BRI INFO

02/13

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
BRI Cleanup

14 **Norges Framtid**
Jakten på unge grûndere

flowtec fluid thinking - solid solutions
NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY
HITEC PRODUCTS
OneCo
FJELL INDUSTRIES
NOT
AS METALLTEKNIKK
Landbruks Maskin
EIK SENTERET
BRI Basedrift
BRI Well Services
BRI Cleanup

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

ER VI KLAR FOR 2014?

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

2013 går snart inn i historien, og BRI sjefen ser konturene av enda et godt driftsår!
Ved årsskiftet vil ordre reserven være på ca. 1,5 mrd, og våre mål er mer spissa enn noen gang før. Vi har gjennomført vårt årlige grov-budsjettmøte på Byrkjedal, og det med *trøkk*, og nye og ambisiøse mål for 2014 ble satt.

For 2014 har jeg to brannfakler: Også dette året vil vi gå på med sterk vilje, konkurransekraft, kundefokus, trivsel og godt humør. Dette er store og fine ord. Men om det ikke er handling bak ordene, har de lite for seg. Som ledere er det ekstremt viktig at vi lever det vi faktisk sier. Her er selvinnsikt et stikkord. Og skal vi lykkes i å nå våre ambisiøse mål for det nye året, må vi våge å ta utfordringen og *fighten* som ligger i de mange etablerte sannheter vi møter langs vår vei.

Etter 28 års lang industriell reise og som BRI gründer, er det fantastisk for meg å møte ansatte i BRI som har glimt i øyet og viser *fighter vilje* til hele tiden å vinne nytt land.

Med ønske om gode dager fram mot jul, og fullt fokus på det nye året!

Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

INGUNNS HJØRNE

BRI Cleanup og BRI Wellservices begge lokalisert i Straume like utenfor Bergen, får et spesielt fokus i denne utgaven. Asgeir Kobbeltvedt er leder for selskapene og forklarer med store entusiasme om deres viktigste produkter.

Mye rører seg rundt i BRI selskapene, og mange vokser. NOT har hele 4 nye lokasjoner under bygging, og vi snakker spesielt med Kai Bøckman og Øystein Berge om den nye hallen på One Co basen. Bygg og anlegg er en egen sak, for det bygges og utvikles i mange BRI virksomheter.

Vi treffer Nils Obrestad og lærlingene Gaute Ødemotland og Kristoffer Frafjord, alle landbruksmekanikere på Eik Senteret Klepp der de stortrives og ikke lar seg «friste» av oljepenger i andre bransjer.

Norges Framtid 2014 er starten på et årlig opplegg der BR Industrier vil bidra for at unge entusiastiske grundere med sterk viljekraft i alderen 15-25 år skal kunne få realisert sine drømmer om å starte egen bedrift.

Dette og mye mer forteller vi om i årets siste utgave av BRI Info.
Ønsker dere alle riktig god lesing !

Ingunn Vatsvåg

Innhold

4 **Bedriftsprofilen:** BRI Cleanup
14 **Norges Framtid:** BRIs satsning på ungdom
15 **Lærlinger:** Landbruk vs. olje
20 **BRI Basedrift:** Et *typisk* BRI prosjekt på Forsand

ØKT OLJEUTVINNING MED TEKNOLOGI OG UTSTYR FRA BRI-BEDRIFTER

Fra venstre: Hallvard Rabben, Sindre Larsen, Asgeir Kobbeltvedt, Jon Arne Hammersmark og Kjetil Lavik.

PROFILEN

BEDRIFTS

BRI Cleanup og BRI Well Services er lokalisert på Straume i Fjell kommune, like utenfor Bergen. De er tilsammen 12 ansatte. Forretningsområde er olje/gass offshore, brønnteknologi. Budsjettert omsetning 2013 er 50 mnok.

Oljefelt verden over blir eldre, og kostnadene med å hente opp rikdommene fra dypet høyere år for år. Å sikre maks utnyttelse av energiressursene, er gull verdt for oljebransjen og viktig for BRI-selskapene Cleanup og Well Services.

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

De to virksomhetene, som ligger i Fjell kommune ikke langt fra Bergen, ble overtatt av BRI-konsernet våren 2013. Selskapene med tilsammen 12 ansatte og en 2013-omsetning som vil ende nær 50 millioner kroner, hadde inntil da vært en del av AGR-konsernet.

Et av Cleanups viktigste produkter er en såkalt dynamisk desander, en syklon som deler eller separerer sand og partikler fra oljestrømmen på plattformdekket, mens Well Services satser på teknologi og utstyr som brukes nede i brønnene. Verktøyet monteres i borestrengen for å fjerne partikler effektivt, forteller Asgeir Kobbeltvedt.

De to selskapene er lokalisert sammen med Fjell Industries. Mens Cleanup ofte er med når brønner overhales og utstyret sikrer rensing av oljestrømmen, er

folkene fra Well Services ekspertene når noe eksempelvis må hentes opp fra en brønn under boring.

Syklonen som er Cleanups viktigste produkt, er dynamisk og separerer, partikler fra olje. Ofte er det sand det er behov for å få ut av strømmen. Selve utstyret er vel to ganger to meter, fire meter høyt, og plasseres oftest på boredekket. Der opereres det ved brønnhodet for å være så nær kilden som mulig. Det spesielle med dette utstyret er at det tillater høyt trykk gjennom hele prosessen. Dermed er det ikke trykkfall over syklonen, noe som ofte er felles for konvensjonelle statiske sykloner. Prosessen separerer oljestrømmen i to trinn. Gravitasjonen inne i syklonen gjør at tunge partikler skilles ut i første trinn, før væskestrømmen går videre gjennom en roterende såkalt impeller som utgjør andre trinn. Herfra går strømmen videre til separering hvor olje, gass og vann deles, før den fortsetter til videre håndtering. Det sier seg selv at det er

Bilde til venstre: Ny ramme til Dynamic Desander. **Bilde opp til høyre:** Junk Trapper i make/breake maskinen. **Bilde nede til høyre:** Deler til nye desander trykktanker

viktig med minst mulig sand og partikler når produktene skal gjennom denne prosessen.

Tiden jobber for Cleanups produkt og kompetanse. Stadig eldre felt og brønner betyr blant annet økt produksjon av sand. At volumene bokstavelig talt kan bli store, kan Asgeir Kobbeltvedt bekrefte. 1,5 tonn sand produsert i løpet av 15 minutter, er bare noe av det han har opplevd. For BRI-selskapene er operatørselskapene blant de viktige kundene. Cleanup, som for tiden har et ambisiøst investeringsprogram og bygger fem nye sykloner, har blant annet innledet et samarbeid med Statoil som bruker teknologien og utstyret.

