Magasinet

Næringsliv

Møre og Romsdal • Sogn og Fjordane

IA-avtalen:

VURDERER KRAFTIGERE TILTAK

Side 13

Budsjettet:

SKAL VÆRE ET STYRINGS-PARAMETER

Side 7

Januar / Februar 2010

Innhold

3 **BUSET AS**
På millimeteren

4 **SURNADAL VARME OG SANITÆR AS**
Dobler arealet i lager og butikk

5 **HARAM INDUSTRIER AS**
Ivrer etter mer arbeid

6 **EL-CO AS**
Viser vei i elektrojungelen

6 **BEDRIFT MEDIA**
Annonse

7 **BUDSJETTET**
skal være et styrings-parameter

8 **FISHTECH AS**
Enkelt og genialt

9 **MØRE MARKETING AS**
Oljeprodukt fra oljelandet

10 **ARBEIDS- OG INKLUDERINGS-DEPARTEMENTET (AID)**
Nye krav om bedriftshelsetjeneste

11 **JØNSSON & WORREN ENTREPRENØR AS**
Nye bygg i Ålesund og Volda

12 **OCEA AQUASERVICE AS**
Styrker produksjons-kapasiteten

13 **IA-AVTALEN**
Vurderer kraftigere tiltak

14 **MALTHUS AS**
Satser stort på omsorgs-boliger

16 **IT PARTNER MØRE AS**
Kundefokus og satsing på de ansatte ga IT-suksess

Utgiver:
Bedrift Media
Tlf. 70 12 97 70
Fax: 71 40 43 07

Idé og konsept:
Glomma Media AS
Tlf. 69 35 40 90

Salgsleder:
Kjetil Akselsen
Tlf. 915 59 892

Redaktør:
Øystein Hatlelid

Produksjon:
Bedrift Media

Trykk:
Prinfo Unique

Distribusjon:
Bring

Nøyaktighet er noe
Buset AS i Molde vet alt om:

Buset på millimeteren

«Nøyaktighet er en dyd» er det noe som heter. For karene hos Buset AS i Molde er nøyaktighet et levebrød, og det er mange som er avhengig av landmålernes nøyaktighet.

Vi møter daglig leder Håvard Buset og kollega Espen Kjærnli en flott høstdag i Årødalen i Molde. Engrosselskapet ASKO skal utvide, og som alle andre vil de selvfølgelig vite nøyaktig hvor bygget skal stå, på centimeteren, eller millimeteren om en skal være enda mer nøyaktig.

- Jo, vi har litt å gå på, men ikke mer enn en centimeter, smiler Håvard Buset.

- Er du like nøyaktig i privaten?

- Hjemme sier de at jeg raskt oppdager om et maleri henger skjevt. Og jeg er litt hobbyfotograf på fritiden og merker det nok litt der også, at jeg har et godt øye med geometri. Det er nok medfødt, noe som jo er en fordel i dette yrket, sier han.

Og Håvard Buset er ikke noen novise i nøyaktighet. Helt siden 1973 har landmåleren satt ting der de skal, helt nøyaktig. Det være seg et nytt bygg, en tunnel, et nytt kaianlegg eller en veiparsell.

- Det har blitt noen år ja, først for andre, blant annet NVE og noen private selskaper. I 1983 startet jeg for meg selv, og i 1998 utvidet jeg til AS og fikk inn en ekstra. Nå er vi to, men har en rekke «frilansere» vi trekker inn når behovene er der.

- Er det mye som har forandret seg siden du startet?

- Ja, enormt. For det første er jo kravene blitt strengere. Men like stadig kommer det nye hjelpemidler, slik som denne totalstasjonen. Den kan vi nå fjernstyre. Alle data kommer på en datamaskin og leses av. Denne sørger for at vi kan etterfølge alle krav til punkt og prikke, et fantastisk verktøy som også øker sikkerheten.

- Men dere bruker jo også GPS i arbeidet deres?

- Ja. Vi har en del oppdrag også på sjøen. Spesielt når nye anlegg for kaier skal etableres og sjøområder fylles ut. I produksjon av sjøkart bruker vi blant annet ekkolodd og GPS, men dette er i områder hvor det aksepteres litt større avvik enn her hos ASKO i Årødalen hvor vi nå gjennomfører etterkontroll.

