

MARITIME MAGASIN AUGUST 2014

GO // WEST



GOWESTMAGAZINE.COM



Kraftavtale frå TUSSA

Hos oss får du ein aktiv kraftleverandør som held deg oppdatert i ein raskt skiftande kraftmarknad.

Kontakt oss!

MARGRETE HELTNE HOVDE Salssjef energi
Telefon 70 04 63 39 / 913 18 340
margrete.hovde@tussa.no

FRANK VATNE Energirådgjevar næring
Telefon 70 04 61 21 / 913 35 702
frank.vatne@tussa.no



TUSSA BEDRIFT+

I tillegg til ein god kraftavtale får du ei rekkje fordelar utan ekstra kostnad. Les om fordelprogrammet vårt på www.tussa.no



“Vekerapporten og samtalane med fagfolka hos Tussa gir oss den oversikta vi treng. Dermed kan vi sikre delar av kraftforbruket vårt med fastpris når prisen er låg. For oss har det vore både trygt og lønsamt å fordele innkjøpet over tid, i staden for å ‘ha alle eggja i same korga.’”

Arnfinn Godø, økonomisjef - Kleven Maritime



ULSTEIN®

“Som storforbrukar av kraft er vi avhengige av ein konkurransedyktig og aktiv leverandør. Derfor er Tussa eit naturleg val for ULSTEIN. Informasjonen Tussa gir bidreg dessutan til å halde oss oppdatert på viktige endringar i marknaden.”

Are Garshol, Purchasing Manager - Ulstein Verft



“Sjolv om vi har stabilt og forutsigbart forbruk er det viktig for å oss å motta oversiktlege rapportar og tilbod frå leverandørane våre. Vi har valgt å gå tilbake til Tussa som kraftleverandør nettopp på grunn av dette. Tussa gir oss oppfølginga vi treng, noko som gjer oss trygge på at vi til ei kvar tid har den beste løysinga for oss. Vi set òg pris på at vi har etterskuddsbetaling.”

Henry Steinsvik, Supply Chain Manager - ABB



“Med Tussa som kraftleverandør og - rådgjevar kan vi konsentrere oss om eiga drift, vel vitande om at Tussa fortel oss når fastprisen er gunstig. Med utangspunkt i spotpris kan vi når som helst sikre til fastpris når vi treng sikring. Trygt, sytalaust og fleksibelt.”

Arne Heltne, Group Procurement & Sales Manager - Ulmateg

Foto: Per Eide

EN PÅMINNELSE FRA FOTBALL-VM

Denne sommeren har vi lagt bak oss et fotball-VM som har vært spektakulært på mange vis. Kanskje først og fremst har det vært et mesterskap å lære av, også for alle som driver næringsvirksomhet på internasjonalt nivå. Har ikke fotballmesterskapet vist oss hvor farlig det er å hvile på sine laurbær? Best så vi det hos stormakten Brasil. Men selv hos Argentina, som riktig nok bød tyskerne kamp i finalen, var der noe fraværende. Argentina spilte med fortidens strenger, selv om de spilte dem godt. Det skal vi straks komme tilbake til. Men først dette:

Vi intervjuet nylig Havila Supply-sjef Njål Sævik til et av våre magasiner. Hør bare hvordan Sævik resonnerer når vi spør ham om hvordan han ser på fremtiden: «Det ligger i blodet på oss her ute at vi snakker med og lytter til sjøfolket. Samtidig finnes der en vilje i den gamle fiskerkulturen til å ta i bruk ny teknologi. Vi i den maritime klyngen forvalter en erfaringsbasert kunnskap, for eksempel når det gjelder å operere i barske farvann langt hjemmefra. Dette kan vi høste av og skape om til banebrytende nyvinninger; teknologiske kvantesprang. En del av de løsningene vi utvikler, vil kineserne aldri klare å kopiere. Dei vil nok finne ut hva vi har gjort, men så lenge vi hele tiden tar nye sprang, vil vi ha kommandoen.»

Dessuten evner kystfolket å lytte til andre. Hva er det konkurrentene driver med? Du må være ydmyk. Det nytter ikke å gå til en tøff konkurranse med hovmodighet. De to søramerikanske fotball-supermaktene har aldri hatt utenlandsk trener. Slikt har nærmest vært utenkelig. Begge har dype tradisjoner med hver sin kulturelle basis. Den forteller noe om hvordan fotball virkelig skal spilles. For brasilianerne ble hovmodigheten deres bane, og stagnasjonen avkledd til skinnen da tyskerne valset frem med 7-1 i en semifinale som ble historisk. Ikke bare fortalte kampen om den nye europeiske standarden, men like mye må den ha gitt vertsnasjonen et sputniksjokk, slik amerikanerne og resten av den vestlige verden opplevde det i 1957. For den vestlige verden kom det som en overraskelse at Sovjetunionen var så langt fremme i den teknologiske utviklingen. Dette førte til økt satsing på realfag i Vesten. Det ga seg blant annet utslag i at man ville satse på bedre undervisning i matematikk, ja, mer kunnskapsformidling i skolen generelt. Resultatet så vi et drøyt tiår



senere da amerikanerne landet de første menneskene på månen. Brasilianerne er patrioter og liker å feste når deres fotballhelter er i aksjon. Men slik vi tolker VM, er det vanskelig å spore interesse for innovasjon og fremmede impulser. Vi så det alt før sammenbruddet i semifinalen: Det var noe akterutseilt over laget, en destruktiv, defensiv struktur, med en kreativ, enslig svale i front, Neymar. Da han ble borte, hadde Brasil ingen ting å by på og gikk i oppløsning også bakover: 10 mål imot på to kamper. De var helt uten de offensive bevegelsene som kjennetegner den nyoppståtte europeiske totalfotballen.

Vi mener Argentina hadde mange av de samme svakhetene. De spilte en bra finalekamp, men en svale gjør ingen sommer. Verken Messi eller Neymar klarte å kamuflere at de største søramerikanske lagene spilte fortidens fotball. Kortformen av Havila-direktøren Sæviks tankegang er dette: Vi må være først ute, hele tiden. Det er ikke nok å kopiere. Tenk deg at du sitter i en karaokebar, og akkordene til

James Blunts *You're Beautiful* strømmer fra høyttalerne. Du skrever frem til mikrofonen og synger av full hals. Men det lyder ikke som Blunt i det hele tatt, og du hører det selv. Etter et par-tre glass prøver du igjen. Først etter sju synes du det begynner å ligne. Likevel kan du sitte ved bardisken hele natta, du blir aldri mer enn en kopi.

I 2004 kom radarparet Kjell Nordström og Jonas Ridderstråle med boka Karaokekapitalismen. Der gir de oss et bilde av en karaokekapitalisme som er stadig mer dominert av kopister som kaster «coverversjoner» ut i markedet. I motsetning til dette misjonerer forfatterne for å skape kapitalisme med karakter. Men da må du dyrke ideene og de kreative individene. Ikke minst må du akseptere å feile innimellom, for de fleste ideene er dårlige. Så med ett springer der ut en blomster! Det handler om å være først ute med det geniale påhitt. Når alle produkter og tjenester er like, er det ikke lenger noe som er unikt.

Derfor nytter det ikke for Brasil eller Argentina å kopiere Tyskland til neste VM. De må lære, være åpne, ta ting videre og skape noe nytt med basis i sitt eget. Innovasjon!

REDAKTØR ÅGE ARNE GRIMSTAD

* Fantastiske Osberget kan ikke holdes ansvarlig for endringer eller feil i magasinet innhold



Statsminister Erna Solberg og næringsminister Monica Mæland på besøk hos Kleven.

KLYNGER PÅ TOPPNIVÅ

Den maritime klyngen i Møre og Romsdal og olje- og gassklyngen i Agder har fått status som Global Centres of Expertise (GCE). Disse blir Norges første næringsmiljøer på internasjonalt toppnivå.

Det var næringsminister Monica Mæland som offentliggjorde navnene på de nye klyngene før ferien.

– Sterke og internasjonale næringsklynger er med på å gjøre Norge til Europas mest innovative land, sier næringsministeren. Tittelen GCE er forbeholdt næringsklynger som er verdensledende på sitt område.

Klyngeprogrammene er en svært viktig del av næringspolitikken i Norge, og eies av Norges Forskningsråd, Innovasjon Norge og Siva.

En kort beskrivelse av de forskjellige klyngeprogrammene:

Arena: Klynger med nyetablerte og/eller umodne samarbeidsinitiativ, men med en organisasjon, strategisk plattform og et ressursgrunnlag som gir et godt potensial for videre utvikling basert på samarbeid. Selve klyngen kan være relativt liten og primært ha en regional posisjon, eller være større og ha en nasjonal posisjon.

NCE: Klynger med en etablert organisasjon med velutviklede tjenester, partnere med erfaringer og oppnådde resultater fra samarbeidsprosjekter, veletablert nasjonal posisjon og videre vekstpotensial.

GCE: Klynger med en velfungerende klyngeorganisasjon, en kritisk masse med partnere med høy interaksjon på et bredt strategisk aksjonsområde, forankret i et velfungerende innovasjonssystem, og med en veletablert posisjon innenfor globale verdikjeder.

INNHOLD

- 4 PÅMINNING FRA FOTBALL VM
- 5 KLYNGER PÅ TOPPNIVÅ
- 6 ISLAND OFFSHORE 10 ÅR
- 11 MØRENOT
- 12 KRAFTEN FRA KRILL
- 14 REDNINGSSYSTEM
- 16 MARE SAFETY 15 ÅR
- 18 NESTOREN I NORSK SUPPLYREDERINÆRING: PER SÆVIK
- 22 NYE TONER FRA FLORØ
- 26 SAMHOLDET I SOGN OG FJORDANE
- 28 NYE SKRITT HOS KLEVEN
- 32 DET SKJER I BRATTVÅG
- 36 KORTREIST ENERGI
- 38 TEKNISK OG OPERASJONELL KOMPETANSE
- 42 STADT SATSER
- 44 VIK ØRSTA: NØKKELFERDIG OG MED LANG LEVETID
- 46 BUNKER OIL SERTIFISERT SOM MILJØFYRTÅRN
- 48 ULMATEC PYRO: NY TEKNOLOGI
- 50 HAREIDE DESIGN-SAMARBEID I FOKUS

GO//
WEST

Utgiver

Fantastiske Osberget AS
Telefon: +47 453 93 635
www.osberget.no

Redaktør

Åge Arne Grimstad
aage.grimstad@osberget.no

Journalist

Asle Geir Widnes Johansen
aslegeir@osberget.no

Prosjektleder

Åge Grimstad

Fotos

Ragnar Hatløy / Einar Ekroll

Design

Fantastiske Osberget

Trykkeri

BK Grafiske

Fremsidefoto

Marius Beck Dahle for Ulstein Group

Annonsesalg

Einar Ekroll Tel: +47 402 40 226

eamar@osberget.no

Camilla Refvik Tel: +47 957 09 970

camilla@osberget.no

WWW.GOWESTMAGAZINE.COM

HAR BYGD OPP REDERIET I REKORDFART

Island Offshore fikk sine første ansatte våren 2004. Nå omsetter selskapet for mellom to og tre milliarder kroner årlig, har rundt 1200 ansatte, 27 fartøyer i drift, og seks skip i ordre. Grensen er neppe nådd for rederiet med hovedkontor i Ulsteinvik.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, Fantastiske Osberget

- Subseamarkedet handler om oljebrønner. Vi ønsker å være involvert i alle faser – eller så mange faser som mulig – på subseamrådet, fra topphullsboring til sikring av brønn, sa Island Offshore-direktør Håvard Ulstein under en leverandørkonferanse i Ulsteinvik nylig. Han mener det vil være et økende behov for fartøyer som kan utføre slike operasjoner i tiden fremover:

– Et topphullsfartøy vil være rundt 50 prosent billigere å drive enn en rigg, og det er viktig å få tidligere produksjon på feltene. Vi mener vi har en operabilitet som ligger nær opp til semirigg. Nå arbeider vi med å utvikle nye verktøy for å spise oss inn på de områdene som riggene vanligvis gjør i dag, fortalte Ulstein.

Island offshore har gjennomført over 270 brønnjobber til nå, og 95 prosent av dem har vært vellykkede. Jobbene varer mellom 10 og 45 dager, og noe av boreutstyret har rederiet konstruert og utviklet selv i takt med de behov de har sett på havbunnen.

BYGGER STADIG STØRRE SKIP

For å tilpasse seg det framtidige offshoremarkedet er det viktig å tilby skip som kan utføre flere typer oppgaver. Ikke bare vokser flåten til Island Offshore, men størrelsen på fartøyene har også en tendens til å vokse. «Island Performer», som nylig ble levert fra Ulstein Verft, er en skikkelig kjempe, og med sin 130 meters lengde og 25 meters bredde det største skipet i rederiets flåte så langt.

Fartøyet er tilpasset de oppgavene det skal utføre i kontrakten med FTO i Mexicogolfen. Der blir boring uten stigerør og lett brønnintervensjon (RLWI) de viktigste oppgavene, i tillegg til kontroll, vedlikehold og reparasjon. Skipet er i stand til å utføre operasjoner på dybder ned til 3000 meter. Et stort intervensjonstårn er installert over den åtte ganger åtte meter store hovedmoonpoolen. Skipet er utstyrt med en 250-tonns AHC (aktiv hivkompensert) offshorekran med en vinsj under dekk. Videre har det to fjernstyrte miniubåter (ROV) for arbeid på dypt vann, den ene kan settes ned gjennom en egen moonpool og den andre ut fra styrbord side. Oppdraget i Mexicogolfen starter i januar og er en femårskontrakt.

– Island Offshore har tidligere erfaring med dette ULSTEIN-designet. Vi har allerede to fartøyer med SX121-design i flåten vår, og de har vist seg å være svært vellykkede investeringer for oss. Vi er trygge på at «Island Performer» kommer til å oppnå gode resultat i komplekse dypvannsoperasjoner i Mexicogolfen, kommenterer Håvard Ulstein. FTO er et joint venture mellom FMC Technologies, Island Offshore og Edison Chouest Offshore, og konsernsjef Gunvor Ulstein i Ulstein Group sier:

– De tre selskapene som kontraherer skipet, sitter på en omfattende kompetanse innen det avanserte subseasegmentet. I tett samarbeid har vi utviklet en løsning som er spesielt tilpasset både for RLWI- og IMR-arbeid, og vi har stor tro på at «Island

Performer» kommer til å bevise hva hun er god for i årene som kommer.

BORER FOR ROGFAST

Det første oppdraget for skipet blir imidlertid her i Norge: Det skal gjøres undersøkelser av havbunnen for Rogfast, fastlandssambandet mellom Haugesund og Stavanger. Island Offshore har tatt på seg å teste steinkvaliteten for tunnelprosjektet.

Island Performer er neste generasjons subseafartøy fra Ulstein, med innredning til 130 personer, og stor lagrings- og løftekapasitet. Skipet tilfredsstiller de høyeste standarder blant annet for redundans og dynamisk posisjonering.

KRAFTIG VEKST

Island Offshore har hatt en imponerende utvikling siden de gjorde sine første tilsetninger i april 2004. I Ulsteinvik har selskapet nå 58 medarbeidere. I tillegg har de stort kontor i Stavanger og avdelinger i Aberdeen og Lisboa. Totalt har rederiet rundt 1200 ansatte med 27 skip i drift, og seks nye i ordre. Mellom de siste er den 169 meter lange giganten «Island Navigator» utført i det nye Rolls-Royce-designet UT 777. Skipet bygges hos Kawasaki Heavy Industries og blir et offshorefartøy verden ikke har sett maken til. Når rederiet i Ulsteinvik valgte et japansk verft til denne oppgaven, har det først og fremst sammenheng med gode finansieringsordninger. Skipet skal leveres i mars 2017. Da vil rederiet virkelig være klar til å by oljeriggene kamp om



Bildemonstasjonen syner dåpen av «Island Frontier»: Fra v. gudmor Pamela Williams, Inger Ulstein (mor til Ulstein-søskenene i Island Offshore) og Morten Ulstein, styreleder i Island Offshore. (Foto: Ulstein Group). Innfelt: Håvard Ulstein, adm.dir. i Island Offshore.

oppdragene. Island Navigator skal brukes til topphullsboring, noe rederiet altså mener de kan gjøre rimeligere enn tradisjonelle borerigger. I tillegg utrustes båten for subsea konstruksjonsarbeider og for å kunne utføre inspeksjon, vedlikehold og reparasjoner av offshoreinstallasjoner på store havdyp.

