BRI INFO

01/15

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
Landbruk & Maskin

10 **Nye Desandere**
Samarbeid med
6 BRI bedrifter

HITEC PRODUCTS · NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY · kjemi as · OneCo · BRI OFFSHORE · BRI Cleanup · BRI Well Services · NOT NORSK OVERFLATE TEKNIKK

AS METALLTEKNIKK · MT-TECHNOLOGY AS · XNOR · EIK SENTERET · REKORD TRANSPORT · Landbruk & Maskin

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

BRI JOBBER HARDT OG ER PÅ OFFENSIVEN

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!
Når jeg sitter her å skal skrive lederen, tenker jeg på hvor glad jeg er for at vi driver forretning utifra Rogaland og Vestlandet. Vi er heldige! Jeg er svært glad for alle de ansatte som vil jobbe hos oss. Glad for at vi tidlig etablerte en industriell plattform, der lidenskap interesse og entreprenørskap fortsatt virker og dyrkes gjennom våre ledere og ansatte.

Selv om de siste 12 månedene har gått med til reetablering av konkurransekraft, er jeg både stolt og ydmyk over at BRI er mer økonomisk solid enn noen gang.

Det siste året har vi jobbet hardt med grunnmuren i konsernet. Vi har valgt å selge ut Fjell Industries, Flowtec og NHS, igjen for å forsterke grunnmuren og spisse vårt industrielle fokus. Etter desse tre realiseringene, så vil BRI ha en konsernomsetning på ca 1,5 mrd, og målet er å ligge der de neste 24 månedene og bare ha fokus på konkurransekraft og teknologiutvikling.

Jeg har selv vært styreformann i OneCo siden starten, og må ta min del av ansvaret for at selskapet gjennom ukontrollert vekst, i dag har betydelige utfordringer. Vi har tatt betydelige grep gjennom Leif Magne Nordbø som er ny styreformann i OneCo og BRI Management som har satt OneCo under administrasjon og reetablering. Dette skal vi få til, med mange dyktige ansatte, gode kunder og leverandører og vi har definitivt en god fremtid i vente. Men det er en hard prosess selskapet må gjennom, for å komme dertil. Jeg ser igjen viktigheten av at vi gjennom de siste 30 årene har bygd opp et solid BRI.

BRI Agri går veldig bra, er under stadig vekst og betydelige ekspansjonsplaner er under planlegging. I de oljerelaterte bedriftene våre jobber vi med betydelig forbedring av konkurransekraft.

Det jeg nå ser på oljeservice siden, er brutalt, for de ansatte som mister jobbene sine, og det er også brutalt for meg at vi må skuffe så mange ansatte. Nå har det vært en tøff vår, og jeg frykter dessverre det skal bli en enda tøffere vinter. Men vi gjør hver dag offensive grep, for å sikre at grunnmuren holder gjennom stormene.

Det er med stor begeistring at jeg ser at BRIs nye selskaper er i positiv utvikling. Jeg tror grasat på fremtiden, tror på lederene våre, på de ansatte, og jeg tror på den markedsdifferansierte grunnmuren vi har. Jeg ser også betydelige muligheter for vår industrigruppering.

Jeg reiser igjen til Hellas denne måneden for å gjøre opp status og tune sikte for en fremtid med nye muligheter.

Ønsker alle en riktig god sommer!
Konsernsjef i BRI Bjørn Rygg

2014 ble et år hvor alt skjedde på én gang. Alt har vært i bevegelse, på godt og vondt. Dette er litt av grunnen til at vi ikke har lagd et nytt nummer av BRI Info siden i fjor sommer. Men nå er vi endelig i gang igjen, og denne utgaven er spekket med informasjon og historier fra året som er gått.

Vi får bli kjent med 2 nye selskaper i BR Industrier. Kjemi AS som holder til på Orstad, og NOS Service AS som er i full sving nede på basen Sandnes. Ellers får dere også bli litt kjent med den nye styreformannen i OneCo, Leif Magne Nordbø.

I januar 2015 ble administrasjonen i BRI til BRI Management. Folka i denne gjengen er presentert på baksiden. Dette har også ført med seg en del endringer, og vi har dratt i land et meget spennende prosjekt på Forus Travbane. Dere får lese mer om det og se kjekke bilder fra denne eventen.

Ellers ble redaktøren selv, offisielt en del av konsernet i august 2014, og heisann for en lærekurve og reise det har vært allerede. Livet i BR Industrier er langt ifra kjedelig!

Markedet jobber ikke akkurat fór oss nå når oljeprisen har dalt så betraktelig, men jeg ser at folk i konsernet er i krigsmodus og bretter opp armene for å komme styrket gjennom dette. Kos deg med årets første utgave av BR Industriers internavis, og riktig god sommer.

Annelin Rygg Ersland

ANNELINS HJØRNE

Innhold

4 **Bedriftsprofilen:** Landbruk & Maskin

10 **Nye Desandere i BRI Cleanup:** Et samarbeid med 6 BRI bedrifter

12 **Forus Travbane:** BRIs første internmesse

28 **BRI Management:** Ny struktur i BRI administrasjonen

PUMPE-EKSPERTENE

Fra venstre: Stein Johnny Haver, Åshild Scheie, Jan Olav Skorpen, Ivan Dzolit, Andre Mæland, Hans Njærheim, Øystein Røyneberg, Henry Vik, Julius Ronkauskas, Ola Thu og Svein Søyland

BEDRIFTENS PROFILEN

Landbruk & Maskin er lokalisert på Klepp i Rogaland. Bedriften har 11 ansatte. De er spesialister på gjødselutsyr og pumper rettet mot landbruk og industri, og har utviklet sitt eget varemerke *Rekord*, som produseres i Norge. Landbruk & Maskin sin payoff er: *Vi pumper det som flyter, også det som knapt nok flyter*.

Landbruk og Maskin har vært med siden tidenes morgen, ledet av Øystein Røyneberg. I år er bedriften 46 år. Røyneberg og Bjørn Rygg overtok driften fra Gunnar Bore i 1997, men Røyneberg selv begynte sin reise der allerede i 1978 som nyutdannet traktor og annleggsmaskinoperatør.

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

Da Bjørn og Øystein overtok bedriften, flyttet de inn i nye lokaler på Forus. Da stod skinnende gjødselvogner linet opp langs bygget på utstilling. I tidligere år hadde Landbruk og Maskin solgt traktorer og lanbruksmaskiner, men i 1990 gikk de over på å reindyrke sortiment til gjødselvogner og pumpesystemer, og hadde klare ambisjoner om å bli de beste på sitt felt. Sitt noe snevre fokus som kun har høysesong på våren ledet de inn på nye markeder, så i 1994 omfavnet de også pumpesystemer til industri. Dette gav de flere ben å stå på året gjennom.

I 2001 flyttet Landbruk og Maskin inn i nye lokaler på Klepp. Her var de plutselig midt i smørøyet blant sine kunder. Sammen med Jæren Traktorsenter vegg i vegg, er dette blitt en solskinnshistorie.

Hans Njærheim

I forrige utgave av BRI Info fikk dere lese om hvordan bedriften stadig jobber seg sterkere inn mot industri. I dag er hele 40 prosent av omsetningen industri, resten er landbruk.

Det skinner litt ekstra i øynene på Øystein når han med entusiasme forteller at deres egenproduserte Rekord gjødselvogner selger bedre enn noen gang. De har måttet utvide staben for å ha nok arbeidskraft til å produsere alle ordrene på disse vognene. På samme vis som folk er mer og mer fokuserte på kortreist mat og kvalitet, virker det som norskproduserte gjødselvogner er i vinden hos norske bønder.

–Rekord vognene våre med de store hjulene er blitt et varemerke for oss. Dette sammen med at vi har vårt eget transportfirma som kan levere kvalitet rett på døren til bonden gir oss helt klart en fordel med tanke på pris.

Utvikling av gamle produkter

Skimmerpumper på fast stativ har eksistert lenge, og Landbruk&Maskin har levert disse til sine kunder helt siden 1994. De blir brukt som beredskapspumper ved havari og oljesøl opp hele den Norske kysten og ombord på båter.