Mens BRI Cleanup har fokus på prosess, har BRI Well Services brønn som sitt hovedområde.
Begge virksomhetene har patenter på sine to hovedprodukter. Det gir et konkurransefortrinn.

Well Services har ulike produkter i sortimentet og gjør det meste av operasjoner i brønnene. Også her handler det ofte om å samle opp små og store partikler. Et av produktene, Junk Trapper, kan brukes over alt i brønnene.

BRI-bedriften har cirka 200 slike produkter i operasjon over hele verden. Ett av stedene er Saudi Arabia, hvor verdens største oljeselskap, Saudi Aramco, er blant kundene. Ofte er det oljeserviceselskaper som bringer med seg Well Services-produktene. Nylig har BRI-selskapet inngått en kontrakt med det verdensomspennende oljeserviceselskapet Weatherford som innlemmer utstyret i sin portefølje. Også norsk sokkel er selvsagt et viktig marked. Mulighetene er uten grenser, konstaterer Asgeir Kobbeltvedt og hans kolleger og medarbeidere.

BRI Cleanup BRI Well Services

JÆREN TRAKTOR SENTER (JTS) HAR 10 ÅRS JUBILEUM I ÅR

Medarbeidere som har vært ansatt i 10 år (fra Klepp og Varhaug) Nils T Obrestad, Jonas Skretting, Geir Laksesvela, Torfinn Haugen, Svein Erik Madland, Joar Grude, Sigmund Pollestad og Vidar Haukalid.

Det var i 2003 at Jæren Traktor Senter ble etablert med Eik Sentrene på Klepp Varhaug og Lyngdal kom samtidig og Furnes ble etablert året etter. Siden fulgte Eik Senteret i Rykene. De er i dag 5 Eik Sentre i JTS, og planen er å bli enda flere.

Vidar Haukalid har vært med fra starten, først som selger siden som daglig leder fra 2005. Han forteller om en god og stabil arbeidskraft med flere ansatte som har vært med fra starten i JTS, noe som er sunt for kultur og arbeidsmiljø. Det å blande «gamle med nye» sikrer både miljø, kompetanse og utvikling på en god måte sier han.

JTS har hatt en spennende 10 års reise. På bygg og anlegg siden er 1000 kvm traktorhall bygget på Klepp (2004) og er den største i Norge, nytt Eik Senter i Lyngdal (2009), Varhaug senteret er restaurert (2013) og i disse dager bygges helt nytt og flott anlegg på Rykene, med verksted, butikk og god plass til utstilling av traktorer

Mer og mer handel foregår på sentrene, og det er viktig med god traktorhall der vi har mye utstilt utstyr som kunder kan se og prøve.

Omsetningen har vokst fra 39 millioner kroner i 2003 til budsjettert 220 millioner kroner i 2013. Haukalid forklarer veksten med dyktige medarbeidere, satsing på bygg og anlegg i kombinasjon med et mye sterkere entreprenørskap i bedriften.

EIK SENTERET

Tor Atle Deisz på vei til Sør-Korea

SOLID ERFARING OG MYE KUNNSKAP SIKRER OPPDRAG FOR NYE KUNDER

En ny divisjon, Oilfield Services, har sett dagens lys i Hitec Products. Det betyr en forsterket markedsposisjon og økt verdiskaping for BRI-bedriften som for 2013 vil passere 400 millioner kroner i omsetning.

Hitec Products hovedprodukter er fortsatt kontrollsystemer og systemer for kjemikalieinjeksjon, det meste prosjekter innen såkalt topside, subsea og ettermarked. Målet med den nye divisjonen er å bli en foretrukket leverandør hos det største selskapene innen oljeservice.

– For oss handler dette om å bruke den posisjonen vi har opparbeidet oss i bransjen best mulig. Kompetansen, produktene, menneskene og engineeringen er den samme her som i resten av selskapet. Denne satsingen handler først og fremst om å ha fokus på en stadig viktigere kundegruppe, nemlig de store aktørene innen oljeservice, forteller Tor Atle Deisz.

– Hva ser de store oljeserviceselskapene etter som de har funnet hos dere?

– De er opptatt av profesjonelle leverandører med lang erfaring og fartstid, enten de arbeider med nye prosjekter eller vedlikehold og modifikasjon. Leverandører som har de rette referansene, som kan bygge mer eller mindre komplekse systemer og som tilfredsstiller alle krav til helse, miljø, sikkerhet og kvalitet. Kort sagt: De mest kompetente leverandørene. Vi er selvsagt stolte over å kunne tilfredsstille disse kravene, sier Deisz.

Det nye kundesegmentet er ikke det eneste området hvor det er høy aktivitet for tiden. Gjennom en lang periode nå har Hitec Products posisjonert seg i forhold til de nye, store utbyggingsprosjektene på norsk sokkel. Turen har det siste året ofte gått til Østen og blant annet verft i Sør-Korea. Her har man for tiden hendene fulle med norske offshoreprosjekter.

– Arbeidet med å skaffe oss en god posisjon vis a vis Sør-Korea, har gått veldig fint. Vi har sikret oss et godt nettverk her, og har vært med på å by på alle aktuelle norske plattformprosjekter – det vil eksempelvis si felt som Martin Linge, Åsta Hansteen, Ivar Aasen og Gina Krogh. Selskapet har allerede sikret seg flere viktige oppdrag her, og venter seg flere i tiden framover. Sett under ett, snakker vi om verdier for mange hundre millioner kroner til sammen, forteller Hitec Products-sjefen.

Også innen ettermarkedsdelen, altså service og oppfølging av prosjekter, er det høy aktivitet. Da september var passert, hadde Hitec Products levert bedre resultater på dette området enn hele 2012 til sammen Det sier ikke så rent lite for Tor Atle Deisz som kaller nettopp fjoråret ekstraordinært.

– Det er flere store prosjekter på gang. Blant annet har vi forventninger om at subseaområdet vil gi oss flere viktige oppdrag. Også innen topside er det go fart med mange tilbud som vi regner med vil gi resultater. Det er for øvrig ikke bare prosjekter offshore som er viktige for tiden. Også landanlegg skal oppgraderes. Så vi er optimistiske og klare for nye utfordringer, sier Tor Atle Deisz.

Hitec Products er med sine cirka 150 ansatte på mange måter en suksesshistorie innen offshorebransjen. Tor Atle Deisz tror det skyldes flere forhold:

– Jeg tror vi er flinke til å fokusere på de prosjektene vi satses på. Og når vi først bestemmer oss for noe, trekker vi alle i samme retning. Det er mange muligheter i markedet. Så det at alle vet hvilke retning nettopp vi skal gå i, er viktig. Da kan vi nå alle de mål vi setter oss, sier Tor Atle Deisz.

