# BRI [INFO]

01/14

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
BRI Offshore

14 **Per Høyland**
Krysser nordsjøen i mikrofly


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

**Ansvarlig redaktør:** Annelin R. Ersland
**Tekst:** Annelin R. Ersland
**Fotograf:** Annelin R. Ersland
**Design:** Annelin R. Ersland
**Trykk:** Spesialtrykk
**www.br-industrier.no**

# DET SPIRER OG GROR I BR INDUSTRIER

## Våre verdier

**Engasjement**
**Fordi hjerter slår best der det er begeistring**

**Mot**
**Fordi det er grensesprengende**

**Jordnær**
**Fordi vi kjenner våre røtter, og tror på det folkelige**

**Overraskende**
**Fordi det inspirerer til nye tanker**

**Gode medarbeider, kunde, leverandør og samarbeidspartner!**

2014 og andre kvartal er snart passert. Jeg ser konturene av et nytt og spennende BRI år, der strategiske veivalg, egen konkurransekraft, kamplystne og motiverte ansatte, kompetent ledelse fortsatt er våre "Vinn eller Forsvinn driverar". I 2013/2014 er nye selskap kjøpt opp eller under reetablering; Fjell Industries, BRI Well Service (AGR Well Sevice), BRI Clean up (Agr clean Up), BRI Offshore (Norhull) og Kjemi AS. Flere av disse selskapene har betydelig omsetning internasjonalt. Jeg blir stadig minnet på kraften som ligger i motivasjon. Tenker videre at vi sammen må løfte motivasjonsdriveren til nye høyder. La oss heie på hverandre, si gode ting til hverandre og så gi full gass inn i framtida.

Videre valgte vi i styret i OneCo Industrier å overta et betydelig konkursbo i Profitek. En historisk, særs krevende øvelse. Takker ansatte og leverandører som har valgt å gi oss tillit, og jeg kan bekrefte i denne utgaven av BRI Info, at jeg ser konturene av en spennende fremtid for OneCo Teknologi (Profitek).

Nå er det snart sommerferie og for egen del reiser jeg 3 uker til Hellas. Her søker Ellen og jeg å dele gode dager. Hver dag vil vi besøke en liten taverna (strømaggregat i skauen) ved stranden. Her sitter jeg i skyggen og speider mot havet, tenker på framtida, funderer på hvor BRI og våre fantastiske selskaper er neste år, om 5 år, om 10 år. Krevende tanker, men enormt spennende. Til høsten skal farten økes, etablerte mål skal nås og nye markedsgjennombrudd skal oppnås.

Med ønske om en god ferie til alle gode BRI ansatte.

*Konsernsjef BRI Bjørn Rygg*



## ANNELINS HJØRNE

**BRI Offshore** er et nytt selskap i BR Industrier, lokalisert i Haugesund. Vi har møtt lederen Morten Urrang, en ung, energisk og ambisiøs haugesunder med unike ideér. Dette er en bedrift BR Industrier har stor tro på, og er glade for å ha fått inn i konsernfamilien.

I denne utgaven av BRI Info får vi også møte Bjartur, som har jobbet i Hitec Products i alle år. Fra han får vi blant annet høre hvorfor han ikke ønsker å pensjonere seg. Vi har også fått treffe barskingen Per Høyland fra Nærbø, som skal legge ut på sin livs reise i sommer.

Ellers har jeg vært så heldig å fått reise verden rundt med min over gjennomsnittet lange mann. Vi har levd en dag av gangen, gjort akkurat det vi ville, sett ekstrem fattigdom og ekstrem rikdom. En ting som sitter godt igjen etter reisen, er at vi har det *enormt* godt hjemme i Norge. Nå er det godt å være tilbake i full aktivitet, og det har vært en sann glede å få besøke bedriftene igjen. Det er mye godt humør, pågangsmot og tro på framtiden i bedriftene!

Som ny redaktør i dette bladet må jeg få slenge inn en takk til lederene i bedriftene for god drahjelp. Dere er sannelig ikke verst.

Med ønske om en god sommer, fra minsten i BR Industrier.

Annelin Rygg Ersland

# Innhold

4 **Bedriftsprofilen:** BRI Offshore

12 **Bjartur Adalsteinn Stefansson:** Dropper pensjonist tilværelsen

18 **Per Høyland:** Flyr med livet som innsats

28 **ONS 2014:** Utfordrer sannheter

Fra venstre: Arild Nesbjørg, Morten Urrang og Gareth Black

# NYTT BRI SELSKAP MED BASE I HAUGESUND

BRI Offshore ble startet av en gruppe engasjerte mennesker med gode idéer som ville arbeide med innovative løsninger innen subsea segmentet. Selskapet er en sammenslåing av Flint Subsea Ltd, NorHull AS og subsea segmentet fra Norwegian Hose Supply.

Tekst: **Annelin R. Ersland**
Foto: **Annelin R. Ersland**

**BRI Offshore** er det nyeste skuddet i BR Industrier. Selskapet ble startet 02 januar 2014, og er satt sammen av en interessant kombinasjon mennesker. Daglig leder, Morten Urrang forteller hvordan det noe tilfeldig gikk til.

– Det var litt spesielt i grunn. Jeg var tidligere ingeniør i Deep Ocean, hvor jeg jobbet med et prosjekt hvor vi skulle rense rørene fra Snøhvit og inn til Melkøya. Vi trengte en konnektor som Norwegian Hose Supply var agent på, og bestilte denne. Slik kom jeg i kontakt med Roar Riseth, og da konnektoren ble forsinket og ikke kom tidsnok så designa vi sammen en ventilpakke for å jobbe oss rundt det. Det ble til at Roar produserte produktet for oss hos Metallteknikk, og ut av dette ble samarbeidet med NHS og meg til. Samtidig hadde jeg selv jobbet med en idé om en ny farkost som jeg hadde et ønske om å jobbe videre med, Roar satte meg da i

Daglig leder, Morten Urrang

kontakt med Ivar Hognestad og Bjørn Rygg. Ikke lenge etter ble BRI Offshore en realitet, forteller Morten.

Selskapet er i dag å finne på tre lokasjoner. De har ingeniøravdeling i Haugesund, salgsavdeling i Stavanger og i Aberdeen. Etableringen i England var mye på grunn av et agentur de har der, og Gareth og Justin som er bosatt i England.
– Vi er en spennende sammensetning av mennesker i denne bedriften. Selv er min erfaring mest fra operasjonelt offshore, så har vi Roar og Justin som de fleste kjenner igjen – to fantastiske selgere, videre en meget erfaren ingeniørsjef i Gareth og flinke subsea ingeniører Arild og Kjetil. Vi har også Oscar som er fysikker og Chafik som akkurat har levert sin doktor avhandling innen elektronikk. Totalt er vi nå åtte ansatte, sier Morten fornøyd.

## Utvikler undervannstraktor

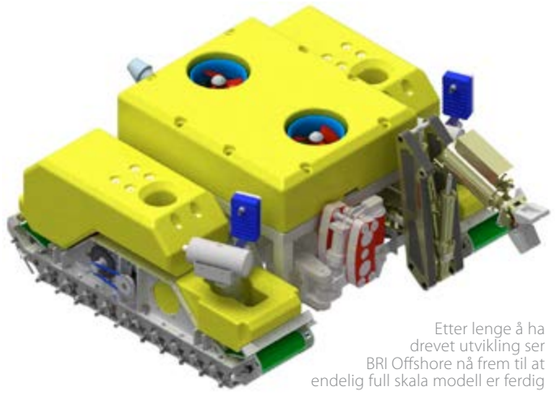
Innen Subsea finnes det et problemområde, som BRI Offshore har bestemt seg for å finne en løsning for. Skvalpesonen i



## BEDRIFTSPROFILEN

**BRI Offshore** er lokalisert i Haugesund, Stavanger og Aberdeen. Hovedbasen er nede ved Smedasundet i Haugesund. Bedriften har til sammen 8 ansatte. 4 i Haugesund, 2 på Forus og 2 i England. De spesialiserer seg på innovasjon innen utstyr og utstyrspakker til oljebransjen, selger ingeniør tjenester og formidler produkter fra England og Amerika.