Da to mann må kunne frakte den med seg rundt på strender og svaberg er lav vekt viktig. Vi har alltid hatt pumpetyper med hjul på, så ved utviklingen av den nye typen, brukte vi bilder og erfaringer fra tidligere. Landbruk&Maskin i samarbeid med kunden, begynte utviklingen av denne spesielle pumpejuniten i 2012/2013, og har til nå levert mellom 25 og 30 stk.

Leder i mange år

Øystein Røyneberg har vært leder i Landbruk&Maskin siden 1997, og har år etter år greid å lede bedriften til gode resultater. Øystein er ikke mannen som roper høyest om sine prestasjoner, og blir av andre omtalt som en trygg, jordnær og stabil mann. Om seg selv sier han at han er en bestemt men ydmyk leder. – I likhet med en fleksibel produksjon, må jeg som leder være fleksibel, da de jeg skal lede er veldig forskjellige.

Suksesskreterier L&M

- Dyktige ansatte
- Fleksibilitet
- Produsere egne produkter tilpasset Norske forhold
- Bygger på lang erfaring
- Nytenkende
- 2 bein i bakken - landbruk og industri
- Landbruksvarene inn i en solid kjede - Eik Kjeden

Ny selger:
Stein Johnny Haver

Utviklet skimmerpunmpe

Nye sveisere: Andre Mæland og Julius Ronkauskas

GIR FULL GASS FREMOVER

Kai Taksdal i bilen sin med gjødselvogn på slep

Rekord Transport har hatt en kjempestart på året, og kjører for fullt. Transportselskapet ble etablert i 2009, og har nå gått læretiden. De begynner virkelig å få en solid grunnmur i selskapet. Allerede denne våren er resultatene nærmest doblet i forhold til fjoråret, forteller en stolt Kai Taksdal. Kai er driftsleder i transport firmaet, og har vært med fra dag en.

Mange andre bedifter i BRI konsernet har fått kjenne nedgangen i oljeindustrien på kroppen, men transportfirmaet har heldigvis ikke mindre trøkk enn tidligere.

– Hadde Finn.no lagt ned, da hadde vi hatt en skikkelig utfordring, sier Kai litt lattermild. Litt alvor er det i det også. Han forteller om mange nye kunder som tar kontakt som har hørt om Rekord Transport via bekjente og som handler gjennom Finn.no.

Hvorfor tror du folk kontakter dere i stedet for de store kjente transportfirmaene?
– Det viser seg at det er viktig for kundene å ha kontroll på hvor varen er og at de vet den kommer frem uten for mange omveier. Kanskje fordi vi er så små, kan våre kunder med sikkerhet vite at varen de sender med en av våre sjåfører, kommer frem og blir levert av samme sjåfør uten omrokkeringer og bytte av biler. Å høre at kundene er fornøyde gir en vanvittig boost på både selvtilliten og motivasjonen til å kjøre på hver dag.

Våren er den travleste tiden for transportfirmaet, da utallige lass med jordbruksutstyr skal transporteres over hele landet.

Harald Østrem har i 2015 fått seg ny bil, og er storfornøyd! Her laster han en av de mange gjødselvognene som er kjørt rundt i Norges land.

– I de fleste tilfeller av langtransport til f.eks østlandet eller Trøndelag får vi alltid returlast. Dette er blitt en viktig stein i grunnmuren vår, sammen med vår desidert viktigste stein - fleksibilitet, avslutter Kai.

"Det er vanskelig å ikke trives her"

Stolte karer fra verkstedet. Fra venstre: Joar Grude, Nils Terje Obrestad, Svein Erik Madland, Sigmund Pollestad, Gaute Ødemotland, Rune Nærland, Kenneth Foss, Ommun Braut, Kristoffer Frafjord, Odd Kåre Dalva.

Eik Senteret Klepp ble Årets verksted 2014

I januar ble vinneren av årets verksted 2014 annonsert. Eik Senteret Klepp var denne gang de som gikk av med seieren. På en god tredje plass kom verkstedet til Eik Senteret Furnes. Dette er en bragd og en enorm bekreftelse på at de gjør en god jobb, både med godt humør og med kvalitet i fokus.

Vurderingskriteriene omhandler omsetning per mekaniker, bruk av AGCO net, ivrig kursdeltakelse, satsing på lærlinger og god kundetilfredsindeks.

Verkstedsjef Joar Grude er synlig stolt av prisen de har fått, men enda mer av karene han har i arbeid!

– Samholdet oss imellom fungerer enormt godt. Vi har en god blanding av erfarne mekanikere og unge mekanikere som har god og positiv vilje.

De siste 10 årene har Eik Senteret på Klepp hatt 8 lærlinger, og over halvparten har blitt værende etter endt læretid.

Det er vanskelig å ikke trives her når vi har det så kjekt på jobb og det er mye som må gjøres, avslutter Joar.

Pokalen står fint plassert på disken i resepsjonen på Klepp

SPENNENDE PROSJEKTER FOR BRØNNTESTING

Tekst: **Morten Urrang**

Våren 2014 ble BRI Offshore sammen med sin samarbeidspartner rederiet Knutsen OAS kontaktet av det engelske oljeselskapet Dana Petroleum. Oljeselskapet hadde tidligere opplevd problemer med utførelse av brønntest fra riggen, og ønsket å se på mulighetene for å overføre den første oljen direkte til en tankbåt. BRI Offshore ble kontaktet for å se på system for overføringen av oljen mellom rigg og fartøy på en sikker og effektiv måte.

– Forespørselen var veldig spennende, men også litt ny for oss. Tidligere erfaringer våre ansatte hadde, var rettet mot undervannstilkoblinger og høyt trykk, her skulle vi jobbe på overflaten og med vesentlig lavere trykk» forklarer daglig leder i BRI Offshore, Morten Urrang. Sammen med kollega Roar Riseth og representanter fra Knutsen OAS reiste de til Den Haag for å diskutere mulige løsninger med kunden. Problemet på tidligere operasjoner har vært at man vet svært lite om oljen før første prøveboring, samtidig ønsker man under denne første boringen å gjøre en rekke tester både av produktet, strømning og volum, for å grundig kunne undersøke oljebrønnen.

Knutsen OAS har en unik flåte med fire spesial bøyelastere. BRI Offshore prosjekterte et system hvor det ble installert en 6meter høy trommel i baugen av tankbåten, med 450m 4 slange. Denne slangen ble påmontert flyteelementer hver tredje meter, slik at den under lasting holdt seg flytende på overflaten. I tilfelle tankbåten skulle få problemer med å holde posisjonen, laget BRI Offshore en nødutløser mekanisme med et lukket hydraulisk system koblet til en konnektor som simulerte strekk last i slangen ved bruk av hydrauliske stempler. Man har da mulighet til når som helst å *skyte* koblingen i to deler, hvor begge delene stenger automatisk og hindrer lekkasje Nødvendige prosedyrer for operasjon og HMS-K ble skrevet av BRI Offshore sin ingeniøravdeling.

Løsningen BRI Offshore og Knutsen OAS presenterte, ble godt tatt imot av kunden, og i august 2014, ble tankbåten MV Anneleen Knutsen mobilisert på Aibel i Haugesund, like utenfor avdelingskontoret til BRI Offshore. I September mobiliserte nok en tankbåt, denne gang MV Gijon Knutsen for samme type operasjon men med Wintershall som kunde.

Tankbåtene har til nå vært i operasjon på 3 brønner med stor suksess, og hver brønn tar omtrent 3 uker. Under første operasjon mottok systemet over 8,000m3 med råolje, som ble solgt rett på markedet! I forhold til tidligere logistikk utfordringer, selger BRI Offshore sine kunder nå oljen og tjener således inn mye av hele operasjonen.

For hver operasjon sendes tre operatører fra BRI Offshore ut på tankbåten for å operere systemet. Per dags dato er det gjort avtaler for ytterlige 5 brønner, men operasjon som da strekker seg til utgangen av november 2016. Forretningsutvikler Roar Riseth i BRI Offshore, ser store muligheter for systemet, både til lignende operasjoner, men også til tidlig produksjonsfase eller ved injeksjon til brønn av forskjellige kjemikalier kan bruken av tankbåtene og BRI Offshore sitt system gi kundene langt flere muligheter.