HITEC PRODUCTS

Operatør Alun Cox og produksjonssjef Ronny Gudmestad

Metallteknikk Forus øker kapasitet og fleksibilitet med nye maskin investeringer

Ronny Gudmestad fra Nærbø, men bosatt på Varhaug begynte som produksjonssjef på Forus i mai 2013. Med 12 års erfaring fra å stå i maskiner selv, er han godt rustet for sin nye rolle. Han stortrives sammen med de 20 ansatte på Forus, og er i tillegg svært fornøyd med de nye maskin investeringene.

Februar i år var maskinen Mazak Integrex I 400 på plass. Den har en dreielengde på 1500mm og en dreiediameter på Ø600mm. Spindelbore: Ø 112mmm/Hydraulisk BrilleStyring: Mazatrol Matrix 2

I tillegg ligger bestillingen inne på enda en ny maskin. Det er en MAZAK VTC 800/30SR. Den kan bearbeide deler opp til 3000x800mm og frese bordet kan belastes opp til 2500kg. Verktøymagasin på 48 verktøy og måleprobe for nøyaktig oppmåling av deler i maskinen som er på plass februar 2014. På begge maskinene skal det jobbes skift.

Ronny forteller at de nye maskininvesteringene øker kapasiteten og fleksibiliteten på Forus og gir nye muligheter ved at flere arbeidsoperasjoner (dreie/fresing) kan gjøres i en maskin. En vil også kunne kjøre større ting fra tidligere en begrensning på 1,5 meter til nå 3 meter.

Ronny Gudmestad er klar for nye oppdrag og nye kunder!

AS METALLTEKNIKK

Daglig leder , Tom Johansen

MT TECHNOLOGY

MT-Technology er et nyetablert ingeniørselskap og datterselskap av AS Metallteknikk. De er lokalisert i Larvik, og har i dag 4 ansatte.

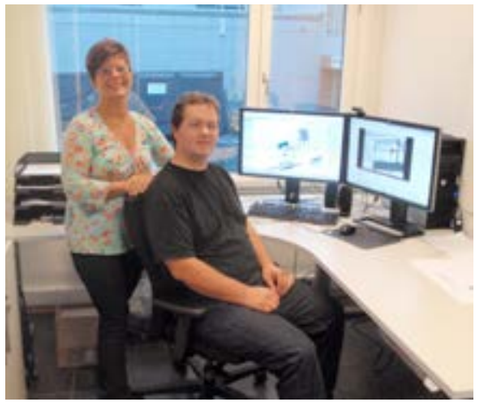
Forretningsområdene er ingeniørtjenester innen struktur, mekanisk, prosess, piping og passer godt sammen med Metallteknikks forretningsområder. De er allerede i gang i samarbeid med Metallteknikk med spesialisering av design og beregning av trykktanker. De har i tillegg hatt ansvaret for detail engineering på en prototype for prosessering av biologisk avfall, samt deltatt i utvikling av et spennende konsept for LNG teknologi.

Tom Johansen er daglig leder i MT Technology. Han er opprinnelig skipsbygger/platearbeider og har bred verkstedserfaring. Han har teknisk fagskole med spesialisering innen konstruksjonsteknikk og energiteknikk. Innen engineering har Johansen jobbet mye fabrikasjonsmetodikk og utvikling av mekanisk/prosessutstyr, siden 2000 i eget selskap.

Johansen forteller at målet er å vokse til 10-15 ansatte i løpet av ett års tid De har hatt svært god respons på annonsering etter ingeniører, hvor de fikk inn 80 søkere der mange var svært godt kvalifiserte.

Trude Fjeldbo har ansvar for administrasjon og HR, hun har bakgrunn fra salg/marked og bemanningsbyrå. Trude har nå jobbet intensivt med å sortere de beste kandidatene til å fylle ingeniørstillinger i MT-Technology.

Jarle Fevang er ingeniør, og jobber med konstruksjon og beregninger. Han har bakgrunn som CNC operatør m/fagbrev og er utdannet maskiningeniør v Høgskolen i Vestfold. Han vil i løpet av september få selskap av en sivilingeniør som hovedsakelig skal jobbe med beregningsoppgaver.



Trude Fjellbo og Jarle Fevang

MT-TECHNOLOGY AS

Ottar Anfindsen, salg XNOR

DET ER NÅ DET BEGYNNER

X-NOR er et datterselskap av Metallteknikk og representerer en viktig satsing innen utvikling og produksjon av egne produkter. Med Arvid Løkke i front er selskapet nå i full sving med produksjon av sitt første produkt nemlig brannsikre lukkedører. Døren har vært gjennom flere tester, og besto den siste med god margin. Alle nødvendige godkjenninger og sertifikater er nå på plass, og Løkke er strålende fornøyd og klar for å møte markedet.

Lanseringen fant sted på årets OTD der X-NOR er med på felles BRI stand med sin første visningsdør.

Daglig leder Arvid Løkke forteller at de fikk svært gode tilbakemeldinger og en del strategiske salg «leads» som de nå følger tett opp. De fikk også flere gode innspill for neste fase på videreutvikling av dørene. Vi har fått mye positiv respons som ny aktør i markedet. I disse dager er vi i gang med å få godkjent branntest på XNOR s neste produkt som er skyvedør, og er straks klare for å lansere også denne i markedet forteller Løkke.

Les mer om XNOR branndører på **www.x-nor.no**

VIL BIDRA TIL Å GJENREISE NORSK KONKURRANSEKRAFT

En norsk verkstedindustri med vilje og evne til å konkurrere her hjemme og internasjonalt, er et av målene for John Dale og hans folk i Fjell Industries. De viktigste virkemidlene hans er topp kvalitet og leveranser på budsjett og tid!

Fjell Industries, som i likhet med selskapene Cleanup og Well Services ble en del av BRI våren 2013, er inne i en spennende prosess hvor virksomheten omstruktureres. Fjell har vel 50 ansatte og omsetter for cirka 80 millioner årlig.

Virksomheten er et mekanisk verksted som gjør det meste innen sveising og bygging av struktur og rørkonstruksjoner. Blant de viktigste kundene er operatørselskaper og store serviceselskaper hvor vedlikehold og modifikasjon utgjør en del av oppdragene. I tillegg kommer selvsagt nybygg og deler av større strukturer. Målet for Fjell er å være en foretrukket leverandør av totalpakker til petroleumsindustrien, forteller administrerende direktør John Dale, som vet hva som skal til for å nå målet:

– Vårt kjennemerke skal være høy kvalitet til avtalt kostnad og tid. I denne bransjen er det kun plass til aktører i elitedivisjonen, og da må vi være best på produkt, kvalitet, dokumentasjon og leveringstid. Da blir også våre økonomiske resultater gode, sier Fjell-sjefen.