Morten Urrang med robotarmene



Etter lenge å ha drevet utvikling ser BRI Offshore nå frem til at endelig full skala modell er ferdig

"Traktoren" skal ha 100 magneter som denne under beltene hvor alle holder 80 kilo.

Arild Nesbjørg jobber med utformingen av "traktoren"

sjøen fra null til minus tretti meter er et urolig område med mye strømninger og bevegelse. De holder på å utvikle en ROV traktor som skal kunne kjøre inntil skroget på installasjonene. Denne er proppfull av elektronikk som kunder kjenner igjen fra vanlige ROVer og er utstyrt med belter til å ta seg frem. Under beltene er det ikke mindre enn hundre magneter som hver har en kraft på 80 kg. Disse skal sørge for at traktoren holder seg stødig og på plass.

Fysikeren Oscar har utviklet et navigasjonssystem for å holde kontroll på hvor traktoren befinner seg og hvor den skal. Systemet er i grunn samme prinsipp som en data mus som benytter en optisk sensor sammen med et laserlys. Sensoren som er montert på traktoren tar 10400 bilder i sekundet og har under 2,5% unøyaktighet over en gitt avstand, for å holde avstanden under kontroll benyttes en ekstern sensor for å detektere spantene i skipet. De bruker et egenutviklet datasystem for å kommunisere med den optiske sensoren på kortet i traktoren. Med dette navigasjonssystemet kan de fortelle kunden sin nøyaktig hvor traktoren er på skroget og hva de eventuelt finner av skader. Planen på sikt er at de vil kunne lage en nøyaktig rute på forhånd og automatisk sende traktoren ut i denne ruten. Prosjektet har fått navnet «NorHull» og er patentbeskyttet via et universitet i Newcastle.

Et annet marked selskapet har fokusert på er løsninger for å pumpe væske med høyt volum og trykk fra et fartøy og ned i brønnen. Mange brønner som har behov for at det trykkes ned kjemikalier på grunn av gjerne mye voks i olja, såkalt Scale Squeeze eller for å utvinne mer fra brønnen, kalt EOR på fagspråket. Mange brønner har også eldre ventil tre. På disse brønnene er det gjerne ikke laget koblingspunkt for å pumpe kjemikalier, det er også alltid en fare ved å koble fartøyet direkte mot ventil treet dersom båten skulle drifte ukontrollert. BRI Offshore har ferdig utviklet en intervensjonsramme som settes på havbunnen hvor en liten slange går herfra og bort til ventil treet. Båten kobles til rammen, og om den skulle drifte har vi da en nød konnektor som skytes av og ingen skade skjer på utstyret.

## Fordeler med å være i et konsern

– Vi kan produsere og levere større deler av prosjektene. Sammen med konsernet fremstår vi mer solide og vi kan tilby kundene våre flere totalpakker og tjenester i en mye større bredde. Det er gode synergier mellom selskapene. Jeg tror også at BRI Offshore kan tilføre mye, både fra vårt subsea fagfelt, kunder og prosjekter.

Morten har stor tro på framtiden til BRI Offshore. Kundene er allerede på plass og det har vært hektiske dager fra start. De er preget av at alt skjer i rekordfart, men lar seg ikke hindre av det. De ansatte er lidenskapelige for det de holder på med, og da er det mye som går, selv under høyt press. I løpet av året skal de ha en ferdig funksjonell traktor og ha levert flere store utstyrspakker til andre prosjekter.

BRI OFFSHORE

# REKORDTIDLIG VÅR OG NYÅPNING

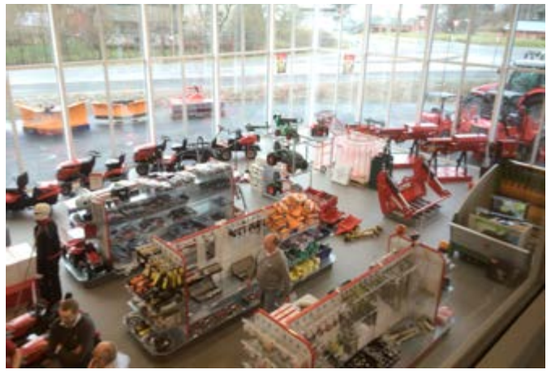
Våren er tida da alt eksploderer i landbruket. Bøndene har det travelt, og det merkes hos Jæren Traktor Senter (JTS). Det at våren kom så ekstremt tidlig i år, har gitt JTS god medfart. Mye aktivitet på jordene resulterer i god fart på verksted og delelager. Ut april hadde JTS en markedandel på 23,5% og gode ordrereserver, noe de er godt fornøyd med.

Torsdag 27 Mars hadde vi offisiell åpning av nybygg i Rykene med åpnet hus fra kl 08.00 – 20.00 der vi serverte grillmat og hadde mange gode tilbud. Omtrent 300 besøkende kom for å se på nybygget, noen helt fra Hovden. Bygget er på hele 1000 kvadratmeter som rommer stor butikk, verksted og traktorhall.

Vi driver i en bransje med lave marginer, og for å kunne drive god butikk, er vi avhengige av stabil arbeidskraft, noe vi har vært veldig heldige med på våre avdelinger på Jæren og Furnes. På våre Eiksenter på sørlandet ( Lyngdal og Rykene) har vi nå fått inn gode nøkkelpersoner på service/ ettermarked. Dette håper vi i løpet av året vil bidra til forbedring på bunnlinjen.

En nyhet fra JTS i 2014 er en ny serie Massey Ferguson traktor til den ordinære bonden. Dette er nye MF 5600 serien (MF 5611, MF 5612, MF 5613) som har frisikt og hele 130 hestekrefter. Denne går nå ute på demo, og har allerede solgt seg godt inn til bøndene.

– Vi ser konturene av at dette blir en bestselger hos våre EIK Senter dette året, sier Vidar.



Fra åpningen på Rykene

EIK SENTERET

Den nye laseren på Bryne ble innvia med kake og beundring fra de ansatte

Kari-Anne viser frem bevisene på en vel gjennomført jobb

# ISO SERTIFISERT OG RUSTET FOR FREMTIDEN

I år er det god stemning i Metallteknikk. Og det med god grunn. Avdelingen på Bryne har i år rekord ordrereserve og vil ha god aktivitet til langt ut på høsten. Ordrereserven er bra fordelt på alle våre tjenester, men vi har fortsatt kapasitet til mer på alle ledd. – Vi er ekstremt heldige med kundesegmentet vårt, forteller daglig leder, Ronny Reiestad.

Noen av prosjektene Metallteknikk nå svetter for, er Nyhavna, Ivar Aasen og Gina Krog. Ellers er BRI bedriften, Hitec Products fortsatt Metallteknikks største kunde som de leverer hydrolikk- og kjemikalie system til. For FPE produseres det brannbekjempelses utstyr som skidder, tanker og rammer.