SAMARBEID PÅ TVERS AV 6 BRI SELKAPER

I forbindelse med å separere sand og partikler på produserende brønner, ønsket kundene til BRI Cleanup at de, på deres utstyr, skulle ha samme trykklasse som brønnen og øvrig utstyr på riggen. Normalt så installerer BRI Cleanup sitt utstyr som en midlertidig løsning om bord på riggene. Dersom de hadde denne høye trykklassen, ville de fått aksept for en mer permanent installasjon der kunden ikke trengde å nedgradere deler av linjene sine inn til produksjonsanlegget.

Nytt samarbeid

De siste 5 Desander unitene (2200psi) ble produsert av Fjell Industries, så nå måtte BRI Cleanup ut å finne en ny leverandør. Det var helt naturlig å ta en runde internt for å se om det var mulig å få til noe sammen med andre BRI selskaper. Hitec Product (HP) stod frem som det selskapet som kunne ta hele prosjektet. HP benytter til vanlig flere BRI selskaper i sine jobber.

BRI Cleanup avgjorde at de ville bygge 2 nye 5000 psi Desandere. Dette ble et spennende prosjekt med mye sammarbeid på tvers av de forskjellige selskapene, og ble sparket igang 27.03 .15.

– Dette er et nytt produkt som kan åpne opp muligheter til mange avarter av roterende maskiner, sier prosjektleder i HP, Sigmund Fiveland.

Det store nye i dette prosjektet er myndighets godkjennelsene vi trenger, trykktankene skal godkjennes i.h.h.t PED Cat 4G som er den strengeste kategorien for trykkbeholdere. NOBO (notified body) for trykkbeholdere som tilsvarer Nemko (på eletrisk utstyr) er hyppig på besøk hos MT på både Forus og Bryne for å verifisere prosessen med å produsere tankene. Tankene har et design trykk som er 345 ganger atomsfære trykk og et volum på ca 800 liter, når du da legger til en veske som er blanding av sand, olje og gass og hiver på en 20kw motor som sentrifugerer dette med 800 rotasjoner i minuttet så sier det seg selv at det må være solide saker for å tåle disse ekstreme kreftene.

Avansert dokumentasjon

Hos MT Bryne har de sveiset rammen, skåret ut operatør panelet og sveiset sammen tankene. MT på Forus har maskinert tankene og trykkkompensatoren. MT-Technology har gjort beregninger av rammekonstruksjonen, og utført FEM beregninger av flenser på tankene. Dette er spesialkonstruert utstyr, og et veldig spennende prosjekt. Videre har MT-Technology bistått Metallteknikk med teknisk rådgivning i forbindelse med PED-sertifisering, kvalifisering av materiale for tankene og dokumentert disse imot NOBO.

Foruten produksjonen, gjør Norwegian Oilfield Supply trykktestene og OneCo har levert de eksplosjonssikre kontrollskapene.

De siste ukene har vært veldig travle hos MT Bryne og MT Forus med sveising på skift, og i midten av juni begynner sammenstillingen av den første tankene sammen med BRI Cleanup med påfølgende trykktester.

Alle som ville fikk prøve seg på tandemkjøring med hest

Første gruppe venter på at hestene skal komme på banen

Per Ove Haukland, nyansatt i BR Industrier

Bjørn ønsker velkommen

BRIS FØRSTE INTERNMESSE PÅ FORUS TRAVBANE

BR Industrier begynner nå å bli veldig mange selskaper. Forskjellige selskaper. Det siste året har det skjedd mye i BRI. Nye er lagt til, andre er trukket fra. BRI administrasjonen er utvidet og mer rustet enn noen gang til å være en hjelpende hånd til våre selskaper. Idéen om en internmesse startet da en av lederene uttrykte at han ikke visste noe om de andre selskapene. Så, 15. januar, ble BRIs første internmesse gjennomført på Forus Travbane.

De siste årene har antallet bedrifter i konsernet økt. Desto mer har vi sett at behovet for å vite mer om selskapene intert har økt. På bakrunn av dette bestemte administrasjonen i BRI seg for å dra i gang en internmesse som ble avholdt på Forus Travbane. Det ble satt sammen grupper på tvers av selskapene, som fikk høre selskapene

Arild Nesbjørg og Elisabeth Karsen var fornøyde med avbrekket bak hestene

i konsernet bli presentert en etter en. Lederene viste god utholdenhet da de alle presenterte sine respektive selskaper opp til 9 ganger hver. Det skal sies de fikk god drahjelp fra deltakerene som flittig stilte spørsmål og hadde godt humør gjennom hele arrangementet.

Kjekt avbrekk

Av erfaring, vet vi at det kan bli slitsomt å gå fra post til post og hele tiden få ny informasjon. Derfor fikk alle gruppene komme på en mer actionfylt post. Er vi på travbanen, må en jo få prøve seg på travhestkjøring. Alle som ville, fikk sitte på i tandem bak spreke travhester med en toppfart på 50 kilometer i timen. Til og med de som var mest skeptiske i begynnelsen, smilte fornøyd med grus i ansiktet når de gikk av kjerra.

Hvorfor står vi opp om morgenen?

Kvelden ble avslutta med en nydelig norsk middag på hovedtribunen. Konsernsjefen inviterte folk til å komme på scenen og fortelle hvorfor de står opp om morgenen. Mange kom frem og fortalte om hva de brenner for, og hva som driver de. Vi er stolte av våre ansatte, og at så mange viser engasjement i jobben sin utover de standard timene fra åtte til fire hver dag.

Dette kan muligens bli en årlig greie i BRI. Hvem vet.
Takk til alle som deltok!

ENGASJEMENT

Du kjenner følelsen. Du bare MÅ gjøre det, koste hva det koste vil. Du har lyst. Ønsker det. Det føles riktig og ikke minst viktig. Du gleder deg! Det handler om engasjement.

Engasjerte mennesker skaper noe for både seg selv og andre. De går foran med et godt eksempel, sprer en positiv energi og bidrar til samhold, trivsel og godt humør. De er hverdagens helter. Å brenne for noe er også godt for den enkelte. Det gir noe å arbeide og kjempe – ja, i noen tilfeller – leve for.

Engasjerte mennesker er viktige, enten de finnes i bygda, bydelen, på tribunen, i skolekorpset eller hagelaget. Eller på arbeidsplassen. All erfaring viser at engasjerte kolleger gjør en bedre jobb. De er mer oppfinnsomme – kreative. Kvaliteten på det arbeidet som gjøres, er høyere. Effektiviteten stiger. Og i andre enden blir økonomien også mer sunn.

Engasjement gir motivasjon. Og motivasjon gir energi. Så enkelt, og kan hende vanskelig, er det. For det er selvsagt ikke bare å trykke på en knapp. Men kanskje vi alle kan tenke gjennom jobben vår og fokusere på hva VI kan gjøre for å øke både eget og andres engasjement. Ofte er det ikke mye som skal til. Og resultatene, de lar ikke vente på seg!

DET SPIRER&GROR

KJEMI - NYTT SESLKAP I BRI I 2014 kjøpte Norwegian Oilfield Supply (NOS) et nytt spennende selskap. Kjemi AS, lokalisert på Orstad, er eksperter på rengjøringsmidler og kjemikalier. De leverer råvarer til oljeindustrien, næringesmiddelindustrien, landbruk og husholdning. inkludert Monoetylengylkol (MEG), saltsyre, fosforsyre, Ion vann (batterivann), Kaustisk Soda, Triethylene glycol (TEG), og white spirit. De ulike bransjene har ulike behov, så Kjemi "skreddersyr" produkter som gir kunden maksimal ytelse. De har lisensproduksjon av Pureclean produkter for Europa. Pureclean Power og Gold er godkjent for bruk i Nordsjøen, effektive, miljøvennlige vaskemidler som hverken skader livet i havet eller på land.

Miljøvennlige vaske- og rensemiddel, både til husholdning, industri, næringsmiddel og offshore. Teknisk sjef, Nils Jarle Jakobsen har stålkontroll på alle kjemikalier. De vil satse på tradisjonell industri, næringsmiddelproduksjon, kjøtt og fisk. Ellers, miljøvennlig rensemiddel til olje industri, på fett og olje søl, beredskap og brønnvask. Satser også på hyllevarer i store volum, land og offshore, som glykol, parafin, saltsyre osv.

Beste produkt, er PureClean serien. Mikrobebasert rengjøringsmiddel. Dette er et superprodukt som kan brukes både i husholdning, rengjøring i industri og fjerning av olje og fett i offshore industrien. Kjemi jobber med å få dette inn i butikkkjeder, og er optimistiske på at dette målet er innen rekkevidde.