Det handler om å rette blikket mot framtiden. Å bruke bedriftens kvalitetssystemer, er nøkkelen til suksess. For BRI-bedriften er både norsk sokkel og det internasjonale markedet viktig. For å nå et slikt mål, må bedriften ta en posisjon som ledende i bransjen. Det er ingen enkel oppgave. For langs hele kysten og i landet for øvrig, ligger de mekaniske verkstedene tett i tett. Konkurransen om oppdragene er hard. John Dale vet imidlertid hva som skal til for å vinne.

– Vårt fokus er å være best forberedt på de oppdragene vi gir tilbud på og får, sier han.

– Hvordan vil du karakterisere status på aktivitetene på norsk sokkel høsten 2013?
– Markedet er ikke helt slik vi hadde ventet. Går vi et år tilbake i tid, budsjetterte prognosene med en høyere aktivitet enn det vi ser i dag. Derfor ser vi med spenning og forventning fram mot 2014.

– Hva har skjedd i bransjen som dere ikke hadde regnet med?
– Det er vanskelig å peke på konkrete enkeltårsaker. Men det er ingen tvil om at petroleumsbransjen kunne vært flinkere til å planlegge langsiktig og gjennom det sikret en bedre kontinuitet enn det vi ser i dag. Det blir for ofte et marked preget av den såkalte ketsjupeffekten. Mye skal plutselig skje på kort tid. Det stresser nok alle aktørene i bransjen unødvendig mye, forteller Dale, som ved siden av aktiviteten rettet mot norsk sokkel, er opptatt av den posisjon verft i Østen har opparbeidet seg i forhold til norsk olje og gass.

– Vi ønsker selvsagt å delta når norske bedrifter jobber for oppdrag for verft i Østen. Samtidig er det vårt mål å bli så konkurransedyktige at vi kan være med på å bringe store offshoreoppdrag hjem igjen. I Fjell Industries vil det si oppdrag i størrelsesorden 20, 30 og 40 millioner kroner. Med kvalitet i alle ledd, vil vi definitivt være konkurransedyktige, sier John Dale.

VIL SKAPE NORGES FRAMTID

Han vet hvordan det er å være grunder, og hvor utfordrende det er å gjøre en idé om til virkelighet for unge mennesker som vil noe mer. Nå vil BRI-eier og konsernsjef Bjørn Rygg hjelpe unge mennesker til å realisere forretningsidéen sin. Satsingen har fått navnet Norges Framtid!

Er du mellom 15 og 25 år og har et sterkt ønske om å starte din egen bærekraftige bedrift, kan Norges Framtid hjelpe deg videre på veien.

Vi gjennomførte pilotprosjektet i 2013, var ikke helt klare for realiseringen, men fra og med 1/1 2014 åpnes websiden for søknader til Norges Framtid på www.norgesframtid.no. Jury er på plass og vil årlig trekke ut 3 finalister som får presentere sin drøm før endelig vinner kåres. Det vil skje i løpet av siste kvartal hvert år. Følg med på web siden for aktuelle datoer! Vi har allerede fått inn søkere, disse går automatisk videre for vurdering av jury i 2014.

BR Industrier er tuftet på den industrielle ideen. Nettopp industrien har gjennom generasjoner vært viktigste verdiskaper, og vil også i framtiden være et nav i samfunnet. Derfor vil konsernet gjerne gjøre idé om til virkelighet sammen med kreative unge, og gi dem starthjelp på veien.

– Tanken bak BRI har alltid vært å legge til rette for vekst og utvikling, enten vi har overtatt et allerede eksisterende selskap eller startet et nytt. Og selv om det kan være krevende nok selv for oss som etter hvert har noen års erfaring, vet vi at ungdom med gode ideer ofte sliter for å realisere det de har på tegnebrettet. Det håper vi nå å kunne gjøre noe med ved å stille opp og støtte dem, sier Bjørn Rygg.

BRI-sjefen vet hva han snakker om. Han var selv ungdom da han på 80-tallet etablerte sin første bedrift.

– Jeg tror alle som har vært i den situasjonen, vet hvor krevende og hardt det kan være, spesielt å komme godt i gang. Derfor har også vi i etablerte bedrifter et ansvar for å hjelpe dagens unge. Det er viktig for hele regionen. For det er det vi skal leve av i framtiden, sier han.

– Du er spesielt opptatt av industri. Hvorfor det?

– Først og fremst fordi industrien er den viktigste verdiskaperen i samfunnet. Dernest fordi det er her vi trenger mest kraft til nyskaping og gode ideer. Det handler både om olje og gass og all annen industri. Det har med måten vi produserer på, teknologien vi bruker, hvor mye det koster, hvor flinke vi er til å fornye oss. Skal industrien overleve, må den hele tiden fornye seg med smartere og bedre løsninger. Og ingen er trolig bedre til å komme opp med det, enn dagens unge sammen med oss som representerer erfaringen, sier Bjørn Rygg.

Konsernsjefen har fokus på raushet. I denne sammenheng betyr det at BRI skal gi de unge en mulighet, uten at konsernet binder dem til gjenytelser eller forpliktelser om samarbeid.

For vinnerne av Norges Framtid, med den første kåringen i 4 kvartal 2014, er en viss økonomisk støtte og oppfølging av mentorer premiene. BRI ønsker å følge ungdommene et stykke på veien. På mange måter er det snakk om å hjelpe dem til å bli flyvedyktige før de slippes på egenhånd.

Uten å gå for mye i detalj om opplegget, vil utvelgelsen av kandidater bli gjort ut fra kriterier som sterk viljekraft, engasjement og potensial, personlig så vel som industrielt.

NORGES FRAMTID
Jakten på unge gründere
BRI

Gaute Ødemotland, Kristoffer Frafjord og Nils Obrestad

Lærlinger som velger landbruk

Gaute Ødemotland har vært lærling som landbruksmekaniker på Eik Senteret siden sommeren 2012. Han har gått TIP ett år, 2 år på arbeidsmaskinlinje før han startet sin læretid som han har ett år igjen av.

Kristoffer Frafjord valgte en annen retning nemlig tømrer og gikk 2 år på bygg og anlegg før han valgte å skifte kurs og startet i juli 2013 sin 3,5 års læretid som landbruksmekaniker på Eik Senteret.

