om fjoråret ble et greit år og omsetningen endte cirka en million over året før, nådde ikke virksomheten helt budsjettet. Likevel var inntjeningen rimelig god, så Rønneberg har ingen grunn til å fortvile.

– Oljå drar avgårde med mange folk for tiden. Det er ikke lett for andre bransjer å konkurrere på lønnsbetingelser. Desto kjekkere er det når vi da finner folkene, slik vi har gjort nå, sier han.

– Hva er en dyktig medarbeider for deg?

– Først og fremst en som er selvstendig, som tar eget initiativ og som er flink til å finne nye løsninger. Måten vi jobber på, er at vi ofte skreddersyr produktene til kundene. Da er det viktig å vite hva man gjør, være lydhør for de behovene og ønskene som finnes og sørge for at resultatet blir det rette.

Hos Landbruk & Maskin har renovering av bygg stått høyt på prioriteringslisten den siste tiden. Ny sveisehall og flytting av delelager er noe av det som har gjort forholdene på Klepp enda mer hensiktsmessige. Virksomhetens viktigste produkter, er ulike tanker til gjødsel og diesel, samt gjødselvogner og pumper for spesielt tyktflytende væsker. Bedriften har blant annet i 40 år levert Rekord-produktene som er blitt et begrep blant kundene.

– Markedet for pumper var litt svakere i fjor enn forventet. Fiskeindustrien var i litt tung sjø i 2012, hvor blant annet prisene var lave. Det påvirker viljen og evnen til nyinvesteringer. Også skipsindustrien hadde litt tøffere tider. Nå er situasjonen for begge bransjene mer avklart. Derfor tror vi på et bedre år for pumpene i år.

– Men heldigvis har vi flere bein å stå på. Ved siden av industri, er landbruket selvsagt et viktig område for oss, selv om vekstmulighetene her nok er mer begrenset ettersom næringen ikke akkurat vokser sterkt. Imidlertid er det fortsatt slik at vi bygger en gjødselvogn eksakt slik bonden ønsker det. Det gir oss en sterk posisjon i markedet.

Landbruk & Maskin har 11 ansatte. 2012-omsetningen var på cirka 24,5 millioner kroner. For 2013 venter bedriften en god økning i salget. Så langt i år tegner utviklingen bra. Og med dyktige fagfolk på plass, ser Øystein Rønneberg lyst på framtiden.

Med kun et par års drift bak seg under OneCo-logoen, er resultatleveranser, vekst og kvalitet de viktigste stikkord for konsernsjef Marvin Jensen og hans folk. Fra 300 millioner i omsetning første driftsår, til fjorårets milliard - og videre til en budsjettert 2013-omsetning på 1,4 milliard kroner.

Sterk vekst i OneCo: FORNØYDE KUNDER I ET KREVENDE MARKED

Hardt arbeid, dyktige folk, lidenskap og ingenting overlatt til tilfeldighetene, er oppskriften bak suksessen OneCo. Sjefen og hans folk kan se tilbake på et travelt 2012. Selskapet er på plass på Andøya ved Kristiansand. OneCo Offshore Services har allerede skapt seg et navn innen bransjen, og har til tross for at det er forholdsvis tidlig på året, fylt ordreboken for 2013 godt opp. Dokken på industriområdet er stadig i bruk for alle mulige oppdrag knyttet til avanserte fartøy. I tillegg til skip og kransammenstilling, satser selskapet også på fornybar energi hvor aktiviteten nå tar seg opp. Om ikke lenge skal OneCO i gang med uttesting av en prototyp på en tidevannsgenerator, et nyskapende og spennende prosjekt for de cirka 65 som har sitt daglige arbeid på Andøya.

For OneCo som så mange andre selskap, er olje og gass et av de viktigste satsingsområdene. Sandnesbaserte Keppel (OneCo Contracting), som ble overtatt i fjor vår, tapte 50 millioner i året da BRI og OneCo kom inn. Etter snuoperasjonen er milliontapet snudd til et bra resultat. Ingen tvil om at stemningen og holdningen i bedriften endret seg da de nye eierne kom inn. Men Marvin Jensen medgir også at kjøperne traff innertieren i forhold til markedet da handelen ble gjort våren 2012.