De har fått ny daglig leder, omorganisert salgsarbeid, noe inn i NOS. Kjemi flytter deler av produktlageret til Forus i NOS sine lokaler. De har lagd nytt salgs og markedsmateriell, og skal fokusere på få og gode produkter i stedet for mange. Planen er at alle offshore kjemikalier skal stå på Forusbeen, mens industribiten og produksjon vil fortsette på Orstad inntil vi har løst logistikkutfordringene vi har på Forus, sier Michael Andersen.

kjemi as

BRI OFFSHORE er i løpet av sommeren ferdige med produksjon av første kommersielle undervannsrobot for bruk offshore til inspeksjon av skrog og struktur. Delene produserer i disse dager av Metalteknikk på Forus, og et krevende testprogram er planlagt på sensommeren med flere store oljeselskaper for å teste produktets egenskaper. I forbindelse med utviklingen har selskapet styrket staben med senior ingeniør Csaba Moharos og HMS-K ingeniør Iselin Jacobsen, som begge er ansatt ved kontoret i Haugesund.

BRI Offshore har under utviklingen av sin nye farkost holdt godt øye med en nederlandsk aktør som driver med utvikling av lignende roboter til bruk på overflaten. For å beskytte patenter ble blant annet juridiske tiltak vurdert, men i tråd med konsernets verdier om å være ***jordnære,*** tok man heller et besøk til nederlenderne. Her var det full match og spennende faglige diskusjoner fra første stund, hvor begge partner opplevede mange gode synergier. Det hele endte opp med at BRI Offshore er nå blitt nordisk agent for produktene, og første prosjekt sammen er planlagt i Stavanger denne sommeren.

BRI WELL SERVICES

BRI Well Services AS har fått ny ledelse og styres nå fra Norwegian Oilfield Supply AS hovedkontor på Forus. Bjarte Andreassen som er Salg og Markedssjef i NOS er også ny Salg og Markedssjef for BRI Well Services AS. Han kommer fra Independent Oil Tools og er klar til å ta BRI Well Services AS inn i videre vekst både i Norge og internasjonalt.

De er også i ferd med å ansette ny «downhole cleaning» ekspert som skal være med å videreutvikle utstyret som vi har i selskapet. I dag er det største markedet til BRI Well services AS midtøsten og da først og fremst Saudi Arabia. De arbeider også med å ekspandere til andre land i dette området.

Videre er det norske markedet spennende for tiden hvor vi opplever økt etterspørsel etter junk trapperen. BRI Well Services AS omsetter i dag for ca 20-30 mill i året med en inntjening på 50%. De arbeider nå med strategien for å få dette selskapet opp i en fart på 100-200 mill i året.

Xnor

Markedet rundt branndører er for tiden krevende, men det jobbes aktivt for å nå nye kunder, øke salget og bli enda mer kjent i markedet. Xnor har nå 3 stk A60 Personal dører og 1 stk B15 Personaldør klar for salg. Skyvedørene har bestått branntesten (A60). Kan selges med manuell drift. Det jobbes enda med testing på dører med drift, elektriskt EX og pneumatisk.

Ustyr som ble mobilisert på Gullfaks A

Robert Gausdal

BRI Cleanup har vært i operasjon på Gullfaks feltet i hele 2015, et prosjekt som vil vare til september 2015. De har fått en kontrakt med Statoil for Oseberg Øst hvor vi skal ut og hjelpe de med å separere proppanter på en fracke jobb. Denne jobben skulle starte i Juni, men har nå blitt utsatt til August. De venter også på en bestilling for en jobb hvor vi skal separere sand på en produserende brønn.

BRI Cleanup har aldri hatt så mange tilbud ute som de har nå. De jobber godt inn mot sine kunder i hjemmemarkedet, men har også begynt å jobbe ut mot det internasjonale markedet. I Malaysia ble det stopp pga. markedssituasjonen, men det ser ut som de kommer i gang der helt i starten av 2016.

Selv om markedet er veldig utfordrende for tiden ser BRI Cleanup at de klarer å sikre noen viktige jobber.

DET SPIRER&GROR

MT- TECHNOLOGY

Det er nå 2 år siden vi ble etablert, og i denne perioden har vi deltatt i og gjennomført ca 70 oppdrag. Noen små – noen større. Vi har bevisst utviklet oss med tanke på å være en del av MT-Group som består av AS Metallteknikk, MT-Technology og X-Nor. Vi har et meget tett og godt samarbeide med Metallteknikk, og sammen fronter og tilbyr vi prosjekter, og vi ser at denne modellen er veldig aktuell for mange kunder, og gir antagelig både MT-Technology og Metallteknikk tilgang på flere oppdrag.

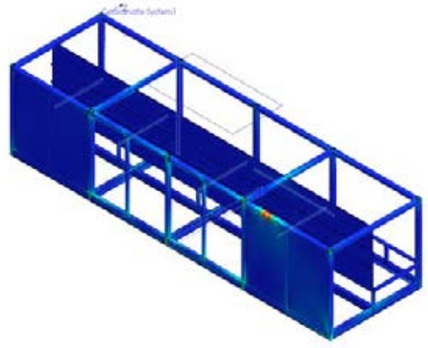
Vi er ikke så mange i MT-Technology, vi er til sammen 5 ansatte, i dagens marked, så må alt tilpasses kostnadsnivået slik at noe blir igjen for at selskapet skal være konkurransedyktig OG levedyktig (begge deler er jo like viktig) . I vårt tilfelle som har startet fra scratch – har dette enkelt nok bestått i å ikke vokse så veldig – men strategien er, og har hele tiden vært å vokse generisk, eller "stein på stein", som det heter i BR Industrier. Vi har lyst å bli mange fler J

Hovedtyngden av oppgavene skjer innenfor BR Industrier konsernet, sammen med Metallteknikk får vi en veldig høy grad av gjennomføringsevne. VI har også hatt oppdrag fra Hitec Products og vi har i det siste jobbet sammen med Metallteknikk, og Hitec Products ut mot markedet. Vi har dog noen veldig gode egne kunder, for eksempel Schlumberger PWSM som vi har bistått med design av store prosesspakker og, CAMBI som vi har bistått med konstruksjon og bereging i forbindelse med deres biogass-prosjekter. I tillegg har vi gjort en stor beregnings jobb for FPE (Fire Protection Engineering) i fjor på deres Mariner Prosjekt.

Humøret er bra, vi liker jo det vi holder på med alle som jobber i MT-Technology – det er derfor vi er her !, kanskje vi er litt nerdete og, men vi har det fint med det vi. Vi jobber med design, produktutvikling for andre og for oss selv. Dette er veldig viktig for MT-Technology. Visjoner og drømmer er bygget på at vi skal utvikle egne produkter, og skape muligheter ved å produsere dette hos søsterbedrifter i BR I Konsernet.

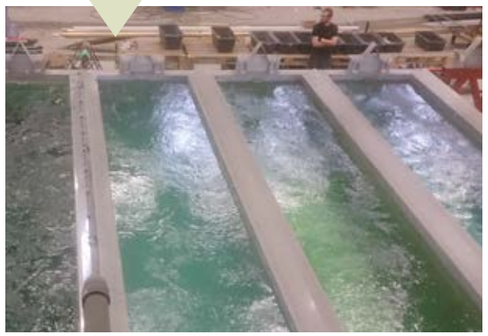
Satsningsområder er:

- Konstruksjon og beregning Trykkpåkjent utstyr som tanker og , rørsystemer
- Prosjektering av Skid-baserte konstruksjoner, prosess pakker
- Stålstrukturer
- Mekanisk/roterende utstyr.
- Teknologiutvikling