Bryne har investert i en ny Trumpf 3030 laser. Denne håndteres av 1 person og produserer døgnet rundt. For Metallteknikk betyr dette økt produksjon, mindre håndtering av deler og mer fleksibilitet med tanke på hastejobber. Denne laseren har høyere skjærehastighet enn tidligere, tar plateformat på 1500X3000mm og kan skjære opp til 25mm rustfritt stål.

## ISO sertifisert

Metallteknikk har i år ISO sertifisert seg på standardene 9001-2008 og 3834-2. Denne kombinasjonen er det ikke mange sveisebedrifter som har, og er derfor ekstra stas å få. Ved å få disse sertifikatene utvider markedsområdet seg for Metallteknikk og de har allerede fått flere nye kunder.

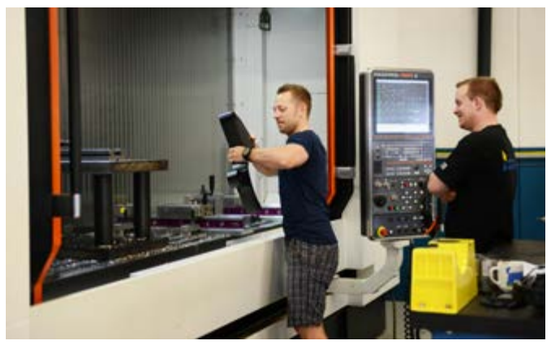
Ansvarlig for iso-sertifiseringen, Kari-Anne Thu, ble kasta ut i utfordringen. – Jeg liker jo nye utfordringer, så dette ble et spennende prosjekt. ISO sertifisertingen ble inngangen til at jeg i enda større grad fikk være med på å forme arbeidsplassen min, lage rutiner og systemer, og det er enormt motivernde å se at jobben jeg gjør faktisk funker i praksis. Metallteknikk er en veldig kjekk arbeidsplass. Her er det hauger og lass av utfordringer og alle drar lasset i sammen. Når jeg er hjemme på ettermiddagen, kjenner jeg at jeg gleder meg til å gå på jobb neste dag og det er herlig, smiler Kari-Anne fornøyd.

***Hva betyr disse nye sertifikatene for Metallteknikk?***
– Det gjør oss mer attraktive, kunden vet hva de får, de vet hvordan vi styrer bedriften med kvalitetsstyring, sporing av materiale og alt som er viktig for at de skal få det produktet de ønsker. Jeg tror også dette gjør oss mer attraktive for kunder som ikke har brukt oss før, avslutter Kari-Anne.

## Forus

I februar kom en ny fres på plass. Mazak VTC-800/30SR. Denne doningen er en 5 akset fresemaskin som tar plater på 3x0,8 meter og bordet kan belastes hele 2,5 tonn. Denne maskinen arbeider ut i fra tegninger fra cad program og er utstyrt med infrarød måleprobe som gjør den fleksibel og ekstremt nøyaktig. I dag er det Ken Martin Thorbjørnsen som er operatør på fresen. – Det er en del nytt å sette seg inn i med denne her, men jeg begynner å få taket på det nå, sier han.

Metallteknikk på Forus har overtatt 350 kvadratmeter produksjonshall etter Hitec Products. Denne skal hovedsaklig brukes til montering og testing. Her er også et ekstra kontor og de skal inn med HPU slik at kunder eventuelt kan slutteste her. Ordrereserven på Forus har ikke vært så god som ønskelig i år, men dette jobber de knallhardt med og ting ser allerede ut til å ha snudd.



Produksjonssjef Ronny Gudmestad (til venstre) og operatør Ken Martin Thorbjørnsen (til høyre) demonstrerer hva denne fresen kan lage.

Metallteknikk er også stolte over å ha fått inn 3 nye lærlinger i systemet. Gaute Sagland Sjursen, Alf Håkon Gya og John Arne Bie Olsen på Bryne og Alexander Langås på Forus. – Dette er 4 nye spirer for fremtiden, sier Reiestad og smiler.

AS METALLTEKNIKK

# TAR GREP FOR Å ØKE KAPASITETEN

Bygget til Hitec Products på Forsand

Noen av de ansatte på Forsand i full sving med jobben som skal sendes til Singapore

I Hitec Products (HP) har de fokus på å få jobbene gjort effektivt, ha deler på plass til rett tid, riktig bemanning og levere kvalitet til avtalt tid. Dette er suksesskriterier de holder høyt i selskapet og er kjent for. Daglig leder, Tor Atle Deisz sier de allerede nå, jobber med å sikre full aktivitet i 2015.

## Stadig nye avtaler

Aktiviteten er stigende i Hitec Products om dagen, og de forskjellige avdelingene går som det suser. Oilfield System avdelingen som ble etablert i fjor, er godt stabla på beina og fortsetter veksten i henhold til planen. Det samme gjelder Ettermarked (Customer Support). Topside har signert kontrakter på flere pakker (CIU, WCP, HPU) som skal leveres til Statoil sine nye prosjekter i Korea. Subsea har signert ny rammeavtale med FMC, noe som er og blir veldig viktig for HP i fortsettelsen. Avtalen gir Hitec Products langsiktighet, mange flere prosjekter og krever at de stadig må utvikle seg. Utvikling er noe HP fokuserer sterkt på og er nok hovedgrunnen til at de hele tiden blir større.

Hitec Products åpner nytt produkjonslokale på Mælsosen inne på Forsand. Lokalene ligger ved sjøkanten og har direkte tilgang til dyptvannskai. Her skal de produsere de store unitene (CIU/MEG) som er for store til å produseres på Forus. Det nye bygget er utstyrt med store porter og en solid krane og det som produseres her skal fraktes direkte til og fra båt via kaien. Prosjektleder Tore Torkelsen og verkstedsjef Stein Inge Eie er veldig fornøyde med bygget og lokasjonen. Tore syns det er spesielt kjekt at de får vise de flotte norske fjordene til kunder fra inn og utland som vil besøke verkstedet. Stein Inge, som har fast base på Forsand sier han kan se laksen hoppe i sjøen like utenfor, så det er ingen tvil om at dette er en spennende lokasjon på så mange vis.

Hitec Products har også flyttet verkstedet i Forusbeen til Lura for å få økt plass og kapasitet. De nye lokalene er dobbel størrelse fra det de hadde på Forusbeen. Her skal det produseres systemer for brønnkontroll, systemer for kjemikalie og HPUer.

Det nye bygget på Lura

– Vi har tatt grep, fått utvidet produksjonskapasitet og vil øke bemanning ved innleie for å ta toppene som kommer fra mai og ut 2014. Med den antatte veksten på 75% opp fra fjoråret, skal vi ende opp med en omsettning på rundt 700mill i år. Selskapet har vokst kraftig siden 2010 og er nå etablert som et "stort" selskap, sier en tydelig stolt Deisz.

HITEC PRODUCTS

Bjartur Adalsteinn Stefansson og familien bodde i en søt liten by, Akureyri,  på nordkysten av Island. Økonomien og høy inflasjon var noen av faktorene til at de bestemte seg for å dra opp teltpluggene og søke et bedre liv i Norge.

# VI TRENGER EN GRUNN TIL Å STÅ OPP OM MORGENEN

Det er en tydelig god tone mellom Einar Svela (til venstre) og Bjartur (til høyre).

Bjartur reiste først alene for å bygge seg opp litt kapital, og dro etter et par måneder hjem til Island for å pakke sakene og ta med seg kona og deres 2 sønner. Dattera ble igjen for å gå på skole, men flyttet senere til Norge hun også.

Med utdannelse som skipsmekaniker i ryggen var det naturlig for Bjartur å se etter en jobb innen stål. Fra en bekjent islending ble han tipsa om at bedriften Brisco Tech søkte etter folk. Roald Deisz, far til Tor Atle Deisz, var leder i dette selskapet, og Bjartur jobba for han i hele 10 år. Helt til bedriften i 1995 ble lagt ned.