- Dere sjekker om alt er satt opp der det skal?

- Ja. Nå kommer mange av disse store byggene i form av betongelementer og alt må sjekkes om det er på mål. Det første vi gjør på et byggprosjekt er å stikke ut byggeakser etter data som vi får fra firmaet som prosjekterer bygget. Etter at entreprenøren har støpt fundamentene følger vi opp og kontrollerer at alt stemmer i henhold til tegningene, sier Buset og demonstrerer totalstasjonens fjernstyring inn mot punktene de har satt opp på området.

- Vi bruker slike relektorer eller reflekstape. Målene mellom reflektorene og tape regnes så ut i totalstasjonen.

Den nye yrkestittelen til Håvard Buset og kollega Espen Kjærnli er «geomatiker». Selv bruker de den gamle ærverdige tittelen «landmåler».

- Det er blant annet vår oppgave at to arbeidslag i en tunnel treffer hverandre på midten, helt nøyaktig. Vi har nylig gjennomført kontrollmålinger for den nye Averøytunnelen til Kristiansund, for å nevne et eksempel.

- Men hva om to naboer krangler om plasseringen av et gjerde i tomteinndelingen?

- Da er det også vi som trår til. Slikte saker er jo ikke alltid like hyggelige da, men rett skal jo være rett. Og i alle prosjekter vi er involvert i er det mange som er avhengig av at ting er riktig. Også en byggherre har av og til behov for å få kontrollert om alt er som det skal når en grunnmur tar form.

- Det får litt større konsekvenser enn om et maleri henger skjevt i stua?

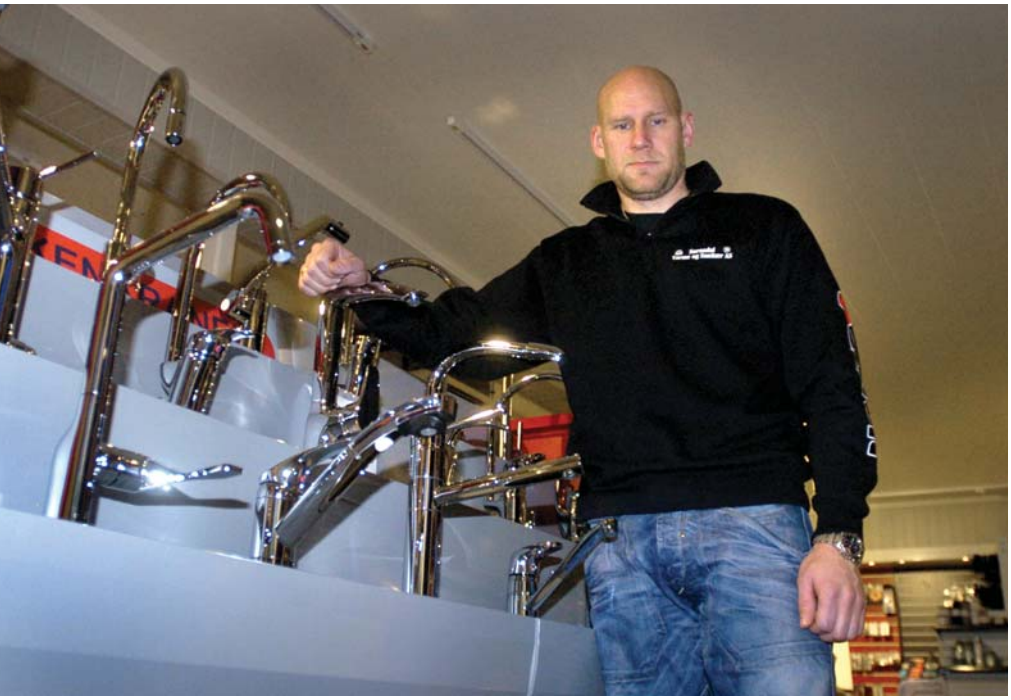
- Det kan en trygt si at det gjør, smiler Håvard Buset.