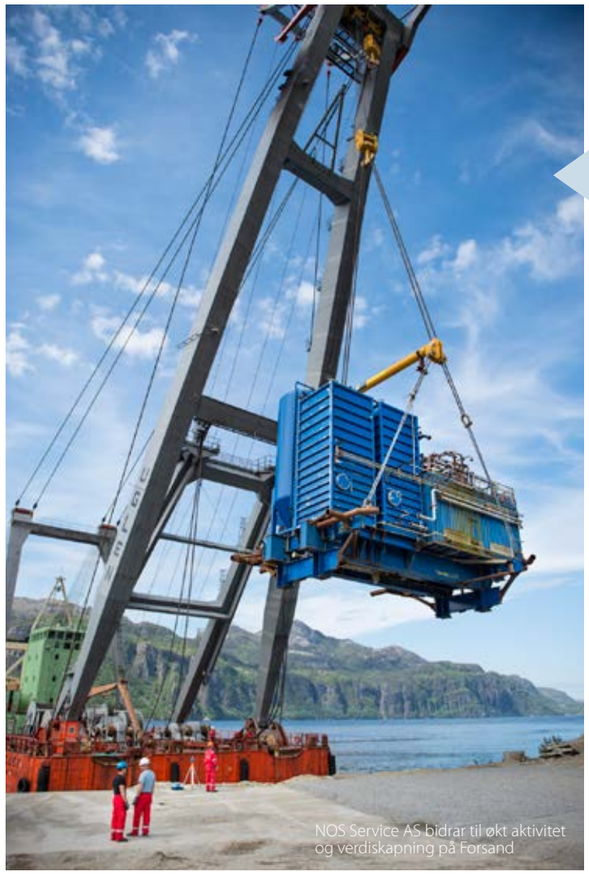


NOT SINTERCO PULVERLAKK, LARVIK

NOT har investert 20 millioner i å fikse opp bygget til den beste standarden, og investert i det nyeste utsyret. Nå er hallen strøken, og det er fullt trøkk. I fjor på denne tiden hadde de en omsetningsfart på ca 9 millioner. Nå er farten oppe i 18-19 millioner. De har fått mange nye kunder, som har gjort det mulig å doble omsetningen på under 10 måneder. I perioder går de ansatte på skift for å få unna oppdragene, og de er de eneste i NOT familien som har egen maskeringsavdeling. Dette pga det er mye finlakkering. Ellers har de samme produktene som NOT pulverlakk på Kvål som varmforzinka stål, sort stål og aluminium. Dette kommer til å bli en stjernebutikk når de har fått jobbet enda mer med effektiviteten og driften.



Det er ikke hver dag det ankommer moduler som veier 350 tonn til NOS Service AS



NOS Service AS bidrar til økt aktivitet og verdiskapning på Forsand

NOS SERVICE

En lørdag kveld tikket det inn en SMS på telefonen til Jan Petter. Spørsmål fra Ivar Hognedstad - svar ASAP. Dagene etter ble det et "rotterace" av møter, og avtaler på kryss og tvers. Ikke lenge etter ble NOS Service (datterselskap av Norwegian Oilfield Supply) et faktum.

Kjekkeste jobben

Service Manager, Jan Petter Husebø, letter nesten fra stolen når han engasjert forteller om jobben sin. – Dette er det mest motiverende jeg har vært med på, sier han, og mener det veldig! Oneco besluttet å legge ned aktiviteten i Sandnes, NOS Service AS inngikk leieavtale med Sandnes havn, og kjøpte driftsmidlene av Oneco. På få måneder har de fått bedriften til å tjene gode penger, og det ser allerede nå ut til å bli en braksuksess.

NOS Service skal i tillegg til eksisterende service oppdrag også fokusere på fabrikasjonsoppdrag, og jobber målrettet mot å få fabrikkere og installere prosjekter offshore. Med de store hallene i Sandnes havn og økt kompetansenivå på personell, kan de nå ta store serviceoppdrag. Tilgangen til kaien på området gjør at de kan tilby kostnadseffektive løsninger å unngå dyr transport på vei. Det at NOT Industrimaling ligger vegg i vegg gjør prosessen frem til mål mer effektiv, og det reduserer både tid og kostnader.

Kundene blir med videre

Alle tidligere kunder er med videre, og hos nøkkelkundene har de sett en markert økning.

I tillegg til å etterkomme kundenes ønsker om kostnadsreduksjon, har NOS Service også investert i utstyr som vil gi reduksjon i servicetiden, som igjen vil gi en ytterligere økning i kundens kostnadsreduksjon, eller gi mulighet for økt inntjening.

Stort prosjekt gående med West Group på fabrikasjon av rørhåndterings utstyr, testing og installering av Continious Motion Rig. Per i dag er det den største jobben i NOS Service, som gir mange timer. De har også mye spennende på gang med en rig fra Rubicon som ankom basen i juni, og de har fått fornyet rammeavtale med Schlumberger, samt inngått ramme avtale med KCA Deutag Drilling AS og Maersk Drilling.

Norwegian Oilfield Supply har kjøpt den modulære boreriggen Rubicon. Riggen har tidligere med stor suksess vært i operasjon på Draugen, Snorre A og Montrose feltene i Nordsjøen. NOS har en målsetning om å igangsette denne, og se den i operasjon. Dette vil bety mye for NOS Service, som har fått dette oppdraget av Bjørn Rygg og Ivar Hognestad. Mesteparten av dette arbeidet vil bli utført i Sandnes, men som et ledd i utviklingen av BRI basedrift er blant annet pumpemodulen plassert på Forsand. Her vil modulen være med å skape ytterligere aktivitet, som igjen fører til verdiskapning på BIR basen i Forsand Kommune.

Rigget for en voksende fremtid

NOS Service er rigget for kraftig vekst på basen med lokalene og den dyktige bemanningen de har i dag. Berge Edland (prosjektleder) og Jan Petter Husebø (Service Manager) er våpendragerne og er fast bestemt på å nå målet de har fått fra ledelsen, nemlig å skape en suksesshistorie.

– Vi skal skape noe som er virkelig spennende, og det er kun en måte å nå det målet på: Brette opp armene, krumme nakken og gi gass, sier Jan Petter, og legger fornøyd til at dette er det kjekkeste han har vært med på noensinne. Med en daglig leder som utøver en enorm tillit og tro på de ansatte, og en eier som støtter opp, så vet jeg dette blir en fantastisk historie, avslutter Jan Petter.

I dag har NOS Service 17 faste ansatte og 3-8 innleide.

Villmannen Geir Ove gliser etter å ha fylt fjellhallen med lukt av svidd gummi

Til høyre: Styreleder i BRI, Bjørn Bugge holder en inspirerende tale

Ellen Lien Rygg og Rune Løvdal

Jarand Rystad

BYRKJEDALSMØTE 2014

Hver høst har lederene i BRI et strategisk budsjettmøte for det kommende året oppe på Byrkjedalstunet. I år fikk vi med oss Jarand Rystad som fortalte om fremtidsutsikter og Ellen Lien Rygg med band stod for fengende musikk. Dagen ble avslutta med utdeling av BRIs lederpris 2014.

Foran ballen

Tanken bak disse årlige møtene er å evne og være foran ballen. En skal etablere nye mål for budsjett og drift tidlig, slik at en har tid til å jobbe med disse før det nye året ringer inn. Hver leder presenterer sine budsjett og fremtidsutsikter, og tilbakemeldingene flyr gjennom rommet fra ivrige kollegaer. Vi er heldige som har så engasjerte ledere som heier på hverandre, på tross av at de representerer helt forskjellige næringer.

Blikk mot fremtiden

Jarand Rystad fra Rystad Enegy AS holdt et detaljert og informativt foredrag denne dagen. Selskapet hans har utviklet verdens eneste komplette globale database for olje- og gassfelt som inneholder produksjonsprofiler og finansielle profiler for alle felt i verden. Kunnskap mange på Byrkjedal hadde god nytte av.

Action i Gloppehallen

Dagens siste post var Gloppehallen. Her blir tallene lagt til sides for en stund og skuldrene senket. Det er tid for action. Første punkt på agendaen var utdeling av lederprisen, som i 2014 gikk til vår trygge, faste Øystein i Landbruk & Maskin. Når denne seansen var gjort og applausen såvidt hadde sluttet å jome i fjellveggene, steg Ellen Lien Rygg opp på scenen med 2 kompanjonger. Makan til musikals opplevelse, og det i en fjellhall. I god BRI ånd ble Byrkjedalsmøte 2014 avsluttet med litt god gammeldags *børning* med vandrepokalen til Øystein (Harley Davidson), mens *Born to be wild* dundret på høyttaleranlegget. Gjengen er uten tvil klare for et nytt år!