– Jeg ble veldig glad i Roald, han var en god sjef og er en god mann, sier Bjartur litt tenkende. I løpet av de ti årene ble han også godt kjent med Tor Atle, som på den tiden var skolegutt og farta rundt på mopeden som Bjartur til tider var med å mekka på. De delte de fleste sommerene sammen, når Tor Atle hadde sommerjobb hos faren. – Jeg har alltid likt Tor Atle. Han er nå blitt en flink forretningsmann som jeg ser sjelden, men når vi treffes i gangene er det alltid like hyggelig, sier Bjartur.

I 1995 begynte Bjartur å jobbe på verkstedet i Hitec Products. Etter hvert ble han verkstedformann.

– Etter en god periode som formann sa jeg fra meg leder ansvaret. Det ble for mye mas rett og slett, men nå er jeg her igjen da, ler han. I dag er han verkstedsjef på Lura med omtrent 25 mann under seg. Denne avdelingen er litt mindre enn andre avdelinger i systemet, noe som motiverer han veldig. Når Bjartur får ha oversikten, sørge for at karene holder orden på verkstedet og har systemene i orden, er han i sitt rette element. Inne på verkstedet kan en tydelig se at dette er noe lederen er opptatt av. Her har alt utstyr sin plass, ting står på beine rekker og det er system i arbeidsflyten.

Når vi går rundt i lokalene treffer vi på flere karer som har vært lærlinger under Bjarturs lederskap. En av dem er Einar Svela. Han har tydelig en god tone med sjefen sin når han spøker med at Bjartur er gått ut på dato. Begge ler.
– Når jeg var lærling var Bjartur en god leder, streng, men rettferdig, legger Einar til.

Hitec Products flyttet inn på Lura i begynnelsen av 2014. Størrelsen og fasongen på bygget passer godt til det de holder på med på Lura. Med porter på begge langsidene er alt godt tilrettelagt for å få produktene fort inn og ut igjen uten å måtte omrokkere på ting. Bjartur mener dette verkstedet på Lura er det beste de har hatt noensinne.

***–Hva tenker du om Hitec Products som arbeidsplass?***
– Hitec Products driver på en litt spesiell måte. De har få, men strenge regler. Så lenge de ansatte gjør jobben sin skikkelig får de til gjengjeld mye frihet. De driver også veldig fleksibelt. Få vi en hastebestilling, omrokkerer vi det som må til og får dratt oppdraget i land.

## Ser verdien i utvikling, etter hvert

–Før var alt luftstyrt. Vi måtte gjøre mye mer rørlegging. Luft måtte ledes til det som skulle styres. Nå har det meste blit automatikk og alt leder til en liten svart boks som styrer alt. Automatikk er ikke min sterkeste side, men jeg kan se at det er blitt enklere å lage kompliserte ting.
Når Norge i 2006 måtte innføre HMS rutiner i bedriftene, var ikke Bjartur særlig begeistra. – Hvorfor gjøre alt så komplisert når det allerede fungerer så greit med måten vi jobber i dag, mimrer han. Etter en stund så jeg jo faktisk at de nye rutinene bar mye positivt med seg likevell. Folk ble tvungne til å holde orden i sysakene sine og en kar som meg liker jo nettopp dette veldig godt, flirer han.

Bjartur blir 67 år til høsten. Han sier det kom brått på når folk begynte å spørre han om pensjonering og hadde slett ikke tenkt over at det nærmet seg eller hva han ville gjøre med det.

– Om jeg i det hele tatt skal gjøre noe med det blir det å redusere arbeidstidene litt, ikke slutte helt. Jeg trenger en grunn til å stå opp om morgenen, trenger faste rutiner, noe å gå til. Hadde jeg ikke hatt en jobb å gå til, ser jeg for meg det hadde blitt mye sofasitting. Tanken på det tiltaler meg ikke. Men, når tiden en dag er inne, vil jeg nok bruke mer tid på å spille golf og reise litt til Spania, smiler Bjartur lurt.

Tore Høien og Ottar Anfinnsen med en av de ferdige dørene til Xnor

# Å LAGE DØRER BURDE JO VÆRE EN ENKEL SAK

Det relativt nye selskapet som spesialiserer seg på branndører, har hatt alt annet en en enkel start. Det å starte helt fra bunn, produktutvikle, produsere og få godkjent branntestene krever noen harde hoder. Når fjellene er tøffe å bestige, blir seieren enda større når en endelig er kommet over. Lederen i selskapet, Arvid Løkke, er begeistra når han forteller at de nå har fått godkjent 2 typer dører. En A60 lukkedør og en skyvedør som bl.a. skal leveres med Ex motor for innstallasjon offshore i sone 1. Skyvedøren har de meldt inn til Innvasjonsprisen på ONS 2014. Kryper de opp på denne listen, kan det få uante positive konsekvenser.

– Markedet tilsier at det er behov for produktene våre, så det vi fokuserer på nå er å gjøre oss kjent for potensielle kunder og få i gang salget, sier Arvid. Han leder og følger opp det generelle arbeidet med branndørene, og har startet med salg av dørene. I den forbindelse har han nettopp dratt i land en stor rammeavtale med en kunde i Danmark.

Sterke bidragsytere for det  produksjonstekniske, Ottar Anfinnsen og Tore Høien er begge enige i at utviklingen av branndører var en langt mer vanskelig jobb enn forventet.

– Da jeg ble med Xnor på å utvikle dørene, tenkte jeg at dette skulle bli en enkel jobb. Det er jo bare en karm og et dørblad med isolasjon inni. Men der tok jeg feil, flirer Tore.

Det er nå dette begynner å bli virkelig spennende. Vi har produktene, vi har ideene og vil nå jobbe mer fokusert med å finne de optimale løsningene på produksjonsrutiner og effektivitet, legger Ottar til.

De første solgte A60 branndørene i syrefast stål, montert i en flyttbar container.

De to kreative karene jobber nå med utvikling og branntesting av flere nye dører. Blandt annet en lettvekter dør i svart stål i brannklasse B15 og en ny syrefast A60 dør med vindu og "hoseport".

XNOR®

John Dale i samtale med 2 ansatte

# NØKKELEN ER FOKUS OG KONTROLL

Fjell Industries har eksistert siden 1972, og ble i 2013 kjøpt opp av BR Industrier. Fjell Industries er et mekanisk verksted som fokuserer på prefabrikasjon av struktur, rør spoler, trykktanker, varmevekslere og tørker. De har kunder innenfor onshore og offshore virksomhet. Største delen av omsetningen er innenfor norsk sokkel. Fjell Industries sine kunder er fordelt på operatører og andre V&M selskaper.

I løpet av 2013 og første halvdel av 2014 har Fjell Industries gjennomført en optimaliseringsprosess i organisasjonen. De har justert på rutiner når det kommer til prosjekt, reorganisert i administrasjon og i produksjon for å kunne jobbe mer effektivt. De har også fokusert mye på systemer, for å kunne dokumentere alle ledd i produksjonen og sett på hvordan de kan gjennomføre jobbene mest effektivt.

– Vi har fått inn en del jobb som vi ikke hadde tilgang til i fjor, og det er nå god aktivitet på verkstedet. Hver mann har full dekning, og de ansatte er motiverte. Jeg er veldig fornøyd med medarbeiderne her. Alle tar ansvar og viser initiativ.

John ser på markedet fremover som veldig positivt. Når de store operatørselskapene skal spare milliarder av kroner, blir arbeid ofte gitt til mindre selskaper som Fjell Industries.