***NØYAKTIG:** Daglig leder Håvard Buset (t.v) og kollega Espen Kjærnli i Buset AS lever av nøyaktighet og får god hjelp av en moderne totalstasjon.*

BUSET
LANDMÅLING - KARTLEGGING - GEODATA
INGENIØRGEODESI - UTREDNINGSARBEID

Fannestrandveien 146
6419 Molde
Telefon: 71 21 05 00
Telefax: 71 21 05 01
E-post: post@buset.as
Nettside: www.buset.as

Surnadal Varme og Sanitær utvider voldsomt:



NYTT OG STORT:
Daglig leder Kjetil Løften er en av to eiere i Surnadal Varme og Sanitær. Nå bortimot dobler de arealet og inviterer til et stort og flott utstillingslokale.

Dobler arealet i lager og butikk

I 40 år har Surnadal Varme og Sanitær AS gitt sine kunder topp service, noe som har resultert i jevn og god økning på alle områder for selskapet. Gledelig, men med en stor bivirkning; plassmangel.

Daglig leder Kjetil Løften tar imot oss i et lokale sterkt preget av driftige håndverkere av alle slag. Det vaskes, snekres og pusses. De 17 ansatte skal slippe å jobbe oppå hverandre, og kundene skal møtes med nye flotte utstillinger i et romslig miljø.
- På det verste delte fire personer samme kontor, det var ekstremt trangt både i kontormiljøet, på lageret og i butikken. Nå får vi leverom det også blir fint å invitere kundene til, sier Løften.

Surnadal Varme og Sanitær har en sterk stilling i Surnadal og Rindal. En stilling de har opparbeidet gjennom 40 år med god kundebehandling uansett om kunden representerte det offentlige, næringslivet eller bare seg selv som privatkunde. Firmaet er med i VVS-kjeden Comfort og har alt innen VVS-artikler og tjenester.
- Dere øker nå kapasiteten i lokalet, betyr det også økt vareutvalg?
- Ja, vi øker en del på utvalget. Og når vi nå utvider med 300 kvadrat, noe som er bort i mot en dobling av tidligere, så vil det også bety at kundene våre får bedre oversikt over vareutvalget vårt. De kan nå komme og se baderomsinnredninger, servanter, toalettløsninger og alt det andre vi har å tilby på en mer oversiktelig måte.

Surnadal Varme og Sanitær har svært mange kunder i næringslivet, det har gjort at de også tilbyr andre tjenester.
- Ja, vi har blant annet et eget blikkenslagerverksted.
Mange av våre kunder er entreprenører og står for store utbygginger. Da blir dette med ventilasjon et sentralt punkt, noe det jo også er hos privatkunder. Boligventilasjon er også noe vi går kraftigere inn på.
- Du sier store utbygginger, er dette noe dere har vært aktører i?
- Ja, vi har hatt en del store prosjekter. Svorkabygget, det store glasshuset i sentrum, og det nye Vårsøg Hotell for å nevne to store prosjekter her i Surnadal.
- Men hvordan ser du for deg markedet framover når dere har satset så stort på slike prosjekter?
- Det blir nok litt nedgang i de største prosjektene i og med det nå har vært mange slike, men jeg har tro på at privatmarkedet og boligbyggingen vil holde seg jevn. Der er vi også en sentral aktør. Derfor er det gledelig at våre privatkunder nå kan komme til et romslig og fint utstillingsmiljø for å kikke på løsningene våre, sier Kjetil Løften.

Comfort
Surnadal Varme og Sanitær AS
Øravegen 10 - 6650 SURNADAL
Tlf: 71 66 16 51 - Faks: 71 66 01 50
E-post: surnadal@comfort.as
Webside: www.comfortsurnadal.no/

VERKSTEDHALL: *Oddbjørn Wiik er arbeidsleder i den nye verkstedhallen på hele 600 kvadrat. De har fortsatt ledig kapasitet og ønsker å utvide aktiviteten i hallen.*

Ivrer etter mer **arbeid**

Haram Industrier AS:

Arbeids-markedsbedriften Haram Industrier AS i Haram kommune er bemannet med en svært robust og ivrig arbeids-stokk. Sykefravær er et fremmedord, og i utfør-elsen er nøyaktighet en dyd. De skulle bare hatt litt mer å gjøre.