Øystein Røyneberg, årets leder 2014

Øystein er klar for å ta vandrepokalen ut i vårværet

Bjørn om den årlige lederprisen

– BRIs lederpris er tufta på og løfter frem de genuine egenskapene som en leder i BRI må være i besettelse av. Enten en genuin egenskap, eller en total av mange. Hele tiden skal prisen hjelpe oss til å holde fokus på, og dyrke disse egenskapene, som selvfølgelig er særs ulikt dosert hos den enkelte. Sist men ikke minst ønsker jeg å være raus og dele ut heder og ære, som ingen av oss får nok av. Lederprisen skal leve så lenge BRI evner å se horisonten, evner å drive våre selskap til det beste for vårt fedreland, vårt lokalmiljø og for våre familier.

BRIs lederpris 2014 gikk til Øystein Røyneberg, med følgende begrunnelse: Øystein kan virkelig det å bygge stein for stein. Han representerer en industriell solididitet langt over det forventa, er med sin tilstedeværelse, nøkternhet og lune smil, en skaper for sine omgivelser. Han har gjennom sitt eierskap og ledelse, blitt ledende i Norge på sitt felt, og han er en av hovedmotorene i BRI, for Norges viktigste næring... landbruk.

Motiverende opperksomhet

– Selvfølgelig ble jeg overassket, og syns det var veldig kjekt. Det er vanvittig motiverende å få en slik oppmerksomhet og bekreftelse på at jeg gjør en god jobb, svarer Øystein på spørsmålet om hva han tenkte da han fikk prisen. Så fort godværet er på plass, ser jeg frem til å ta i bruk motorsykkelen, smiler han lurt og slenger på seg skinnjakken.

Ordfører i Forsand kommune, Ole Tom Guse

Kevin Lunde

Vakre toner fra bunadskledde damer tok imot smilende kunder på kaien

Unit i Hitec Products lokalene. Rammeverk produsert av Metallteknikk og innhold av Hitec Products

ONS 2014 ble det beste noensinne. Med over 96 000 besøkende på messen og strålende sol på kundearrangementet til BR Industrier, er vi stolte av å si at dette ble en knallsuksess.

Kveld for stjernekunder

Tidligere har BRI arrangert kundefest både på Forus og i Sandnes. Denne gang ble arrangementet holdt på Mælsosen i Forsand kommune. Basen hvor det opprinnelig kun var en betongfabrikk, er nå blitt et område fylt med aktivitet. I dag er det en fungerende betongfabrikk, to nye bygg, Hitec Products har flyttet de største konstruksjonene hertil, og Statoil og Odfjell Drilling leier store områder til lagring. Dette er garantert ikke slutten på utviklingen av området.

Stjerna på området er dyptvannskaien. Denne er grunnen til at arrangementet kunne holdes her. Omtrent 250 av stjernekundene til de involverte BRI bedriftene ble fraktet inn med 3 hurtigbåter, inn på fjorden som viste seg fra sin beste side. Været kunne ikke blitt bedre.

Festen ble holdt inne i Hitec Products sine lokaler. Midt i lokalet stod en fantastisk lyssatt unit, produsert av Hitec Products og Metallteknikk.

Tor Øyvind Skeiseid viste sine beste konferansierkunstner da han åpnet kvelden med en egendiktet vise om BRI og ONS. Dette la lista for en fantastisk kveld.

Bare muligheter

Som vanlig var direktør Rygg fremme og leverte noen utfordrende og inspirerende ord for anledningen. Forsand er en spennende kommune med store muligheter, og det var stor stas for BRI da ordfører Ole Tom Guse går på scenen, og åpenhjertlig forteller hvor glad han er for at noen vil satse i denne kommunen og at han støtter videre utvikling av området.

Utover kvelden ble det servert nydelig mat, underholdt med sprek musikk fra Kiev Angles og tryllekunstner Kevin Lunde lurte alle trill rundt. For de som kjenner kulturer i BRI, kom det ikke som en bombe at himmelen ble fylt med fyrverkeri da båtene kom for hente folk hjem igjen.

Et strålende arrangement ble gjennomført på beste vis, takket være engasjerte kreative sjeler og positive gjester.

BRI standen 2014

Standen til BRI er i stadig utvikling, og har aldri sett bedre ut. Med mer plass på bakkeplan til mingling og ny løsning i andre etasje med miljø for den viktige praten, fungerte det denne gang optimalt å være så mange selskap representert på en og samme stand. Utstillerene var Metallteknikk, Norsk Overflate Teknikk, Hitec Products, Norwegian Oilfield Supply, Norwegian Hose Supply, BRI Offshore og BRI Cleanup.

Morten Urrang fra BRI Offshore med sin Norhull ROV, greide til og med å komme i media både her og der.

RUNDT OMKRING

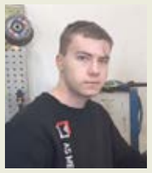
Vi **GRATULERER** så mye med bestått fag-brev i løpet av 2014:

Omar Marouf
OneCo
Fagbrev automatiker

Svein Erik Vik
OneCo
Fagbrev automatiker

Kristian Sørbø
OneCo
Fagbrev elektriker

Erik Fjellheim
OneCo
Fagbrev automatiker



Jan Erik Vigrestad
Metallteknikk
Fagbrev sveiser

Jan Helge Gyland
OneCo
Fagbrev automatiker

Stian Vik
OneCo
Fagbrev automatiker

Ole Magnus Siqveland
OneCo
Fagbrev automatiker

Nina Skjævalnd
OneCo
Fagbrev automatiker

Roald Frette Litlehamar
OneCo
Fagbrev automatiker

Simen Bøe
OneCo
Fagbrev automatiker

Stian Birkeland
Metallteknikk
Fagbrev sveiser

Jenny Sagvaag
Hitec Products
Fagbrev automatiker

Niklas Nordbø
Hitec Products
Fagbrev automatiker

Sindre Gilje
Hitec Products
Fagbrev automatiker

NOT PULVERLAKK på Kvål har denne våren fått seg nytt dokumentstyringsprogram. Her får de samlet all dokumentasjon, forespørsler om tilbud, varesertifikater, info om kunder og underleverandører osv. Ivar har i år fått en ny ansatt på QA og HMS, Anita Johansson, så nå lukter det skikkelig system av bedriften. Midt i byggeprosessen med ny kantine og kommende nye kontorer, ofrer Ivar plassen sin for Anita, og setter seg midt i byggerotet. Dette er en leder som har forstått noe vesentlig.

I februar 2012 ble pulverlakk et alternativ i standarden NORSOK M501 som beskriver overflatebehandling. I den er det 9 system. I nr. 6 har pulverlakk blitt et alternativ, og det gjelder på varmforsinkel stål og aluminium. Denne endringen i standarden, har ført til store avtaler med f.eks Aibel og Statoil. Ser spennende muligheter innen offshore. Aibel brukte tidligere våtlakk og fikk mange skader i overflaten på utstyret sitt, spesielt ved montering. Men etter de gikk over til pulverlakk, har de i senere tid uttalt at de ikke har måttet bruke én krone på vedlikehold og flikking på lakken.

KORTERE VEI MELLOM BONDEN OG VERKSTEDET

Fleksibilitet er et nøkkelord for Eik Sentrene. Trenger en bonde på Rennesøy service på traktoren sin, er veien ut til Klepp lang. Derfor har alle sentrene i JTS nå utstyrt seg med en til to servicebiler på hver lokasjon. Veien fra verkstedet og hjem til bonden er kortere enn motsatt.

– Vi lever av at kundene våre smiler og er fornøyde. Samtidig så er folk flest mer opptatt av effektivitet enn noen sinne, så dette er helt klart noe vi vil gi mer fokus i tiden som ligger foran, sier leder, Vidar Haukalid.

Rødt øverst på pallen

I fjor kom Fassey Ferguson med en ny 5600 serie traktor. Denne traktoren har nådd hjertene til norske bønder, og er nok den største grunnen til at Massey Ferguson i 2014 ble markedsleder.

– For oss som selger dette merket er dette vanvittig bra! Vi har jo selvfølgelig visst det i alle år, men nå vil kanskje enda flere få øynene opp for hvor gode disse røde glisa er, sier en fornøyd Vidar Haukalid.

Neil Farrow (BP): Another great delivery from Hitec Products.
John Olav Bakkan (FMC): The project is still going strong!