Island Offshore tjente 600 millioner på driften i 2013 etter totale driftsinntekter på vel 2,1 milliarder, en økning på henholdsvis åtte og 10 prosent fra året før. Resultatet før skatt ble 352 millioner kroner, på linje med 2012. I første kvartal i 2014 omsatte Island Offshore for 667 millioner kroner, oppnådde en Ebidta på 371 millioner og et resultat før skatt på 239 millioner kroner. Farten inn i 2014 er med andre ord god. Dessuten sitter rederiet på en ordreserverve på første kvartal på 9,4 milliarder kroner. Da er ikke opsjoner medregnet.

ISLAND OFFSHORE GJENNOM 10 ÅR

- I henhold til Brønnøysundregistrene ble

Island Offshore Management stiftet 14. januar 2002. Men så vidt jeg vet var det ingen ansatte i rederiet før 1. april 2004. Det var da vi startet å bemanne opp Island Frontier, og eierne hadde bestemt seg for å satse på brønnintervensjon, forteller operasjonssjef Jan Rise, en av dem som har vært med rederiet fra starten.

Per april 2004 hadde daglig leder Håvard Ulstein satt sammen et lite team av medarbeidere, og de etablerte seg i lokalene til Borgstein på Stålhaugen i Ulsteinvik.

– Vi var fire karer de første månedene: Daglig leder Håvard Ulstein, HMS/QA- sjef Hans Robert Almestad, teknisk sjef Stig Antonsen og jeg som operasjonssjef. Stig Antonsen er maskinutdannet og hadde vært verftet sin prosjektsjef på maskin under byggingen av Frontier. Undertegnede kom fra Rieber Shipping i Bergen, der jeg hadde seilt som kaptein i flere år, og hadde slik sett god kjennskap til hva en som seilende hadde av forventninger til et rederi, forteller Rise.

– Jeg husker jeg spurte Morten Ulstein hva han så for seg framover med tanke på rederidriften. Svaret var ganske klart at det var å drifte Island Frontier på en god måte, og etter hvert så fikk vi kanskje management på en eller to båter fra Chouest-systemet, som skulle driftes i Nordsjøen.

Dette holdt ikke lenge. Allerede utover sommeren startet rederiet å kontrahere nybygg. Den første, Island Scout, fikk de på nyåret 2005, og så kom de på rekke og rad utover: Island Trader, Island Pride, Island Patriot, Island Spirit og Island Ranger, husker Rise.

– Etter dette har det som vi vet gått slag i slag. Det er ikke tvil i at vi har noe å være stolte av alle sammen. Dette hadde ikke vært mulig utan alle gode medarbeidere på sjø og land, samt innovative og klarsynte eiere, konkluderer Jan Rise.



Island Performer under dâpsturen. (Foto: Marius Beck Dahle).



TO BE IS TO DO

*At Havila we do -
with enthusiasm.*





MØRENOT OFFSHORE VIL VOKSE PÅ DEFLEKTORER OG SEISMIKK-BØYER

Mørenot Offshore satser på at deres nyutviklede deflektorer og bøyer til seismikkfartøyene skal bring vekst til selskapet de kommende årene. De gode tilbakemeldingene fra et rederi som Polarcus gir håp om et gjennombrudd for det Mørenot er sikker på er en energibesparende pakke.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Mørenot Offshore AS er et datterselskap av Mørenot Holding AS og har hovedvirksomheten sin i Søvik i industrikommunen Haram på Sunnmøre. Men har også en utviklingsavdeling på Færøyene. Varelageret ligger i Ålesund. Med en omsetning på 86 millioner kroner i fjor er årets mål å passere 100 millioner. Deflektor- og bøyeteknologien som selskapet nå markedsfører mot seismikkrederiene, har utviklet seg fra den kunnskapen som Mørenot gjennom mange, mange år har tilegnet seg gjennom produkt til fiskeflåten. Massiv innovasjonsvirksomhet og ingeniørkompetanse har tatt dette flere steg videre. Mørenot Offshore har eksistert siden 1991, men ble først utskilt som eget AS i 2011. Hele 95 prosent av selskapets virksomhet retter seg mot seismikk og olje. I tillegg til en rekke mindre stålprodukter, deflektorer

og seismikkbøyer er kunstfibertau med en styrkegrad tilsvarende wire, men langt lettere, mellom produktene de markedsfører. Deflektorene sprer seismikkablene i vannet, og Mørenot har utviklet en deflektor som er mindre i størrelse, men leverer større ytelse.

– Den deflektoren vi har utviklet, reduserer motstanden i sjøen med seks prosent. Dette kan gi en innsparing på tre til fem millioner kroner på drivstoff i året, resonnerer markedsjef Hans Jørgen Hjelle i samtale med Go West.

HAR UTVIKLET EN PAKKE

Mørenot Offshore As tilbyr nå kundene en komplett pakke der deflektorteknologi og seismikkbøyer er hovedinnholdet. Prisen ligger rundt 15–20 millioner kroner.

– Hovedkonseptet vårt har fokus på det utstyret som ligger bak seismikkbåten, tau, deflektorer og bøyer. I tillegg tilbyr vi et utvalg av hendig småutstyr om bord, forteller Hjelle, som har kunder over hele verden. Selskap som CGG, PFGS, Western Geco, Dolphin og Polarcus er på listen. I det hele tatt er alle de vesentlige seismikkaktørene på kundelisten.

– **Hvordan er markedsutsiktene?**

– Akkurat nå er det rolig. Ikke dårlig, ikke bra, men rolig. Flere av seismikkselskapene har hatt en bølgedal, men er nå på veg opp igjen. Vi ser klar bedring i horisonten. Det betyr gode utsikter for oss. Vår prioritet nå er å markedsføre deflektor- og bøyeteknologien vår som en godkjent og anerkjent teknologi,



Deflektor fra Mørenot Offshore AS.

sier Hjelle, som tror Polarcus erfaring med utstyret fra Mørenot vil hjelpe selskapet til et gjennombrudd.

Polarcus Limited OSE, PLCS er et offshore geofysisk selskap som opererer en flåte av seismikkskip over hele verden. Selskapet har et sterkt miljøfokus som tar sikte på å redusere utslipp til både sjø og luft. Polarcusfartøy har fått høye vurderinger med hensyn på energieffektivitet og miljøprestasjoner.

– Polarcus har sett at deflektorene våre fungerer driftsbesparende. Dette blir lagt merke til. Nå klarer rederiet å gjøre operasjoner som andre selskaper er ikke trodde var mulig, avslutter en optimistisk markedsjef Hans Jørgen Hjelle i Mørenot Offshore As.



Markedsjef Hans Jørgen Hjelle.



Print på glass

Kunde: FrioNordica AS | Fotograf: Per Eide

TO KLINISKE ERNÆRINGSFYSIOLOGER SENTRALE I KRILLPROSJEKTET

Kari Brandal (33) og Marie Sannes Ramsvik (30) er kliniske ernæringsfysiologer. Begge er sentrale i den store krillsatsingen til Olympic Seafood AS og holder til i Myrvågsenteret i Herøy. Marie forsker på krill og er i gang med en doktorgrad. Kari jobber blant annet med produktutvikling og ernæring.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen

Kari Brandal er fra Ulsteinvik. Etter mange år i Bergen og Oslo flyttet hun hjem til Sunnmøre i mai 2013.

Marie Sannes Ramsvik er fra Bergen. Hun har en prosjektstilling i Olympic Seafood AS som innebærer at hun jobber med forskning på krill og tar en doktorgrad, såkalt nærings-Ph. D. Prosjektet er å granske helseeffekten av fett og protein fra krill. Hun startet i jobben i mars 2013 og har pendlet mellom Bergen og Sunnmøre. Prosjektet hennes er delfinansiert av Norsk Forskningsråd, og Marie skal være minimum et år i bedriften, og minimum et år ved Universitetet i Bergen. I tiden fremover vil basen være bedriften i Myrvåg. Hun har fått seg leilighet i Ulsteinvik og trives godt. Prosjektet har blitt utvidet fra tre til fire år fordi Marie har jobbet med andre arbeidsoppgaver enn doktorgraden underveis.

– Vi vil gjerne at hun skal bli værende. Det er i Olympics ånd å lokke folk hit, sier Kari, som tok mastergraden sin i Oslo, mens Marie er utdannet i Danmark, der utdanningsløpet er lagt opp litt ulikt. Slik utfyller de hverandre godt.

KRILL

Olympic Seafood AS er et datterselskap av det Stig Remøy-kontrollerte Olympic Holding AS. Selskapet driver med fisk, reker og krill og har tre trålere: De to arktiske dypvannstrålerne F/T Olympic Prawn and M/S Nordøytrål, og krillfartøyet M/S Juvel. Olympic har to av fire norske krillkonsesjoner, men foreløpig bare en tråler (Juvel).

Krill er et lite rekelignende skalldyr som finnes i alle verdenshavene og er nøkkelen i økosystemene. Du finner mesteparten i Arktis

og Antarktis. Antarktisk krill lever i Sørishavet i enorme svermer, der biomassen er beregnet til om lag 400–600 millioner tonn.

– Krillen i Antarktis ligger lavt i næringskjeden og lever i et veldig rent miljø – langt borte fra menneskeskapt forurensning, forklarer Kari. Det er krillen fra dette området Juvel og Olympic jakter på. Krill har et naturlig høyt innhold av omega-3-fettsyrer bundne til såkalte fosfolipider. I de fleste andre marine omega-3-kildene, inklusiv fiskeolje, er omega-3-fettsyrene bundne til triglyserid. Disse forskjellene har noe å si for egenskapene. Fosfolipider kan binde både fett og vann, mens triglyserider bare kan binde fett. Dette fører trolig til at kroppen tar lettere opp omega-3-fettsyrene fra krill.

FORSØK PÅ ROTTER

I forskningen sin har Marie utført forsøk på rotter som viser at kolesterol og uønskede fettstoff i blodet senkes gjennom føring med krill.

– Vi føret rottene i fire uker med en lavfettdiett tilsatt krillråstoff sammensatt av 50 prosent fett og 50 prosent protein. Det er om lag den samme ekstrakten som vi trekker krilloljen ut av. Vi studerer leveren og enzymaktiviteten der. Da ser vi at effekten skyldes nedsatt nydanning av fett som går ut i blodet.

– Er det aktuelt med forsøk på mennesker?

– Det er egentlig ikke innenfor mitt prosjekt. Men vi gjennomførte et pilotprosjekt i januar, der vi rekrutterte unge, friske mennesker til å innta kapsler med krillolje. Så undersøkte vi fettsyresammensetningen i blodet og hvordan den kom til uttrykk i røde blodlegemer og plasma. Hensikten med å ta et kosttilskudd rikt på omega-3 er at omega-3-fettsyrene skal bli inkorporert i kroppens vev. Økt innhold



Kari Brandal (Lh) og Marie Sannes Ramsvik jobber med krillprosjektet til Olympic Seafood (Foto: Åge Grimstad, Fantastiske Osberget).

av omega-3 fettsyrer blir sett på som positivt for helsen, blant annet ved å redusere risikoen for hjerte-karsykdom. Vi har begynt å få en del resultater nå, og det vi ser, er spennende. Men det er for tidlig å gå ut med detaljene ennå, forteller Marie.

MERKEVAREN RIMFROST SUBLIME

For to år siden lanserte Olympic Seafood brandet, «RIMFROST SUBLIME», røde kapsler med krillolje. Produktet blir omsatt eksklusivt hos VitusApotek-kjeden, i tillegg til Naturkost i Fosnavåg og Sunkost Ulsteinvik og Ørsta.

– Vi vil at norske forbrukere skal ha tilgang til den beste krilloljen på markedet, og vi mener bestemt at RIMFROST SUBLIME er nettopp det, insisterer Kari Brandal.

– Vi har fått gode tilbakemeldinger på produktet fra forbrukere. RIMFROST skiller seg i tillegg ut både her i Norge og i utlandet på bakgrunn av sitt norske, autentiske uttrykk. Det er nettopp på verdensbasis at vi i all hovedsak opererer, og vi markedsfører oss under merkevaren RIMFROST. Vi selger olje

i bulk til andre produsenter som i neste omgang lager sine egne produkter under egne merkenavn. Vi er med andre ord en business-to-business-aktør.

BÆREKRAFTIG

– Hvorfor er RIMFROST Sublime best?

– Det handler mellom annet om kvaliteten i utvinningsprosessen. Vi eier båten, fanger krillen, styrer foredlingsprosessen om bord og på land, og vi utfører kvalitetsanalyser av krillråstoffet underveis. Vi har kontroll og sporbarhet i alle ledd i produksjon. Vi ser at forbrukerne blir mer og mer «politiske» og spør etter forhold som ikke har direkte med maten å gjøre; bærekraft, sporbarhet, miljø i vid forstand; produktene skal være naturlige, sier Kari.

– Krilloljekapslene er røde fordi krill har et naturlig innhold av den rødfargede antioksidanten astaxanthin. Denne antioksidanten er god fordi den bidrar til å holde oljen stabil. I motsetning til andre marine oljer trenger vi derfor ikke tilsette antioksidanten vitamin E i vår olje. Vi fjerner

skallet og ekstraherer oljen, og produktet blir hundre prosent rent, ikke minst fordi utgangspunktet med fiske i Antarktisk er så rent, forklarer Kari Brandal og legger til:

– I USA og Australia er krillolje vanlig som kosttilskudd og noe de fleste kjenner til. Dette er et helt annet marked som vi er sterkt inne i. Olympic Seafood AS er den nest største leverandøren av krillolje i verden, og potensialet er stort. Biomassen av krill er vanvittig stor, men det blir tatt ut nokså lite. Krillfisket i Antarktis er svært strengt regulert gjennom organisasjonen CCAMLR og norske myndigheter. Vi i Olympic Seafood AS er opptatt av å holde oppe denne strenge reguleringen for å bevare det naturlige miljøet i Antarktis. Fisket av krill skal ikke sette varige spor og skal heller ikke ramme tilgangen på mat for hval, pingvin og andre sjødyr i Antarktis.



Kari Brandal jobber med produktutvikling og ernæring.



Marie Sannes Ramsvik i laboratoriet.

REDNINGSSYSTEM FOR SKIP

Asbjørn Dyb på Valderøya i Giske kommune har tatt patent på en oppfinnelse som kan redde liv. Sunnmøringen har funnet opp et nytt redningssystem for skip.



Når et skip går rundt, har mannskapet – for eksempel i maskinrommet – få steder å rømme. Dette har Dyb tatt tak i. Han vil konstruere en luke under kjølen til dette formålet. Både Det Norske Veritas og Sjøfartsdirektoratet har godkjent oppfinnelsen. Når skipet har kantret, skal mannskapet ha mulighet til å komme seg gjennom en luke

under kjølen. Før de tar seg ut gjennom luken, ta de på seg redningsdrakter og annet utstyr i et tett rom. Når de kommer seg ut, er de meningen at de skal kunne forlate skipet både med livbåt og helikopter. Oppfinnelsen ble først omtalt i TV2 og senere i Sunnmørsposten. Den er utviklet i samarbeid med Ålesund kunnskapspark, Skipsteknisk AS

og Volstad Marine AS.
- Det begynte med Rocknes-forliset. Da så vi på TV at folk banket i skroget på det kantrede skipet. Da Bourbon Dolphin gikk rundt og åtte mennesker omkom i 2007, ble jeg helt sikker. Det måtte være mulig å finne en løsning på dette, sa Asbjørn Dyb da Sunnmørsposten skrev om oppfinnelsen i juli.