Daglig leder Runar Helgesen er ikke rent lite stolt av de 42 personene som har sitt daglige virke ved bedriften. Og «daglige» er tatt helt bokstavelig.
- Det kan en trygt si. Dette er en VEKST bedrift. Det vil i all enkelhet si at vi har ansatt mennesker i alle kategorier. Felles for dem alle er at de faller utenfor det ordinære næringsliv og arbeidsmarked. Noen for en periode, kanskje etter en skade eller sykdom. Disse er med i vårt APS program; Arbeidspraksis i Skjermet Virksomhet, og er ment å skulle innrulleres i andre bedrifter etter hvert.
Så har vi en gruppe under VTA; Varig Tilrettelagt Arbeidsplass. Herunder kommer også de som er psykisk utviklings-hemmede i kommunen. Og til tross for de skavanker eller behov en har så kommer de på jobb. Hit kjemper de seg hver morgen uansett, om de så har brukket armen, sier Helgesen og smiler.

Ivrige
- Hadde alle i norsk næringsliv hatt like ærekjære og ivrige medarbeidere som denne gjengen ville vi ikke hatt en debatt om sykefraværet her i landet, mener han.
- Men hva er årsaken til det da?
- De liker seg på jobb, ønsker å gjøre nytte for seg, være aktiv. Og vi ser jo også på tallene at vi har gode rater på det å få folk innrullert i det ordinære arbeidsmarkedet, de som skal innrulleres dit. En annen ting med denne gjengen er at de ikke slurver.

ELEKTRO PÅ TOPP: *Arbeidsleder Leidulf Søviknes (t.h) leder elektroavdelingen ved Haram Industrier AS. – De står for halvparten av omsetningen vår, sier daglig leder Runar Helgesen (t.h).*

Alt de gjør skal være perfekt, noe vi ser våre oppdragsgivere setter pris på.

Ny verkstedhall
Haram Industrier AS er lokalisert på Hildre, snaue fem kilometer fra Brattvåg sentrum. Her har bedriften tre produksjonslokaler, hvorav en ny flott verkstedshall på 600 kvadratmeter. Her er Oddbjørn Wiik arbeidsleder. Han og gjengen hans vil gjerne ha mer å gjøre.
- Vi ser at vi settes pris på, og har faste kunder som H-produkter, Haram kom-mune og Rolls Royce, for å nevne noen. På mange måter er vi også problemløsere for bedrifter som kommer innom med ei utfordring de gjerne skulle hatt hjelp med. Fortsatt har vi god plass i hallen og ønsker oss gjerne mer arbeid, gjerne for lokale bedrifter som har behov for del-produksjon, sier Wiik.
Det skjæres, bendes, stanses og sveises. I tillegg har «utegruppa» tilhold i den store hallen.
- De utfører oppdrag utendørs, blant annet rydding av linjetraseene i området. De som er inne i hallen lager nødvendige ting som praktiske brannstiger, beslag til H-vinduer, bolter som brukes i gangveger på oppdrettsanlegg og sveisemuffer til skip. I tillegg har vi flere produkter i produksjon for Rolls Royce, sier han.

Gode tall – vil mer
Rolls Royce er også elektroavdelingen opptatt med å betjene. Arbeidsleder Leidulf Søviknes leder en avdeling som gir Haram Industrier AS gode tall.
Vi setter blant annet sammen styrings-paneler Rolls Royce bruker på sine maskiner. Dette er elektroniske bokser vi monterer helt ferdig før levering, sier Søviknes.
Runar Helgesen bekrefter at elektroavde-lingen er viktig for bedriften.
- De står faktisk for rundt halvparten av omsetningen i Haram Industrier.
- Situasjonen for bedriften er jo lys med så solide kunder?
- Ja, absolutt. Og vi øker omsetningen jevnt godt. I 2007 omsatte vi for 1,7 millioner kroner, i år vil vi bikke fem millioner. Så tallene er ikke noe å gråte av. Men vi vil jo gjerne øke mer. Dette fordi vi med ytterligere økning kan investere i mer utstyr til den nye verkstedshallen. Det vil bety at vi også kan ta inn flere ansatte, sier Helgesen, som håper flere i næringslivet i området vil benytte arbeidskraften til en gjeng svært dyktige ansatte.