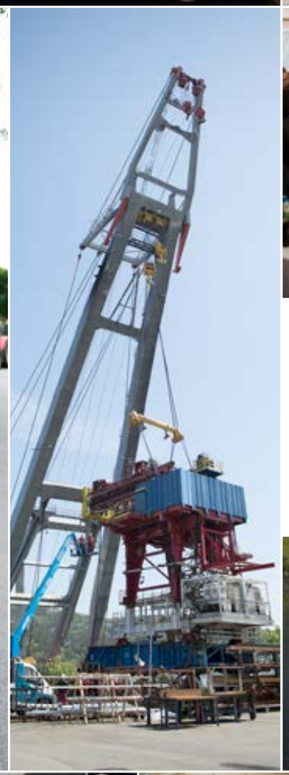
HITEC PRODUCTS: BP SHAH DENIZ - KOMPLETT TOPSIDE PAKKE FOR SUSBEA CONTROLS

BP Shah Deniz ble oppdaget i 1999 og er et av verdens største gass kondensat felt, Det ligger på dypt vann i det Kaspiske hav, 70 kilometer sør-øst fra Baku, på vanndybde mellom 50 og 500 meter. Det er et politisk og strategisk viktig prosjekt som skal forsyne EU land med gass i mange år fremover.

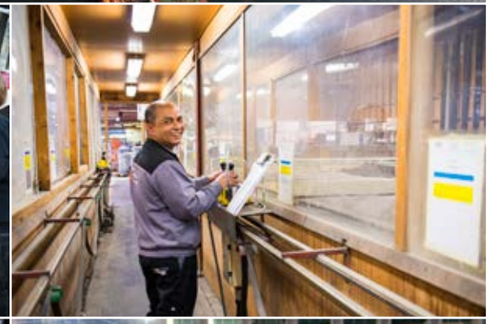
Hitec Products har hatt et enormt prosjekt med flere store leveranser fra Subsea divisjonen, og flere prosjekt-team har vært i sving de siste to årene med tilsammen nærmere 30 leveranser. Dette har gitt store ringvirkninger til andre BRI selskap. I disse dager har vi pakket og sendt det meste av utsyret, og kun to WORKOVER systemer står igjen til testing.

Det er nå at vår Customer Support divisjon tar fatt på fortsettelsen. Godt jobba alle involverte!

Qty	Description	Customer	Operator	Project	Country	Year
1	SCM Test Stand	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
1	SCM Test Stand	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
2	Workover Control system	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
8	TUTU	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
10	MEG Valve Panels	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
1	HPU og PDU for Subsea Control	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2014
3	Test & Flush HPU	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2013
3	SCM Test Stand	FMC Technologies Kongsberg	BP	Shah Deniz	Azerbaijan	2013



BRI I BILDER



"DET ER I MOTBAKKE DET GÅR OPPOVER"

– Det nye sloganet i OneCo

Leif Magne Nordbø er en stødig, sindig og reflektert mann fra Utbjoa. Første gang redaktøren i denne internavisen traff Leif, insisterte han på å få en klem. Litt rart kan man kanskje si, men begrunnelsen hans var at da ville hun áldri glemme han. Å det fikk han helt rett i. Denne mannen er ingen tradisjonell sekstifireåring.

I august 2014 fikk Leif en telefon fra styreformannen i BR Industrier, Bjørn Bugge, som inviterte han på middag sammen med konsernsjefen, Bjørn Rygg. De tre treftes på Mikado en kveld, hvor Rygg lente seg over bordet og sa til Leif; " Denne samtalen vi skal ha nå, kan hende blir en av de viktigste samtalene vi har hatt i livet vårt".

Det er ingen hemmelighet at OneCo konsernet har hatt det tøfft de siste årene. Bjørn Rygg har sittet som styreformann siden OneCo ble til, og har sammen med økonomi direktør i BRI, Arnt Sigve Undheim, fått nok å bryne seg på. Agendaen til Rygg under middagen med Leif på Mikado, var å få Leif til å ville gå inn som arbeidende styreformann i OneCo. Denne bedriften rommet så mye bra, at han kunne ikke lengre sitte å se på at ting gikk gale veien uten at han selv hadde kapasitet til å ta de nødvendige grepene som måtte til for å få bedriften på rett kjøl igjen. Leif, som egentlig var på vei til Australia med sin fru på denne tiden, ble trigget, og takket ja til oppgaven. Australia ble satt på vent, og det viste seg det etter hvert, at reisen måtte vente ganske lenge.

Det ble en brå begynnelse for Leif, da han i september 2014 trådde inn som styreformann i OneCo. Organisasjonen var på det tidspunktet i overkant uoversiktelig, så det første som ble gjort var en grundig analyse av hele konsernet. Etterpå begynte de å rydde vekk det som ikke var en del av strategien. Noen av avdelingene og bedriftene ble solgt ut eller avsluttet.

– I løpet av oktober, hadde vi en skisse av hvordan vi skulle jobbe videre med salg og hadde oversikt over de grepene som skulle tas. Når vi fikk satt alt i et bedre sytem, slik som det er nå, så begynner det å bli begripelig for de fleste. I dag har vi ét selskap og én leder i hver rigion. En hel del administrative stillinger har blitt sentralisert og optimalisert. Jeg har tro på at de som er virkelig gode på en ting, skal få gjøre det mye, og hvorfor ikke for alle?

I tillegg til å være en aktiv og brennende engasjert styreformann, gikk Leif inn som operativ regionsleder i OneCo Sør/Vest i begynnelsen på mai i år. Han og de andre regionslederene, har de siste månedene virkelig strammet grepet om sine bedrifter. De har måttet nedbemanne, gjøre kraftige kostnadsbesparelser, reforhandle avtaler og kontrakter, og virkelig sko seg for en kanskje tøffere vinter enn vår. Det er fortsatt mange ting som må gjøres, men målet om å være på plass i august med en sunn, ryddig og offansiv organisasjon, ser meget oppnåelig ut.

– OneCo er er interessant selskap, som har en klar verdi i markedet, men vi må kunne demonstrere at vi er i stand til å tjene penger, få opp marginene, få kontroll på kostnadene og nå de budsjettmålene vi selv har satt oss. Og det har jeg full tro på at vi skal få til, avslutter Leif trygt.

ONECO FRA FIRE KANTER

(1) REGION VEST: ONECO TECHNOLOGIES AS

Status fra leder
Kjell Arne Giske:
Ansatte: 240

Vi er en stor aktør i markedet i vest, som leverer tjenester innen Elektro, IKT og Automasjon. Vi er i sluttfasen av flere store prosjekter i Bergensområdet og er klare for nye og spennende oppgaver. Nå jobbes det aktivt i markedet for å lande nye prosjekter og rammeavtaler.

Pågående prosjekter:
- Utvidelse av OSL Gardermoen T2 pågår fram til 2017 (Elektro og IKT)
- ADO Arena / Amalie Skram VGS. Nasjonalt hovedanlegg for stup og svømming samt Hordalands største videregående skole Leveres i disse dager (Elektro og IKT)
- Høyskolen i Bergen, nettopp overlevert (Elektro og IKT)

Nye avtaler:
- Ombygging av kontorlokaler for UIB (Elektro, IKT, Automasjon)
- Varden skole nybygg og rehab for Bergen kommune (Elektro, IKT, Automasjon)
- Automasjon varmesentral for UIB (Elektro, IKT, Automasjon)
- Os Sjøfront boliger (Elektro og IKT)

Det er gode utsikter for aktiviteten på land innen Elektro, IKT og Automasjon. Vi opplever markedet på land som stabilt selv om vi merker at en del prosjekter blir noe forsinket. Vi forventer en moderat økning i aktiviteten for Industri & Offshore Q4 og i 2016. Vi flyttet i Mars inn i nye lokaler i Carl Konows gate 34, noe som har gitt et løft på trivsel og engasjement i en organisasjon med fornyet selvtillit etter resultatforbedringer.

Et av områdene som selskapet har lykkes spesielt godt med er satsingen på tekniske fag som IKT og automasjon. Samspillet og totaliteten i tjenestespekteret har gitt OneCo ett av sine viktigste fortrinn, og dette vil derfor være et naturlig satsingsområde også fremover. I tillegg opplever selskapet bedre tilgang til gode elektroprosjekter, som har vært og er det viktigste fundamentet i forretningen

(2) REGION SØR-VEST: ONECO SOLUTIONS AS

Status fra leder
Leif Magne Nordbø:
Ansatte: 120

OneCo Solutions gjennomgår nå en betydelig omstilling og skal endre på ledelse og organisasjon, redusere kostnader og øke salgsarbeidet. Leif M. Nordbø har fra uke 19 overtatt som daglig leder og omstillingsarbeidet er i full gang. Ny ledelse er på plass fra uke 22 og antall avdelinger er redusert fra 6 til 3 stk. Dette for å spisse fokuse enda mer på det vi er virkelig gode på.