INVESTING IN THE ORIGINAL PAYS OFF



Visit our stand
at ONS 2014

Stand B-258/11

jetsgroup.com



ROME

UTE ETTER Å ETABLERE DEG I DEN MARITIME KLYNGEN?



Lokalene vil være ypperlige for alle typer bedrifter (Foto/3D-illustrasjon: Ragnar Hatløy).

ROMEBYGGET 4

Vi planlegger 2000 kvm i nye og moderne lokaler i Saunesmarka i Ulsteinvik.

KONTAKT OSS FOR MER INFORMASJON:

Daglig leder Jogeir Romestrand, E-post: jr@rome.as Tlf. +47 913 30 387

Prosjektleder Gunnar Bigset, E-post: gb@rome.as Tlf. +47 948 00 586



Design: www.osberget.no

WWW.ROME.AS

JUBILERER OG BYGGER NY FABRIKKHALL

Mare Safety runder denne høsten 15 år. Bedriften, som ligger midt i den maritime klyngen på Sunnmøre, styrer mot sitt beste år noen sinne. Neste år skal en ny fabrikkhall stå ferdig hos firmaets produksjonsselskap Mare Safe Sea AS i Sande.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Under slagordet «A safe choice» - «et trygt valg» leverer Mare Safety en rekke produkter, der de tre hovedgruppene er MOB-båter, bysser og bekledning (arbeidsklæder, verneutstyr osv.). Selskapet ble etablert i Ulsteinvik 17. november 1999 med to ansatte. De har vokst jevnt og trutt, og i jubileumsåret kan daglig leder Reidar Vågeskar notere 19 ansatte. I tillegg kommer åtte hos datterselskapet Mare Safe Sea. De siste årene har omsetningen ligget rundt 100 millioner kroner med en bunnlinje på tre-fire prosent. Vågeskar håper å krone jubileumsåret med ny rekord.

BRANNBÅT TIL MOLDE

Mare Safety har levert 400 komplette bysser og nær 320 MOB-båter siden opprettelsen. Bedriften sikter seg inn mot markeder over hele verden, men står sterkest i Norge og Asia, og da spesielt Kina. I jubileumsåret jobber selskapet med å bygge ut agentnettet for å utnytte den økende etterspørselen etter redningsbåter og redningsutstyr.

Men Mare Safety ser seg også om etter nye markeder å vokse i. Denne sommeren leverte de ny brannbåt til Molde brann- og redningstjeneste. Dette er den første i sitt slag bygget av selskapet i Ulsteinvik. Den 12,5 meter lange båten av typen MARE FRDC 12FF ble utrustet hos Mare Safe Sea AS i Hallebygde i Sande kommune. Det er her den nye fabrikkhallen nå skal reises. Oppdraget med brannbåten har gitt bedriften flere gode medieoppslag. Selskapet har også rettet blikket mot båter for markeder som fiskeoppdrett og vindkraft og er hele tiden våkne for nye behov som oppstår i det store og spennende segmentet som kalles havrommet.

STARTET MED TO

Mare Safety ble startet i små og kummerlige lokaler i Saunesmarka industriområde i Ulsteinvik da Reidar Vågeskar og kollega Elin



Helland ble overflødig etter en konkurs. De tok med seg erfaringene fra sin tidligere arbeidsgiver og gikk i gang med salg av bysser og redningsutstyr.

– Vi ville se om dette gikk, og eventuelt slutte i tide dersom markedet ikke tok imot oss. Slik tenker jeg egentlig fremdeles, smiler Vågeskar. I dag er Elin Helland pensjonist og har solgt seg ut av selskapet.

Etter hvert fikk det vesle firmaet salgsretten på GTC-aluminiumsbåter fra H. Henriksen i Tønsberg. Etter et par år kjøpte de opp Overå Marine Trading som så vidt var i gang med å omsette plastbåter.

– Vi måtte jobbe inn båtene i markedet. Det var da vi startet med gule MOB-båter. I starten var vi alene om det. Nå har flere kommet etter.

– **Hvorfor gult?**

– Gult og svart er de fargene som viser igjen best på sjøen; så enkelt er det, sier Vågeskar, som kjøpte GTC-prosjektet fra Henriksen i 2008.

JAKTER KVALITET

I dag får Mare Safety bygget plastskrogene sine hos Sande-bedriften Proas i Haugsbygda. Aluminiumskrogene kommer fra Polen. Så blir båtene montert og utrustet hos Mare Safe Sea i Hallebygda.

– Bysseene shopper vi rundt om i hele Europa, mens de rustfrie benkene, som vi tegner etter mål fra kundene, blir produserte av en bedrift i Telemark. Når det gjelder bekledning, har vi avtale med Kwintett og Ålesund Oljekle. Sikkerhets- og verneutstyret får vi fra Skydde i Sverige. Jeg tror markedet finner produktene våre interessante fordi vi hele tiden jakter kvalitet i alt vi gjør, og ser etter forbedringer og utvikling, mener Vågeskar.

– **Når var det utviklingen skjøt fart?**

– Det var rundt 2008 at MOB-båtsalget tok av. Da kom også dette med bekledning.

– **Dere vokste til tross for den internasjonale finanskrisen?**

– Ja, heldigvis og merkelig nok. Det var bare i verftskriseåret 2004 at vi så vidt opplevde røde tall. Vi har jo hørt noen pessimistiske toner om den perioden vi nå er inne i. Men for oss ser det veldig lovende ut. Jeg håper og tror vi går mot vårt beste år.

EN SPENNENDE REISE

Mare Safety etablerte seg i nye lokaler på Stålhaugen i Ulsteinvik i 2002. Der er de i dag naboer med blant andre rederiet Island Offshore.

– Det har hele veien vært spennende og interessant å bygge opp denne virksomheten. Den første tiden gledde vi oss stort over hver vesle ordre. Nå har det hele blitt mye større. Men det er fremdeles like interessant. Det viktigste for meg er å skape en trygg og god arbeidsplass for mine ansatte, resonnerer Vågeskar.



Det har hele veien vært spennende og interessant å bygge opp denne virksomheten, sier daglig leder Reidar Vågeskar.

– **Hva har vært hovedutfordringene?**

– Det ligger i markedet. Man må hele tiden være klar over at dette med skipsbygging går i bølger. Derfor er det viktig med flere ben å stå på. Vi har også opparbeidet oss et visst ettermarked når det gjelder reservedeler og service.

Reidar Vågeskar har sikret bedriften en

seksårsavtale med Statoil – med opsjon på seks år til – om levering av MOB-båter til plattformer.

– **Hva tenker du om fremtiden?**

– Når vi vet hva som skal bygges av offshorefartøyer, så har vi god tro for alle våre tre hovedprodukter de kommende årene. Så er det opp til meg og folkene her å ta tak i

nåværende og nye markeder og utvikle våre produkter videre.

– **Hvordan skal jubileet markeres?**

– Det er ikke helt bestemt ennå. Vi har hatt så mye å gjøre. Men vi kommer i alle fall til å ha en sammenkomst for ansatte, eiere og styre, lover daglig leder Reidar Vågeskar. Go West ønsker til lykke.

MED OPTIMISME OG HANS NIELSEN HAUGE I BAGASJEN



I øverste etasje på «Diamanten», som Havilabygget på Mjølstadneset i Herøy blir kallet, holder Per Sævik til. Utenfor kontoret ligger Bibelen oppslått på det stedet i Første Mosebok som har gitt navnet til Havila.

Til høsten står han i spissen for et nytt Hans Nielsen Hauge-seminar i Herøy, det femte i rekken. Denne gangen tar de i bruk konsertsalen i det nye hotellet i Fosnavåg. Hauge er i vinden som aldri før, og Sævik og Haugekomiteen venter stort innrykk.

Tekst og foto: Asle Geir Widnes Johansen, Fantastiske Osberget

Hans fulle navn er Per Rolf Sævik. Han er født i 1940 og er selve nestoren i norsk supplyrederinæring. Sævik har startet tre supplyrederier og gav støtet til supplyrederiklyngen i Herøy kommune. Familien holder til på den vesle øyen Remøy, og det hele startet med at Sæviks far kjøpte sin egen fiskebåt i 1950. I dag er omsetningen i Sævik-familiens selskap Havila nær 3,5 milliarder kroner i året. Sævik Supply ASA ble stiftet i 1981, og solgt til Trico Marine i 1997.

Havila Supply ASA ble børsnotert i 1998. Fem år senere ble skipene solgt til Bourbon Groupé. I 2005 tok han Havila Shipping ASA til Oslo Børs. Selskapet eier og driver 27 skip. Havila er ikke bare supplyrederi, selskapet driver også stort i eiendom, verftsindustri og som medeier i transportselskapet Fjord1. Dessuten har selskapet ytt omfattende bidrag til diverse offentlig-private prosjekter i lokalsamfunnet.

MANGE ROLLER

Per Sævik er ikke bare skipsreder. Han har også en karriere som politiker (KrF). Han ble innvalgt på Stortinget fra Møre og Romsdal i 1989 og var vararepresentant i periodene 1977–1981, 1981–1985 og 1985–1989. Han frasa seg ny nominasjon ved stortingsvalget i 1993. Han var også ordfører i Herøy i 1987–1989 og president i Norges Rederiforbund fra 1996 til 1998. Et høydepunkt var det da Kong Harald utnevnte Sævik til ridder av I.

klasse av St. Olavs Orden «for hans innsats for skipsfartsnæringen» i 2012.

Sævik entrer stadig vekk talerstolen i kirker og bedehus. Han liker å forkynne nådens evangelium og oppstandelsens håp. Men i samtale med GO WEST legger han ikke skjul på at hans liv kan fortone seg som et paradoks: han er frontfigur i en yrkesaktivitet der fokus på penger og økonomi hører til dagens rytme, samtidig som Mesterens advarsler mot å la seg oppsluke av Mammon dirrer som en konstant undertone. Sævik er opptatt av dette dilemmaet og innimellom henter han inspirasjon og ettertanke hos lekpredikanten, bedriftslederen og bankieren Hans Nielsen Hauge (1771 – 1824). Vi kunne gitt bondesønnen fra Tune i Østfold langt flere titler. Det er nok en av grunnene til at Per Sævik mener Hauge kan være en inspirasjonskilde for både næringslivsledere og andre den dag i dag. Til høsten er det derfor duket for et nytt Hauge-seminar i Fosnavåg:

HAUGESEMINAR I OKTOBER

- Vi legger opp til en litt annen modell en tidligere. I år presenterer vi et todelt opplegg. Vi kjører et næringsseminar på ettermiddagstid der målet er å presentere noe av Hauges omfattende virke som gründer og næringslivsleder. Så inviterer vi til en kveldssamling der vi vil ha mer fokus på Hauges åndelige virksomhet og tankegang. Seminaret går av stabelen 16. oktober like etter at den nye konsertsalen er åpnet. Mellom foredragsholderne finner vi professorene Janne Haaland Matlary og Magne Supphellen, Espen Ottesen fra Misjonsambandet, NHO-president og ULSTEIN-direktør Tore Ulstein og Hermund Haaland fra Tankesmia Skaperkraft.

- Dagsseminaret går litt på samvirket mellom det offentlige og private. Der mener vi at mange også kan lære litt av det vi har gjort i Herøy. Ellers er målet med seminaret å løfte fram arven etter Hans Nielsen Hauge. Dette med «ånd og hånd», tjenende lederskap, nyskaping og etisk refleksjon til glede for arbeidstakere, ledere og samfunnsniv, sier Sævik



Hans Nielsen Hauge har fortsatt aktualitet.

som poengterer at seminaret er åpent for alle som er samfunns- og næringsinteresserte.

ØKENDE INTERESSE FOR HAUGE

- Hva kan være grunnen til at vi har opplevd en slik økende interesse for Hauge de siste årene?

- Jeg tror mange ser at vi må prøve å holde oppe dette med ånd og hånd. Rendyrket materialisme gir ikke harmoniske samfunn eller harmoniske byer. Gjennom generasjoner har «bønn og arbeid»-tankegangen vært en del av grunnfjellet her i landet. Generasjonen før oss har i mangt vært haugianere uten at de var seg det bevisst. Ikke minst gjelder det folk her på kysten. Hauge sto for en selvstendig tankegang, han ville ikke automatisk bøye seg for prest eller fut. Slik har haugianerne lagt grobunn for både samfunnsengasjement, selvstendighet og skapertrang, resonnerer Sævik, som var godt voksen før han ble klar over hvor stor betydning Hauge har hatt for Norge.

- Kan du si litt mer om hvorfor Hauge opptar deg?

- Du kan kanskje se det i lys av at vi i Norge de siste 30–40 årene har opplevd en formidabel økonomisk utvikling, som mange har høstet fruktene av. Så mener jeg å registrere

at den åndelige siden ved Hauge-tradisjonen er i ferd med å bli utvisket i bygdene våre. Vi i arrangementskomiteen tror det ligger noen viktige verdier i «ånd og ånd»-tradisjonen som samfunnet har bruk for, og som vi må bevare i et ellers materialistisk samfunn.

LEVENDE KRISTENDOM KOM MED HAUGE

- Hva har Hauge hatt å si for det norske samfunn?

- Hauge var med på å starte et sted mellom 30 og 40 virksomheter med rundt 6–7000 varige arbeidsplasser. På Hauges tid hadde Norge bare 8-900.000 innbyggere. Da ser vi at dette var en mann som evnet å skape betydelig aktivitet, og som kom folk i landet til gode. Når det gjelder den åndelige dimensjonen, så vil jeg hevde at virkelig levende kristendom først kom til landet med Hauge. Vi hadde konventikkelpakaten som forbød lekfolk å tale. Derfor fikk vi en vårløsning i kjølvannet av Haugebevegelsen. Folk og myndigheter innså at det ikke bare var prestene som hadde rett til å forvalte Guds ord. Enhver kristen kunne gjøre dette, og det brøt veldig med enevoldstiden og systemet og restriksjonene der. På Sunnmøre har vi tatt opp i oss mye av arven etter Hauge: individets frihet, men også dets ansvar, det har vært to viktige bærebjelker i vårt område. Mitt ideal er det frie, selvstendige lekfolk.

- Si litt om hva Hauge kan lære en bedriftsleder?

- Hauge var med og startet mange bedrifter. Han var frontfiguren. Men samtidig ville dette være umulig om han ikke hadde sørget for å skaffe seg gode medarbeidere. I den utstrekning vi i Havila har vært med på å utvikle næringsvirksomhet, så vet vi at det har vært avhengig av gode og solide medarbeidere – ikke minst dyktige ledere rundt om i konsernet – som har vært med å dra lasset. Så har vi selvsagt frontfigurer eller gallionsfigurer. Men i vårt tilfelle er det hele definitivt et teamwork.

KRISTNE VERDIER

- Hvordan kan kristne verdier gjøres mer

gjeldende i dagens norske samfunn?

– Vi må erkjenne at det skal god rygg til å bære gode dager. Den siste generasjonen her i landet har opplevd en eventyrlig økonomisk utvikling. Spørsmålet er om vårt verdifundament har forvitret på ferden mot toppen. Vi er kanskje verdens rikeste land, men verdens lykkeligste, det er jeg ikke så sikker på. Jeg vil rope ut et varsko. Materialisme isolert sett er ikke noe lykkrekriterium. Jeg tilhører en generasjon som har sett det slik at arbeid er en velsignelse. Jeg prøver å gjøre gagns arbeid selv om jeg er i en alder der jeg kunne ha vært pensjonist.

– Jesus advarte mot mammon. Hvordan kommer du selv til klarhet i dette?