Nils Obrestad startet sin skolegang i 1978, første året på jern og metall før de to neste som landbruksmekaniker. Den gang var fagbrevet avsluttende eksamen på skolen før de gikk ut i arbeid, altså ingen læretid. Nils har stort sett jobbet i Eik Senteret. Han startet i Eik Maskin og var der i 2 år før han hadde sine neste 8 arbeidsår hos «naboen» Helleland traktor. Men i 1986 vendte Nils tilbake til Eik Senteret, og har vært her siden.

Hvorfor landbruksmekanikere?
Gaute er oppvokst på gård og vant med maskinene, mens Kristoffer har i grunnen alltid tenkt at det var landbruksmekaniker han ville bli. Det var litt tilfeldigheter som gjorde at han startet på tømrer, men er glad for at han skiftet retning. Gaute forteller at flere han gikk sammen med på skolen hoppet over til industrimekanikere for å søke seg til offshore og penger i Nordsjøen. Verken Gaute eller Kristoffer har latt seg friste, og mener det blir feil viss man skal velge yrke på grunn av penger og høye lønninger. Trivsel er det viktigste.

Hvorfor Eik Senteret?
Nils forteller at de har et sammensveiset og godt arbeidsmiljø med veldig lite utskifting. De har et godt rykte utad, noe både Kristoffer og Gaute bekrefter, og legger til at de stortrives med karene i verksted. De får utfordringer de først prøver å løse selv, men får hjelp når de trenger det. Nils skryter av Kristoffer og Gaute og vektlegger betydningen av at den beste måten å lære på er å prøve først selv.

Nils forteller at maskinene var mye enklere før. Det var i 1986 at teknologien gjorde sitt inntog og utviklingen har vært formidabel siden, spesielt på elektronikk og styresystemer. Derfor har også landbruksmekaniker yrket forandret seg ganske betraktelig siden Nils startet sin karriere i 1976, men trekker frem at det har vært veldig kjekt å få være med på og følge denne utviklingen.

Rune Hafnor, Dan Lunde og
Randi Karin Sudmann Tunheim

NOS HAR STOR SUKSESS MED MILJØVENNLIG BRØNNVASKEPRODUKT

Produktet Pureclean power er et kjemikalie som renser vanninjeksjonsbrønner. Det er et miljøvennlig renseprodukt som er godkjent for bruk offshore og klassifisert til gul (HOCNOF). NOS har fått agenturet for offshore / Norge. Rune Hafnor (Sales Engineer) forteller at Conoco Phillips har brukt produktet siden 2010 med gode erfaringer. Nylig har Statoil testet og godkjent produktet som de også har omtalt i Well informed juni 2013. Det holder høy kvalitet, og renser effektivt på en miljøvennlig måte.

NOS leverer et bredt spekter av kjemikalier, blant annet hele PureClean serien som vi deler inn i 3 bruksområder.
Pureclean Power: brukt i vanninjeksjonsbrønner til å fjerne «organisk BSS»
Pureclean Gold: brukt i produksjonsbrønner til å fjerne Voks /Asfaltener
Pureclean Brine Lub: brukt til å forminske metall mot metall friksjon i coil tubing/wireline operasjoner.

Rune Hafnor og Randi K. S. Tunheim (Strategic Relation) har stor tro på markedspotensialet for brønnvaskproduktene, spesielt fordi de er så miljøvennlig.

Ta gjerne direkte kontakt med Rune Hafnor på tlf: 45420325

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY

Elisabeth Karlsen, Espen Fjermestad, Bjørn Inge Refsnes, Bjørn Tore Lien, Robert Engedal, Tommy Thorvaldsen, Henrik Braut og Randi Karin Sudmann Tunheim

Fra 0-50 millioner i omsetning på 2 år!

Norwegian Hose Supply (NHS) er midt i sitt tredje driftsår og har akselerert fra 0 til budsjetterte 50 MNOK i omsetning for 2013, noe sales manager Roar Riseth med stor trygghet sier de vil nå. Markedsbehovet er stort og NHS representeres nå med 16 dyktige medarbeidere fordelt på flere lokasjoner i Norge med hovedbase på Forus.

Riseth forteller om stor aktivitet på ordresiden i selskapet. De har vært offensive i markedet som nå begynner å generere, spesielt mot riggmarkedet. Det er høy aktivitet på Subsea, og NHS forventer store ordrer inn i nærmeste fremtid.
NHS har et generelt godt samarbeid med Hitec Products, også på offshore pool der de leier ressurser ved behov. En stor fordel å ha tilgang på slike ressurser internt påpeker Riseth.

NHS har utviklet spesialkompetanse på Subsea injection skid med innebygd emergency disconnect system, uten utslipp til ytre miljø, og ingen nødvendighet med slangekutter. Disse systemene leveres i 2" til 4" 690 bar og kunden kan velge mellom 2-3 barrierer i systemet.

Tommy Thorvaldsen og Robert Engedal (begge Division Managers Hoses) jobber i tospann ved Sande kontoret, og har flere saker de ønsker å rapportere. Først og fremst opplever de at Norwegian Hose Supply – Create connecting solutions, virkelig er i siget med slanger og koplinger. Det er nå etablert et vareregister med drøye 5 000 artikler. Her er det gjort en grundig jobb med alle parametere som må på plass.

Likevel er dette bare en begynnelse – flere varer skal etableres på samme måte, og arbeidet med å sy sammen en produktkatalog er i full gang.

De til nå etablerte leverandørene våre er ikke valgt tilfeldig. Viktige elementer som er hensyntatt i denne prosessen, er blant annet riktig kvalitet, tilgjengelighet på varer, riktig pris og ikke minst en god teknisk dialog med produsentene.
Et solid nettverk etter mange års erfaring, har vært til stor nytte. Ikke minst har BRI Norwegian Oilfield Supply og Ivar Hognestad i spissen hjulpet oss i forhold til økonomisk trygghet overfor leverandørene.

Mange anerkjente leverandører har ønsket å jobbe med oss til tross for at vi er relativt nyetablerte som selskap. Slik sett er alle forutsetninger nå til stede for en videre utvikling og vekst.

Vi jobber etter strategidokumentet som styret og alle ansatte i fellesskap utarbeidet under en samling høsten 2012. Vi har fortsatt mange uløste oppgaver, men NHS er godt i gang med å bygge et selskap med ambisjoner.

