BRI INFO

01/17

BR-INDUSTRIERS NYHETSMAGASIN

4 **Bedriftsprofilen**
Stavanger Steel AS

14 **Det grønne skiftet**
OneCo med fokus på fremtiden

HITEC PRODUCTS · NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY · NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY SERVICE · OneCo · KJEMI AS · GreenCap Solutions · Landbruksmaskin · BRI OFFSHORE · BRI NORHULL · NOT NORSK OVERFLATE TEKNIKK · STAVANGER STEEL AS · DALE · REKORD TRANSPORT · MT-SOLUTIONS · SAFE YARDS · BRI Well Services · FLUID CONTROL · FORSAND BETONG · AKERSHUS TRAKTOR · EIK SENTERET · AS METALLTEKNIKK

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

Våre verdier

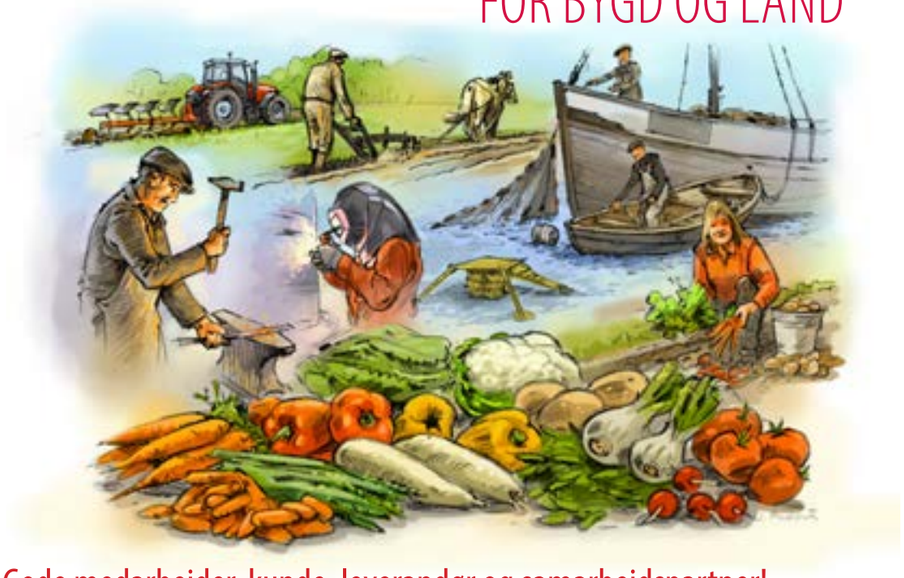
Engasjement
Fordi hjerter slår best der det er begeistring

Mot
Fordi det er grensesprengende

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

Overraskende
Fordi det inspirerer til nye tanker

BRI SKAL SKAPE GODE HISTORIER FOR BYGD OG LAND



Gode medarbeider, kunde, leverandør og samarbeidspartner!

Det er ikke å skubbe under en stol, at de siste årene har vært knallharde. Vi har sviktet mange ansatte, men også trygget mange arbeidsplasser. Faktisk så søker nå mange av bedriftene i BRI etter flere ansatte. Dette gleder meg. Det er enormt mange fantastisk gode folk i arbeid i systemet vårt. Vi har en rekke solide, lojale og motiverte ledere som kriger hver dag for å vinne nytt land. Som ledelse og eiere i BRI, har vi også et ansvar for omgivelsene våre og ikke minst ungdommene våre.

Oljenedturen begynte for flere år siden, hvor vår tilnærming var og gi full gass. Vi har spisset fokuset på lederskap, vi tar ikke lengre lederrisiko, og vi vil kun jobbe med banker og alliansepartnere som tror på norsk produksjon og industri slik vi gjør. Mer enn noen gang, er ledelse, entreprenørskap og stayerevne viktige drivere, men vi kan heller ikke i 2017, hvile på historien. Innen oljeservice, er vi nå er vi inne i den største reetableringen ever av hele næringen. Vi må evne å drive butikk i 2017 med de rammebetingelsene det innebærer av konkurransesituasjoner, oljepris og marginer. Vi må vinne kontrakter selv om konkurransen er større enn noen gang. Her kommer krigerene våre til sin rett, og vi ser at erfaringen og viljen når frem. Om ikke lenge vil vi være gjennom denne krisen også, og jeg mener vi på mange vis har hatt godt av den.

Reetablering er et ord jeg liker spesielt godt, og som er mer aktuelt enn noen gang for oss i BRI. Vi har gått sammen med Arve Håland og co og overtatt Fluid Control Service, vi har overtatt 50% av aksjene i Akershus Traktor, vi har delt Metallteknikk i to og etablert MT-Solutions, vi har etablert GreenCap Solutions, overtatt Sør Zink AS inn i NOT-systemet og kjøpt Stålverket. Her har vi har startet reetableringen av en 100 år gammel historie. Det at Rasmus Nordbø var villig til å gå inn som leder her, ble *helt* avgjørende for om dette kjøpet skulle bli en realitet. BRI har også sammen med en lokal byggmester, overtatt Dale området, hvor våre 5 hoveddrivere for fremtiden er boligutvikling, næringsutvikling, turisme, fornybar energi og båt. Ellers er jeg svært fornøyd med OneCo med Marvin Jensen i front, som har gjort en spissing av retning og strategi i konsernet. Dette har blitt en kanonsuksess! OneCo har nylig gjennomført en stor jobb på Gardermoen, hvor de har greid og levere et stort prosjekt med gode marginer.

Nå kan dere som jobber i BRI konsernet, med trygghet og fremtidstro, ta vel fortjent sommerferie, og gjøre dere klar til en spennende høst.

Ønsker alle en riktig god sommer!

Konsernsjef i BRI, Bjørn Rygg

Annelin Rygg Ersland

2016 har vært et skikkelig berg og dalbaneår. Vi visste tidlig at det kom til å få konsekvenser at oljeprisen dalte, men at det skulle smelle så voldsomt som det har gjort tror jeg ikke noen var forberedt på. Flowtec og NHS har blitt solgt ut av konsernet i 2015, og Forsand Betong, Dale, Safe Yards, Fluid Control, Akershus Traktor, GreenCap Solutions, MT-Solutions og Stavanger Steel har kommet til. Alle disse får dere bli bedre kjent med på de neste sidene i bladet. Vi har måttet kutte ned på ufattelig mange arbeidsplasser, og tatt grep for å sørge for at skuta skal seile stødig videre. Ikke alt er like kjekt, men livet er desverre slik noen ganger at ting må skje for å komme videre.

Jeg opplever at det er stor tro på fremtiden, både fra lederene i konsernet og fra de ansatte. "Vi gir oss aldri", pleier konsernsjefen og si når det blåser skikkelig rundt ørene på oss, og det holder vi fast på.

For meg, sånn helt på privaten, ble jeg mor i 2016, og blir det igjén i 2017. I den forbindelse har vi fått inn en ny ansatt i BRI Management som begynte i august 2015. Hun heter Trine Rasmussen Monsen, utdannet økonom, og har vært vikar for meg. Nå har hun blitt fast ansatt i "potet" avdelingen (altmuligdamene).

Dette nummeret av BRI Info oppsummerer stort og smått i BRI fra sommeren 2015 frem til nå. God lesing, og riktig god sommer!

ANNELINS HJØRNE

Innhold

4 **Bedriftsprofilen:** Stavanger Steel AS

12 **Dale:** Nå skrives en ny historie

14 **Det grønne skiftet:** OneCo med fokus på fremtiden

24 **Akershus Traktor:** Utvider satsingen på landbruk

NY START OG NYE DRIVKREFTER I STÅLVERKET

Stålverket på Jørpeland sysselsatte på det meste 1200 mennesker, og har betydd mye for enormt mange gjennom årenes løp. De siste årene har vært tøffe for bedriften, som har gått gjennom 2 nylige konkurser.

Knappe 2 uker etter Brødrene Nordbø og BR-Industrier ble signerte eiere av stålverket i januar 2017, var produksjonen i full sving igjen.