– Jeg innrømmer at jeg stadig er bekymret for den balansen; det gjelder også meg selv og mitt eget forhold til penger. Det ville være feil å si at jeg ikke er betydelig opptatt av dette vanskelige forholdet mellom liv og lære. I Norge har det store flertall det materielt godt, men jeg må stadig utfordre meg selv i å tenke på balansen i livet. Det materialistiske har lett for å oppta både tid og tanke, men det er ikke dette vi kristne sier er det viktigste. Dette dilemmaet står jeg i. Om jeg ikke vedkjente meg det, ville jeg ikke være ærlig. Når du driver en virksomhet, vil det alltid være et slikt skjæringspunkt i livet. Vi har 2–3000 ansatte i konsernet. Det er en nokså betydelig stab. De skal ha en god og trygg arbeidsplass og daglig brød. Det er et oppdrag du som leder ikke bare kan kose deg med. Det krever tankevirksomhet. Dermed er det sagt noe om hvordan balansen mellom ånd og hånd fungerer i virkeligheten.

FRIKIRKEN

Per Sævik og familien er medlemmer i Herøy frikirke. Han har en prinsipiell tilnærming til dette. Du skal være herre i eget hus, og frikirken er nettopp det, selvstyrt. Det radikale lekfolket brøt i sin tid ut og dannet frikirkesamfunnet. Sævik identifiserte seg med denne selvstendighetsideologien.

– Vi har vært medlemmer i 45 år. For oss var det rett å gjøre det vi gjorde da. Initiativ, det å være herre i eget hus, har preget meg på både dette og andre områder. Individets frihet og ansvar sitter sterkt i bevisstheten min, konkluderer han.



– Jeg er nok langt mer roseniansk enn haugiansk i trosspørsmål, smiler Per Sævik.

Vi spør om han har hatt en omvendelsesopplevelse, og får til svar at han ble en bekjennende kristen i 17-årsalderen. Han overgav seg sammen med flere andre ungdommer på Remøy. Flere av dem er fortsatt hans gode venner.

– Det skulle komme til å prege meg på mange områder. Samtidig stiller jeg i en klasse som er nokså unormal i dag; jeg har folkeskolen og søndagsskolen. Det er det hele. Ja, så tok jeg kystskippereksamen som 18-åring og ble skipper på fiskebåt da jeg var 23, som yngste mann om bord. Det var en god opplæring i ansvar, og samtidig en erfaring å ta med seg gjennom et liv med nokså lite utdanning.

– Du liker å forkynne. Hva forkynner du?

– I pinsen var jeg i Finnmark og talte til indremisjonsfolk og læstadianere. Det var en fin opplevelse. Ellers taler jeg jo rett som det er i frikirken, og da følger jeg naturligvis teksttrekkene – som varierer gjennom året.

– Har du et favorittema?

– Jeg er nok langt mer roseniansk enn haugiansk i trosspørsmål. Jeg vil gjerne forankre kristendommen i glede og frihet i Jesus Kristus. Hauge var litt mer alvorlig og tung på dette området, svarer Sævik, som gjerne forkynner nådens evangelium og påskemorgens oppstandelse.

KONSERVATIV KRISTEN, LIBERAL ØKONOMISK

Havila driver virksomhet også på Færøyene. Sævik forteller at en i ledelsen der borte har uttrykt forundring over at Sævik, som er så konservativ kristelig sett, er så liberal økonomisk.

– Det er et godt poeng. Jeg er liberal i økonomisk tenkning. Men hvordan harmonerer det med mitt teologiske ståsted? Du kan vel på mange måter si at livet mitt er et paradoks.

– Så er du israelsvenn ...

– Bakgrunnen for mitt syn på Israel har nok med hvordan jeg leser og fortolker Bibelen, mitt fundamentalistiske bibelsyn. Jesus kom til jødene, og jødefolket fikk i oppdrag å formidle Bibelen som Guds ord.

– Da tror du på landløftene?

– Ja, men på samme tid skal ikke jeg tippe eller si noe om når disse løftene vil gå i oppfyllelse. Men de vil gjøre det, en gang, insisterer han og legger til: – Ellers blir verden ofte svart/hvitt. Mange i Midtøsten har det vanskelig og lever som flyktninger. Men det som også er klart, er at Israel skal behandle disse som medmennesker samtidig som landet er uten vennligsinnede folk rundt seg. Landet det eneste demokratiet i området. Bare det er grunn god nok til å holde med israelerne. Når det er sagt, så er situasjonen i Midtøsten nokså kaotisk; Gaza, Syria, Irak, Egypt, krig og uro. Da er det vanskelig å være optimist med tanke på å få til en god situasjon.

INTERESSERT I HISTORIE

– Hva leser du?

– Jeg er interessert i historie. Jeg vil gjerne finne ut mer om hvordan Norge har blitt som det er. Men akkurat nå leser jeg en bok på færøysk om Brødresamfunnets framvekst på øygruppen. Hele 10 prosent av folket på Færøyene hørte til denne bevegelsen på 1800-tallet. Når det er sagt, så leser jeg nok for lite. Men du ser papirhaugene på skrivebordet her; de krever sitt.

– Hva drømmer du om?

– I min alder vet jeg ikke om jeg har så mange drømmer. Jeg tenker vel at så lenge det er lystbetont å være på arbeid, så er det ok å holde på. Så prøver jeg å sørge for at jeg har et greit forhold til mine nære, slik at hvis livstråden plutselig blir klipt av, så har jeg få uvenner og lite som er uavklart. Men jeg har et optimistisk syn på framtiden. Jeg synes det er spennende å leve. Men når livet er slutt, ser jeg fram til å se hvordan det ser ut på den andre siden, avslutter Per Sævik i samtale med GOWEST.

Bunker Oil

NÅR KVALITET ER LIVSVIKTIG

Store nok til å være slagkraftige,
små nok til å være smidige.

Størst langs kysten - Vi leverer der du er! Vi tilbyr flest leveringspunkter av drivstoff og Mobil smøremidler til alle typer fartøyer langs kysten. Vi holder Supplyflåten, Fiskeflåten, Plattformen, Seismikk, Skipsverft, Fraktestøtten og Passasjerbåter/ferger med kvalitetsprodukter fra Mobil. Kvalitet er livsviktig og det forplikter!



Foto: Gunder Tände Sandersen

Kontakt oss:

Bergen: 55 11 95 30 | Ålesund: 70 10 47 47 | Tromsø: 77 66 41 20

Nærmeste tankanlegg finner du på: bunkeroil.no

OVERSKUDD FOR VERFTET I FLORØ

For første gang siden 2003 oppnådde verftet et overskudd i 2013. Etter at Westcon Group overtok Westcon Yards Florø i 2012, er det gjennomført en rekke tiltak, og nå viser det seg at snuoperasjonen er i ferd med å lykkes.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, Fantastiske Osberget



Det ekstraordinære årsresultatet på 138 millioner kroner kommer fra en engangseffekt knyttet til overføringen av virksomheten fra STX til Westcon og til overleveringen av Deep Energy-prosjektet.

- Justert for dette er den underliggende driften likevel positiv. Vi er stolte av innsatsen til medarbeiderne våre, sier Gustav Johan Nydal, administrerende direktør ved Westcon Yards i Florø til Firdaposten.

Omstillingsprosjektet ved verftet pågår fremdeles. Gjennom Westcon Group håper selskapet nå å dra fordel av tilgang til markedet innenfor vedlikehold og oppgradering av flytende borerigger.

INVESTERER 430 MILLIONER Selskapene i Westcon Group med hovedkontor i Ølen, leverte i fjor en omsetning på tre milliarder kroner, men opplever stadig økt

konkurransen om oppdragene. For å øke konkurransekraften er konsernet i gang med et investeringsprogram innenfor infrastruktur, kompetanseheving og prosjektstyringsverktøy verdt over 430 millioner kroner.

Fjorårsresultatet etter skatt endte på 280 millioner kroner.

- Jeg er stolt over den fleksibiliteten organisasjonen viser og hvordan våre kompetente medarbeidere stadig skaper verdier for våre kunder og eiere. Vi opplevde svak aktivitet i andre halvår i fjor som følge av variasjon i oppdragsmengden, og tilfredsstillende aktivitet i resten av året, sier Arne Birkeland, konsernsjef i Westcon Group, og legger til: - Når det gjelder overskuddet for 2013, skyldes en vesentlig del avsetninger knyttet til prosjekter gjennomført i tidligere år, eksempelvis «Deep Energy»-prosjektet ved Westcon Yards Florø. Justert for slike

engangseffekter, er resultatet på det nivået vi bør ligge på.

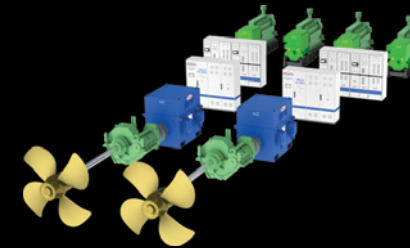
Westcon har levert en solid drift over flere år, og Birkeland er tilfreds med eiernes tydelige holdning om å reinvestere verdiskapingen i virksomheten.

- Innen flere markedsområder opplever vi økt konkurranse som følge av et høyt norsk lønnsnivå. I tillegg har en rekke nye aktører etablert seg, både nasjonalt og internasjonalt. For å øke Westcons konkurranseevne investerer vi nå over 430 millioner kroner i infrastrukturtiltak, samt en solid styrking av kompetanse og prosjektstyringsverktøy, sier Birkeland.

Investeringsprogrammet vil strekke seg inn i 2015, og totalt har Westcon da investert over én milliard kroner i utviklingen av konsernet.



**STADT ELECTRIC PROPULSION SYSTEM
NO LOSS AC DRIVE**

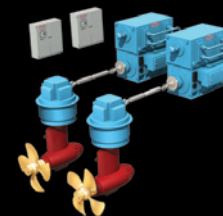


STADT STASCHO drives supplies sinusoidal voltage and current to the electric motor and back to the main switchboard. This gives very low harmonic disturbances without using transformers or filters.

- Sustainability
- Reliability
- Partnership



Battery power is optional.



WINNER OF THE ENVIRONMENTAL AWARD

www.STADT.no

polyform.no

BUOYS FENDERS FLOATS



HEAVY DUTY FENDER

Photo: Krossli Drilling

AQUACULTURE - OFFSHORE - SUBSEA
LEISURE - YACHTS - MARINA
WORK BOATS - COMMERCIAL - FISHERY

Photo: fotomaritim.no



NORDIC FLOAT
- NEW
- REINFORCED

developed for use in harsh conditions



FOLLOW US ON INSTAGRAM
#polyformnorway



Marinaen for den profesjonelle utbygger!

Utrigger og bom

- Estetisk flott design
- God oppdrift og stabil gangbane
- Skånsom og trygg ved tillegging
- Fullfendret side

Flytebrygge i betong

- Innstøpte forsterkningspunkt for ettermontering av utstyr
- Innstøpt kanalsystem for vann, strøm og avløpsvann

Flytebrygge i stål

- Lydløse koblinger
- Synkefrie, fylte pontonger
- Enkel justering av båtplasser

Landgang og port

CombiCoat®

- Sikrer lang levetid

Utviklet i Norge - Produsert i Norge

- SAMHOLDET I SOGN OG FJORDANE ER STORT

Under ONS 2014 i Stavanger har Fantastiske Osberget ansvar for Sogn og Fjordane-paviljongen med alt fra bygging av stands, salg av areal og tilrettelegging for utstillere. Restaurant finner du i andre etasje. Den er åpen hele messen.

– Vi har selvsagt god hjelp fra underleverandører. Vi kan ikke være like gode på alt. Vår jobb er design og koordinering av events; passe på at alle utstillerne har det de skal av strøm, internett, presentasjonsmateriale, møbler og ikke minst: At de får en fin opplevelse! forteller prosjektleder Camilla Refvik. På noen av standene har byrået også designet hele området. (Wergeland, Sebastian,

Safeclean, HMR Hydeq, Saga Fjordbase og hele fellesarealet).

– Det er en fantastisk utfordring og jobbe med slike store oppdrag. Vi har mange kunder å ta hensyn til, og samtidig skal vi opprettholde en "Sogn og Fjordane-profil". Men det har ikke vært noe problem, føler jeg. Engasjementet og samholdet i Sogn og Fjordane er stort, og vi har så mye spennede som skjer hele tiden. Her gjelder det å bygge gode relasjoner, og det er akkurat det man skal på en slik messe. Vi har kanskje aldri vært flinke til å skryte av oss selv, men til gjengjeld er vi flinke til å spille hverandre gode. Noe som er bra for fylket. Vi løfter hverandre, og så holder vi øynene åpne mot verden, avslutter Camilla. Fantastiske Osberget har de siste årene vokst til å bli et av Norges ledende på sitt område



– Prosjektleder for fellesstanden Sogn og Fjordane Fylkeskommune: Camilla Refvik i Fantastiske Osberget.

og tilbyr tjenester på en rekke områder innen reklame, tekst, film, grafisk design, 3D-design, rådgiving og webdesign.

– På mine 20 år i bransjen har jeg ennå ikke hatt et problem vi ikke har løst. Vi setter oss ned sammen med hver kunde og vurderer hvilke behov de har. Størrelsen på kundens selskap spiller ingen rolle. Vi er like dedikerte uansett, sier daglig leder Åge Grimstad i Fantastiske Osberget, som har kontor i Måløy,

Ulsteinvik og Oslo.

– Dette er en tøff bransje å være i. Men samtidig er det en glad bransje. Vi satser på å være kreative og bevisste i alt vi gjør. Vi skal være trofaste mot visjonen vår: Vi skal ha fantastisk glade kunder, smiler Grimstad.



HYDRAULIKKLEVERANDØREN SERVI ULSTEINVIK

Vi er en del av Servi Group AS som er landets største totalleverandør av POWER AND MOTION CONTROL. Det omfatter komponenter og systemer innenfor fagområdene hydraulikk, pneumatikk, elektromekanikk, glidelagre og vindusviskere til marine/ offshore.

Vi har avdelinger i Ski, Tønsberg, Kongsberg, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Ulsteinvik, Trondheim, Rissa og Houston. I 2013 hadde vi en markedsandel på 37%, en omsetning på NOK 855 millioner og 385 ansatte, fordelt på 4 selskaper.

Les mer på www.servi.no

POWER AND MOTION CONTROL

TRANBERG AS

continues to supply external lighting with the longest life expectancy!

TRANBERG AS
Strandsvingen 6
N-4068 Stavanger
NORWAY

Tel.: +47 51 57 89 00
Fax.: +47 51 57 89 50
E-mail: info@tranberg.com

www.tranberg.com



Member of the R. STAHL Technology Group

To See and Be Seen!



HAR TATT NYE STEG MED ROBOTENE - OG INVESTERT 250 MILLIONER I NYE ANLEGG

Ved Kleven ligger det en svær rugg som skal leveres til Eidesvik på senhøsten i år. Skipet gled presist ut i vannet 11. mai som det største offshorefartøyet sjøsatt fra et norsk verft. «Viking Neptun» kan symbolisere den enorme satsingen som Kleven har gjort for å bygge ut anleggene sine og effektivisere produksjonen.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Den 145 meter lange, 31 meter brede og 13.500 tonn tunge Eidesvik-kjempen ruver hele 13 meter fra bunnen og til hoveddekk. Med overbygget, de massive kranene og helikopterdekket er skipet et imponerende syn for oss som besøker verftet en lummer dag i slutten av juli. Magasinet Go West er på jakt etter siste nytt om Klevens roboter og blir tatt godt imot av kommunikasjonssjef Ellen Kvalsund og direktør for produksjon og innkjøp, Tore Roppen. Sistnevnte har hovedansvaret for robotiseringen til sunnmørsverftet. Han mener automatiseringen vil endre skipsdesignet. Det skal vi straks komme tilbake til.