## Ingenting kommer gratis

John begynte som leder i Fjell Industries i 2013. Han har lang fartstid i fra lignende industri, både nasjonalt og internasjonalt. Den erfaringen og kontaktnettverket tar han med seg inn i Fjell Industries.

–Olje og gass bransjen har høy aktivitet og krav til korte leveringstider, så det å være leder her byr på fleksibilitet og spennende dager. Ingenting kommer gratis her i livet. Skal vi få til noe, må vi virkelig stå på. Og det syns jeg de ansatte i Fjell er gode på.

## Jobber og avtaler som Fjell har inngått:

- Prefabrikasjon av Quad prosjektet for Wartsila.
- Fjell Industries er pre kvalifisert som leverandør for Reinertsen som hasteverksted innenfor V&M.
- Rammeavtale for Apply Sørco på prefabrikasjon V&M avtale for plattformene Brage, Grane og Kvitebjørn.
- Ny kontrakt med Apply Leirvik på varmtvanns beholder til Gina Krog plattformen.
- Kontrakt med Fjell Technology på inndampingsanlegg for NSO.
- Rammeavtale med Aibel innenfor V&M.

FJELL INDUSTRIES

Fra venstre: Jonny Berland og Rune Eiken

# GRUNNLAG FOR SUKSESS

## Selv om BRI Cleanup kunne ønsket et høyere aktivitetsnivå i starten på 2014 arbeides det nå med å klargjøre for offshore operasjoner både i Nordsjøen og i Asia. De forventer høy aktivitet andre halvår 2014.

På verkstedet til BRI Cleanup står det nå 5 nye Dynamic Desandere. De går gjennom fullskala tester og er så og si klar til bruk. Disse skal ut til Nordsjøen og Malaysia.

### Kontrakter

Statoil har tildelt BRI Cleanup kontrakt for leveranse av Dynamic Desander med personell for brønnintervensjons arbeid på Veslefrikk. Denne kontrakten er den første direkte leveransen til Statoil. – Tildelingen er en anerkjennelse på at vår teknologi, tekniske løsninger, utstyr og organisasjon er i henhold til Statoil sine krav, sier dalig leder, Asgeir Kobbeltvedt stolt. Jobben starter første uken i juni.

Petronas, det statlige oljeskapet i Malaysia og BRI Cleanup har inngått en avtale for testing av de patenterte Dynamic Desanderene på Bokor feltet i Malaysia. Sandproduksjon på Petronas sine offshore installasjoner skaper store utfordringer for rørledninger og annet utstyr om bord på plattformen, med resultat at oljeproduksjonen må reduseres. Ved uttak, rensing og håndtering av produsert sand, vil oljeproduksjonen kunne økes. Pilotprosjektet starter i juni og har en forventet varighet på omtrent en måned.

– Petronas eier alle oljereserver i Malaysia, og vi har store forventninger til hva denne kontakten vil blir til fremover, sier en engasjert Asgeir.

– Da vi ser økende aktivitet fremover vil vi i nærmeste fremtid styrke organisasjonen vår med flere medarbeidere. Jeg har stor tro på at siste halvdel av dette året skal legge grunnlaget for et fantastisk 2015 for BRI Cleanup, avslutter Asgeir.

Fra venstre: Jon Arne Hammersmark (BRI Cleanup), Rolland (Petronas) og Bjørn Nesbø (BRI Cleanup) på Bokor plattformen i Malaysia

BRI Cleanup

Hallvard Rabben

# SATSER PÅ GLOBALE SAMARBEIDSPARTNERE

## BRI Well Services holder for tiden på med et omfattende nybygg program på utleie utstyr for inn- og utland. Det er et stort behov for de patenterte Junk Trapperene, der de ser et voksende marked globalt. Nye markeder åpner seg og endringer i kundenes ønsker gjør at de må tilpasse seg. Nå utvides utstyrsparken med 70 nye Junk Trappere. Disse har lang levetid og er en betydelig investering for BRI Well Services for de neste ti årene.

Junk Trapperen, stjerna i BRI Well Services

BRIWS har inngått en global avtale med Weatherford på utleie av Junk Trappere. Samarbeidet øker stadig i omfang, og de går en spennende tid i møte. De satser nå mer på globale samarbeidspartnere, og ser eksempelvis at samarbeidet med Weatherford vil kunne nå ut til nye kunder verden over.

– Vi ser også en endring i kundenes behov for faste utstyrspakker, tilpasset bestemte lokasjoner og rigger her på norsk sokkel. Dette er veldig spennende for BRI Well Services og gir oss muligheten til å være med å konkurrere på større leveranser, forteller daglig leder, Asgeir Kobbeltvedt.

De har nå fått en kontrakt på to år med FMC om å produsere spesialdesignet utstyr og leie ut en komplett utstyrspakke. Dette vil gi BRI Well Services en jevn pengestrøm og stabilitet, og de ser at denne nye måten å jobbe på kan være en god strategi å satse videre på. Verkstedleder i BRI Well Services, Hallvard Rabben, har i alle år ytt en ekstrem service for kundene. Han har kjørt ut og pakket utsyr, dag og natt, helger og kvelder. Dette sammen med at de er en lokal leverandør, er noen av grunnene til at BRI Well Services har fått en unik posisjon hos FMC.

Første halvdel av 2014 har vært preget av en noe lavere omsetning grunnet mangel på nytt utstyr, men optimismen er stor for siste halvdel. – Vi har tro på at 2015 kommer til å bli et år hvor vi virkelig ser resultatene av investeringene vi gjør nå, sier Asgeir.

BRI Well Services

Per sjekker hver minste detalj på flyet før han skal ta det opp i lufta

# FRILUFTSMANNEN SOM SKAL KRYSSE NORDSJØEN I MIKROFLY

Per Høyland er en kar med mange sider. Han er leder for beis-avdelingen til NOT på Thu, han er flyveinstruktør, ektemann, far, bestefar, motorsykkelentusiast, er på landslaget i mikroflyving og har egen flyplass hjemme på gården. Dette er en mann som oser galskap, levd liv, men samtidig raushet, lojalitet og omtanke for andre.

Per begynte i Jæren Zink for omtrent 4 år siden. Etter en stund fikk han utfordringen fra Geir Ove Salte om å ta over som avdelingsleder i "300 Beis" for å få avdelingen på rett kjøl.

– Jeg er veldig glad for at Geir Ove gav meg muligheten til å vise hva jeg kunne. Ikke alle har like lett for å se personen bak tatoveringene og gulltennene, smiler Per lurt. NOT, sammen med BR Industrier, er hans eneste sponsor og Per har dekorert flyet i alle vinkler med NOT farger og logo. Turen han skal legge ut på blir ingen billig affære, så sponsorene skal hvertfall vise godt igjen slår han fast.

## Flyr for å hedre Tryggve Gran

30 juli 2014 letter Per Høyland og navigatør Håkon Foss fra Cruden Bay i Scottland med mikroflyet til Per. Turen skjer på dagen 100 år etter Tryggve Gran, den første til å krysse nordsjøen i fly, startet på sin enda mer risikable tur i samme ruta. De vil sove på samme hotell som Gran, lette fra samme marka, og lande på Reve. Her ventes det en skare av mennesker og fly som vil ta imot dem.

## Kalkulert risiko

Flyet med 100 hestekrefter ligner mest en moped med vinge. Her er det kun plass til de to karene og en flatpakket redningsflåte på brystet. Fallskjerm er det ikke rom for. En ekstra tank med bensin monteres på flyet. Går alt som det skal, regner Per med at de vil ha omtrent fem liter igjen når de lander på Reve, onsdag 30 juli.