En felles interesse og lidenskap, ble til et nytt og spennende samarbeid for ledelsen i det nye stålverket. Bedriften har blitt omdøpt til Stavanger Steel AS, og er nå i drift igjen etter den siste konkursen. 50 mann smelter og former stål så ilden spruter i lokalene på Jørpeland.

Fiskå mannen, Rasmus Nordbø, har gått inn som daglig leder i Stavanger Steel. Han bobler av tro og optimisme for denne nye starten for den historiske bedriften på Jørpeland.

3 tidligere konkurser

– Vi har selvfølgelig stor respekt for utfordringen vi nå har tatt på oss, og vi har tro på at vi skal få det til.

De 2 nye eierene av Stavanger Steel AS. Daglig leder, Rasmus Nordbø og Bjørn Rygg

BEDRIFTS PROFILEN

Stavanger Steel AS er lokalisert på Jørpeland. Eid 50/50 av BR Industrier AS og Brødrene Nordbø AS. Totalt har selskapet 50 ansatte og i perioder ca 40 innleide.

Leder: Rasmus Nordbø.

Kombinasjonen av gode fagfolk med lang erfaring innen stål, og vår erfaring i ledelsen, komplementerer hverandre. Vi liker å skape nye arbeidsplasser og bedrifter, og at dette har vært en kjernebedrift med så mye historie, gjør det enda mer spennede å bygge den opp igjen, sier Rasmus engasjert.

– Vi skal ta vekk det som ikke har virket, så skal vi tilføre noe nytt. Vi vil dette voldsomt. Vi er entreprenører av natur og vi har med oss folk som også virkelig vil dette. Det er her slaget står, og det er dette vi er gode på, sier Bjørn Rygg, konsernsjef i BR Industrier.

Salg før produksjon

Stavanger Steel ville ikke smelte stål som ikke var solgt. Målet var å ha solgt 200 tonn før de sveiva i gang gryta. På oppstartsdagen hadde de solgt 400 tonn, og skal i fortsettelsen selge minst 90 tonn Jørpelandstål i uka.

De ansatte smiler igjen, og har god tro på en ny og bedre fremtid for bedriften.

Ansatte feirer en ny start med kake

Øystein Bjor

Torgeir Tjøstheim

Toreif Persson

I et jubileumsblad fra 1950 skrev den daværende direktøren, T.H. Poulsson, at det var den *menneskelige ånden*, *tanken* og *viljen* som var den innerste drivkraften i bedriften, og grunnen til at de lyktes. For de som kjenner pulsen og personene bak det nye eierskapet, kan det høres ut som om bedriften nå er tilbake med de opprinnelige drivkreftene som har sittet i veggene siden oppstarten for over 100 år siden.

BR Industrier er stolte av å få være med å påvirke *fortsettelsen* på denne historien.

STAVANGER STEEL AS

Stålverkets historie:

- **1910**, 29 desember ble Stavanger Electro Staalverk A/S etablert på Jørpeland. 1200 ansatte på det meste.
- **1977** Første konkurs. 942 mistet jobben. Dette var den gang Norges største industrikonkurs.
- **1978** Stavanger Staal AS ble reetablert, og 60% av aksjene var eid av fylket og kommunen.
- **1991** Scana Industrier blir nye eiere. Bedriften blir omdøpt til Scana Steel AS.
- **2015** gikk stålverket konkurs for andre gang. 115 mistet jobben.
- **2015** Hogne Fjellanger kjøpte konkursboet. Bedriften får navnet Nomac AS.
- **2017** 11 januar. Tredje konkurs. 65 mistet jobben.
- **2017** 25 januar. BR Industrier og Brødrene Nordbø blir nye eiere. Bedriften får navnet Stavanger Steel AS.

NÅ ER TEAMET KOMPLETT

Det siste året har BRI Management deltatt i en rekke reetableringer, og det er kjekt å se at resultatpilene nå peker rett vei. Både ledere og ansatte har fått mer farge i kinnene.

"Jeg blir motivert når det er mye action"

I BRI er alle bedriftene unike med egen identitet og de har en egen måte å drive på, mye fordi de er så forskjellige. Vår oppgave i BRI Management (BRIM) skal være å finne de rette støtteverktøyene slik at bedriftene kan ta de riktige beslutningene. Vi skal legge til rette for at strukturen er på plass, slik at en får bedre oversikt. Vi ønsker å få alle til å forstå hva som skal til for å få gode resultater, som igjen sikrer den enkeltes arbeidsplass, og vi vil få på plass en kultur i bedriftene hvor alle vet hva målet er og jobber *mot* det sammen. Og ikke minst, vi skal motivere lederene våre og de ansatte, *alltid*.

Vi sier vi skal jobbe aktivt med marginforbedringer, og med det mener vi blant annet; Se på produksjon, arbeidsflyt, timebruk, mål, planlegging, prosjektledelse osv. Eksempelvis har vi i betongfabrikken på Forsand, etablert et kvadratmetermål som skal støpes per dag. Dette har hver enkelt ansatt fått et eierskap til, og de vet følgene av at de greier å nå målet. På samme måte vil vi motivere lederene våre til å nå sine mål sammen med sine ansatte. Er det noe jeg har lært etter jeg begynte i BRI, er det at tall og regnskap er viktig, men det er ikke det som skaper resultatene.

I tillegg til å ta hånd om regnskap og lønn, og å være støttespillere og motivatorer for de ansatte i selskapene våre, har vi en "potetavdeling" bestående av Annelin og Trine. Denne avdelingen tar seg blant annet av store deler av markedsføringen for bedriftene i konsernet, de bidrar med prosjektledelse og tilrettelegging på diverse eventer og messer, de står for utleie av boliger på Dale og er der det trengs, når det trengs. Vi er en allsidig gjeng i denne administrasjonen, som ikke er redd for å ta i et tak. Ingen oppgaver er umulige, for pågangsmot til å finne gode løsninger, det har vi i massevis.

Det har vært store endringer på personalsiden også hos oss. Etter at Arnt Sigve fikk nye oppgaver i BRI Agri med kontor på Klepp, så det en stund ut til at Bjørn ble eneste hanen i BRI administrasjonen. I mai ble Jon Eirik Feed ansatt som regnskapssjef, så nå er vi fem damer og en mann ansatt i BRI Management i tillegg til Bjørn, som er ansatt i BR Industrier. Siden sist har vi også fått med oss Evy Aasland på regnskap og lønn, samt Trine Rasmussen Monsen i «potetavdelingen».

Nå er vi et team jeg er overbevist om skal få til mye bra i fortsettelsen. Jeg synes det er knallspennende og være leder i BRIM. Krevende, men spennende. Jeg blir motivert når det er mye action, og når vi ser resultater av det vi jobber med.

BRI Management skal arbeide videre med utvikling av selskapene og ha fokus på marginoptimalisering, noe vi nå mener at vi har det rette laget til å lykkes med.

Daglig leder i BRI Management, Karianne Stene Bjelland

SOLID FABRIKK PÅ FORSAND

Forsand Betong har siden 2011 vært eid av Grude Bygg og BR-Industrier. I 2015 ble det en ren BRI bedrift. Veien har vært humpete, og lærekurven bratt, men denne bedriften er full av unge krefter som aldri gir opp.

Oppgaven med å lede en betongfabrikk på Forsand, har vist seg å være en større utfordring enn folk gjerne tror. Derfor har det vært flere ledere innom, som igjen har valgt å gå videre til nye utfordringer. De siste par årene har Bjørn Rygg vært daglig leder i betongfabrikken, men i mai 2017 fikk Roy Gjøse Larsen denne tittelen. Han har de siste 5 årene jobbet og slitt i fabrikken som fabrikksjef, og skal ha mye av æren for at fabrikken nå er mer solid enn den noen gang har vært. Men han er ikke alene. I dag er det 9 ansatte utenom Roy. Dette er gutter som virkelig vil, de står på, og leverer hver dag.

Forsand Betong er blitt rasende gode på elementproduksjon. Bygg med uvanlige former, forskjellige fasader og kreative utsparinger. Det er ingen grenser for hva denne gjengen får til. I 2017 jobber de med nye ideer, som etter hvert vil bli kjent for allmennheten.