EIDESVIK OG MALAYSIA

Kontrakt mellom Kleven og Eidesvik har en verdi på rundt 1,1 milliarder kroner. Den inneholder også en opsjon på ytterligere et fartøy. Skipet er et subsea konstruksjonsfartøy av SALT 301 OCV-design. Det er utviklet av Eidesvik i nært samarbeid med Salt Ship Design på Stord og Kleven. Fartøyet vil ha en innredning for hele 150 personer og blir utrustet med to store offshorekraner; en 400 tonns kran og en 100 tonns kran. Skipet er godt forberedt for å møte fremtidige miljøkrav - også i arktiske farvatn.

Nylig inngikk Kleven kontrakt med det Malaysia-baserte joint venture-selskapet IES Pioneer Ltd om bygging av et multifunksjonsfartøy av typen MT 6015. Bedriften ser på dette både som et gjennombrudd og en bekreftelse.

– Vi er glade for å kunne offentliggjøre vår første nybyggingskontrakt med en kunde fra Sørøst-Asia. Dette viser at vi er konkurransedyktige globalt basert på vår

kvalitet, leveringspresisjon og pris, resonnerer konsernsjef Ståle Rasmussen. Det er ventet at fartøyet blir kontrahert av olje- og gasselskaper som opererer på de nyoppdagede og dype feltene i Asia og Midt-Østen. MT-design har lang erfaring fra tøffe forhold i Nordsjøen. Levering er satt til september 2015, og kontrakten inneholder en opsjon på ytterligere et fartøy.



NYE SKRITT MED ROBOTENE

På beddingen hos Kleven ligger også skroget til en stor yacht. Det er lett å oppdage det stramme og fine stålarbeidet på overbygget. Fremre del er på plass, bakre del skal snart løftes og plasseres i det Go West blir vist rundt på verftet.

– Dette er stålarbeid av en kvalitet du ikke har sett før. Det kan vi takke sveiserrobotene for, sier Roppen, som ikke vil røpe hvem som vil stå som eier av yachten når den er ferdig fra verftet: - Jeg bruker å si at jeg ikke vet det, ler han på spørsmål fra magasinet. Fartøyet skal sjøsettes 30. august.

Kleven jobber intenst med å effektivisere produksjonen. Mye stålbehandling og sveising skal gjøres av roboter. Verftet tar stadige steg i bruken av ny sveiseteknologi.

– I dag sveiser vi med alle robotene våre, om ikke nødvendigvis med alle på en gang. Men vi har ikke kommet så langt at vi monterer med roboter ennå. Derimot har vi testsveiset med laser. Det fungerer, og vi kommer til å bruke det i produksjonen.

Under prefabrikasjonen der en stålplate møter en annen for første gang, gjør robotene 90 prosent av sveisejobben. Høyere kommer de ikke på det området. Det er ikke like lett å beregne hvor mye robotene bidrar med senere i byggeprosessen, men Roppen anslår at det ligger et sted mellom 10 og 20 prosent av det som blir sveist på verftet.

Kleven har hentet hjem det meste av skrogsammenstillingen, og har også satt sammen skrog på Myklebust Verft.

– Vi bygger også skrogmoduler her, men fremdeles henter vi mer ute enn vi bygger hjemme. Den mest komplekse delen



Kommunikasjonssjef Ellen Kvalsund og direktør for produksjon og innkjøp, Tore Roppen foran konstruksjonsfartøy av typen SALT 301 OCV-design til Eidesvikrederiet.

av skroget, nemlig maskinrommet, bygger vi som vi regel her, forteller Roppen, som understreker at det er viktig for verftet å bygge stål, fordi det er nødvendig å besitte den kompetansen i verftet. Du blir aldri god på noe du ikke kan, og da kan du heller ikke vurdere andres utførelse.

ROBOTENE VIL ENDRE DESIGNET

Det vi så på yachtoverbygget, er et resultat av at robotsveisen gir mindre varmetilførsel til stålet. Men Roppen legger ikke skjul på at prosessen med å få full uttelling med den nye teknologien har vært krevende:

– En av de store utfordringene med roboter, er å få dem til å utføre det de er satt til å gjøre. Det gjelder alt fra programmering til å luke ut feil i 3D-modell som er grunnlaget

for programmeringen. Dette siste har vi jobbet mye med, og vi har blitt veldig mye bedre til å luke ut feil fra tegneunderlaget. Det neste er at vi skal få robotene til å gjøre det de ser, forteller han. Dette er nybrottsarbeid, og det er utfordrende. Men målet er å gjøre hele robotiseringen mer og mer strømlinjeformet.

– Hva er neste steg i effektiviseringen?

– Det er å følge etter med logistikken og flyten. Vi vil skape en helt ny måte å produsere på. Robotiseringen muliggjør kortere gjennomløpstid, og da må vi forandre måten vi jobber på, for å hente ut gevinsten.

Roppen ser for seg at verft og designere etter hvert kommer til å lage konstruksjoner som er optimalisert for å utnytte den teknologien som blir tilgjengelig. Slik bilene har endret utseende etter som teknologien tar nye steg,

slik vil det også vise igjen på skipsdesignet når automatiseringen går sin gang.

På omvisningen får GoWest se hvordan verftet har tenkt produksjonslinjen med flere roboter og etter hvert produksjon av hele seksjoner. Vi får også se hvordan arbeidsforholdene og rutinene i de nye store hallene gir en effektiv og tidssparende arbeidsprosess, for eksempel ved at verftet har bygget en utstyrsplattform på høyde med tanktoppen i maskinrommet, slik at det blir mest mulig horisontal arbeidsvei istedenfor vertikal – som det oftest har vært når skipsseksjonene skal fylles med innredning og utstyr. Alt nøye gjennomtenkt og veldig tidsbesparende.

TUNGE INVESTERINGER

De siste årene har Kleven investert mye i

nye anlegg både på verftet i Ulstein og ved Myklebust Verft i Sande. Til sammen snakker vi om kaianlegg, dokk, produksjonshaller, kontorlokale og automatisering for rundt 250 millioner kroner. Dette er i ferd med å bli fullført ti år etter at fremstående økonomer mente verftsindustrien ikke hadde noen fremtid her i landet. I dag lukter Kleven-satsingen av optimisme.

– Dette med å drive verft i Norge har jo ikke kommet av seg selv. Det du ser her, er resultatet av at noe stabeiser hadde bestemt seg for at dette skulle de klare. De kjøpte tilbake verftet fra Kværner og gikk i gang, forklarer kommunikasjonssjef Ellen Kvalsund i Kleven.

For ti år siden var det kanskje ikke så populært med norske industriarbeidsplasser. Man snakket mye om utflagging og jakt etter

billig arbeidskraft. Når er det mange som liker å kle på seg hjelm og bli vist rundt hos industrifolket på Nordvestlandet. I år har Kleven hatt besøk både av statsminister Erna Solberg, næringsminister Monica Mæland og Ap-leder Jonas Gahr Støre.

– Vi synes det er fint at mange vil komme hit for å se levende industri, smiler Kvalsund.

REKRUTTERER LOKALE UNGDOMMER

Kleven har en ordrebok på 11 skip til en verdi på 7,5 milliarder kroner. Samtidig oppleves konkurransen i verftsmarkedet som tøffere enn noen gang.

– Her er mange verft som har ledig kapasitet, også i Norge. Det er aldri bra for prisnivået, sier Roppen, som likevel tror Kleven er godt rustet til kommende slag.

Bedriften rekrutterer stadig inn unge medarbeidere, og har ingen ting imot at de kommer fra nærområdet. Nylig ansatte verftet tre ungdommer fra Ulstein og Hareid som traineer. To av dem er jenter og har tatt teknisk utdanning. Nå får de et år med intensiv praktisk læring hos Kleven.

Ved en av robotene møter vi også TAF-eleven Kathrine Furnes. Hun er fra Dimna og bor like ved verftet. Nå passer hun sveiserroboten og får gode skussmål:

– Kathrine er veldig flink, hun tar det fort. Det er akkurat slike ungdommer vi vil ha, lokale og med teknisk interesse, avslutter Ellen Kvalsund og Tore Roppen.



TAF-eleven Kathrine Furnes ved en av robotene.

POWER
ELEGANCE
SPEED
PRECISION!
NOGVA

Nogva Motorfabrikk AS
NO-6280 Søvik
Phone: + 47 70 20 84 00
Fax: + 47 70 20 84 10
Email: firmapost@nogva.no

SER OPPGANG I MARKEDET FOR ANKERHÅNDBTERINGSFARTØYER

Hos Rolls-Royce i Brattvåg merker de nå oppgangen i markedet for ankerhåndteringsfartøy. Alt i slutten av juni hadde avdelingen innkassert en ordreinngang som var det dobbelte av det de hadde i hele fjor.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Da Go West besøkte bedriften før ferien, hadde de landet en kontrakt med det amerikanske rederiet Edison Chouest Offshore om levering av dekkmaskineri til fire store ankerhåndteringsfartøy. Fartøyene er designet av North American Shipbuilder Inc. og skal bygges i Brasil av Estaleiro Navship LTDA. Kontraktverdien for Rolls-Royce er på 500 millioner kroner. Leveransen fra Rolls-Royce består av lavtrykksvinsjer, hekkroller, ankerhåndteringskraner og såkalte anchor launch and recovery systems (A-LARS). Alle mekaniske, hydrauliske og elektriske systemer inngår i leveransen. Første leveranse skal finne sted i mars 2015, den siste i januar 2017. Rolls-Royce skal også levere komplett dekkmaskineri til en ankerhåndterer (AHTS), designet for arktiske forhold. Fartøyet skal bygges av Vard for Bourbon Offshore Norway. Slike ankerhåndterere er bygd for å håndtere ankrene til oljerigger og å utføre flytting av oljerigger. De kan også fungere som forsyningskip, og dette fartøyet kan også være med på redningsoperasjoner.

STOR KRAFT

– Bourbon har valgt å gå for stor kraft og stort volum på både ankerhåndteringsvinsjene og hjelpevinsjene. Dette betyr at fartøyet vil være i øverste klasse når det gjelder vinsjekapasitet sammenlignet med alle ankerhåndterere som er bygd til nå, forteller plassjef Roar Engås og salgssjef for ankerhåndtering og dekkmaskiner, Ottar Antonsen, hos Rolls-Royce i Brattvåg.

Rolls-Royce skal også levere dekkmaskineri til de havgående slepefartøyene som er designet av Ulstein Design & Solutions for det nederlandske rederiet ALP Maritime Services. Skipene er designet for å utføre store slep,

som for eksempel offshore-rigger og flytende produksjonsenheter (FPSO), over lange distanser. Slepekraften til hvert fartøy vil være om lag 300 tonn, og de vil også bli utstyrt for ankerhåndtering.

– Dette prosjektet er et godt eksempel på hvordan solid industrikompetanse gjør oss til en foretrukket samarbeidspartner for innovative rederi og designteam. De nye fartøyene vil plassere ALP Maritime Services i eliteserien innenfor store havgående slepeoperasjoner mellom kontinentene, seier Ottar Antonsen. Dekkstutstyret fra Rolls-Royce inkluderer et komplett lavtrykksvinsj-system og hekkrolle. Vinsjene for slep og ankerhåndtering er utviklet i samarbeid med designer og rederi spesielt for disse fartøyene. Rolls-Royce skal også levere ror og styremaskiner.

FLERE ÅRSAKER TIL OPPGANGEN

Engås og Antonsen mener det er flere årsaker til den oppgangen de nå ser for ankerhåndteringsfartøyer. De ser kontraheringer både i USA, Asia og Brasil. Nå kommer også Norge etter.

– Dette har nok for en stor del sammenheng med at tallet på rigger som er under bygging, også har fått oppdrag, og flere kommer. Man forventer at antall brønner rundt om i verden vil øke, og dette trigger bygging av rigger og drillskip. Da øker også behovet for ankerhåndteringsfartøy, resonnerer Antonsen, som peker på at trenden nå går i retning av prelagte ankersystem som skal sørge for at riggene kommer seg raskere i arbeid når de er slept på plass.

LANG TRADISJON

Rolls-Royce Brattvåg har nesten 500 ansatte.

Noen av dem jobber med produksjon av styremaskiner, og en god gjeng med service/ettermarked, mens flertallet jobber med å utvikle og produsere dekkmaskiner til avanserte offshorefartøy. Dekkmaskineri betyr vinsjer i ulike størrelser, kraner og et 20-talls andre produkter som er utviklet med tanke på å lage så sikre arbeidsforhold som mulig på dekk.

Fabrikken ble etablert som Hydraulik AS i 1941, og senere kjøpt av ULSTEIN og solgt videre til Rolls-Royce via Vickers på slutten av 1990-tallet.

–Vi må nevne det gode samarbeidet vi har med I.P. Huse. Hydraulik ble til og med startet med kapital fra I.P. Huse, sier Antonsen og Engås.

Mens Rolls-Royce i Brattvåg er verdensledende på mindre vinsjer, er Huse verdensledende innen konstruksjon og produksjon av større vinsjer til ankerhåndteringsfartøy. I.P. Huse er lokalisert på Harøya i Sandøy kommune mellom Molde og Ålesund. Bedriften har ca. 130 ansatte. De produserer vinsjer til spesialfartøy og flytende oljeinstallasjoner. Vinsjeanleggene kan ha en trekk-kraft på over 600 tonn, og kundene er oljeselskaper, rederier og skipsverft. All markedsføring, salg og service blir gjennomført i samarbeid med Rolls-Royce Marine.

SAFER DECK

Roar Engås og Ottar Antonsen er spesielt stolte av et prosjekt de har gjennomført de siste årene, nemlig det som går under betegnelsen «Safer Deck». Gjennom et nitid utviklingsarbeid i nært samarbeid med verft, rederier og sjøfolk om bord – har Rolls-Royce i Brattvåg klart å tilpasse og utvikle dekkmaskineri som har redusert



Teamleder på monteringslinjen Bernt Hugo Indrestand (t.h.) sammen med lærling Emil Sylte.

ulykkesfrekvensen om bord betraktelig de siste 10 årene.

– Det har blitt mye sikrere og langt mer effektivt for dem som jobber på dekk. Safer Deck er et av de beste prosjektene i klyngen, og det startet i nært samarbeid med studenter ved NTNU – som ville finne ut hva som var «best practice» for ankerhåndtering, forteller Engås og Antonsen, som legger vekt på at bedriften har satsset mye på å knytte til seg ansatte med erfaringskunnskap:

- Vi driver for eksempel et teknisk, funksjonsbasert salg. Vi blir aldri de billigste på markedet. Vi baserer oss på teknologi og kunnskap. Ingen som driver med salg hos oss, er kommersielt utdannet. Vi vil ha folk med praktisk erfaring: matroser, kapteiner, maskinsjefer, reisemontører som kjenner produktene ut og inn, i det hele tatt ønsker vi et teknisk, funksjonsbasert salg som sikrer kundene gode og trygge arrangementer om bord. Våre selgere vet hva de snakker om. På

større offshore ankerhåndteringsfartøy har vi en markedsandel på 90 prosent. Det er vi stolte av.