Engedal og Thorvaldsen forteller videre om mange spennende saker de jobber med:

- Ordre på totalt 13 bunkringsslanger i 4" og 5" i 60 meters lengder etter våre tekniske løsninger og anbefalinger.
- Utskifting av alt av slanger på to kraner på en installasjon offshore som er under slep fra Las Palmas til Belfast – dette er en 5 års klasse jobb for Dolphin blackford riggen der NHS har kommet inn med mobile hydraulikk kontainere. Dette er en jobb som er beregnet til 15 dagers slep og opp til 60 dagers yard stay.
- Vi har posisjonert oss bredt inn mot flere spennende prosjekter i et globalt selskap, og forventer resultater både på kort og lang sikt.
- Hitec Products er også en veldig viktig kunde for NHS, og vi forsøker å tilpasse oss slik at vi naturlig kan være med på kommende store prosjekter – I regi av å være "Key Account" mot Hitec, gjør Bjørn Tore Lien her en utmerket jobb.

NORWEGIAN HOSE SUPPLY

LYSE MARKEDSUTSIKTER, ONECO FORTSETTER VEKSTEN

En omsetning på vei mot et par milliarder kroner om ikke lenge, er tall administrerende direktør Marvin Jensen i OneCo er fornøyd med. Ledelsen i BRI-bedriften gjør planer om til handling, og har god driv også i 2013. Samtidig ser han også klare forbedringspunkter.

Blant høydepunktene i selskapet den siste tiden er overtakelsen av bergensbedriften Profitek med over 400 ansatte og en omsetning på 450-500 millioner kroner. Den stolte virksomheten i vestlandsbyen slet da OneCo og BRI kom inn på eiersiden i vår. I dag har virksomheten tatt navnet OneCo Technologies. Marvin Jensen sier seg fornøyd med utviklingen, og ser store muligheter framover

– Vi satser ganske bredt og innen flere områder; Olje og gass, IKT, tavleproduksjon, bygg og anlegg, bygg og service og salg av produkter. Olje og gass er et av de store områdene, hvor vi blant annet har viktige, langsiktige driftsavtaler og rammeavtaler offshore. Blant oppdragene våre, er prosjekter knyttet til modifikasjon og ombygging.

Jensen sier overtakelsen av Profitek ble slik han hadde ventet – krevende.

– Selskapet hadde utfordringer, og det visste vi. I løpet av den korte tiden som har gått siden overtakelsen, har vi jobbet mye med å sikre og styrke forholdet til kundene. I slike situasjoner er tillit et viktig stikkord. Jeg er glad for å kunne registrere at også markedet er fornøyd med utviklingen siden i vår. Og, ikke minst: De ansatte har gjenvunnet troen på framtiden. Å ha en stab med motiverte folk, er nøkkelen til enhver suksess.

Det er ikke første gang Marvin Jensen og BRI har vært gjennom en krevende, men vellykket snuoperasjon i en bedrift. Jensen sier dette om hva som synes å være den beste oppskriften for å få en virksomhet på rett kjøl.

– Igjen - tillit er et stikkord i alle henseende, enten vi snakker om forholdet til de ansatte, til kundene eller bankene. I tillegg er vi opptatt av å bygge en sterk merkevare. Det igjen har blant annet med kultur å gjøre. Å få økonomien på plass, er selvsagt viktig. Men like viktig er det å få alle ansatte til å dra i én og samme retning.

Gode tider innen olje og gass har gjort at nettopp dette er en av bærebjelkene i OneCo. Fra anlegget i Sandnes har BRI-bedriften blant annet levert West Hercules, en modifikasjonsjobb verdt flere hundre millioner kroner. Her ble også riggen Ocean Vanguard klargjort for ny innsats på sokkelen. Innen denne delen av OneCo er det stadig spennende og viktige prosjekter på gang, kan Marvin Jensen bekrefte.

Det samme gjelder innen større landbaserte byggeprosjekter. Spesielt i Kristiansand og Oslo har aktiviteten vært høy den siste tiden. I sørlandsbyen et nytt, stort kongressenter, mens ved hovedflyplassen på Gardermoen har OneCo oppdrag verdt 200 millioner kroner knyttet til arbeid på en ny terminal. I Bergen er et oppdrag ved den nye høgskolen verdt vel 100 millioner en viktig satsing. Drar vi over fjellene igjen og til Oslo, finner vi også OneCo-oppdrag for blant annet Forsvaret på Festningen i hovedstaden.

Og selvsagt er infrastruktur fortsatt viktig. I det sentrale Oslo-området har bedriften sikret seg en betydelig kontrakt knyttet til drift og vedlikehold av alle tuneller i Stor-Oslo. Hver natt er 35-40 OneC-ansatte på jobb for å sikre åpne tuneller når morgenrushet tar til.

OneCo-ledelsen ser med forventninger fram mot 2014, og tror på nok et spennende og aktivt år for virksomheten.

– Vi er godt posisjonert både innen olje og gass, bygg og anlegg og infrastruktur. Neste år vil blant annet resultatleveranser, enda bedre synergi og handel selskapene imellom være en prioritert oppgave. Og i ett og alt er markedet og kunden i fokus. Det er der slaget står og OneCo skal være den foretrukne leverandøren, slår Marvin Jensen fast.

BRI BASEDRIFT BLE STIFTET I JUNI 2011

Stian Bjørheim

BRI Basedrift ligger på Helle i Forsand, og er på hele 46 mål. BRI Basedrift er et *typisk* BRI prosjekt. Vi er genuint opptatt av å lage gode historier sammen med menneskene i lokalmiljøet, og vi ser muligheter der mange andre kanskje ser begrensninger. Videre ser vi et stort potensiale i området på Forsand. Blant annet muligheter fordi vi har beliggenhet ved sjøen med egen dypvannskai og kan ta imot, bygge og oppgradere uniter som er for store for annet enn sjøveien.

Hitec Products er i gang med å bygge ny produksjonsenhet på basen nettopp for å kunne ta inn store uniter. Hallen skal stå ferdig i mars 2014.

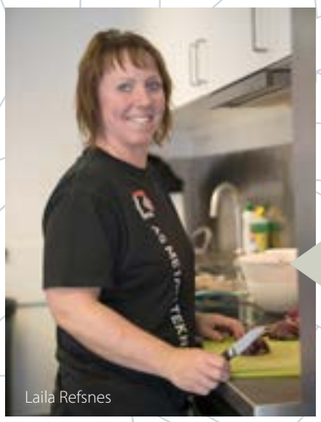
BRI Basedrift og aktivitetene her på Helle i Forsand er i sterk vekst, men allerede er flere prosjekter i sving. Forsand Betong etablert sammen med Grude Bygg holder til på området, OneCo Contracting har utendørslagring og Odfjell Drilling tar inn utstyr fra kunder for lagring og reparasjon i disse dager. Statoil leier fast lagringsplass for en større uniter.

Stian Bjørheim er fungerende driftsleder på BRI Basedrift. Han gjør en kjempeinnsats med utviklingsarbeid på området, og har en svært god hånd med prosjektene på området.