Roy Gjøse Larsen,
Daglig Leder i Forsand Betong

FORSAND BETONG
OVER SJØ OG LAND

MT SOLUTIONS SATSER PÅ EGNE BEN

En ettermiddag i 2013 satt Bjørn Rygg, Jarle Skjæveland og Tom Johansen rundt et bord. Planer ble lagt for et nytt selskap i BR Industrier. Selskapet het MT-Technology og skulle bli et datterselskap til Metallteknikk.

Tom Johansen og Ken Martin Thorbjørnsen

4 år senere ble selskapet MT-Solutions (MTS) et faktum. MT-Technology sammen med Metallteknikks maskineringsavdeling på Forus, ble nå gjort til et søsterselskap til Metallteknikk. Nå skal de ikke bare levere tjenester som engineering og prosjektstyring, men skal være et mekanisk løsningssenter som kan levere alt fra studier, design, produksjon/ maskinering, sammenstilling, testing, installasjon og prosjektstyring.

MT-Solutions har fortsatt en avdeling i Larvik hvor de har 8 ansatte. På Forus, hvor produksjonsavdelingen holder til, er det nå 15 mann i arbeid. Siden oppstarten i januar 2017 har de tatt mange grep for og optimalisere en ny og frisk start. Verkstedet er i ferd med å komme på plass med nye arbeidslinjer for bedre flyt og effektivitet.

– Mange kjenner oss fra historien vår, men med et nytt navn og konsept, må vi nå ut å gjøre oss kjent på nytt. Siden oppstarten i januar, har vi vært hos svært mange kunder. De fleste er positive, spesielt med tanke på at vi er et selskap som kan komme inn så tidlig i prosessene og gjøre et studie. Det sammen med at vi har kompetansen til å gjøre om på design og produksjon, gjør at vi kan spare våre kunder for en hel del penger. Men det fordrer at vi faktisk får kommet så tidlig på banen som vi ønsker, sier leder, Jarle Skjæveland. Denne mannen oser entusiasme og sitter stort sett helt på kanten av stolen, om han i det hele tatt sitter nedpå.

Leder i MT-Solutions, Jarle Skjæveland

4 bein i bakken

MTS driver innen 4 segmenter. Olje og gass, industri, offentlige anskaffelser og egenutvikling. Denne våren er MTS travelt opptatt med mange spennende jobber. De er blant annet i gang med prosjekter for Subsea7, Blue Logic, Envirex og har gjennomført en stor jobb for IVAR i Mekjarvik.

I Mekjarvik har MTS byttet ut hele banen hvor containerene går. Når vannet renses hos Ivar skilles det ut en hel del søppel. Tidligere har det stått 3 containere som har samlet søppelet. De måtte da bli byttet manuelt, men med den nye teknologien til MTS, skjer dette nå automatisk.

På egenutvikling, har noen av de kloke hodene i MTS kommet opp med en ny teknologi til drivhus. Dette kan du lese mer om på side 13.

MT-SOLUTIONS
PRODUCTS & TECHNOLOGY

DET SPIRER&GROR

KJEMI

Torstein Håland, begynte som operasjonsleder for kjemikalieavdeling i Kjemi og NOS i april 2015. Siden den gang, har han fått på plass en ny strategi, nye satsningsområder og omstrukturert staben.

Kjemi har nå fått desinfeksjon til næringsmiddel, og søker om å få godkjent innen fisk - og havbruk og vannbehandling.

Kjemi har fått oppgraderte tappelinjer i nye lokaler på Forus. Da vil en lettere kunne få på plass et større lager og bli mer fleksible på leveringstider.

Kjemi selger fortsatt superproduktene Rødvinsfjerner og Fettfjerner til ModernHouse, som videre distribuerer de til Kitch´n butikker. Produktene har vært på nye testrunder i england, hvor de ble sammenlignet med store merker som f.eks OMO. Kanskje vil vi en dag se disse vindunderflaskene i butikkhyllene?

Torstein Håland

KJEMI AS

BRI NORHULL

BRI Norhull skal i løpet av sommeren utføre en inspisering på platformen til Sakhalin Energy. Denne platformen er i Russland, rett nord for Japan. BRI Norhull har bygd en litt mindre traktor til dette prosjektet som kun skal gå på slike typer inspiseringsjobber.

I løpet av våren 2017 bygde BRI Norhull en ny traktor som går på runde rør. Den er nå testet, godkjent og ute i jobb på Brage platformen.

Orginaltraktoren (med magnet) som går på skrog, har de fått ut på direkte kontrakter med blant annet Statoil og Wintershall og er travelt opptatt med oppdrag.

BRI NORHULL

Csaba Moharos og Arild Nesbjørg med strålende humør mens de bygger en ny traktor til BRI Norhull

REKORD TRANSPORT

Rekord Transport har nå fått en ny lastebil, som skal opereres primært på Strandalandet. Den heldige sjåføren av denne bilen er Stian Saghaug Bjørheim, som også er å finne på basen på Forsand og i betongfabrikken. Som de andre sjåførene, er Stian oppdatert på det som skjer og stiller alltid der det trengs med et smil om munnen.

REKORD TRANSPORT

BRI WELL SERVICES

BRI Well Services flyttet denne våren ned fra Bergen til Forus. De har økt produktsortimentet sammen med Junk Trapperen. De har fått nytt agentur for anti stall tool, downhole fishing magnets og mer. I 2016 mistet BRIWS sin største kunde på Junk Trappere. Nå jobber de seg tilbake i markedet, og har fått en ny kunde og økt jobb for Weatherford hvor utstyr sendes til Saudi Arabia og USA. De har reforhandlet rammeavtale med Weatherford Norge og KSA. De har også signert rammeavtale med Well Innovation, og blitt godkjent som leverandør inn mot ADCO (Abu Dhabi)

BRI Well Services

Svein Harald og Bjarte er strålende fornøyde med den nye verkstedhallen

NOS SERVICE

2 nye ansatte har funnet veien ned til basen på Sandnes. Disse har erfaring, kunnskap og ikke minst nettverk med seg i ryggsekken

Stian Vestbø

En av de er Stian Vestbø som tidligere jobbet i NOV. Han sa opp sin stilling som Project Execution Manager for å ta fatt på nye utfordringer og en helt ny måte å jobbe på i NOS Service. Her jobber han som avdelingsleder for boreutstyr. Stian blir gira når de får til interaksjon mellom kolleger og kunder, og de får til ting i sammen. Som avdelingsleder for boreutstyr gjør han alt fra salg, prising av tilbud og administrative oppgaver, til å gjennomføre jobber og sørge for en god kundekontakt. Stian er tydelig en som får energi av mennesker og samarbeid.

Ole Martin Sande

Den andre er Ole Martin Sande. Han kom fra NPT Testing AS da han begynte i NOS Service. Her jobber han som avdelingsleder for service og vedlikehold, hvor han stortrives med stadig nye utfordringer. På spørsmål om hva som motiverer han, er svaret klart - flere utfordringer, og ha tydelige mål og jobbe mot. Ole Martin har stått i spissen for en jobb de har gjennomført for et service selskap. Her har de lagd en dokumentasjonspakke som manglet, som har gjort at utstyr kan tas i bruk igjen. Å komme i mål med slike utfordringer er noe av det som engasjerer Ole Martin mest.

Dette er 2 engasjerte karer som vi nok kommer til å se en del til i fremtiden. De vil noe, og har begge en klar tanke om at om en bestemmer seg for et mål, er det bare å kjøre på. Jan Petter Husebø har store forhåpninger til ytterligere vekst innenfor service segmentet, spesielt mot Drilling og Brønnservice Kontraktører. Han ser at det allerede bærer frukter, men at vi på ingen måte har tatt ut potensialet i selskapet.