– Klart det er en risiko, men det er en kalkulèrt risiko, så vi tenker nok det skal gå bra. For å forberede seg på ubehagelige overraskelser har de fått med seg et kurs i å havarere med helikopter. En av øvelsene var å ta seg ut av helikopteret under vann. Her er det lett å miste orienteringsevnen og svømme feil vei.

– Om det skulle gå helt galt på nordsjøturen, har vi trent på å hoppe ut av flyet på hver vår side før vi når vannflaten. Følger vi med ned vil vi bli fanget under vingen og vil ikke ha mulighet til å komme oss ut. Per har skaffet til veie samme type overlevingsdrakter som helikopterpilotene bruker, så han mener de har tatt de forhåndsreglene de skal og at sikkerheten skal være så godt på plass som den kan for en vellykket tur.

Flyturen fra Cruden Bay rett nord for Aberdeen, over nordsjøen til Reve på Jæren er beregnet å ta 4 timer

**DEFINISJONEN PÅ MIKROFLY:**
Mikrofly (eller et mikrolett fly) er et bemannet motordrevet fly med ikke mer enn to seter og med maksimal tillatt startmasse som ikke overstiger 450 kg for toseters landfly. Flyet må ha en steilehastighet, eller styrbar hastighet, VSO, (motor på tomgang) på mindre enn 65 km/t (35 knop).
*Hentet fra wikipedia.org*

Kenneth Folkvord, leder for NOT Overflatebehandling på Håland

# SATSER STORT I 2014

# EKSPANDERER PÅ FLERE LOKASJONER

## 2014 er allerede blitt et spennende år for Norsk Overflate Teknikk (NOT). På alle anleggene er det fullt trøkk. NOT setter opp nybygg og utvider på flere av lokasjonene, og anslår å bruke 40-50 millioner på bygg i løpet av året. Her snakker vi investeringer for fremtiden.

Ute på Håland i Time kommune, har det blitt satt opp et helt nytt bygg på rungende 1200 kvadratmeter for NOT Overflatebehandling. Dette anlegget er lagd for å legge Xylan, et teflonbelegg som blir mye brukt offshore, men kan også utføre finere lakkering. Anlegget vil bli det mest moderne i Norge innen overflatebehandling. Daglig leder, Geir Ove Salte viser stolt fram det nye bygget. Begeistringen ligger utpå når han peker og forteller, og øynene glitrer i stil med veggene.

Kenneth Folkvord, daglig leder i NOT Overflatebehandling, har ventet lenge på at dette bygget skulle bli en realitet.

– Det har vært noen hindringer i veien, men i juli pakker vi sakene og flytter inn. Jeg er mer klar enn noen gang til å ta fatt på oppgaven med å få dette opp å gå, og jeg tror nok ikke det tar mange månedene før vi har fått innkjørt maskinene og fått kvaliteten opp å gå i vår standard.

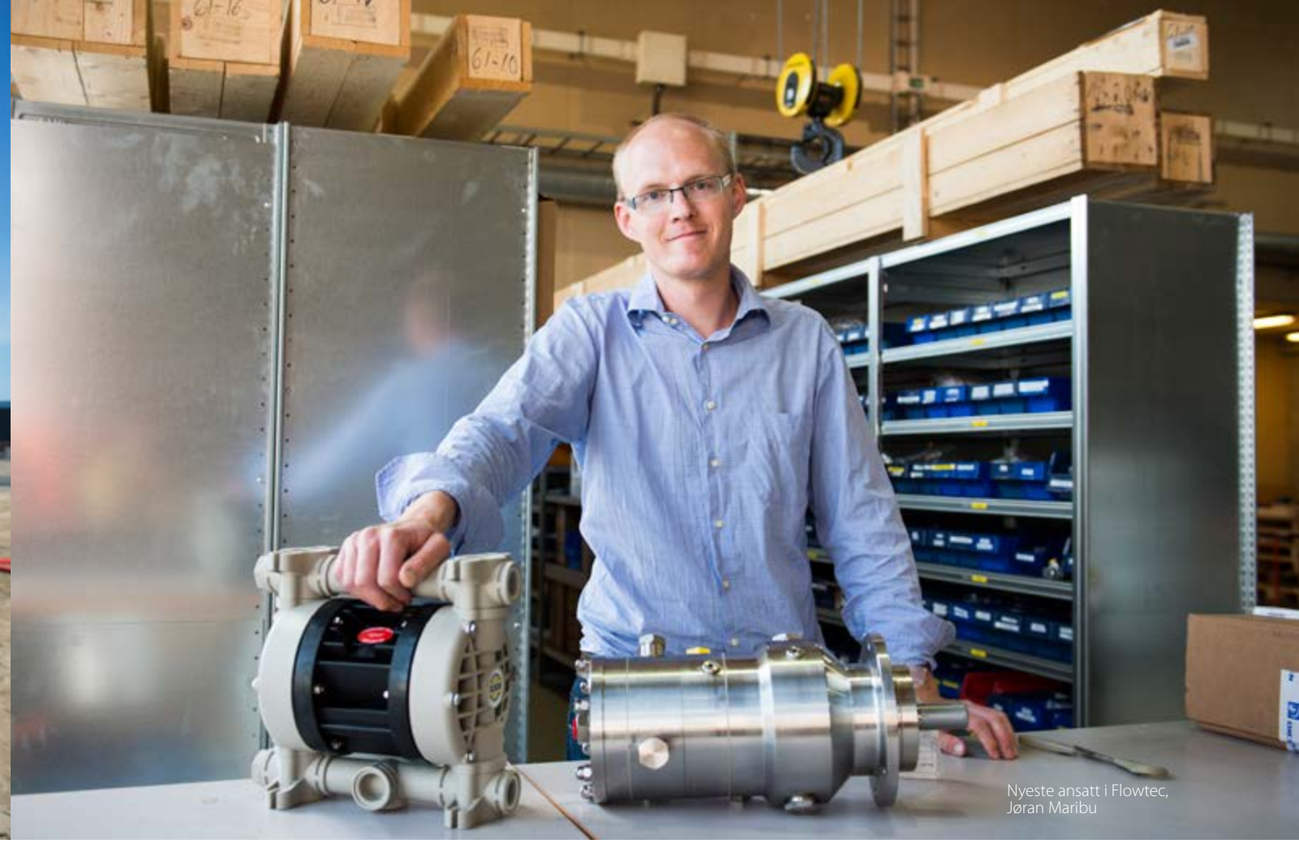
I Vardheia på Bryne, har NOT Overflatebehandling fått nye kontorer og kantine.

Nede på kaien til OneCo i Sandnes, er det nå full drift i anlegget til NOT Industrimaling. Anlegget er på 520 kvadratmeter og er spekket med det nyeste utstyret på markedet. Her utføres sandblåsing, maling, metallisering og til høsten brannisolering. Beliggenheten på kaien og de høye portene på hele 11 meter, gjør at de kan ta imot varer både fra sjøveien så vel som fra land.

I Larvik starter NOT Sinterco Pulverlakk et nytt pulveranlegg i det enorme bygget på 3500 kvadratmeter. Her kan de ta tunge konstruksjoner og anlegget er på topp når det gjelder teknologi.

Noen nyansettelser er det blitt som følge av utvidelser og totalt sett ser utsiktene for 2014 veldig bra ut. I disse dager utføres det tester på overflatebelegg i samarbeid med Sintef.