BYGG OG ANLEGG

ONECO

OneCo flytter inn i nytt kontorbygg på Andøya i Kristiansand ila. juli 2014. Bygget er 8.000 kvm og har en total byggetid på 14 mnd. Bygget oppføres som et lavenergibygg, og all oppvarming/kjøling skjer via varmepumpeteknologi. Det er også planlagt oppføring av tilhørende parkeringshus og bryggeanlegg som skal være ferdig til innflytting neste sommer.



Laila Refsnes

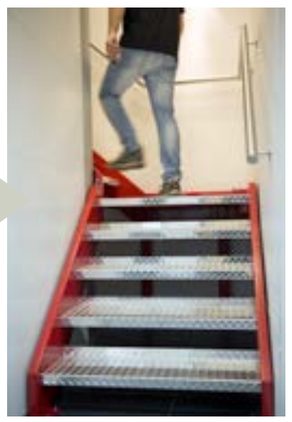
METALLTEKNIKK UTVIDER KONTORER OG KANTINE

På Bryne har ansatte fått helt nye kontorer og møterom i ny andre etasje over resepsjon og inngang. De har også utvidet kantinen til det dobbelte, og i tillegg fått "matmor" som disker opp med nydelig lunch.

Kenneth Folkvord viser frem tomta

NOT EKSPANDERER

1. **NOT Overflatebehandling** skal bygge nytt anlegg på Håland på 12000 m^2
2. **NOT Sinterco Pulverlakk** bygger nytt anlegg i Larvik på 3700 m^2
3. **NOT Overflatebehandling** bygger nytt kontorbygg på Bryne



JÆREN TRAKTOR SENTER

Jæren Traktor Senter bygger nytt Eik Senter på Rykene med butikk, verksted og stor traktorhall. Bygget er på totalt 1000 m^2

Kai Bøckman og Øystein Berge
foran den nye hallen i Sandnes

Mye spennende i NOT bedriftene i 2013 og 2014

Nye bygg og anlegg i NOT strukturen:
NOT Sinterco Pulverlakk: nytt pulveranlegg i Larvik, 3700m2 for. Ferdigstilles 2014.
NOT Overflatebehandling: Nytt bygg på Håland, Bryne for Xylan-behandling og finere lakkering, 1200m2. Ferdigstilles 2013/ 2014.
NOT Overflatebehandling: Nytt kontorbygg Vardheivegen, Bryne for Ferdigstilles i 2013.
NOT Industrimaling: Nytt bygg i Sandnes, OneCo Contracting basen, 500m2. Ferdigstilles oktober 2013.

NOT industrimaling kan med ny hall overflate- behandle større uniter rett fra sjøveien!

NOT industrimaling tilbyr sandblåsing og maling etter NORSOK STANDARD M-501, NS-EN ISO 12944-5:2007 eller etter kundens spesifikasjoner.

De utvider både sin kapasitet og markedsmuligheter med nytt anlegg i Sandnes på OneCo basen. Kai Bøckman er leder og svært fornøyd med de nye fasilitetene.

Øystein Berge er nyansatt som avdelingsleder på anlegget, og har lang erfaring fra offshore/ basevirksomhet.

Det unike med anlegget er beliggenhet og størrelse. Hallen ligger helt i sjøkanten og kan ta mot store uniter som ikke kan fraktes på annen vis enn fra sjøveien. Hallen er 25x20 meter med en høyde på 12 meter og en port 11,5 meter høy. Store uniter kan flyttes direkte fra båt og inn i hall på en enkel måte. Og med dette har et nytt marked åpnet seg!

NOT og OneCo vil ha et tett samarbeid og kunne tilby større pakkeløsninger til kunder. Kai forteller videre at slike total løsninger vil forsterke både fleksibilitet og effektivitet.

Øystein syns det er spennende å være med fra starten, og ser frem til å være med på utviklingen av det nye anlegget som etter planen skal være i drift så snart som mulig og senest januar 2014.

De ser også frem til et godt samarbeid med OneCo, og er veldige klare for nye jobber og nye muligheter!

Georg Hodnefjell,
Key account Manager

Flowtec mot nye høyder!

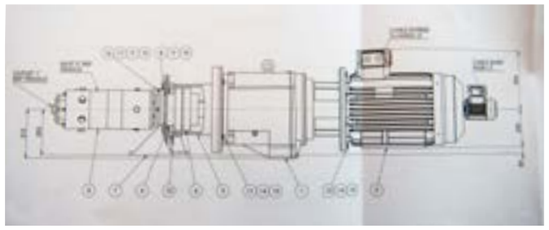
Daglig leder Halvor Bergsaker er fornøyd! Og det med god grunn. Ny ansatt, Georg Hodnefjell på salg er på plass, ordrereserven er «all time high», de har nettopp fått inn stor ordre på nytt kjemikalieprodukt og samarbeidsavtalen med Bifold er signert. I tillegg har Flowtec flyttet inn i nye kjekke lokaler på Forus. Med andre ord mange god nyheter samtidig.

Det nye produktet er en kjemikalie injeksjons pumpe som kan brukes til å injisere MEG, methanol og RX22. Den har en frekvens styrt motor som gjør at vi kan variere pumpeflow fra 0 til 32 l/min og et trykk opp til hele 690 Barg. Hele enheten på nesten 1,5 tonn leveres ihht til API 675 krav.

Pumpe Unitens design gjør at vi slipper føde pumper, noe som sparer både plass og kost for kunden.

Dette viser den komplette rangen som Bifold Marshalsea representerer både innen hydraulikkpumper og kejmikalie injeksjonspumper.

Den 26.juli 2013 kunne Halvor informere om at Flowtec AS representerer Bifold Fluidpower Ltd. sine produkter.



Flowtec AS inngikk en eksklusiv samarbeidsavtale med Bifold Fluidpower Ltd , et ledende selskap i Storbritannia som produserer et bredt spekter av hydrauliske og pneumatiske høykvalitetsprodukter. Produktene fra Bifold Fluidpower har allerede vært brukt på norsk sokkel i en årrekke.

Flowtec AS er som eneste selskap i Norge totalleverandør av hele deres produktspekter. Produktene blir brukt i flere ulike områder innen olje, gass og energi industrien samt subsea systemer, hydrauliske system og kjemikalie injeksjonssystemer både for offshore installasjoner og landbasert industri og gir Flowtec AS konkurransedyktige fordeler innen for dette området.

Bifold Fluidpower Ltd holder til i Manchester og har over 100 års erfaring med prosjektering og produksjon og er en anerkjent leverandør innenfor sitt område.