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY SERVICE

Mot sjøkanten viser de hvite rørene som skal få en overhaling av BRI Offshore

BRI OFFSHORE

BRI Offshore sammen med Envirex gjennomførte denne våren en test i Malaysia. Jobben gikk i boks og skal gjennomføres i løpet av sommeren. Her skal de vaske og male en 3,2 km. lang 112" rørtunell innvendig. Her har MT-Solutions produsert alle maskinerte deler og NOT har stått for all overflatebehandling, som til sammen skal bli til 3 stk. pipe roboter. Når vi utnytter ressursene i konsernet greier vi snu oss rundt og gjøre jobbene raskere. Dette er en svært viktig jobb for BRIO, som skal gjennomføre jobben på 10 dager.

BRI OFFSHORE

Det siste året har det vært, og er fortsatt, mye skriverier i media om Dale og historien knyttet til dette området. Media melder lite positivt i sine granskninger. Med anerkjennelse, ydmykhet og respekt for historien Dale representerer, skal vi nå løfte blikket og se fremover mot nye tider og en **helt ny historie**.

Illustrasjon: **Jens Flesjå**

NÅ SKRIVES EN **NY HISTORIE** PÅ DALE

Dale området i Sandnes ble i desember 2016 kjøpt av BR Industrier og TS Byggtjenester. Siden den gang har det skjedd en del som ikke er spesielt synlig for allmennheten. En del av boligene på området er blitt oppgradert, og det bor nå ca 100 mennesker i de 25 boligene på området.

I lengre tid har eierene, i samarbeid med et tysk klima engeeneringsfirma og et norsk arkitektfirma, jobbet med den overordnede ideén om hvordan Dale skal utvikles, og hva det én dag skal bli. Noen har kanskje fått med seg at Dale har fått egen logo med slagordet; *Fornybarsamfunnet - der folk vil bo*. Her er nøkkelordet for det *nye* Dale - nettopp *fornybarsamfunnet*.

Vi må kanskje se så langt som 20 år frem i tid, men en dag vil Dale være et selvforsynt, CO2- og bilfritt samfunn. Her skal energi hentes fra naturens egne ressurser, den skal gjennvinnes og jorda skal brukes til matproduksjon for innbyggerne.

Dale skal bygges med tanke på ekspansjon på opp til 6-8000 boliger. Samfunnet skal være bilfritt, og få egne klimavennlige transportkoblinger til nærområdene rundt. Veien til Stavanger skal kortes ned, og utsikten fra fjellet bli mer tilgjengelig for alle.

I fremtiden vil folk tenke på frisk luft, ro, nærhet til spektakulær natur og nytenkning, når ordet *Dale* dukker opp. Her er det bare å følge med, for Dale slik vi kjenner det, vil aldri bli det samme.

DALE
FORNYBARSAMFUNNET
- DER FOLK VIL BO

Ny teknologi TIL DRIVHUS

GreenCap Solutions er navnet på selskapet som ble født ut av MT Solutions sine glupe hoder, med en helt ny teknologi for drivhus. GreenCap Solutions eier rettighetene til å lage teknologien, mens MT Solutions er de som produserer.

Prinsippet

I drivhus er det fullt av stoffet CO2, og veksten er best mellom 340-1000 ppm (parts per million). Når CO2 nivået stiger over dette, er praksisen og åpne vinduer for å få inn ny luft. Da trenger en også mer energi til å varme opp drivhuset.

GreenCap Solutions har funnet en måte å beholde varmen og tilføre CO2 slik at nivået stabiliserer seg på ca 1000 ppm, og en kan ha et helt lukket system. Da vil energiforbruket synke med ca 50%, 90% av fuktigheten fanges opp og resirkuleres, og ikke minst så vil veksten i drivhuset stige med 10-20%.

Nå jobbes det på spreng for å få til et testanlegg, hvor teknologien kan optimaliseres. Teamet bak GreenCap Solutions har mange års erfaring innen CO2 fangst og energibalanse. Det blir spennende å se følgene av denne teknologien i årene som kommer!

GreenCap Solutions
A brighter future

ONECO INN I FREMTIDEN, MED INNOVASJON OG LØNNSOMHET

Tekst: **Marvin Jensen**

Samfunnet, både nasjonalt og internasjonalt, står midt i to store endringer; - det «grønne skifte» - produksjon og distribusjon av energi og produkter på en klimavennlig måte. og - digitalisering – bruk av teknologi til å fornye, forenkle og forbedre verdiskaping og innovasjon.

Det grønne skiftet

OneCo har over tid jobbet målbevisst med å forstå hva disse samfunnsmessige endringene vil bety for selskapets posisjon i markedet og hva som skal til for at OneCo også vil være en fortrukket samarbeidspartner også i disse endringen og i de nye markedene.

– For OneCo dreier dette seg om å kunne kombinere innovasjon og lønnsomhet. Gjennom målbevisst arbeid og evne og vilje til å ta nye markedsposisjoner, har vi fått noen muligheter til å bli med på store leveranser som bidrar både til *det grønne skifte* og digitaliseringen som kommer til å prege livene våre, sier Marvin Jensen, konsernssjef i OneCo.

Det norske strømnettet er det siste store *digitaliseringsprosjektet* som nå rulles ut i hele Norge. I første omgang dreier dette seg om å skifte ut alle strømmålere til *smarte* målere. Resultatet av dette skifte vil blant annet bety at nettselskapene som eier og drifter strømnettet vil endre på tariff-systemet for å kunne styre strømforbruket jevnere over døgnet. Dette kommer til å skje ved at effektuttak prises høyre. Behovet for å kunne styre strømforbruket iht. tariffene kommer til å melde seg fort hos den enkelte huseier. Dette sammen med andre digitaliseringsmuligheter kommer til å sette ny fart i «Smart-Hus»-konseptene.

Også styring av kraftproduksjon og distribusjon er inne i store endringer. Produksjon av bl.a. solenergi hos den enkelte sluttkunde og introduksjon av nye lagringsmuligheter som kraftige batteripakker ol. OneCo har nå posisjonert seg slik at konsernet har inngått kontrakter på de fleste av disse områdene.

Nye strømmålere til 2,5 millioner hjem

Av de ca. 2,5 mill. strømmålere som skal skiftes i Norge har OneCo kontrakter ca. 1,1 mill. av disse. Når produksjonen er på topp vil konsernet skifte ca. 2500 målere per dag. Gjennom dette prosjektet har OneCo bygget opp en solid kompetanse både på de nye digitale systemene og evnen til å håndtere store kompliserte, digitaliserte logistikkprosjekter. OneCo er også med en fot på vei inn i det Nordiske markedet på dette området. Målet er å ha kontrakter her for utførelse i 2018.

OneCo har også inngått drift, vedlikehold- og beredskapsavtaler med tre nettselskap, Agder Energi Nett, Glitre Energi og Norgesnett. Det betyr at OneCo nå er en del av utviklingen og utbyggingen av morgendagens «Smart Nett» som skal kunne håndtere helt nye utfordringer til stabilitet, feilretting og transport av energi.