– Det vi fokuserer mye på nå, er langsiktige driftskontrakter – jobber som ruller og går over lengre perioder. Sammen med mer kortsiktige oppdrag gir dette en robust drift. Målet er en fordeling på cirka 65 prosent av det langsiktige og cirka 35 prosent på kortere basis.

Til sammen har vel 850 mennesker i dag jobben sin i OneCo over hele Norge, fordelt på vel 650 faste og cirka 200 innleide. De innleide er viktige for å kunne ta unna toppene, og selskapet har en egen bemanningsvirksomhet som driver rekruttering.

Selv om olje og gass er en viktig del av virksomheten, er infrastruktur fortsatt et satsingsområde for bedriften. Spesielt drifts- og vedlikeholdskontrakter er interessante her, og da særlig i det sentrale østlandsområdet. Det er her vi finner den tyngste infrastrukturen, og lengden på OneCos kontrakter er gjerne 3-5 år. I Oslo-området alene vil OneCo i 2013 har en omsetning på 250 millioner.

Også innen industri og bygg og anlegg er det travle dager. OneCo Sør drifter eksempelvis elektro i forbindelse med en bygningsmasse på hele 400.000 kvadratmeter i Kristiansandsområdet alene.
Det skal sterk rygg til for å bære sterk vekst og gode tider. Det vet også Marvin Jensen. Derfor fokuserer man sterkt på prosjektgjennomføring.

– Store prosjekter stiller krav til gjennomføring fra A til Å for å sikre alt fra kvalitet til gjennomføring og inntjening. Vi har hele tiden fokus på at vi har de beste folkene til å gjennomføre arbeidet. I OneCo har vi mange fastprisprosjekter. Da må vi være gode på prosjektgjennomføringen. Målet vårt er å ha de beste kundene som igjen gir oss de beste referansene, sier Marvin Jensen.

Vellykket riggprosjekt, West Hercules klar for norsk sokkel

Med over 150 ansatte i full aktivitet i Ølen, ble West Hercules-prosjektet meget vellykket for OneCo Contracting. Arbeidet kom i mål foran tidsplanen, slår prosjektleder Tor Gresaker fast.

Riggen var klar for å seile i slutten av mars. OneCos arbeid startet med et forprosjekt i fjor vår da West Hercules ankom norsk sokkel fra Kina. Siden da har oppdraget bygget på seg, og Tor Gresaker har all grunn til å være fornøyd med jobben som er gjort.

West Hercules er en stor, moderne rigg som skal drive lete- og produksjonsboring for Statoil blant annet i krevende områder i nord. Derfor har såkalt vinterisering vært et av prosjektet om bord. North Atlantic Drilling som eier riggen, er for øvrig et selskap eid av Seadrill.

– Arbeidet om bord har blant annet bestått i å kle inne boretårnet. Vi har også etablert en del såkalte vindvegger rundt omkring på riggen. Alt er gjort for at den skal kunne operere i krevende og værharde områder i Barentshavet, samtidig som det skal være best mulige arbeidsforhold om bord. Vi har også supplert med ekstra varme utendørs. Denne hentes fra en stort dampkjele, en effektiv og ikke minst miljømessig god løsning for slik produksjon, forteller Gresaker.

Tor Gresaker, prosjektleder for West Hercules

West Hercules har operert utenfor Kina i vel fire år. Da riggen fikk kontrakt med Statoil, begynte det omfattende arbeidet med å forberede den for norsk sokkel umiddelbart.

– Så vidt vi vet er dette det første prosjektet der en allerede eksisterende rigg gjennomgår et så omfattende arbeid og vinteriseres. Det krevende i dette prosjektet, har først og fremst vært tidsvinduet. Derfor har vi gjort en del ingeniørarbeid parallelt med det utførende, sier Tor Gresaker.