Georg Hodnefjell startet i Flowtec den 1 september som Key account Manager og har som hovedoppgave å følge opp kunder. Han har 6 års bransjeerfaring fra Proserv der han har hatt ulike roller innen trading, service og produktsalg. Før det jobbet han innen mekanisk industri.

Georg kommer fra Sandnes og ser fram til å ta fatt på oppgavene i Flowtec. Han ble trigget til å starte i Flowtec fordi de har et svært profesjonelt team, produkter er gode og av høy kvalitet, og sist men ikke minst en unik «spirit» blant de ansatte , «og det smitter» sier Georg fornøyd.

Daglig leder,
Øystein Røyneberg

LANDBRUK & MASKIN ER 45 ÅR!

Og er derfor det eldste selskapet i BR Industrier AS.
Her «oser» det av tradisjon, historie og utvikling!
Øystein Røyneberg har ledet selskapet de siste 16 år, og har gjennom totalt mer enn 35 år, vært med på en rivende produktutvikling innen pumpe og avfallshåndtering.

Selskapet har hatt en stabil omsetning de siste årene, men Øystein forteller at 2013 ser ut til å bli et vekstår med høy aktivitet og 18-20 % økning i omsetning i forhold til fjoråret.

Nye og spennende produkter levert av Landbruk og maskin i 2013 : Mer informasjon om produktene finnes på **www.rekord-system.no**

Landbruk & Maskin AS

Kenneth Øvremo, Tom Roger Henriksen, Kai Taksdal, Harald Østrem og Alf Terje Jansen

REKORD TRANSPORT HAR SJÅFØRER MED SMIL OG SERVICE!

Rekord transport har hovedkontor på Klepp og er en del av Landbruk og Maskin og BR Industrier AS. De er en fin og fleksibel gjeng som med sine 5 biler og 5 sjåfører frakter «alt som kan transporteres med bil»

Sjåførene har lang erfaring og er kjent for å transportere med høy sikkerhet, presise leveringer, god service og godt humør. Rekord transport satser på stor grad av fleksibilitet, og kan påta seg oppdrag på kort varsel.

For mer informasjon kontakt Kai Taksdal på telefon:
406 45 290, mail: post@rekord-transport.no
eller ta turen innom **www.rekord-transport.no**

REKORD TRANSPORT

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

Returadresse: Br Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

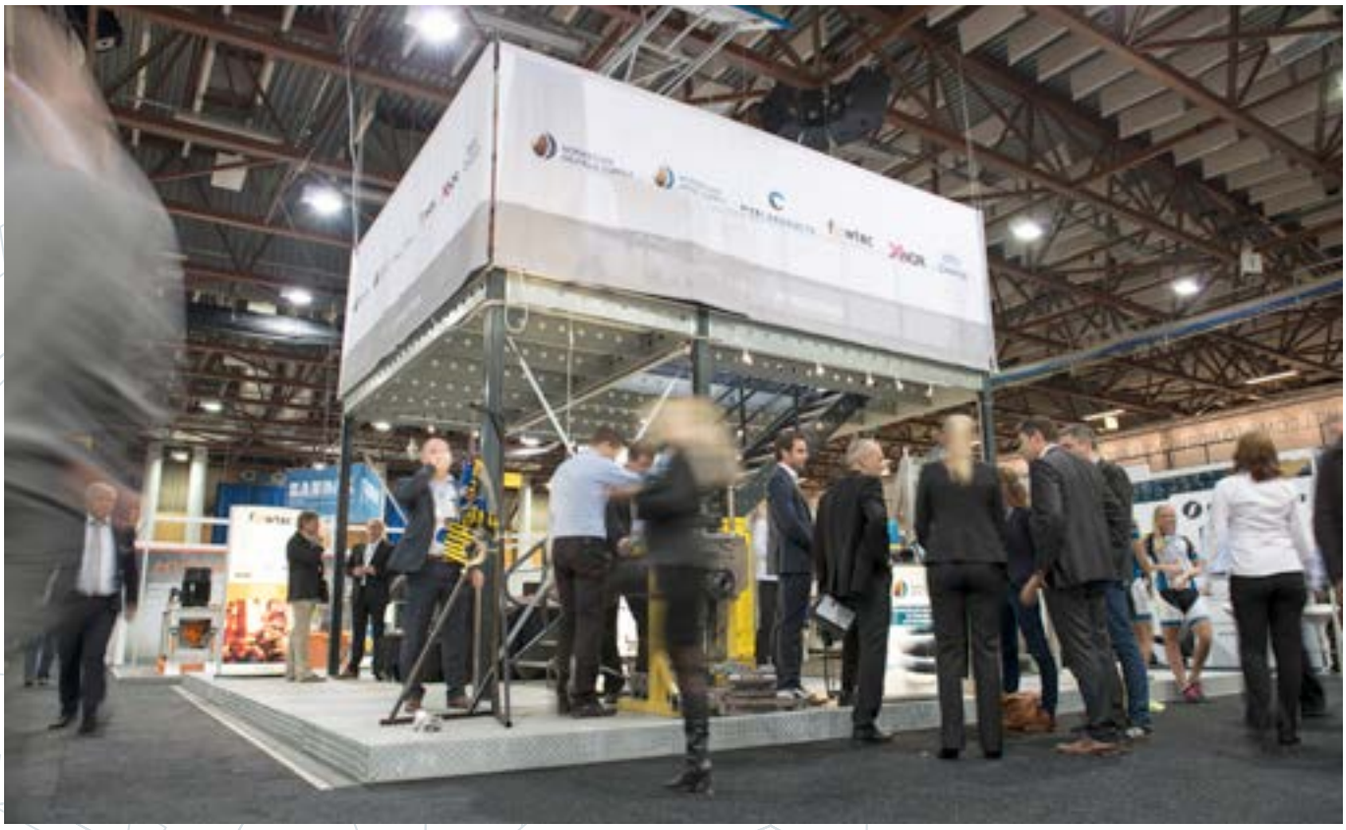
BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 14 virksomheter og sysselsetter 1400 mennesker. Vi vil bygge en kultur der vi tror på det umulige, utvikler arbeidsplasser og skaper gode historier for fremtiden. Dette gjør vi med sterkt engasjement, mot og vilje til å tenke utradisjonelt.

www.br-industrier.no

OTD – OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS

OTD ble i oktober arrangert for 2 gang i Stavanger. Denne gang også med stor suksess og rekord med 27000 besøkende på 2 dager, noe BRI standen også fikk erfare.

BRI s stand var denne gang representert med selskapene: Norwegian Oilfield Supply, Norwegian Hose Supply, Hitec Products, Flowtec, XNOR og BRI Cleanup.

fra NOS: Ivar Hognestad, Randi Karin Sudmann Tunheim og Jan Petter Husebø