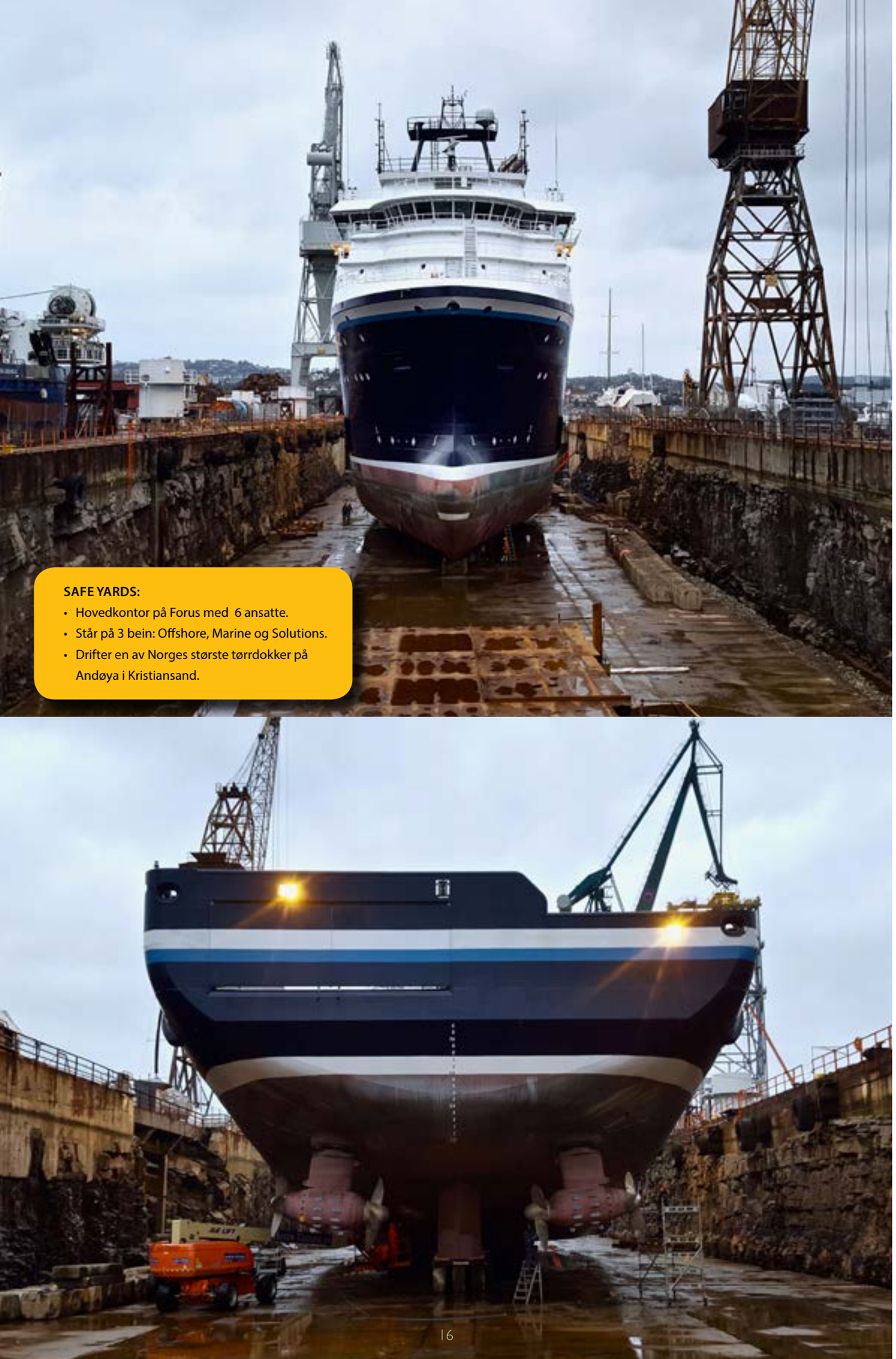
Velfredsektoren – spesielt helse – er et annet stort område som nå gjennomgår en kraftig digitalisering. Driverne her er å kunne øke kvaliteten på tjenestene til en lavere kost, ved hjelp av smart teknologi og digitalisering. Også innen dette området har OneCo allerede mange viktige leveranser og befester vår posisjon som systemintegrator og totalleverandør av velferdsteknologi leveranser. OneCo leverer og drifter løsninger og tjenester til over 30 kommuner allerede og er en naturlig deltager i de fleste felleskommunale velferdsteknologi konkurransene.

Smart City - IoT, Internet Of Things

Dette handler om at flere og flere enheter blir tilkoblet til internett og at manuelle prosesser erstattes. Nettbank, alarmer, parkering, fiskemerder, landbruk, kjøleskap, biler, strømmålere, kollektivtransport, pacemakere og fjernstyring av varme på hytta. Vi er allerede brukere av *tingenes internett*, men vi har bare sett begynnelsen. Alt som kan digitaliseres, vil bli digitalisert. Det estimeres at det vil være ca. 30 milliarder tilkoblede enheter i 2020. Dette åpner helt nye muligheter som Smart City og bruk av Big Data til automatisering som endrer og forenkler vår levemåte sammen med teknologi i Industri 4.0. Markedet er modent. 87% av brukerne har allerede kontrollenheten de trenger, nemlig smarttelefon.

OneCo ser også frem til sammen med BRI og kunne ta i bruk store deler av innovasjonen på Dale som et «vindu» inn i fremtiden.

– Også innen solenergi er vi ferd med å ta en posisjon som systemleverandør der vi tilbyr alt fra prosjektering, prodduktleveranse og montasje, avslutter Marvin.



SAFE YARDS:

- Hovedkontor på Forus med 6 ansatte.
- Står på 3 bein: Offshore, Marine og Solutions.
- Drifter en av Norges største tørrdokker på Andøya i Kristiansand.

LØPER MOTSTRØMS FOR Å VINNE NYTT LAND

Når mange har løpt bort fra alt som heter olje, offshore og marine, er det en annen gruppe mennesker som ser muligheter og satser - tross vanskelige tider. I april 2016, ble Safe Yards, med Magnar Aske i spissen, en ny aktør på markedet innen reperasjon og oppgradering av skip og rigg.

Det er ikke å legge skjul på at det er hardt arbeid å starte opp en helt ny bedrift. Den første sommeren så det ut til å bli en tidlig suksesshistorie med mange forespørsler, men så kom høsten og den harde virkeligheten slo inn.

– Det har vært en hard og tung start, men nå har ting tatt seg litt opp igjen. Vi har mye spennende på gang, med en del tunge forespørsler inne og en del større prosjekter på gang. I februar viste det for første gang, positive tall, så dette jobber vi nå hardt med at skal fortsette. Men, det tar tid å komme inn som leverandør hos de store kundene, sier daglig leder, Magnar Aske.

Safe Yards er nå i mål med å bygge opp alle administrative rutiner og prosesser, slik at de er i henhold til oppdaterte standarder, og i februar bestod de ISO 9001:2015 sertifiseringen, om bedriftens rutiner og systemer.

Vinterisering

IMO (FNs maritime organisasjon) kom i januar 2017 med et nytt regelverk for skip, kalt *Polarkoden*. Alle skip som skal nord for 60 breddegrad eller sør for 60 breddegrad må ha visse oppdaterte systemer ombord. Dette omhandler alt fra bekledning, nødrasjoner, sikkerhetssystemer, rømningsveier slik at det blir isfri ferdsel til livbåter, på dekk og rekkverk osv. I den forbindelse leverer Safe Yards kontrollsystem som går på strøm og varmekabelsystemer som legges i skroget slik at det blir isfritt. Dette systemet leverer de nå på 9 tugger som bygges på 3 forskjellige verft i USA. Der står Safe Yards for engeenering, prosjektering og de leverer alt utstyret og tavler som er bygd hos OneCo Solutions.

Venter i spenning

Noen av de store tilbudene som er gitt, er på en stor vinteriseringsløsning på de nye kystvaktskipene. De leverte også i sammen med OneCo tilbud på vedlikehold på Frigattene til forsvaret. Der er det snakk om en potensiell 7 års kontrakt. Mye av dette arbeidet skal foregå på Haakonsvern i Bergen, men de har også bydd inn dokken i Kristiansand, som alternativ.

Daglig leder i Safe Yards, Magnar Aske

En av Norges største tørrdokker

– Dokken på Andøya ble tidligere brukt som kai, noe vi synes var synd. I samarbeid med AIP (Agder Industripark, eigere av området) og OneCo reforhandlet vi kontrakten, og fikk en direkte avtale med AIP. Nå bygges en flytekai i docken i Kristiansand. Vi har også fått en ny bestilling fra et firma fra Østerrike som leverer broløsninger internasjonalt. I forbindelse med endringer på Varoddbrua i Kristiansand, skal det nå lages senkekasser som skal bygges i dokken i løpet av sommeren, sier Magnar.

– Vi har hatt dokkinger jevnt og trutt frem til nå, men vil gjerne ha flere av de større avtalene på skipsklassing og oppgraderinger. Dette jobber vi nå med å kvalifisere oss til.