Et omfattende prosjekt med mange og store arbeidsoppgaver som skal utføres på kort tid, stiller krav til enhver leverandør. OneCos styrke i dette markedet er selskapets evne til å ta fatt på komplekse, multidisipline prosjekter, det vil si prosjekter som krever mange ulike former for kompetanse og ekspertise.

– Denne formen for oppdrag krever meget erfarne folk. På mange måter ligner West Hercules-oppdraget en klassejobb. Kvaliteten sikres på samme måte som i alle andre prosjekter, og vi har selvsagt forholdt oss til vanlige, strenge krav til rapportering og framdrift. Nå er snart jobben gjort, og riggen er klar for operasjon, slår Tor Gresaker fast.

OneCo®

REKORDTALL I ET MARKED SOM ØKER ÅR FOR ÅR

I tidenes heteste olje- og gassmarked, kommer det kan hende ikke som noen overraskelse i det hele tatt. Men 2012 var det beste året så langt for Hitec Product – cirka 440 millioner i omsetning og et resultat rundt 60 millioner kroner.

Fjorårstallene viser at BRI-selskapet nå også har fått med seg bunnlinjen. Inntjeningen er en av nøklene til videre vekst.

Når vi snakker med Hitec Products-sjef Tor Atle Deisz, står han på farten østover og ut i den store verden. Turen går denne gang til Sør-Korea der noen av de store verftene, DSME, Hyundai og Samsung, skal besøkes. Koreanerne har sikret seg flere store kontrakter i Nordsjøbassenget i det siste. Mariner på britisk side, et Statoil-prosjekt, er den største utbyggingen på britisk sokkel på over 10 år. Til sammen skal det investeres for mer enn 7 milliarder amerikanske dollar. Mange, også Hitec Products, vil ha sin del av kaka.

Deisz og hans folk kan slå fast at selskapet og virksomheten har vært gjennom en fantastisk vekst de siste tre årene – fra 150 til fjorårets 440 millioner. Han sier dette om hva som er de kanskje viktigste årsaker til suksessen.

– Vi har blitt flinkere til å standardisere produktene våre. Og vi jobber i dag mer strukturert med topside, subsea osv. Dessuten har vi brukt mye tid og krefter på å øke effektiviteten. Og så har vi blitt mer bevisste på å redusere forretningsmessig risiko. Vi vurderer nøye alle de prosjekter vi engasjerer oss i, og stiller oss noen kritiske spørsmål før vi setter i gang: Er oppdraget vårt klart definert? Eller er det mange løse tråder, noen deler av jobben vi ikke har full oversikt over? Og hva med kontraktsforholdene? Er alle detaljer klare nok der, slik at vi unngår overraskelser? Er det for mange røde lys i en slik vurdering, sier vi heller nei enn bare å gyve løs på jobben.

-Kostnadene på norsk sokkel trekkes stadig oftere fram som industriens kanskje største utfordring i årene som kommer. I hvor stor grad er det en utfordring for HP?

– Det er ingen tvil om at kostnadsutviklingen er en utfordring. Ved siden av at vi driver i dyre verkstedlokaler, har vi nok noen av verdens høyeste lønninger i vår næring for tiden. Det er nettopp derfor vi har fokus på effektivitet, dyktighet og kvalitet i alt vi gjør. Vår styrke er nok at vi jobber i en ganske smal nisje. Det er ikke veldig enkelt å kopiere eller konkurrere med oss. Vi har også et kontor i Singapore, og kan velge land når vi skal produsere. Men kostnadene i bransjen er ganske høye mange steder. Og når alt kommer til alt, tror vi vår største utfordring er å være gode – best – på det vi gjør, sier Deisz.

Nei, himmelen er ikke helt uten skyer, heller ikke innen denne bransjen. Flere store utbygginger på norsk sokkel de kommende årene har gått til verft og aktører i Korea og Singapore.