SYKLISK MARKED

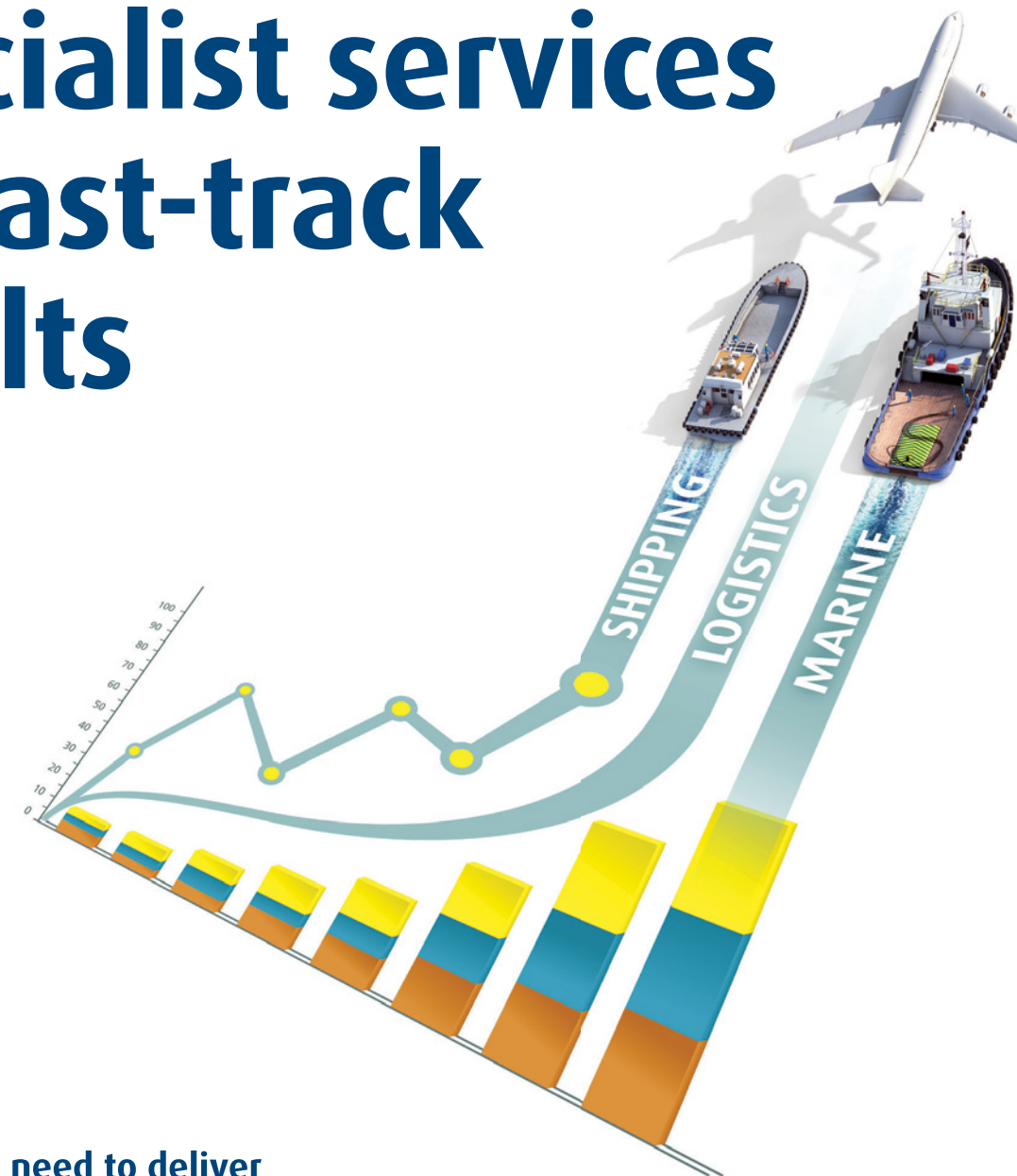
– Hva er hovedutfordringen?

– Det er et veldig syklisk marked. Det kan ligge helt dødt i perioder, og så kommer det, ofte i stor fart. Mange skip blir bygget på spekulasjon, og er avhengig av å sikre seg oppdrag etter hvert. Det er mange moment som skal klaffe. Vi har hatt en tung periode en stund, før vi nå ser at det er i ferd med å løsne. Men vi har sørget for å utvikle oss i dårlige tider, og i det kontraheringsbølgen slår til, er vi klar. Slik sett er det vi driver med, en marerittbusiness for økonomer – som ser etter oppgang år etter år. Men vi er vant til dette, og nå ser vi altså en ordreinnngang som er det dobbelte av hele fjoråret. Vi er rett og slett på veg opp av bølgedalen, smiler Engås, som likevel har fått en ny utfordring på tampen av første halvår:

STEDSVALG FOR STYREMASKIN-FABRIKK

Rolls-Royce Marine er inne i en prosess der fremtiden til styremaskinfabrikken i Brattvåg skal avgjøres. Det har vært snakk om lokalisering på et sted i fremtiden, i Brattvåg, Os utenfor Bergen eller et sted i Øst-Europa. Ordfører Bjørn Sandnes i Haram tok sammen med Haram nærings- og innovasjonsforum i juni initiativet til å sende et brev til Rolls-Royce med spørsmål om hva kommunen kunne gjøre for de bedriftene som er etablert der. Haram er en av de største industrikommunen i landet; hele 48 prosent av arbeidsstyrken er sysselsatt i industrien, selv om det ikke er så mange som jobber direkte med styremaskiner. Før ferien kom det signaler fra Rolls-Royce Marine om at de ikke kommer til å avgjøre om fremtidig lokalisering av styremaskinfabrikken før i slutten av august. Men det er likevel klart at produksjonen skal samles på ett sted.

Specialist services for fast-track results



Everything you need to deliver

GAC Norway's specialist services fast-track your business through creativity, certainty and innovation. From ship agency, ship spares logistics and procurement to chartering, project logistics and bunker fuels, we have the flexibility to adapt swiftly to your specific requirements and accelerate your goals across land, sea and air – from Oslo to Spitsbergen and deep into the Arctic. Discover how our specialist services can help deliver your results.

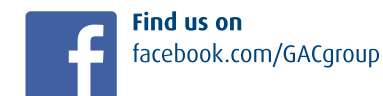
Accelerate your business at gac.com/norway



Delivering your strategy.



Plassjef Roar engås (t.v.) og salgssjef Ottar Antonsen foran anlegget til Rolls-Royce i Brattvåg.



GAC Norway AS
offshore.norway@gac.com
Tel: +47 4831 4044 (24/7)

STORLEVERANDØR TIL DEN MARITIME INDUSTRIEN

Tussa har blitt en stor kraftleverandør til den maritime industrien. De har sikret seg kunder som Rolls-Royce, Kleven og ULSTEIN. I tillegg har Tussa en rekke underleverandører innen denne næringen i porteføljen sin. Tett oppfølging og bransjekunnskap er nøkkelen til suksess i dette markedet.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Den maritime næringen er stor og viktig på Sunnmøre og dermed også sentral for Tussa-24 sitt bedriftsmarked. Tussa-24 er salgs- og markedsselskapet hos Tussa. Kompetansen og nettverket selskapet har opparbeidet seg gjennom de store, lokale kundene, gir et godt grunnlag til å nå kunder utenfor det geografiske kjerneområdet.

– Vi er en liten kraftleverandør i nordisk sammenheng, men er veldig tungt inne hos store bedrifter i vårt eget kjerneområde. Det kunne vi ikke klare om vi ikke fremstår som en profesjonell leverandør, oppsummerer salgssjef Margrete Heltne Hovde og energirådgiver Frank Vatne i samtale med Go West.

KAMPANJE

Tussa-24 har målrettet en kampanje mot selskaper som jobber i eller opp mot den maritime klyngen. I arbeidet bruker de toppreferansene sine, og har fått lov til å bruke både ULSTEIN, Kleven, Ulmatec og ABB som drahjelp mot nye kunder.

– Dette med kortreist kan naturligvis være et poeng når det gjelder strøm. For oss handler det likevel ikke bare om geografi, men mest om at man gjennom Tussa får en kraftleverandør som følger kundene tett. Der mener vi at vi ligger veldig godt an i forhold til andre leverandører. Mange av kundene er flinke til å holde seg oppdaterte. Selv om vi nå er inne i et år med lave kraftpriser, ønsker de likevel å optimalisere energikostnadene, forklarer Heltne Hovde.

KRAFTRAPPORTER HVER UKE

Hver uke sender Tussa-24 ut en kraftrapport til



Kraftbørsen hos Tussa i arbeid. Leder Tor Wilhelm Havåg i midten.

bedriftskundene med oppdatert informasjon om utviklingen i kraftmarkedet. Selskapet har mange hundre kunder på mottakerlisten. I tillegg til å være en informasjonskanal mener Tussa-24 at rapportene skaper tillit og bygger relasjoner til kundene:

– Vi opererer i et marked der mange tilbyr det samme produktet og med marginale forskjeller mellom de ulike tilbyderne. Da er det viktig å skille seg ut med service og oppfølging. Den maritime næringen er prosjektorientert. De vil ofte kunne ha behov som endrer seg i kontraktperioden. Derfor ønsker vi å være tett på med markedsoppdateringer. Gjennom ukerapporten vår har vi det grunnleggende verktøyet på plass. Vi har også kunder som

tidvis trenger oppfølging fra dag til dag. Målet vårt er å være raskt på ballen når kundene er i en avgjørende fase, forteller Heltne Hovde og Vatne.

Tussa-24 har også kunder som vektlegger å ha en fast pris over tid. Da får de råd og hjelp til det.

Kampanjen til Tussa-24 ble innledet på beste vis i juni – gjennom en ny kraftavtale med Ulstein Verft, som således viderefører sitt kundeforhold til selskapet de neste to årene.

KRAFTBØRSEN

Heltne Hovde og Vatne legger ikke skjul på at det faglige miljøet i tradingavdelingen Kraftbørsen hos Tussa er en viktig årsak til



Salgssjef Margrete Heltne Hovde og energirådgiver Frank Vatne i Tussa-24 AS.

at selskapet er så dyktig på rapportering og oppfølging. Denne avdelingen selger den kraften Tussa produserer, inn til det felles kraftmarkedet – og kjøper tilbake så gunstig som mulig. Den tette overvåkingen med erfarne og dyktige personer i spissen, er en nøkkel for selskapet. Leder for Kraftbørsen er Tor Wilhelm Havåg. Det er han som står for den faglige analysen i kraftrapporten. Han har lagt vekt på å bruke grafikk for å vise utviklingen i kraftprisen. Du skal få med deg hovedbudskapet ved å kaste et raskt blikk på rapporten. Samtidig er Tussa-24 alltid parat til å bringe kunder dypere inn i materien.

– Det er viktig at vi har en felles forståelse av utviklingen i kraftmarkedet, sier Havåg,

som har hyppige møter med salgssjef Margrete Heltne Hovde og energirådgiver Frank Vatne i Tussa-24 AS. Tussa-24 slik at de skal være oppdaterte på markedsutsiktene til enhver tid.

– Rapportene våre er på mange måter en forlenget arm ut til kundene, der vi presenterer en nøytral analyse av markedsituasjonen slik den er akkurat i det vi leverer rapporten, sier Havåg.

FAKTA

Tussa er et ledende og solid kraftkonsern på Nord-Vestlandet og har en kraftproduksjon på 680 GWh per år. TUSSA-24 AS er salgs- og markedsselskapet i Tussakonsernet og er en landsdekkende kraftleverandør. For Tussakonsernet var 2013 preget av kraftproduksjon godt under det normale og et historisk godt resultat for nettvirksomheten. Regnskapet viser samlet driftsinntekter på 834,3 millioner kroner og et driftsresultat på 152,7 millioner kroner. Resultat før skatt var 111 millioner kroner og etter skatt var resultatet 60 millioner kroner.

Du finn meir info på
WWW.TUSSA.NO

- VI GIR DEG DEN TRYGGLEIKEN DU TRENG

- I Sebastian har vi utvikla det beste verktøyet og samla den beste kunnskapen med tanke på å forhindre operasjonelle avbrot, nedetid, uhell og ulykker.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, Fantastiske Osberget

Det seier dagleg leiar Johannes Kr. Bjøringsøy i Sebastian AS. Selskapet har spesialisert seg på teknisk og operasjonell kompetanse knytt til system på avanserte offshorefartøy og mobile offshoreinstallasjonar. Sebastian kontrollerer og utviklar verifisering, forsikring (assurance) og etterleving for kundane sine.

Med 20 års erfaring innan olje og maritim industri har Sebastian samla opp kunnskap og erfaring over ein brei skala. Teamet i selskapet har omfattande erfaring frå arbeid på verft, mobile offshoreinstallasjonar og om bord i skip. I det heile kan selskapet skilte med ein kombinasjon av ingeniørkunnskap og kapteinserfaring som garanterer for ein påliteleg og effektiv gjennomføring av FMEA-tenestene (Failure Modes and Effects Analysis), som er eit av Sebastians hovudområde.



F.v.: Geir Sindre Røyset, Master Mariner/FMEA Auditor, Elisabet L. Haugen, Administration Manager, Johannes Kr. Bjøringsøy, President & CEO.

VERDSTOPPEN

– Eg meiner vi tilbyr det beste verktøyet og sit på den beste kunnskapen som til saman kan gi kundane den tryggleiken dei trenger med tanke på operasjonell stabilitet, sikkerheit og kontroll, seier Bjøringsøy, som har kundar både mellom oljeselskap, kontraktørar og reiarlag over hele verda.

– Dette er ein global business, og vi drar dit der det er bruk for tenestene våre uansett kvar det måtte vere.

I dagens marknad blir fartøya og installasjonane stadig meir kompliserte. Bjøringsøy veit at Sabastian AS kan bidra til at eigarane er sikre på å få det dei betaler for: – Dersom vi blir involvert i prosjektet på eit tidleg tidspunkt, kan eigarane vere trygge på at dei har ein kompetent rådgivar i byggeteamet som tar vare på eigarane sine interesser.

SJEKKAR OPERASJONELLE PROSEDYRAR

Sebastian identifiserer potensielle farar og hjelper til med å avverje hendingar som kan gi nedetid, økonomiske tap og i verste fall miljøskadar, ulykker og fare for liv og

helse. Tenestene er basert på: regelverk og retningslinjer, bransjestandardar og beste praksis.

– Vi går gjennom dokumentasjonen og sjekkar dei operasjonelle prosedyrane i detalj. Slik får du kontroll over det operasjonelle. Deretter hjelper vi deg med etterleving slik at du kjenner at du har styringa, forsikrar Bjøringsøy. Han kan fortelje at han ofte møter mistydingar rundt redundans-omgrepet. At utstyret er duplisert, er ikkje alltid nok:

– Eg har ofte sete om bord i eit fly og sett ut på de to vengene og undra meg kva som skjer om vi mister den eine vengen?

Har tilsett kapteinar for å auke servicenivået Sebastian AS har det siste året tilsett tre erfarne navigasjonsoffiserar for å styrke servicenivået og bemanninga på tenestene sine inn mot det operasjonelle.

– Mange oppfattar oss som eit ingeniør-

firma. Det er vi også. Men kapteinskompetanse gjer oss gode på det operasjonelle innan offshore og mobile installasjonar. Kapteinskompetansen kompletterer den tekniske kompetansen vi har frå før. Vi trur at mange kundar vil nytte denne tenesta både i samband med nye design, nybygg og vanleg skipsoperasjon. Sebastian har ein langsiktig strategi, og dette er heilt i tråd med strategien vår, konkluderer Bjøringsøy.

SØRGER FOR AT NØDSTENGESYSTEMET FUNGERER

Sebastian har hjulpet Norshore Management AS med nødstengesystemet til det avanserte boreskipet Norshore Atlantic, som reiarlaget har bygt ved eit verft i Indonesia. Tenestene frå Sebastian har vore avgjerande for at reiarlaget kunne kome i mål med prosjektet. Eit system for nødstenging, eller såkalla ESD – emergency

shut down, skal avdekke giftig eller eksplosiv gass og stenge av.

– Vi gir råd om kvar detektorane skal plasserast og sørge for at designfilosofien heng saman slik at det heile fungerer optimalt.

Bjøringsøy er stolt av at selskapet har vore med på det som har blitt ei suksesshistorie.

– ESD er eitt av spesialområda våre. Gjennom dette prosjektet har vi fått vise fram den unike spesialkompetansen vår. Vi har faktisk opplevd at det har kome endringar i vegleingsdokument som følgje av det vi har gjort med Norshore Atlantic. Arbeidet med boreskipet gjorde elles Norshore til ein av dei største kundane våre i 2013, forklarar han. Norshore Management er eit nytt reiarlag. Dette var første skipet til selskapet. No er dei i ferd med å bygge ein båt til; denne gongen ved eit verft i Kina. Sebastian har fått i oppdrag av Marin Teknikk å levere ein dokumentasjonspakke for nybygget. I tillegg ønskjer Norshore å engasjere Sebastian til å følge opp verftet i Kina.