– Å bygge opp troverdighet hos kundene krever mye innsats. Kundene handler fra sine kjente leverandører, så det må tid og mye vilje til for å få dem til å legge merke til oss, men det skal vi nok få til, avslutter Magnar lurt.

SAFE YARDS

MED FRISKT MOT UNDER SAMME TAK

Rundt bordet sitter 2 entusiastiske og positive mennesker. Arve Håland (Fluid Control Service) og Tor Atle Deisz (Hitec Products) har begge vært gjennom tøffe tider i sine bedrifter det siste året. I 2016 gikk Fluid Control Service konkurs. Nå, bare måneder etterpå, sitter Arve igjen helt frempå stolen med lys i øynene og forteller om en ny fremtid for bedriften.

Gode og onde dager

Arve Håland var den som åpnet dørene første dagen da Fluid Control Service AS (FCS) ble startet for 20 år siden. Mye har skjedd på 2 tiår. De første ti, var en konstant opptur. Samarbeidspartnere og kunder stod med åpne armer, og bedriften vokste seg sterk. Etter hvert ble FCS fusjonert sammen med Active Services AS. Da begynte de virkelige utfordringene. Stadig endring i ledelse, svikt i markedet, skyhøye leiekostnader, hovedkontoret ble flyttet til Bergen og en fikk mindre direkte kontroll på selve drifta. I oktober 2016 stengte dørene og lyset ble slått av. Det var ikke mer en kunne gjøre.

Ny sjangs med ny eier

Men lyset skulle ikke være slukket lenge. Hitec Products (HP) kom på banen etter at FCS hadde hatt noen kronglete runder med andre aktører. Avtalen ble signert og nye planer ble lagt. Nå eies Fluid Control Service av Hitec Products som i løpet av våren 2016 flyttet inn i samme bygg på Sola sammen med Fluid Control Service. Arbeidsstokken i FCS er redusert til 20. Brorparten av de som er igjen i bedriften har jobbet der i mange år, og ønsker virkelig å bidra til at arbeidsplassen skal bli god butikk igjen. De må ta på seg flere arbeidsoppgaver og være mer fleksible, noe som har falt i god jord hos alle.

– Det har vært veldig mye å ta tak i siden den nye oppstarten. Mye tid er blitt brukt på å sørge for at kundene skulle bli bevisste på at vi er tilbake, nye sertifiseringer måtte på plass, og vi holder på å bygge om hele organisasjonen. Noen få måneder frem i tid vil nok alt se annerledes ut her enn det gjør i dag, sier Irene Håland. Irene er gift med Arve, har jobbet i Fluid Control Service med markedsføring i 7 år, og har et brennende engasjement når hun forteller om bedriften.

– Jeg har aldri sett så lyst på fremtiden som nå. Vi kommer fra mørke skyer og sorte hull. Omsider ser vi nå bedring i markedet og at vi allerede i år kommer til å tjene penger igjen, sier en lettet Arve Håland. Arve har siden oppstarten vært leder i Fluid Control Service. Men nå med det nye eierskapet er Tor Atle Deisz gått inn som ny daglig leder.

Nytt eierskap

– Det er i situasjoner som dette, BRI med sin erfaring virkelig kommer til nytte. I kjøpsprosessen visste vi akkurat hvem vi skulle ta med oss, hvem som var best på hvilke utfordringer og kunne ta avgjørelsen med sikkerhet om at dette var noe vi ville lykkes med. Nå når Hitec Products er i samme bygg, kan vi enkelt hjelpe Fluid Control Service på de områdene de er mindre sterke på, og dele på de resurssene vi har i bedriftene. Noe som igjen er kostbesparende og effektivt, sier Tor Atle, daglig leder i begge bedriftene. Han får heller ikke skrytt nok av lokalene på Sola. Hitec har flyttet inn i lyse fine kontorlokaler, og fått nye verkstedhaller og lager med god kapasitet.

Det er ikke bare FCS som har blitt utfordret det siste året. Hitec Products har selv blitt nødt til å nedbemanne stokken sin fra 200 til 90 ansatte. Jobbene kommer ikke like lett som før, og de som har kommet har gitt lite penger i kassen.

Bygget i Ljosheimvegen på Sola skal utsmykkes med nye logoer og flagg før 8 juni.

Ansatte i Hitec Products og Fluid Control Service.

Marginene er noe de fleste bedriftene kjemper med enda, også HP.

– Omsider ser det nå ut som at markedet har snudd seg riktig vei. Vi har en hel del å gjøre, og ser konturene av en meget lovende ordrereserve for resten av året.

Når internt samarbeid fungerer

I 2014 utførte Hitec Products en jobb for Schlumberger inne på basen på Forsand. Her produserte de noen gigantiske uniter, som Metallteknikk på Bryne hadde sveist, og MT-Technology hadde gjort engineeringsjobben på. Nå, 3 år senere, kommer kunden tilbake til Hitec Products og ønsker å gjenta suksessen på samme vis.
– Dette er veldig kjekt, for det viser jo at vi faktisk er sterke om vi jobber sammen med de interne kreftene og ressursene vi har internt i konsernet, sier Tor Atle fornøyd.

8. juni står dørene åpne i Ljosheimsvegen for kunder og samarbeidspartnere. Da vil Hitec Products og Fluid Control Service presentere seg selv og nye visjoner for fremtiden.

FLUID CONTROL HITEC PRODUCTS

RUNDT OMKRING

Vi **GRATULERER** så mye med bestått fag-brev i løpet av 2016:

Idar Eriksen
Metallteknikk
Fagbrev Sveisefaget

Mads Gjøse Larsen
Forsand Betong
Fagbrev Betongarbeider

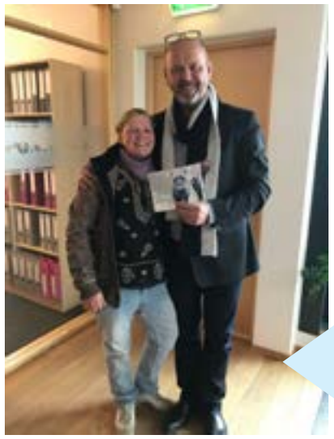
LANDBRUK & MASKIN

Bedriften har denne våren fullt opp med produksjon av gjødselvogner. Etterersom Akershus Traktor har blitt en del av BRI familien, har salget på gjødselutstyr skutt fart. Nå har ikke lengre Landbruk & Maskin kapasitet til å produsere alle vognene selv, så noe av produksjonen er satt ut til Metallteknikk på Bryne og Lode Sveis.

Landbruk & Maaskin har tidligere levert mye pumper osv til Industri. Dette markedet har stilnet betraktelig det siste året. Da er det godt med et voksende og optimistisk landbruk som veier opp.

Landbruk & Maskin AS

Ny sveiser i Landbruk og Maskin - Antanas Ronkauskas



NÅR NOEN GJØR DET LILLE EKSTRA:

Lise er en av leieboerene ute på Dale. Hun er en kreativ sjel som har gledet mange i BRI administrasjonen.

I lengre tid har hun prøvd å få til et treff med konsernsjefen, noe som ikke alltid er like lett å få til. Endelig fikk hun overlevert skjerfet hun hadde laget til Bjørn, såklart med en rød traktor brodert på.

Små ting som gleder stort!

METALLTEKNIKK:

2016 var for Metallteknikk et katastrofalt år. Som mekanisk industrileverandør til offshorenæringen, hadde de mye å gjøre, men prisene holdt på å kvele bedriften. I januar 2017 kom endelig en oppovervendt pil og ordrereserven gjorde et byks opp til 30 mill. Branndørene har blitt oppdaget, og selges nå til Ryfast.

Metallteknikk går nå endelig lysere tider i møte. Etter et hardt år med mye nedbemanning, søker nå bedriften nye medarbeidere.

AS METALLTEKNIKK

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY:

Det siste året har NOS gått gjennom en betydelig omstrukturering i lokalene og i bemanningen. Våren 2015 bygde de en stor kjemikaliefabrikk på Forus, for Aker BP kontrakten som de vant høsten 2016. De har også bygd nye tappelinjer til NOS kjemikalie og Kjemi. De har også jobbet med systemer og sikring av hele området på Forus hvor de holder til. En sikringsavtale med Aker BP er signert, og de er nå godkjent base for alle operatørene, noe som gjør at NOS nå kan plombere og sende ut i sjøen selv.