I Solution pågår det mye for tiden. Vi bremser og gir gass samtidig. Det betyr at vi må både flytte på en del personer, redusere drift og lønnskostnader og noen blir dessverre overtallige. Samtidig gjennomgår vi alle prosjektene for å sikre at Solution både leverer på plan og får betalt for arbeidet. Vi har en veldig dyktig og motivert gjeng medarbeidere som uten unntak har gitt klar og tydelig tilbakemelding på at dette skal de være med å få til.

OneCo Solutions har kontrakt med Lyse Smart på å installere AMS-strømmålere i 140 000 boliger. Jobben består i å bytte strømmåler og montere inn en gateway. Det blir altså slutt på å lese av strømmåleren manuelt. Samtidig åpner løsningen et stort potensiale for hjemme-automasjon. Av andre spennende prosjekter kan vi nevne heat-kassetter. Dett er et pre-fabrikkert kassett system med varme som brukes på gangveier på rigger og skip for å holde disse isfrie. Et revolusjonerende produkt som reduserer montasjetiden betraktelig. Systemet bygges som plug-and-play og blir svært godt mottatt i markedet.

I Solution har vi begynt å iverksette tiltak og forberede bedriften på de endringer vi ser i markedet, kostnadsnivået i oljebransjen har blitt altfor høyt og vi tar nå nødvendige grep for å imøtekomme våre kunder på pris og gjennomføring. Allerede etter sommerferien vil Solution være mer konkurransedyktig. Ved utgangen av 2015 får vi full effekt av de effektiviseringstiltak som nå gjøres. I tillegg skal vi jobbe hardt for å få til nye tekniske løsninger som gir våre kunder fortrinn. Med økende markedsandel innen infrastruktur og landbasert industri ser vi mange muligheter i 2016.

Som vane oppdaterer jeg meg på hva som skjer i markedet og nyheter grytidlig hver morgenen, før en hektisk møtevirksomhet og koordinering starter. De to-tre siste ukene har vært helt spesielle, mange gode samtaler med mye alvor i. Videre utover i ukene blir det mer kundebesøk sammen med selgerteam og enkeltpersoner. Jeg blir ekstremt motivert av målrettet innsats, og det er det mye av om dagen.

(3) REGION SØR: ONECO SØR AS

Status fra leder Frank Iglebæk:
Ansatte: 184

Vi lever i et krevende og tøft marked, og har hatt noe lavere aktivitet i Q1 enn forventet og budsjettert. Dette skyldes senere oppstart på flere prosjekter enn tidligere planlagt, men aktiviteten er nå bra og det vil være et godt trøkk gjennom ferien og utover høsten. Vi er inne i en krevende fase hvor vi tilpasser oss et marked i endring, og gjør en del grep for å styrke konkurransekraften vår.

OneCo Sør leverer tjenester innenfor segmentene Elkraft, Marine, Industri, AMS, Service og byggmarkedet. Vi har flere spennende prosjekter under utførelse. Som f.eks AMS for Agder Energi Nett, Byggeprosjekt Q42, samt installasjon i kraftverk og trafostasjoner inn mot elkraftmarkedet. I tillegg til dette har vi mange gode rammeavtaler på servicemarkedet pågående til enhver tid

Av nye avtaler har vi bla. inngått en rammeavtale med Agder Energi Nett for mindre prosjekter innenfor elkraft (0,5-5 mill.) med varighet fra 2015 og ut 2016. Dette er en ny avtale for oss hvor vi som et av flere selskaper har tilgang til en prosjektmasse på ca. 100 mill. pr. år som fortløpende legges ut på en nettportal.

Når vi ser mot 2016 har vi en forholdsvis bra ordrereserve. AMS prosjektet for Agder Energi Nett starter opp med full tyngde til våren. Dette gir oss et godt supplement til resten av driften vår. Det gjør at vi kan ha hovedfokus på best mulig gjennomføring og resultatleveranser i prosjektene våre.

For meg består hverdagen, i et meget krevende marked, i å tilrettelegge for driften av regionen på best mulig måte, ha en tilpasset kostnadsprofil, og sørge for at trivsel og engasjement er på plass i hele organisasjonen. I tillegg jobbes det hele tiden med salg og å skaffe nye kontrakter.

(4) REGION ØST: ONECO ELEKTRO AS

Status fra leder
Bård A. Nielsen:
Ansatte: 130

Stor aktivitet i alle avdelinger:
- Har 25 mann på Oslo Lufthavn
- Bygger ut 4G for TeliaSonera/ NetCom.
- Prosjekt bygger leiligheter for Peab og Postens store nye godsanlegg for Vedal. Byggene består av Termobygg(5500m2), Produksjonsbygg/ sortering (28000m2), Servicebygg (700m2) og Portvakt (70m2)
- AMS avdelingen bytter 8300 målere på Stange
- Automasjon har fullt opp med ramme- og serviceavdelinger, i tillegg til prosjekter på Gran og Statens Vegvesen

Utsikter for 2016: Region Øst satser for fullt mot AMS markedet som resten av regionene. Har stor suksess på Stange, og vil bruke denne kompetansen inn mot markedet ellers i regionen.

Vi er inne i en hektisk tid, med stort fokus på prosjektgjennomføring, og styrking av konkurransekraften vår. Utenom mine vanlige lederoppgaver, bruker jeg en hel del tid på å sondere og rekne på markedet.

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

Returadresse: Br Industrier AS, Forusbeen 210, 4313 Sandnes

BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 21 virksomheter og 600 ansatte, i tillegg til OneCo som har 4 virksomheter med 650 ansatte . 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

BRI MANAGEMENT, mer enn et regnskapskontor

Karianne Stene Bjelland
Daglig leder

Per Ove Haukland
Regnskapsansvarlig

Arnt Sigve Undheim
Økonomi direktør

Peggy Bore Brunvær
Regnskapsansvarlig

Annelin Rygg Ersland
BRIs multi potet

Etter utallige timer og dager med pennen i hånden og skisser på papiret, visste Bjørn noenlunde hvordan planen hans så ut for administrasjonen i konsernet. Dette ble presentert for de ansatte i BR Industrier sensommeren 2014. Administrasjonen skulle flyttes over i et eget AS som ble kalt BRI Management (BRIM).

Etter mye frem og tilbake og mye overbevisning fra direktøren, gikk Karianne Stene Bjelland med på å være leder for denne gjengen. Hun kom fra PwC, og søkte nye utfordringer hos BRI. Nå har hun hoppet med begge beina inn i lederrollen. Annelin Rygg Ersland (hun som trykker på tastaturet for øyeblikket), ble ansatt i BRI Management i august, etter å ha drevet for seg selv i noen år å hatt BRI som kunde. Hun har fått tittelen *Potet* og driver blant annet med fotografering, grafisk design, HR, PA og prosjektledelse. Per Ove Haukland som stort sett smiler, begynte i BRIM i januar 2015, og kom da fra Randaberg Regnskap. Gjennom mange år har administrasjonen i BRI bestått av Bjørn Rygg, Arnt Sigve Undheim og Peggy Bore Brunvær. Arnt Sigve har vært med Bjørn i 17 år, og er den som passer på pengesekken i konsernet. Peggy begynte i 2008, og finner fortsatt like stor glede i jobben som regnskapsansvarlig.

Nå er BRI Management en motivert gjeng på 5 personer, som er klare for fremtiden. Bjørn er sin egen sjef i BRI, og vil mer og mer fokusere på det han er god på, nemlig å motivere *uhemma,* vinne nytt land og utfordre sannheter hvor enn han går.

BRI Management skal være et støtteverktøy for bedriftene i konsernet. De skal fortsette å føre regnskap for bedriftene som i dag, men skal også aktivt jobbe med margin forbedring, effektivisering av drift, HR oppgaver, markedsføring og ellers det som måtte dukke opp av behov hos selskapene.