HARAM INDUSTRIER AS

Hildre
6282 Brattvåg
Telefon: 70 21 70 84
Telefax: 70 21 71 44
E-post:runar@haramindustrier.no

SHOW-ROOM: *Daglig leder Nils Stokke i EL-CO AS inviterer til selskapets splitter nye show-room i Svorkabygget.*

Elektrofirmaet EL-CO AS satser stort i Surnadal. Som en av elleve selskaper i kjeden Elektro-Miljø etablerer de nå eget show-room for sine kunder.

EL-CO AS satser i Surnadal

Viser **vei** i elektrojungelen

I alt tretten leverandører får plass i EL-CO"s nye show-room i Svorkabygget i Surnadal sentrum. Her skal alt fra alarmer til lysbrytere i alle farger og fasonger vises fram, og ikke minst lys.
- Det har vært en enorm utvikling innen elektro de siste årene, sier daglig leder Nils Stokke. Han tror selskapets nye utstillingslokale vil gi kundene et godt innblikk i mulighetene som finnes.
- Vi er ikke lenger bare den som monterer et stikkontakt i veggen. Nå er vi også rådgivere innen elektro, og oppdaterer og kurser oss selv hele tiden for å gi våre kunder de beste rådene.
- Og her har dere det meste?
- Absolutt. I dag kan en fjernstyre hus og hytte via mobiltelefon eller internett i et såkalt «smart hus» system. Alle har forskjellige behov, de skal vi møte. Rett lyssetting, alarm og varsling, økonomisk lønnsomhet og hvordan ting skal ta seg ut visuelt. Ta for eksempel lysbrytere. Her har du alt fra trådløse brytere til brytere i alle farger og fasonger. Noen kan til og med leveres i skifer eller med LED-lys rundt bryteren, sier Stokke og tar fram nettopp en LED-pære.

- Nå skal jo den tradisjonelle glødelampen bli forbudt. Det har gjort at mange nye produkter er kommet på markedet. Deriblant slike LED-pærer. De bruker minimalt med strøm og har mange års levetid. Lys er viktig, det samme er varme i et bygg, sier Stokke.
- Vi hjelper deg med lys og varme. Det er vårt motto i Elektro-Miljø. I tillegg lager vi serviceavtaler med bygg i det offentlige eller næringslivet. På den måten har de et elektrisk anlegg som hele tiden yter optimalt og er sikkert, sier han.

EL-CO AS
AUTORISERT ELEKTROINSTALLATØR

Rindalsveien - Postboks 123 - 6659 Rindal
Tlf: 71 66 46 30 - Faks: 71 66 46 35
E-post: post@el-co.no
Webside: www.el-co.no

Fra reklame- og markedsaviser

til «tunge» fagpublikasjoner eller bedriftens jubileumsbok

Vårt tjenestespekter omfatter all type redaksjonell virksomhet; reportasjer, pressemeldinger, foto-tjenester, deskfunksjoner og generell nyhetsdekning.

Totalansvar
Vi påtar oss gjerne redaksjonelt totalansvar for bedriftens publikasjoner. Bedrift Media kan hjelpe med redigering, produktutvikling eller annen type bistand i forbindelse med produksjon av interne eller eksterne publikasjoner.