Nyeste ansatt i Flowtec, Jøran Maribu

# STEG FOR STEG I RIKTIG RETNING

Flowtec har hatt en god start på året. De har hatt en økning på 40% fra i fjor og ser fortsatt mot økt vekst for 2014. Nyansatt Jøran Maribu er siste nyansatt i Flowtec. Han begynte som inneselger/teknisk pumpesalg på slutten av fjoråret. Jøran startet innen olje og gass industrien i 2001 og har ette hvert opparbeidet seg bred bransje erfaring.

– Flowtec har kjekke ansatte, godt arbeidsmiljø og jobber mot et enormt spennende marked, sier en fornøyd Maribu.

Tubing ble for alvor et satsningsområde for Flowtec i 2013, og utvider nå stallen med et nytt superprodukt. Det nye for 2014 er Sandvik Medium Pressure tubing i edlemetaller som Superduplex(SAF2507) & 6M0 i henhold til Norsok spesifikasjoner. Denne nye typen tåler høyere trykk og det harde offshore miljøet. – Nå har vi ikke bare Norges største tubing lager på Forus, men også det mest komplette Medium Pressure Tubing lageret, sier daglig leder Halvor Bergsaker.

Bifold Solenoider er nå også nominert til Ivar Aasen plattformen (Felt Operatør Det Norske Oljeseksap), noe Bergsaker er meget fornøyd med. Dette er bare starten på et stort strategisk og målrettet arbeid våre motiverte ansatte jobber mot, avslutter Bergsaker.

**Info om Ivar Aasen(16/1-9):**
Tidligere Draupne, ligger omtrent 30 km sør for Grane og Balder. Ivar Aasen-utbyggingen omfatter utvinning av ressursene i tre funn, Ivar Aasen (PL 001B) Hanz (PL 028B), og West Cable (PL 001B OG pl 242), i blokkene 16/1 og 25/10. Feltene bygges ut med en bemannet produksjonsplattform plassert over Ivar Aasen-reservoaret og et undervannsanlegg på Hanz knyttet opp mot Ivar Aasen-plattformen via strømningsrør og kontrollkabel. Den faste produksjonsinnretningen skal knyttes til Edvard Grieg-innretningen.

# LEVERANDØR AV ELEKTROTJENESTER PÅ OSLO LUFTHAVN

## For tiden pågår en storstilt utbygging av Norges hovedflyplass – Gardermoen. Terminalen utvides med 117 000m2, det bygges blant annet en ny pir, 21 oppstillingsplasser for fly og et nytt bagasjeanlegg.

OneCo har en stor kontrakt på elektro som omhandler 52.100 m2 i ny terminal - Service Bygg Vest og ombygging av 24.930 m2 i eksisterende terminal - Service bygg Øst. Byggestart var 2011 - med ferdigstillelse våren 2017. "Vi er stolt av å være en solid leverandør av elektrotjenester på OSL. Det er et stort prosjekt som går over mange år. Etter utbyggingen er ferdig skal flyplassen kunne håndtere 28 millioner passasjerer", sier prosjektleder i OneCo, Knut Andersen

Dette er den desidert største enkeltleveransen til OneCo innen elektro på Østlandet. Selskapet har derfor etablert et dyktig team av medarbeidere på Gardermoen. Ressursene, som nå er samlet i OneCo Elektro AS er blitt godt kjent på anlegget.  "Teamet vi har på Gardermoen utgjør vår suksessfaktor. Det er et stort engasjement for prosjektet - og for at leveransene skal leveres med rett kvalitet og til rett tid", sier Bård A. Nielsen, daglig leder i OneCo Elektro.

Etter tre år med kraftig vekst og mange nye enheter som er lagt inn i OneCo var tiden inne til neste steg i utviklingen av selskapet. Fra 01.01 2014 er OneCo organisert i fem regioner og en landsdekkende divisjon som dekker samferdsel. Ved å gjøre dette oppnår de økt konkurransekraft, bedre utnyttede ressurser og vi vil fremstå mer samordnet på markedet.

OneCo har stort sett hatt en god start på 2014 innen alle regionene. På tross at det har vært noe strammere marked innen olje og gass-markedet har OneCo inngått avtaler med flere av de største utstyrslevrandørne, som Aker Solutions, NOV og Cameron. Det er også tegnet en større rammeavtale med Aker Solutions MMO

Også innen samferdsel har det vært svært god ordretilgang i Q. Totalt har det blitt inngått kontrakter for ca. 350 millioner i denne perioden innen samferdsel.

En av de viktigste suksessfaktorene for OneCo er vår evne til å gjennomføre prosjektere i henhold til kontrakt. Det er derfor satt i gang et opplæringsprogram av prosjektledere som både inneholder veiledning i prosjekter, prosjektoppfølging samt opplæring i kontrakts-juss og prosjektledelse.

I god OneCo – ånd har de også for 2014 en konkurranse blant ansatte som et annet tiltak for å forsterke fokus på gode leveranser som skal sikre resultatene i år. Annenhver måned velges en av medarbeiderne som har bidratt spesielt til god leveranse, til å bli "månedens OneCoer". Alle «Månedens OneCoer» vil få delta på neste OneCo-ekspidisjon. Denne gang blir det å følge i «Vemork-sabotørenes fotspor» fra Hardangervidda  til Vemork kraftstasjon. Gjennom denne «ekspedisjonen»  vil de la seg inspirere av noen som hadde satt seg tøffe mål og som virkelig måtte yte mye for å oppnå resultatene. Hittil i år er det Tom Soma, Atle Lægraid og Thomas Humphreys som er trukket ut til å bli med på turen.

Tom Soma da han fikk prisen for månedens OneCoer

# NÅR UT TIL NYE KUNDER

Landbruk & Maskin AS har hatt en kjempegod start på 2014. De har økt omsetning på landbruk, men mest på industri. Sammen med kutt i kostnader, gjør dette at de ligger langt foran fjoråret.

Den kraftige økningen på industri kommer fra pumpeleveringer til shipping, oljevernberedskap (oljeskimmere) og jernbane (septiktømming). Disse leveringene går stort sett gjennom større selskaper som tilbyr hele pakker til skipsverft, jernbane osv.

For Landbruk&Maskin er våren en spesielt god tid på året. Nå er det fullt kjør på landbruksvarer som skal ut, spesielt gjødselutstyr. Det går jevnt med norskproduserte Rekordvogner, gjødselmiksere og pumper. Joskin har også kommet med en ny enkel og rimelig vogn, som heter Alpina. Men det som viser best igjen på omsetningsøkningen på landbruk, er salget av Joskin entrepenør vogner. Her er de opptatt av å levere riktig hjulutstyr på vognene. Store hjul, som ruller lett er stabile i bratte hellinger, og flyter godt på bæresvak jord.

– Vi har fått vår første kontrakt for levering av pumpestasjon og tømmeutstyr til Jernbaneverket. De har lenge prøvd å komme seg inn som leverandør til jernbaneverket, men det har vist seg at veien å gå var gjennom de store entreprenørselskapene og bli en del av en totalpakke. I disse pakkene tilbyr Landbruk og Maskin pumpestasjoner, tømmeenheter og friskvanntilførsel. Dette er en stor ordre for oss, og vi er nå midt i monteringsprosessen på Lillestrøm stasjon, sier en fornøyd Øystein Røyneberg. De har også levert anlegg til stasjonen i Drammen.

– Vi har en knallgod gjeng ansatte, men mangler en god selger. Dette jobber vi med å finne, og gleder oss til å få et nytt medlem i gjengen vår, sier Røyneberg.

Nils Petter Blomstereng fra Bardufoss slukker gress og lyngbrann som er kommet ut av kontroll ved hjelp av gjødselvogna.