SPENNANDE KONTRAKT MED STATOIL

Sebastian AS har også avtale med Statoil i samband med den nye CAT I-riggen som skal kunne operere under ekstreme forhold i arktiske strøk. Igjen skal gjengen i Ulsteinvik bidra til trygge og sikre operasjonar.

Det er det Oslo-baserte selskapet Inocean som har fått kontrakten på design til dette prestisjeprosjektet. Riggen blir eit boreskip som skal operere i opp til to meter is, der andre riggar må gi tapt. Kanskje er dette den mest avanserte og sofistikerte eininga som er utvikla for boreoperasjonar. Med andre ord eit helt nytt konsept i verdssamheng. Andre selskap har prøvd seg på liknande prosjekt, men feila.

– Det er spennande å vere med på noko nytt. Statoil var den største kunden vår i 2013, og vi tolkar denne avtalen slik at dei er nøgde med dei oppdraga vi har utført. Vi håper vi får sjanse til å vere med vidare, kommenterer Bjøringsøy.

FAKTA

Sebastian AS vart etablert i 1994. Selskapet har i dag ti tilsette. Dagleg leiar er Johannes Kristian Bjøringsøy. Hovudkontoret ligg i Ulsteinvik sentrum.

Omsetning: 17,5 millionar kroner. Resultat 2,4 millionar kroner (2013-tal)

Sebastian har spesialisert seg på teknisk og operasjonell kompetanse knytt til system på avanserte offshorefartøy og mobile offshoreinstallasjonar.

Selskapet har to forretningsområde. Consultancy & Engineering og DP & FMEA.

Du finn meir info på

WWW.SEBASTIAN.NO

ET GRØNNERE AHLSELL

- **LOGISTIKK:** All transport av varer og mennesker skal skje så miljøvennlig som mulig.
- **BYGG:** Alle Ahlsells bygg skal være så miljøeffektive som mulig.
- **AVFALL:** Alt avfall fra Ahlsell skal kjeldesorteres.
- **PERSONAL:** Tilsette i Ahlsell skal reise minst mulig og være miljøbevisste i forhold til papirbruk.

“ Ahlsell er skoleeksemplet på hvordan vi mener at norske bedrifter bør handle. ”

Bård Vegard Solhjell
Tidligere Miljøvernminister

AHSELL
Brendehaugen 22
6065 Ulsteinvik
Tlf: 51818500

Fagområde: VVS, VA, Industri, Verktøy og arbeidsklær, Elektro

ULSTEINVIK

www.ahsell.no

Print- og skjermbasert kommunikasjon...





SATSER 30 MILLIONER PÅ TEKNOLOGISENTER

STADT AS i industristedet Gjerdsvika i Sande kommune på Sunnmøre satser 30 millioner kroner på et nytt teknologisenter. Byggekontrakten er signert med Nordfjord Bygg som totalentreprenør.

STADT satser på å utvikle teknologisenteret videre med tilgang til sjø, og forventer at kommunen og Kystverket følger opp med utviklingen av havnebassenget slik det foreligger i Nasjonal transportplan.

– Vi er i gang med vår største investering så langt. Nybygget blir på 3000 kvadratmeter, sier daglig leder Hallvard L. Slettevoll i STADT AS. Senteret blir viktig for at bedriften skal kunne ekspandere videre i sin internasjonale satsing på elektriske fremdriftssystemer til skip.

MEDSPILLERE

Innovasjon Norge og den nye bankforbindelsen DNB er sentrale parter for STADT EIGEDOM AS i dette prosjektet. – Uten disse medspillerne hadde ikke senteret blitt realisert, slår Slettevoll fast.

Bygget skal være klart for innflytting i mai 2015 – og er dimensjonert for langt flere ansatte i STADT AS enn det man har i dag:

– Vi vil rekruttere personell i mange kategorier fremover: elektromontører, senioringenører, salgspersonell og logistikkmedarbeidere.

REKORDSTOR ORDRERESERVE

I 28 år har STADT AS vært spesialisert på vekselstrøms motordrifter, reguleringsteknikk og elektriske fremdriftssystemer for skip. Et viktig fokus for STADT har i alle disse årene

vært å utvikle bærekraftige og miljøvennlige løsninger som vil ha positiv innvirkning på globale klima- og miljøutfordringer. Selskapets nyeste produkt er STADT STASCHO, en patentert – «no-loss»-omformer for turtalls- og effektregulering av alle typer elektromotorer opp til 100 MW.

– Med vårt brede produktprogram kan vi skreddersy optimale løsninger for hvert individuelle prosjekt, sier Slettevoll. STADT har per i dag en rekordstor ordresreserve på hele 22 skipssystemer til en verdi på godt over 200 millioner kroner.

STADT STASCHO TILDELT MILJØPRIS

STADT gikk av med seieren da Offshore Support Journal kåret årets miljø- og teknologipriser i London under en stor galla med 450 internasjonale bransjefolk til stede. Prisen ble gitt i sterk konkurranse fra STADT's aller største internasjonale konkurrenter. Gjerdsvika-bedriften fikk prisen for den populære patenterte STADT-teknologien for skipsfremdrift, en teknologi som reduserer miljøutslippene og gjør skipene langt mer økonomiske og sikre i drift.



Daglig leder Hallvard L. Slettevoll under prisutdelingen i London.



SPIRIT OF INNOVATION

'Island Performer' delivered to Island Offshore is the next generation subsea vessel from ULSTEIN. We work continuously to improve existing technology, products and solutions to make them safer, smarter and greener.

Learn more about our deliverables and new solutions by visiting our stand B290 -30 at ONS.

www.ulstein.com



Innovation



Expertise



Quality



Added value



ULSTEIN®

- NØKKELFERDIG OG MED LANG LEVETID

I marina-avdelingen hos Vik Ørsta er de ikke redde for å love lang levetid på anleggene sine. Alle flytebrygger med tilbehør er gjennomtestet for norsk kystklima. Men du kan ikke stille opp med et hvilket som helst havneområde og tro at du kan bestille en marina fra fabrikken i Ørsta. Der vurderer de nøye om en lokalitet er egnet.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

Vik Ørsta AS er Norges ledende produsent og leverandør av komplette flytebrygge- og marinaanlegg med merkenavnet Ørsta Marina Systems. Bedriften prosjekterer og leverer flytebrygger i stål og betong, utriggere, bommer, landganger, porter og bølgedempere til kaier, båtplasser og brygger over hele Norge. Vik Ørsta AS har snart 30 års erfaring i produksjon av flytebrygger og utstyr til småbåthavner og fiskerihavner. Bedriften er også en voksende aktør i det europeiske markedet, og har levert anlegg til m.a. Sverige, Island, Orknøyane, Shetland, Tyskland og Gran Canaria.

GO WEST møter markedsadministrator Petter Sandnes og markedsjef for forretningsområdet marina, Frank Håkon Garnes, i bedriftens fint beliggende lokaler ved Ørstafjorden.

– Våre produkter er konstruert og testet ut for et miljø du finner langs kysten på Vestlandet og nordover. Det er bygd for å tåle dette klimaet både med tanke på styrke og holdbarhet, forsikrer Garnes og Sandnes.

– For dagens kunder er det viktig at anlegget passer til de lokalitetene der det skal ligge. Dessutan er det viktig med lang levetid. Bedriften samarbeider med Sintef om å gjøre bølgeanalyse av aktuelle steder.

DESIGNER, PROSJEKTERER OG LEGGER UT

Vik Ørsta både designer, prosjekterer, produserer og legger ut marinaanleggene. Dermed får kundene det hele nøkkelferdig og har bare en leverandør å forholde seg til. Bedriften er totalleverandør av det som er et rent norsk produkt, ettersom det aller meste



Bildetekst

av delene er laget i Norge.

– Vi i Vik Ørsta har satt standard når det gjelder levetid. Da snakker vi om 40 år, sier Garnes.

– Kan en marina vare i 40 år?

– Ja, såfremt den er designet, konstruert og bygget for det. Det mener vi en marina bør være. En marina skal være et trygt og godt sted for båter og båtseiere; en god investering, ikke til irritasjon og forfall.

Kundene til Vik Ørsta kommer som nevnt fra hele landet og fra flere land i Europa. Det kan være alt fra enkeltkunder som bare skal ha en båtplass, til kunder som trenger flere hundre plasser. Lokalt er Nerlandsøy småbåtlag, Volda småbåtlag og Rjåneshamna mellom kundene.

Bedriften skal også levere flytebrygger i betong til Trondheim brannstasjon ved Nidelva. De har også levert til prestisjeprosjektet Grilstad Marina i Trondheim.

ET FLOTT ANLEGG

– Grilstad er et fantastisk anlegg. Vi har levert 50 plasser, men til sammen skal det bli 800. Vi håper selvsagt at vi får være med på noe av denne utbyggingen videre, sier Garnes.

Han poengterer at prosjekteringsarbeidet er minst like viktig som produktet. Du skal vite at du får en trygg havn når du handler med Ørstabedriften.

– Det har hendt at vi har takket nei til prosjekter fordi vi mener området ikke



Vik Ørstas anlegg ligger idyllisk til ved Ørstafjorden. F.v.: Markedsadministrator Petter Sandnes, salgansvarlig Bjørge Kvalsund og markedsjef Frank Håkon Garnes.

egner seg til havn. Vi legger bare ut marinaer i områder vi mener er velegnet. Derfor fikk vi da heller ikke noe vesentlig mersalg etter Dagmar (som var et ekstremvær natt til mandag 26. desember 2011), smiler han.

Vik Ørsta har et operativt salgskorps over hele landet. Fagkunnskap og kjennskap til kundene er viktige stikkord.

OVERFLATEBEHANDLING

Marinaavdelingen drar nytte av bedriftens lange erfaring med overflatebehandling. CombiCoat er Vik Ørstas kombinasjon av varmforsinking, sinkfosfatering og pulverlakkering.

– Behandlingen gir en unik beskyttelse mot korrosjon og slitasje, samtidig som

overflaten får en lekker finish. Varmforsinking er i de fleste tilfeller den beste og rimeligste korrosjonsbeskyttelsen av stål. Vi har drevet

med varmforsinking siden 1947, og har i dag to moderne varmforsinkingsanlegg, avslutter Frank Håkon Garnes og Petter Sandnes.

FAKTA

Vik Ørsta AS er ledende kunnskapsbedrift og leverandør av trafiksikringsløsninger innen markedsområdene Lysmast, Tunnelsikring og Trafikksikring i Norge. De er også en ledende marinaleverandør gjennom kvalitetsmerket Ørsta Marina Systems. Bedriften er lokalisert i Ørsta og i Vik i Sogn.

Arbeidsstokken har betydelig kompetanse og disponerer et rasjonelt og moderne produksjonsutstyr som inkluderer egne varmforsinkingshaller og pulverlakkering. Vik Ørsta AS er det største enkeltstående selskapet i Saferoad Group med ca. 300 ansatte og en omsetning på 627 millioner kroner i 2013.

Du finner mer info på

WWW.VIKORSTA.NO

LEVERER DRIVSTOFF OG SMØREMIDLER TIL KYSTFLÅTEN

Med 30 tankanlegg langs kysten er Bunker Oil AS det selskapet som tilbyr flest leveringspunkter av drivstoff og Mobil smøremidler til kystflåten og andre fartøyer.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

På landsiden leverer selskapet drivstoff og fyringsoljer til autoindustri- og privatmarkedet. Bunker Oil har også en kjede av automatiserte bensinstasjoner konsentrert i Møre og Romsdal, Troms og Finnmark, samt Oppland og Sør Trøndelag. Den til nå siste bensinstasjonen ble åpnet i Skarbøvik i Ålesund i juli. I alt har selskapet 40 bensinstasjoner rundt om i landet. Bunker Oil har også leveranser til en del frittstående stasjoner. I tillegg til drivstoff og brenseloljer distribuerer de også Mobil smøreoljer.

HOVEDBASE I ÅLESUND

GO WEST møter daglig leder Jan Kleven og salgssjef Edgar Ulvestad i selskapets hovedkontorer i Skarbøvik i Ålesund. Med et opphold under krigen har Bunker Oil eksistert siden 1938, hele tiden lokalisert til Ålesund og hele tiden med bunkers og smøreolje på menyen. De første årene hovedsakelig til fiskeflåten, et marked som fortsatt er viktig, men i dag leverer selskapet til alle typer fartøyer, også cruiseskip. De leverer også til industrianlegg og litt til hustander som ennå har oljefyring.

Bunker Oil har vokst kraftig opp gjennom årene, ikke minst de siste fem. I 2009 var omsetningen på en milliard kroner. I fjor passerte de 3,2 milliarder, og i inneværende år kan omsetningen fort nærme seg fire milliarder kroner. Men daglig leder Kleven er rask med å presisere at veksten i omsetning de siste ti årene ikke bare reflekterer økt volum. Oljeprisen spiller også inn. Til syvende og siste er det hva selskapet sitter igjen med på bunnlinjen som betyr noe. Bunker Oil leverer jevne overskudd, men marginene i det maritime er ikke store, vi snakker kanskje om 1-2 prosent når alle kostnader er trukket fra



Salgssjef Edgar Ulvestad (t.v.) og daglig leder Jan Kleven i Bunker Oil.

og skattefuten har fått sitt.

I dag har selskapet 38 ansatte, men sysselsetter over det dobbelte hos samarbeidende virksomheter som tankbiler og forhandlere rundt om i landet.

FLEST ANLEGG

– I dag fremstår vi som et oljeselskap på linje med andre oljeselskap. Men vi konsentrerer oss om kysten. Vi er det selskapet som har flest anlegg langs kysten, i alt rundt 30 med

smått og stort. Dessuten går båten vår, M/T "Kystbunker", i rute fra Florø til Kirkenes. Han forsyner de mindre anleggene i distriktene med leveringer av bunkers og smøreolje. Dette fører til stor lokal tilstedeværelse. Noe som ikke minst er viktig for fiskeflåten i Lofoten, på Helgelandskysten og i Finnmark. Vi er helt avhengig av M/T "Kystbunker" for å opprettholde de små anleggene, sier Kleven og Ulvestad. Kystbunker kan også pumpe drivstoff rett i fartøyer – som for eksempel cruiseskip. Selskapet har fire hovedanlegg: Ålesund, Tromsø, Hammerfest og Båtsfjord. Disse blir direkte forsynt fra tankbåt.

Bunker Oil kjøper all olje i Norge, nærmere bestemt fra Slagentangen. Det har med fraktkostnader å gjøre. Bunker Oil er store på Mobil smøreolje, et produkt de har levert siden starten da det het Vacuum Oil. Ålesundsselskapet leverer til plattformer,

seismikkskip, supplyfartøyer, fiskebåter og industriauto.

MILJØFYRTÅRN

Bunker Oil er opptatt av miljø og er sertifisert som miljøfyrtårn. Selskapet leverer mellom annet et produkt til NOx-rensing, «Noxcare» (Urea) til fartøyer som har installert utstyr for å redusere NOx-utslippene på denne måten.


– Hvilke utfordringer ser dere i tiden fremover?

– Der ligger jo utfordringer på miljøsidene hele tiden. Olje er erklært som miljøfiendtlig. Men vi jobber hele tiden med å gjøre oljen så miljøvennlig som mulig. Fra 1. januar 2015 kommer det nye krav. Da blir tungoljen borte som norsk produkt. Det vil skape utfordringer og ikke minst redusere cruisetrafikken til norske havner de første årene. Alternativet til tungolje er gassolje. Men det er ikke aktuelt å bygge om eldre fartøyer med tanke på dette


drivstoffet, resonnerer Kleven, som er sikker på at det vil være bruk for oljeprodukter i overskuelig fremtid.