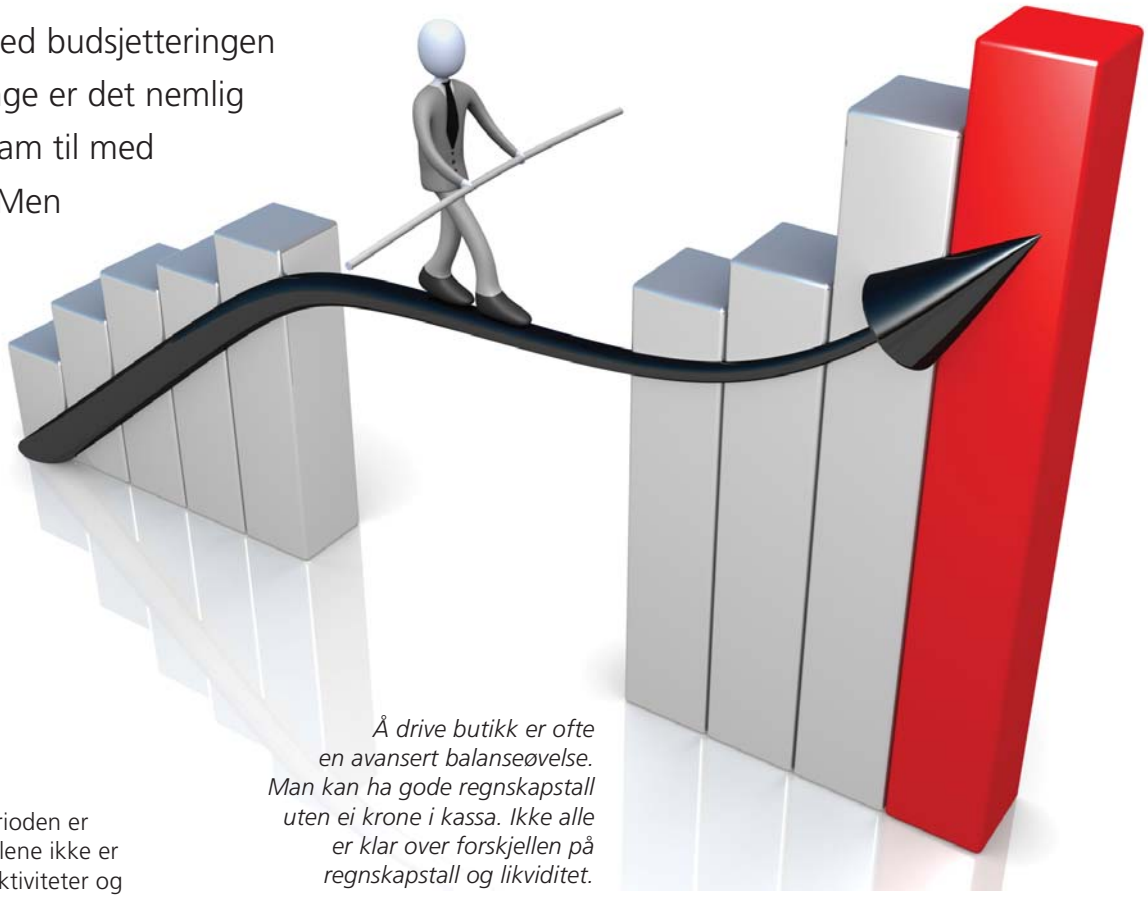
- **Redaksjonell produktutvikling**
- **Deskfunksjoner og redigering**
- **Informasjonsbrosjyrer**
- **Jubileumsbøker**
- **Foto-tjenester**
- **Kampanjeaviser**
- **Internaviser**
- **Kundeaviser**
- **Magasiner**

Ta gjerne kontakt dersom du skulle ha behov for bistand til:

Bedrift media
redaksjon@bedriftmedia.no
Tlf.: 70 12 97 70

Budsjettet
skal være et styringsparameter

Henger du etter med budsjetteringen for 2010? For mange er det nemlig en jobb man ser fram til med blandede følelser. Men arbeidet er viktig og ikke minst må man unngå de verste budsjettfellene. Her får du noen viktige tips og råd.



Å drive butikk er ofte en avansert balanseøvelse. Man kan ha gode regnskapstall uten ei krone i kassa. Ikke alle er klar over forskjellen på regnskapstall og likviditet.

TEKST: PER-KR. AASEN

I første runde i budsjettperioden er det viktig å tenke på at tallene ikke er det viktigste, men hvilke aktiviteter og handlinger bedriften planlegger å gjøre neste år. Budsjettene blir da i neste runde en konsekvens av dette.