Som mange andre, kjemper Norwegian Oilfield Supply med de lave marginene som disse tidene har tvunget frem, men aktiviteten er god og det blir lysere og lysere i horisonten.

NORWEGIAN OILFIELD SUPPLY

NORSK OVERFLATE TEKNIKK

Avdelingen på Bryne som driver med beising av rustfritt stål, har fått en stor jobb. Et enormt skilt, hvor hver bokstav ruver 5,5 meter i høyden, skal behandles og settes opp i ei fjellside ved flyplassen i Bergen. Se ut vinduet neste gang du tar luftveien til Bergen. Dette vil vise godt igjen.

Det skjer mye spennene for tiden. NOT har fult opp med arbeid på stort sett alle avdelinger nå.

Eksempler på hvilke prosjekter NOT er borti og overflatebehandler: Johan Sverdrup, Johan Castberg, Martin Linge, Forsvaret, Hanasand Ferjekai, Horten Ferjekai, Kollsnes, Kårstø, Simens og mange mange fler.

Det kan se ut som at det har tatt seg kraftig opp i overflatebehandlingsmarkedet med mye tilbud og økende arbeidsmengde. Nå gjelder det og pare hender og føtter riktig slik at de klarer volumet som kommer.

NOT
NORSK OVERFLATE TEKNIKK

Slik skal Norsvin anlegget en dag se ut

SKAL BLI DEN STØRSTE PRIVATEIDE AKTØREN I NORGE

BR Industrier er bygd opp på 4 divisjoner. 1 av disse er BRI Agri. Frem til nå har ikke divisjonene hatt en egen administrasjon, men for å satse enda mer på et marked som er i stadig vekst, har nå Agri fått egen daglig leder.

Ny rolle

Arnt Sigve Undheim har jobbet i BR Industrier i nærmere 20 år, hvor han i brorparten av disse årene har vært økonomidirektør. Mannen som er oppvokst på gård på Undheim, har nå gått inn som daglig leder i BRI Agri hvor han også er styreleder. Hans skal være hjelpemotor til lederene i selskapene, samt sørge for at hele divisjonen er i stadig utvikling.

– Vi har store planer og skal få til mer enn hvor vi er i dag. På lengre sikt er målet å bli den største privateide aktøren i Norge. Jeg er veldig motivert for denne nye utfordringen. Jeg var med da vi startet JTS, og syns det er gøy at vi har fått det til så bra. Sammen med så mange flinke folk, skal vi nok få til det vi vil i fortsettelsen også. Det skjer mye spennende strukturelt i verden og i Norge for tiden, så nå skal vi jobbe enda mer fokusert med å finne vår plass oppi dette, sier Arnt Sigve.

Akershus Traktor

Høsten 2016 kjøpte BRI 50 % av aksjene i Akershus Traktor. Nå eier de selskapet i felleskap med Lantmannen, men vil lengre nedi veien bli eneeier.

Akershus Traktor og EIK sentrene er konkurrende virksomheter. Er det noen fordeler med det?

– Ja, først og fremst gjør det oss mer skjerpet og fokuserte. Akershus Traktor er en frittstående forhandlerkjede i Norge, lokalisert på 10 forskjellige steder. De selger Valtra traktor, redskap, deler og service. At vi nå har så mange nye traktorsenter, vil spesielt Landbruk&Maskin dra god nytte av. De vil nå selge gjødselutstyr på disse lokasjonene. Ellers er det kun på Hamar det er overlappende virksomhet hvor begge sentrene er representert. Her selger ikke EIK senteret Valtra, så det skal nok gå veldig bra, sier Arnt Sigve optimistisk.

Daglig leder i BRI Agri, Arnt Sigve Undheim

SELSKAPER I BRI AGRI:

- Landbruk & Maskin AS
- Rekord Transport AS
- JTS AS
- Akershus Traktor AS

Landbrukspark på Hedmarken

– Norsvin skal flytte ut av området etter sommeren. Kjapt etter dette skal vi begynne å rydde opp og bygge om. Så er planen at noen av våre selskaper i sammen med andre spennede aktører, skal flytte inn. Dette skal bli Norges største landbrukspark, og går alt etter planen, skal anlegget stå ferdig våren 2018.

Flere Eiksenter

JTS AS består nå av 7 Eiksentre. Klepp, Varhaug, Lyngdal, Rykene, Furnes, Elverum og det nyeste tilskuddet - Hægeland. Flere av sentrene har gjort betydelige investeringer de siste årene, og det siste er en ny Massey Ferguson hall på Klepp.

Åpnet dørene til ny traktorhall

Når traktorhallen på Klepp ble bygd i 2004 var det den største innendørs traktorhallen i Norge. Det er den fortsatt, men nå - enda større. 06 april hadde JTS sin offisielle åpning av den nye traktorhallen.

I begynnelsen var det Massey Ferguson. Så ble Fendt lagt til. Nå er det mulig å få kjøpt både Massey Ferguson, Fendt og Valtra på Eiksenteret. Traktorhallen på Klepp har vært et strålende salgsverktøy i mange år, men nå ble den rett og slett for liten for traktorsortimentet.

Heidundrande åpningsfest

06. april åpnet Jæren Traktorsenter låvedørene inn til den nye Massey Ferguson hallen på 300 kvadratmeter. Den nye og den gamle hallen er koblet sammen med en god gammeldags kjørebro, og kan stenges av med låvedører. På Klepp tar de vare på historien og løfter den frem. Midt i åpningen til Massey hallen står en restaurert Massey Ferguson 135 og gliser til sine gjester.

Flere hundre gjester var gjennom dørene på åpningsdagen. Arvid Mæland var i sorform som auksjonarius utpå kvelden. Gjestene fikk både kake og hamburgere, og flammene stod bokstavlig talt i taket (Da de startet opp motoren på en utstilt Valtra traktorpuller).

Gratulerer til Jæren Traktorsenter og takk til de ansatte for en strålende dugnadsånd og innsats. Og til dere som ikke har vært her enda, ta turen innom.

AKERSHUS TRAKTOR
EN DEL AV BRI

Disse sju kara var med å starte Akershus Traktor: Erik Lauten, Peder Bråten, Einar Linde, Thor Østengen, Kjell Guttelsrud , Einar Ingier og Ole Hveem

Akershus Traktor selger mer enn bare traktor. Her er 2 asnatte på verkstedet som shiner opp en ATV og vannscooter.

Høsten 2016 kjøpte BR Industrier AS (BRI) 50% av aksjene i Akershus Traktor AS. De resterende 50% er fortsatt eid av svenske felleskjøpet Lantmännen Maskin AB. BRI og ledelsen i Akershus Traktor skal stå for den operative driften av selskapet.

Begynte på låven

Akershus Traktor begynte i en låve på Tjessheim i 1988. Den gang var de 7 ansatte og hadde en omsetning på 13 millioner kroner.

I 1999 begynte byggingen av nye lokaler på Tjessheim, som i dag er hovedkontoret til Akershus Traktor. Flere avdelinger kom til rundt om i Norges land, og i 2005 kom Lantmannen på banen og kjøpte 51% av aksjene. I 2010 eide Lantmannen 100%.

Tilbake til røttene

– For oss var det viktig å komme tilbake til et norsk eierskap i Akershus Traktor. Vi har nå fått inn eiere som er jordnære og som tenker i samme baner som oss. Å få BRI inn på eiersiden betyr at vår posisjon i markedet blir ytterligere styrket, sier daglig leder, Ole Hveem. Ole var en av de 7 ansatte som startet Akershus Traktor for snart 30 år siden, og er fortsatt like entusiastisk når han snakker om bedriften sin.