Fra monteringen i Drammen. Her sender Landbruk og Maskin en av sine ansatte og en fra produsent til å montere.

Harald Østrem foran bilen sin

# DE VET HVA SOM SELGER

Rekord Transport har også hatt en mye bedre start dette året enn i fjor. De har kvittet seg med kransemien, og har nå god kontroll på den transporten de er virkélig gode på.

Med fire gode sjåfører og fire biler i full drift, er de nå inni en veldig god periode. I et lite selskap som Rekord Transport er hver enkelt ansatt ekstremt viktig. De vet at smilende og flinke sjåfører er attraktivt og kan med en klapp på skulderen fortelle at de hele tiden får nye kunder i tillegg til BRI bedriftene.

– Videre fremover velger vi å ta godt vare på de faste kundene vi har, samtidig som vi skaffer oss nye i de samme retninger vi driver i dag. Transportbehovet er økende, og samtidig som det lukes vekk flere og flere useriøse aktører, ser vi at dette vil være med å danne en tryggere fremtid for oss som vil drive seriøst. Flinke folk og en jevn fornying av utstyr, gir oss et godt grunnlag for videre vekst fremover, sier Øystein Røyneberg.

Harald Østrem har jobbet i Rekord Transport i tre år nå. Han var tidligere i NOT systemet, og har totalt rundt ti års erfaring med transport i og utenfor distriktet. Dette er en mann som vet hva han gjør, og har klare tanker om hva som skal til for å holde kundene fornøyde.

– Vi må være tilgjengelige hele døgnet, være løsningsorienterte, holde humøret og positiviteten oppe samme hva vi havner oppi, og løse utfordringer så fort de oppstår. At alle sjåførene jobber med denne mentaliteten, tror jeg er grunnen til at vi faktisk får det til. Ingen vil bruke en sjåfør som henger med leppa og sturer. Det er vi, med humøret vårt og kunnskapen vår, som selger og som gjør at kundene vil bruke oss videre, sier Harald.

– I Rekord Transport har sjåførene alltid en god tone og vi er veldig sammensveiset. Dette sammen med en variert hverdag, gjør at jeg stortrives i jobben min.

Størsteparten av kundene er internt i BRI systemet, men de har også kunder utover konsernet. Harald forteller at de blant annet har hatt rekordmye transport av gress fra østlandet, på grunn av en dårlig vår i fjor. Så det er også mange bønder som bruker Rekord Transport utenom de industrielle kundene.

Erlend Gjertsen visen frem
Test og Flushe HPU SO 2469

# NOS ER I STADIG UTVIKLING MED NYE SPENNENDE PROSJEKTER

Rental avdelingen har nettopp levert en spesialbygget HPU til Aker Solution for Statoil. Hitec Products har bygget HPU som skal brukes til å drifte skidde planelet på Snorre A. SO 2469 er en av de siste nye T&F HPU på markedet.

En engasjert Erlend Gjertsen, salgssjef for Rental, forteller at de skreddersyr spennende løsninger etter kunden sitt behov og ser frem til flere spennende oppdrag. – Om oppdragene vi får er veldig utfordrende, tar vi alltid dette med et smil. Utfordringer tar oss videre, sier Erlend.

– Det starter ofte slik at kunden står ovenfor et problem og kontakter oss for å se om vi kan hjelpe. I noen tilfeller har vi uniten som dekker kunden sitt behov på lager og andre ganger bygger vi etter ønske. Samarbeid med bedriftene internt i BR Industrier og tilgangen til all kompetansen som ligger i konsernet gjør oss fleksible og styrker oss i markedet, sier Erlend.

– Verkstedet i NOS har stort fokus på boreutstyr,  kvalitet og leveringsdyktighet er satt i høysetet. For å imøtekomme kundens ønske om kort leveringstid har vi bygget opp et rikholdig reservelager av de delene som er mest akutelle. Det uføres cat IV service, da spesielt elevator og powerslips men også andre produkter. Vi har flinke og engajerte medarbeider som gir sitt ytterste, det er vi stolte av sier Service Mananger, Jan Petter Husebø.

Jan Petter Husebø

Nos levere et bredt spekter av kjemikalier og har nå kjøpt opp Kjemi AS som styrker NOS posisjon markedet innenfor olje og gass sektoren.

NOS vet at kundene trenger gode leverandører med på laget for å styrke sin posisjon og dette tar NOS på alvor; ONE STOP SHOP!

Sjekk ut de nye nettsidene til Norwegian Oilfield Supply: ***www.oilfieldsupply.no***

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY

Espen Stokka og Espen Fjermestad
med noen av kjerneproduktene i NHS

# UTFORDRINGER GIR VEKST

## - OG DET ER NOE DE SETTER PRIS PÅ I NORWEGIAN HOSE SUPPLY

De liker å jobbe "litt under radaren" slik at konkurrentene ikke alltid får enkel tilgang på hva og hvem de jobber med. Aktørene i bransjen er begrenset, så NHS forsøker å holde seg til sin egen filosofi og strategi. Av den grunn ønsker de ikke alltid å røpe alle sine veivalg og fremtidsplaner.

Det de kan si, er at de fortsatt ønsker de kundene og prosjektene som krever solid fagkunnskap innen slanger og kuplinger – det er det som gjør at de kan fortsette å utvikle selskapet i henhold til ambisjonsnivået.

NHS har jobbet med å posisjonere seg mot mange spennende kunder, og det begynner å bære frukter i form av flere store ordre.

Til og med 2013 bestod NHS av to avdelinger med litt ulikt utvalg av produkter og tjenester. Avdelingen som de tidligere omtalte som NHS – adv subsea, er skilt ut i eget selskap – BRI offshore.

Total solgte NHS for 28 millioner kroner i 2013. Selv uten avdelingen som nå er skilt ut, forventer NHS å selge for 40 millioner – i slanger, kuplinger og relaterte tjenester i 2014. Dette inkluderer avdelingen deres i Kristiansand.

Robert Engedal,
ny leder i NHS

Vi har fått noen flotte prosjekter med komplette løsninger for lasteslanger og klassejobber på rigger. Utleie av container/slangeverksted, er også en del av det vi tilbyr for denne type jobber.

NORWEGIAN HOSE SUPPLY

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

**Returadresse:** Br Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 11 virksomheter og sysselsetter 1500 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**

# ONS 2014
## UTFORDRER ETABLERTE SANNHETER

ONS 2014 går av stabelen 25-28 august. I år begynner selve messen på en mandag, og BR Industrier kan besøkes på stand 288 i hall B. Bedriftene som skal stille i år er: Hitec Products, AS Metallteknikk, Norsk Overflate Teknikk, Norwegian Oilfield Supply, Norwegian Hose Supply, BRI Cleanup og BRI Offshore.

Tirsdag kveld skal BR Industrier, tradisjon tro, arrangere ONS fest. Denne gang tar vi kunder og samarbeidspartenre inn til industriområdet vårt på Helle i Forsand kommune.

Om Forsand kommune blir det gjerne sagt at her er mye vanskelig. Ryfast og mulighet for en nedlagt ferje er blant noen av faktorene. Men det er ingen tilfeldighet at BRI har etablert seg her inne. Noe av grunnmuren i konsernet går på nettopp dette med å utfordre etablerte sannheter og gå sine egne veier. Sier noen at det er umulig å drive forretning på Forsand, sier vi det er *mulig*.

Denne kvelden vil i kjent BRI stil være preget av action, rock´n roll og trøkk. Denne gang i nydelige naturomgivelser. Her vil vi gi gjestene våre et innsyn i vår satsning, begeistring og entreprenørskap.