Grunnlaget
- Budsjettet skal være et styringsparameter. Hvis du klarer å komme fram til noen få nøkkeltall som beskriver hele din bedrift, som du og medarbeiderne klarer å huske fra periode til periode, har du også lagt grunnlaget for økt interesse og fokus på hvordan det står til med bedriften, sier Sven Nøklestad i rådgivningsbedriften Adekvat AS.
Selv om intensjonene dine er de beste, så husk at det finnes en rekke budsjettfeller å gå i for deg som småbedriftsleder. Her er noen av dem:

«Volumsyke»
Å budsjettere med en salgsøkning er ofte som å be til solen. Man tror løsningen på alle problemer ligger i å øke, øke og atter øke salget. Men det fører ofte til økt kapitalbinding i form av varelager og ikke minst større utestående fordringer hos kunder. Det kan for eksempel være behov for flere selgere, økte markedsbudsjetter osv. Dette må jo finansieres på en eller annen måte.

Mangelfulle kostnadskalkyler
Det går ganske greit å bestemme hvor mye materialer og arbeidslønn som går med til å lage eller kjøpe inn et produkt. Men hva med de «skjulte» kostnadene? Med det mener vi tiden det tar å lage et tilbud, ekstrautgifter som følge av forsinkede materialer/varer, uforutsett sykefravær eller dyrere materialer/varer enn forutsatt.

Mangelfulle markedsopplysninger
Man vier ikke markedet nok oppmerksomhet. Hva er kundene opptatt av, hvem er dine konkurrenter, hvordan priser de sine produkter? Du har ikke oppdatert regnskapet til en hver tid. Du ligger på etterskudd, bilagene blir ikke sortert skikkelig og «alt er regnskapsførerens feil».

Sammenblanding av begrep
Resultat er inntekter minus kostnader. Likviditet betyr pengestrømmen som flyter inn og ut av kontoen din som du skal betale løpende kostnader med.
I denne sammenhengen bør penger flyte raskt. Innbetalinger bør strømme raskere enn utbetalingene. Hvis ikke, kan du raskt få problemer. Det viser seg at mange bedriftsledere ikke vet forskjellen mellom resultat og likviditet og at det kan føre bedriften ut i konkurs rimelig raskt.
Dette er noen av de vanligste fellene når man syr sammen et budsjett. Greier du å unngå disse, være nøktern og realistisk og ta hensyn til uforutsette kostnader, har du kommet langt på vei.

Fishtech AS i Hundeidvik utvider

Enkelt og genialt

De fleste kjenner Fishtech AS som et selskap med stor kompetanse innen utrustning og vedlikehold av fiskefartøy, sandblåsing og maling til entreprenører og industri. Nå har selskapet påtatt seg to nye agentur som passer for næringsbygg på land.

PRODUKSJON: *Landet største produksjonslinje helt fram til frys av kongekrabber er levert i Vardø. En ordre på rundt tre millioner kroner, i følge Lyngvær.*

I tolv år har Fishtech As i Hundeidvik levert produksjonsutstyr for fisk, rustet opp og vedlikeholdt fartøy, sandblåsing og overflatebehandling av maskiner / utstyr og lignende. Et arbeid selskapet har stor kompetanse i, og som de fortsetter å utvikle til tross for nye markeder. Disse markedene ligger på land.

Det er agenturene for hulkiler fra PolySto og FRP (GRP plast) plater fra produsenten B-Hygienic Fishtech AS nå har tatt på seg.
Daglig leder Bjørn Idar Lyngvær er svært optimistisk på vegne av produktene.
- De er like enkle som de er geniale, sier han, og henter fram det han kaller «hulkiler» fra selskapet PolySto. Lyngvær forklarer bruken:
- De kan monteres i gamle og nye lokaler i overgangen gulv / vegg og monteres raskt.

GENIALT: *Daglig leder i Fishtech AS i Hundeidvik mener hulkilene og GRP plast platen selskapet nå har agentur for vil gjøre hverdagen lettere for mange innen næringsmiddelindustrien.*

- Hvilke fordeler gir disse hulkilene?
- De beskytter vegg, veggpaneler, maling mot oppskraping / brekkasje.
- Samtidig hindres korrosjon av overflate på sandwich som igjen forhindrer rustvann på gulv.
Også bruksområdene er mange. Hos fiskeforedlingsbedrifter, slakterier, storkjøkken, sykehus og matvarehus er de perfekte å bruke.