Daglig leder i Akershus Traktor, Ole Hveem

LOKASJONER:

- Akershus/ Oslo
- Buskerud
- Vestfold/ Telemark
- Hedmark
- Oppland
- Stjørdal
- Verdal
- Klett
- Fosen
- Troms

– Jeg har stor tro på framtiden til Akershus traktor. Nå er det viktig og raskt få bygd en ny redskapsportefølje sammen med BRI, slik at vi har flere ben og stå på. Det er spennende men også utfordrerne og være leder i Akershus Traktor. Spesielt nå når vi har vært gjennom en veldig turbulent tid, har jeg kjent på at det er et stort ansvar med så mange ansatte i systemet vårt. Men vi er heldige, som har mange ansatte som har jobbet for oss i over 20 år. De er viktige steiner i grunnmuren til bedriften, sier en takknemlig Ole.

30 år viser resultater

I dag har Akershus Traktor 10 avdelinger, 120 ansatte og omsetter for ca 650 nillioner kroner. De har Norges største landbruksverksted på Jessheim, og er en av landets største forhandlere av landbruksmaskiner. Stjerna i Akershus Traktor er definitivt Valtra traktoren. Men de forhandler også kjente merker som Lely, Fendt, Westbjørn, Holms, Komatsu, Weckman, Can-am og mer.

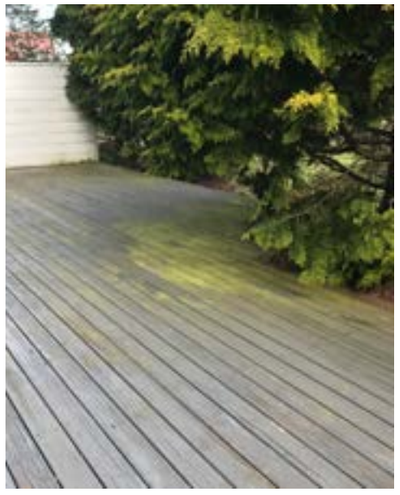
En skulle kanskje trodd at det ville by på trøbbel å bli en del av et konsern som også har konkurrerende virksomhet. Men her er alle parter konstruktivt innstilte, og er fokuserte på å bruke denne situasjonen til å spisse fokuset og tenke mer strategisk på fremtiden.

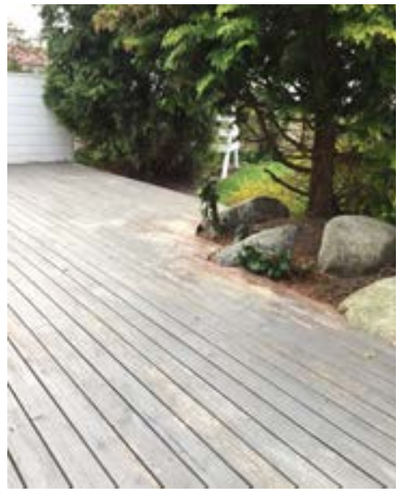
– Jæren Traktorsenter (består av 7 EIK sentre) står allerede sterkt i dette markedet, og sammen med Akershus Traktor vil vi sørge for at bøndene er sikret et topp tilbud gjennom hele verdikjeden – fra salg til reservedeler og service, sier Bjørn Rygg, konsernsjef i BR Industrier.

AKERSHUS TRAKTOR

VI HAR TESTET STEINRENS OG GRØNSKEKVERK FRA KJEMI

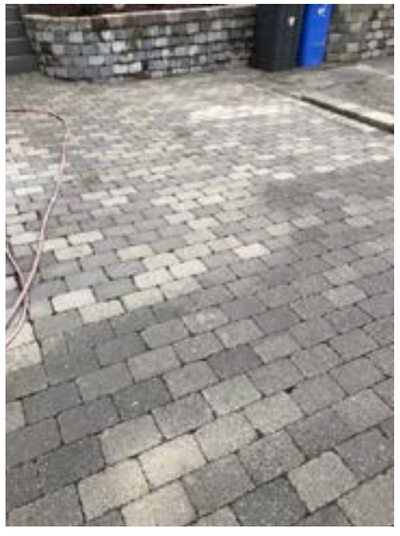
Når gode tilbud dukker opp fra bedriftene i konsernet, er ikke damene i BRI administrasjonen sene om å brette opp armene og teste produktene. Annelin og Karianne har testet hvert sitt produkt.





Grønskekverk testet på terrasse

Gjennom en lang høst og vinter med mye nedbør, var terrassen til Annelin rimelig grønn. Ferdig blandet Grønskekverk fra Kjemi AS ble helt over på lavtrykksbeholder og sprøytet på vegger, stein og terrassebord. Produktet skal ikke vaskes bort, og skal gi effekt etter 3 dager. Resultatene viste seg allerede etter 1 døgn. Bildene til venstre viser før og etter med ca 1 ukes mellomrom.



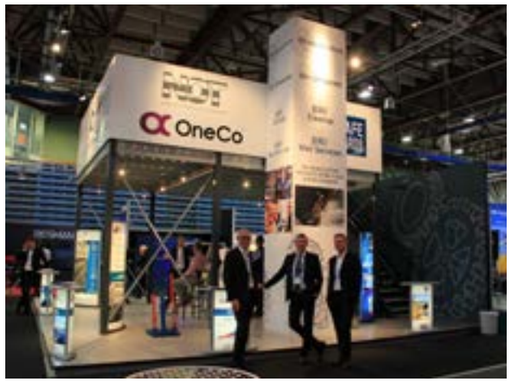
Steinrens testet i innkjørsel

Karianne testet steinrensen fra Kjemi AS på brosteinen i innkjørselen sin. Steinrensen blandes ut med vann, sprøytes på, virker i 1-2 minutter før en til slutt spyler av med vann. Resultatet viste godt igjen når steinen tørket. Høytrykkspyling, svette, slanger og ledninger i hytt og dyne, kan lett byttes ut med en kanne steinrens og hageslange.

Vår konklusjon: *LØP og KJØP. Dette funker!*

ONS 2016

Tross utfordringer i oljebransjen, ble årets oljemesse nok en suksess. Som tidligere år, var det godt med besøkende på denne messen. Mange viktige prater ble tatt oppe på standen og det ble gjort mange nye håndtrykk med spennende kontakter. Denne gangen hadde BRI Offshore, BRI Norhull og BRI Cleanup stand ute, hvor de stilte ut sine stjerneprodukter. Vi er godt fornøyd, også denne gang!



Lek og alvor på Byrkjedalsmøte 2016

I løpet av høsten hvert år, samles lederene og administrasjonen i BR Industrier på Byrkjedalstunet for budsjettmøte for det kommende året. Denne gang var "harde grep", nytenkende løsninger og enda mer *gass* i fokus. Kvelden avsluttet med noen velvalgte ord av NHO direktøren, musikk fra friske ungdommer fra Lundehaugen VGS, fyrverkeri og visning av en ny Valtra traktor som ble fraktet opp av Harald i Rekord Transport.

NHO direktøren i Rogaland, Svein Olav Simonsen, holdt en oppvekkende tale som sørget for at publikummet fikk ekstra kontakt med bakken.

Lederene fikk prøvd seg i forskjellige "farmen" utfordringer: Kunnskap, "melkespann" holding, drakamp og øksekast. Det er aldri feil med litt frisk luft i løpet en hel dag med fremlegging av budsjetter og fremtidige strategier.

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 sysselsetter 1300 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

FJORDEN COWBOYS HOS STAVANGER STEEL

Joar Førde, Bjørn Rygg og Leif Einar Lothe på åpningsdagen til Stavanger Steel AS

På selve åpningsdagen hos Stavanger Steel 20 februar, fikk vi celebert besøk av selveste Fjorden Cowboys. Joar Førde og Leif Einar Lothe hadde før konkursen bestilt en knusekule av Svein Konrad Voster. Endelig kunne de komme å hente den, og denne dagen kom de med TV2-teamet på slep.

Knusekulen skal de bruke til å kappe stål, og ville ha den med i neste sesong av Fjorden Cowboys. Da var ikke folka på Stavanger Steel sene om å klistre på firmanavnet på kula.

Takk for besøket, og velkommen igjen cowboys.