– Dette gjør at vi må tenke annerledes. De jobbene vi trodde vi skulle selge til Aker, Kværner og Aibel, går nå tidvis til Østen. Det er også derfor vi står på farten dit. At store deler av prosjektene gjøres langt borte, øker selvsagt risikoen. Og mange spørsmål dukker opp underveis. Får vi for eksempel være med å by på oppdrag? Nå er ikke det å jobbe over store avstander noe nytt for Hitec Products. Vi har blant annet erfaring både fra Brasil og Mexicogulfen og Østen. Men slike oppdrag stiller enda større krav til kvalitet og effektivitet.

– Om du ser noen måneder, kanskje et år fram i tid - hvilke er viktigste utfordring for Hitec Products?

– At vi hele tiden sikrer vekst. Det handler om å selge nok. Om å holde trykket oppe. Vi må aldri tillate oss å hvile på laurbærene. For øvrig har vi som nevnt jobbet mye med kvalitet og effektivitet. Det er noe av det viktigste vi kan gjøre for å sikre konkurransekraften.

– Hva med folk? Hvor lett er det å rekruttere i dagens marked?

– Det er selvsagt vanskelig. Likevel finner vi dem, og de finner oss. Ikke minst har vi fått tak i en del unge folk som går inn i alt fra varemottak og innkjøp til ingeniørarbeid. Ved siden av at de er dyktig fagfolk, er vi opptatt av at alle vi ansetter passer inn i bedriftskulturen vår. Stikkordene er fleksibilitet, kvalitetsbevissthet i et uformelt og kreativt miljø.

Som Hitec Products-sjef har Tor Atle Deisz all grunn til å sove godt om nettene. Likevel finnes det en og annen utfordring der ute.

– Noe av det viktigste, er at oljeprisen forblir stabil og høy nok, slik at det er vilje til investering og satsing. Internt er det nok at vi klarer å opprettholde sulten og ønsket om å lykkes på alle nivå i bedriften. Veien er ikke lang fra det å være mett til det å bli lat. Det må ikke bli slik at størrelsen på felgene til bilen blir viktigere enn å gjøre en god jobb. Så langt kan jeg med hånden på hjertet si at våre 130 faste pluss 30-40 innleide utgjør en topp organisasjon. Vi har all grunn til å være stolte, og vi er klare for framtiden, slår Tor Atle Deisz fast.

HITEC PRODUCTS

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

Returadresse: Br Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 14 virksomheter og sysselsetter direkte 1200 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

TEAM SIGVART GAV SEG IKKE

Koret samlet inn 310.000 kr. til Varmestuens Venner

Team Sigvart, som var den tapende finalist i *Det store korslaget* hadde tenkt å gi premiepotten til Varmestuens Venner om de vant. Det gikk ikke helt som forventet, men Team Sigvart ga seg ikke av den grunn. De satte opp flere konserter i distriktet, hvor den største var i Randaberghallen. Konserten på Randaberg ble realisert i samarbeid med Randaberg menighet, Randaberg idrettslag, Randaberg industrier, Grødem menighet og Team Sigvart.

Hovedsponsor

BR Industrier sponset konserten med 130.000 kr. og er veldig glade for å kunne bidra økonomisk til et så bra tiltak lokalt. – Vi heier på folk som ikke gir opp, sier en smilende Bjørn Rygg.

Ettersom Varmestuen er en ideel ikke-statlig orginisasjon er de avhengige av bidrag fra private kilder for å kunne forsette arbeidet. Pengene fra Team Sigvart konserten på hele 310.000 kroner kommer godt med og vil bli brukt til oppussing og forbedring av huset i Paradissvingen. De er i full sving med å utbedre kjelleren og river ned trær på utsiden for å lage en fin hage.

Hvem er Varmestuens Vennner

Varmestuens Venner ble startet i 1973 av Gerd og Evald Høyland, og driftes i dag av Tone og Geir Høiland. Det er et lavtarskeltilbud hvor hjelp til de svakeste i samfunnet er overordnet mål. De gir dem mat, tilbyr rene klær, kanskje en dusj og noen vennlige ord med på veien.