– Men vi ser på oss selv som et energiselskap. Vi ser for oss at vi kommer til å selge andre energikilder etter hvert som de kommer på markedet, for eksempel LNG (nedkjølt gass). Men ennå er ikke dette produktet rimelig nok i distribusjon. Og med høye kostnader og krevende distribusjon blir det likevel ikke miljøvennlig. Vi mener dette produktet i første omgang vil kunne erstatte kullkraft.

– Mottoet vårt overfor kundene er tilstedeværelse 24 timer i døgnet sju dager i uka – for å levere de varene kundene ønsker. Vi skal jo leve av tilfredse kunder, poengterer Ulvestad, som legger til: – Vi er store nok til å være slagkraftige; lokale og små nok til å være smidige.



Facts Boatlabs

Boatlabs AS is a specialised consultancy company in the marine and offshore sector with a client range including ship owners, ship yards, oil companies, offshore operators and equipment suppliers. The company is an established provider of FMEAs and Annual DP Trials, and also offers consultancy on construction vessels topside equipment such as pipe- and cable lay equipment, cranes and deck layouts. Additional services are newbuilding and conversion consultancy, project management, marine design, OVID, CMID audits, and a number of other specialised services.

STORE BESPARELSER GJENNOM VARMEGJENVINNING



Salgssjef Karstein Nygård i Ulmatec Pyro.

Hovudproduktet til Ulmatec Pyro i Søvik i Haram er fremdeles pyrokjeler til sentralvarme om bord i båter av høyst ulik størrelse. Men de siste årene har bedriften satset hardt på varmegjenvinning og energiøkonomisering. Selskapet retter seg både mot fiskebåter, offshore, ferjer og mindre fartøy.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, foto: Einar Ekroll, Fantastiske Osberget

– Vi har levert produktene våre til alt fra sjarker til oljerigger. Hovedtyngden ligger innenfor offshore og fiskeri – både nasjonalt og internasjonalt. Vi har blant annet hatt leveranser til den kinesiske marine. Da har vi ikke konkurrert på pris! Vi ser det som et kvalitetsstempel at kineserne, som selv produserer varmeanlegg, kommer hit og

kjøper varmekjeler for marinfartøyene sine, smiler Ulmatec Pyros energiske salgssjef, Karstein Nygård. Han forteller at Ulmatec så behovet for produktutvikling da konsernet kjøpte Pyro for noen år siden. Da var det lite kunnskap om varmegjenvinningsystemer om bord i skip. Men fokuset var økende:

– Verft kom til oss og spurte om vi kunne se på dette med styringssystemer for varmegjenvinning. Vi har derfor mellom annet utviklet energigjenvinning fra eksos. Vi har hentet inn igjen halvparten av det som går ut gjennom skorsteinen, forteller Nygård.

FISKEFLÅTEN TIDLIG UTE

Fiskeflåten var tidlig ute med nyvinninger, også når det gjelder energieffektivisering og miljø. Det var norske fiskebåtrederier som var først ute da Ulmatec Pyro lanserte sitt varmegjenvinningssystem våren 2011. De tre første anleggene ble solgt til Herøyrederiene Eros og Kings Bay, og til Liegruppen fra Straume. Siden den gangen har Ulmatec Pyro solgt over 50 systemer, hvorav flere også til offshoreflåten og riggmarkedet.

– En kan oppnå betydelige besparelser ved å utvinne og utnytte energi fra overskuddsvarme om bord i fartøy, sier Nygård i samtale med GoWest.

Våren 2011 lanserte Ulmatec Pyro et nytt system for varmegjenvinning, Pyro Waste Energy Recovery System.

På mange fartøy i dag blir bare 30 prosent av energien tilført fra dieselmotorene,

utnyttet til elkraft eller propellkraft. Resten forsvinner via kjølevann og eksos. Med varmegjenvinningssystemer kan i alle fall 60 prosent av energien utnyttes.

PRØVER UT NY TEKNOLOGI

Etter lanseringen i 2011 har Ulmatec Pyro inngått kontrakter blant annet med offshorerederier som Østensjø og Island Offshore, og rigg- og oljeselskaper som Maersk og Statoil.

– Vi er svært fornøyde med at både små og store aktører i markedet har vært villige til å prøve ut ny teknologi, men fiskeflåten er stadig like viktig for oss. De tre første kontraktene var til tre store havgående snurpere, og nå er enda en moderne fiskebåt klar til å gå på havet med Ulmatec Pyro Waste Energy Recovery System om bord, sier Nygård. Han viser til den nye snurperen/tråleren "Harvest" som i sommer ble levert fra Fitjar Mekaniske

Verksted til Hardhaus AS i Austevoll.

Ulmatec Pyro har også utviklet og patentert et system for rensing av ballastvann ved bruk av varmegjenvinning. På grunn av innføring av svært strenge regler internasjonalt for rensing av ballastvann er dette et marked som har et enormt potensiale. Ulmatec Pyro sitt system for rensing av ballastvann kan også benyttes til å rense avfallsvann fra brønnbåter og lignende.

– Ved å utnytte overskuddsvarme fra eksos- og kjølesystemene om bord kan du på en enkel og hurtig måte varme opp ballastvannet til 100 grader Celsius, ta livet av alle fremmede akvatiske arter i ballastvannet, og når vi så kjøler ned vannet igjen, kan vi utnytte varmen til andre formål. Det er rett og slett gratis rensing av ballastvann, avslutter Karstein Nygård i Ulmatec Pyro.



sebastian

Meet us at Stand 442, Hall D

ONS2014

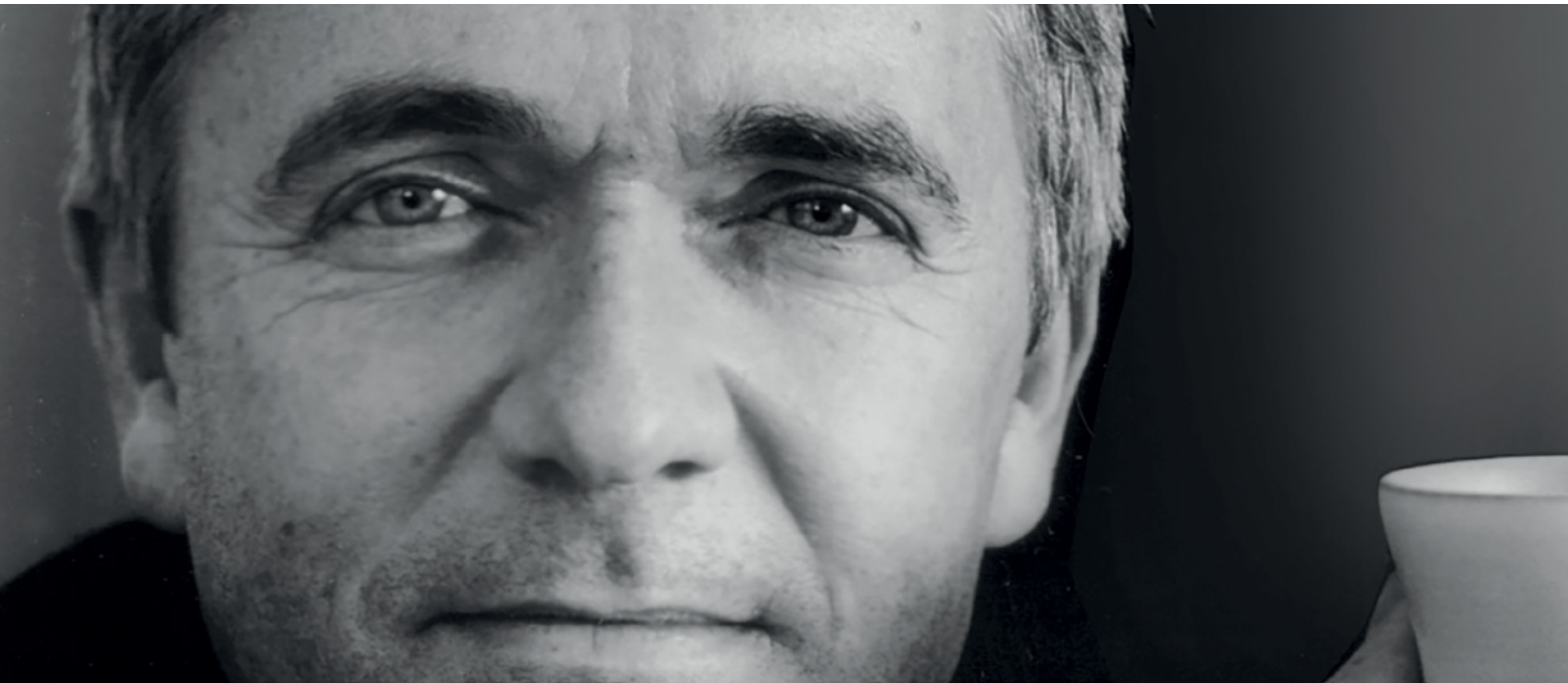
STAVANGER, NORWAY, 25-28 AUGUST 2014

EXHIBITION CONFERENCE FESTIVAL

Let us do your third party
DP & FMEA services worldwide

www.sebastian.no

HAREIDE DESIGN VIL SAMARBEIDE MED ULSTEINVIK-BYRÅ



Industridesigner Einar Johan Hareide vil inngå samarbeid med Fantastiske Osberget i Ulsteinvik. Begge parter ser fram til å komme i gang i løpet av ettersommeren og høsten.

Tekst: Asle Geir Widnes Johansen, Fantastiske Osberget

Einar Hareide, som vokste opp på Hareid, er en av få norske industridesignere som har fått et navn i norsk offentlighet og som har bred internasjonal erfaring som billedesigner. Etter at han i 1999 sluttet som sjefdesigner hos Saab Automobile i Sverige og startet egen virksomhet i Norge, er han blitt bredt profilert i mediene og har vært en frontfigur for det norske designmiljøet.

I 2000 etablerte han eget firma i Møllebyen i Moss, Hareide Designmill AS. Seinere flyttet han virksomheten til Oslo, og driver i dag Hareide Design som er en internasjonalt orientert design- og konsulentvirksomhet med kontorer i Oslo og Göteborg. De samarbeider med lokale og internasjonale selskaper og hjelper dem til å skape og bringe til markedet meningsfulle produkter, tjenester og opplevelser.

- Vi arbeider innenfor et bredt spekter

av designdisipliner, inkludert produkt-, bil-, maritim-interaksjonsdesign og designstrategier, opplyser Einar Johan Hareide.

HAR FULGT MED PÅ UTVIKLING EN I FANTASTISKE OSBERGET

- Jeg har kjent Åge og Magne Grimstad i mange år, helt tilbake til skoletiden og ungdomsmiljøet, og har fulgt med på hva de har syslet med, forteller Hareide, og legger til:

- Vi har mange av de samme typer kunder, ikke minst på Sunnmøre. Jeg synes Fantastiske Osberget har vært flinke og fått til mye. Jeg tror vi kan utfylle hverandre i et samarbeid. I Hareide Design jobber vi mye med industridesign. Fantastiske Osberget er dyktige på visualisering og animasjon. Dessuten opplever jeg miljøet i byrået som uformelt og hyggelig. Vi har pratet om et eventuelt samarbeid i flere år.

FELLES KUNDER

Nå er planen å treffe kunder i fellesskap. Det vil være enklere også for kundene: - Vi håper selvsagt at det skal gi oss flere kunder, men også artige arbeidsoppgaver som vi kan samarbeide om; kanskje finne nye vinklinger og ideer som kundene ikke har tenkt på, sier Hareide.

Tanken er at Hareide skal stå for designen, mens Fantastiske Osberget tar seg av animasjon/visualisering og alt grafisk arbeid.

- Det blir kjekt for oss å ha en base der oppe. Jeg ser et stort potensiale i dette området, og opplever at der er stor interesse for industridesign og for hva industrien kan gjøre. Ikke bare for at ting skal se fine ut, men at designet fungerer og kommuniserer. Design er jo kommunikasjon, og der ligger det alltid en spennende utfordring, resonnerer Hareide, som blant andre har Rolls-Royce Marine på kundelisten.

EN AV VÅRE HELTER

Daglig leder Åge Grimstad i Fantastiske Osberget er både ydmyk og glad for å kunne innlede samarbeid med Einar Johan Hareide:

- For oss som har drevet med design her oppe, er han det nærmeste vi kommer en stjerne utenom idrettsstjernene våre. Han har vært en stor helt, og så kommer han fra våre kanter. Det er klart vi ser fram til å samarbeide med en slik mentor. Samtidig har vi store forventninger til hva vi kan skape sammen. Vi har alt booket flere kundemøter, sier Grimstad.

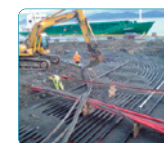
Hareide Design har levert eksteriørdesignet for den nye brønnbåten "Ro Arctic" for Rostein AS.




STADPIPE

ONS2014 Møt oss på Stand 442/12A

STAVANGER, NORWAY, 25-28 AUGUST 2014
EXHIBITION CONFERENCE FESTIVAL



Stadpipe

Stadpipe er et firma der kjernevirksomheten er basert på produksjon av rørdeler og spesialdeler i plast. Vi monterer også komplette rørinstallasjoner. Hovedkontoret med verksted ligger på Stadlandet i Selje kommune, Sogn og Fjordane. Vi har avdeling med verksted og lager på Hylkje, i Bergen kommune.

Erfaring og kompetanse

Stadpipe AS har erfaring med termoplast tilbake til midten av 80-tallet og har vært ledende i utviklingen av produkter og tjenester siden da. Våre medarbeidere er velkvalifiserte og arbeider kontinuerlig for å forbedre vår produkter, og vi skal alltid ligge i forkant når det gjelder å utvikle spesial løsninger for våre kunder. Vår lange erfaring med bearbeiding av termoplast gjør at vi kan ta på oss oppgaver innen prosjektering og konstruksjoner, sertifisert sveising og bearbeiding av plater, bolt, rør og rørdeler.

Billigere – raskere – lengre

Sammen med våre kunder skal vi kunne utvikle vår konkurranseevne og lønnsomhet, noe som er nødvendig for å levere produkter og tjenester med kvalitet. Vi skal levere varer og tjenester som er i samsvar med kundens krav og forventninger, uten skade for personell og miljø.

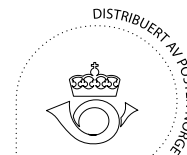
Moderne utstyr – gode relasjoner

Stadpipe har investert jevnlig i moderne utstyr og besitter i dag en maskinpark som er av de mest moderne i bransjen. Alle våre maskiner er sertifiserte av godkjente instanser og vi monterer og produserer rørdeler opp til 1200 mm.

Visjonen vår er at Stadpipe skal være den foretrukne leverandøren av PE-deler. Dette basert på kvalitet, kompetanse, service og innovasjon.



6750 Stadlandet - NORWAY
Telephone: 57 85 68 80
Fax: 57 85 68 81
E-mail: stadpipe@stadpipe.no
www.stadpipe.no



NORGE

PP

Return Address:

Fantastiske Osberget AS,
Sjøgata 56 - N - 6065 Ulsteinvik, Norway



Mare
SAFETY AS

VI ER DIN TOTALLEVERANDØR -AV SIKKERHETSUTSTYR FOR DEN MARITIME INDUSTRIEN

Det skal være trygt å velge Mare Safety som sin totalleverandør av sikkerhetsutstyr til de mange varierte forhold en møter på havet. Vi leverer komplette bysser og bysseutstyr, NORSOK-godkjente redningsbåter og arbeidsbekledning og personlig verneutstyr. Ta kontakt for et godt og uforpliktende tilbud!



KOMPLETTE BYSSER OG BYSSEUTSTYR

► Mare Safety AS
Stålhaugen 14
6065 Ulsteinvik

Telefon: 7000 9810

Mail: office@maresafety.com

REDNINGSBÅTER

A SAFE CHOICE
www.maresafety.com