- Så disse kilene erstatter egentlig et gammelt uholdbart system?
- Ja. Faktisk er det slik at mange næringsbygg her i landet driver med dispensasjon fra Mattilsynet. Som en ser på bildene er det lite pent, og slett ikke hygienisk.
- Men rust sier du, er det ikke rustfrie plater i slike bygg?
Jo, i utgangspunktet, men siden tradisjonelle hulkiler er laget av betong trekker og holder de på fuktighet noe som gjør at selv rustfrie materialer begynner å ruste over tid. Tradisjonelle hulkiler gir heller ikke noen beskyttelse mot støt fra truck, jekketraller, vogner etc.
Siden behovene for beskyttelse er forskjellig blir PolySto levert i flere størrelser fra 10 cm opp til 40 cm høye.

For å komplettere bruken av PolySto leverer og monterer Fishtech AS næringsmiddelsgodkjente plast plater av GRP. Platene leveres i 5 mm. tykkelse for montering utenpå ødelagte sandwich paneler, samt slette muroverflater.
I områder med dårlig overflater og rom med varierende temperaturer leveres en plate i 10 mm. tykkelse. Platene er lette, leveres i tilpasset formater og er raske å monter.

Til tross for nye markeder og produkter er Fishtech fortsatt svært aktiv i andre deler av næringsmiddelbransjen.

- Vi fortsetter vår virksomhet innen skip, sandblåsing og overflate behandling, men også på landsiden har vi levert store ordre. Nå nylig sto vi for landets største kongekrabbeanlegg i Vardø. En koke, kjøl og fryslinje med en kapasitet på 1,5 tonn i timen. I tillegg til det har vi kjøpt opp Møre Marketing AS som nå driver sin virksomhet fra våre lokaler, sier Bjørn Idar Lyngvær.

FISHTECH AS
6224 Hundeidvik
Telefon: 70 25 16 06
Fax: 70 25 25 45
Mobil: 92 69 47 60
E-post: bil@fishtech.as

UHYGIENISK: *Bilder fra produksjonslokale hvor rustvann har lekket ut. Disse er nå erstattet med de nye produktene til Fishtech AS.*

Møre Marketing AS
med god norsk kvalitet:

Oljeprodukt fra oljelandet

For de som har vært borti produktene er navnet Pro-Long noe som skaper følelser. I den grad oljeprodukt kan gjøre nettopp det.

PÅ GLI: *Møre Marketing AS og salgssjef Ole Andre Skotheim opplever at Pro-Long produktene selger stadig bedre. – Men så er også egenskapene svært gode. Noe alle med maskiner burde erfare, eller som meg.. En jeger med våpen som må smøres, sier han.*

- Hos de som driver med jakt og skytesport gjør det definitivt det. Til og med en OL-mester borger for det som er kåret til verdens beste våpenolje, sier salgssjef Ole Andre Skotheim i Møre Marketing AS i Hundeidvik.
Han er ikke i tvil om at brukere av oljeprodukter som fett og andre smøremidler vil ha en fordel av det norske merket i sin daglige bruk.

Foruten nevnte «best i test» vinner, Pro-Long sin våpenolje, får en levert kjedeoljer, rustløser, smøremiddel på boks, fett med flere egenskaper og en rekke andre viktige produkt for de som til daglig arbeider med mekaniske innrettninger.

- Hvilke egenskaper vil du sette som fellesnevner for Pro-Long produkter?
- Det er egentlig omfattende å svare på, men seks områder tvinger seg egentlig fram. Produktene gir mindre slitasje, støy og utslipp. I tillegg øker levetiden på utstyr, og gir bedre beskyttelse. Samtidig gir det mindre forbruk av drivstoff. Og da tenker jeg spesielt på diesel og bensintilsetningene som både gir besparelser, smører og gir god starthjelp på kalde dager. Jo, og tar bort kondens, ikke minst. Og dette med smøring av dieseldrevne maskiner er ikke mindre viktig nå som dieselen her i landet så og si er blottet for alt som smører en motor, sier Skotheim.

Møre Marketing AS
Kursetstranda 40 - 6224 Hundeidvik
Telefon: 70 25 16 06
Telefax: 70 25 30 00
Mobil: 45 47 16 64
E-post: ole.andre@more-marketing.no
Webside: www.fishtech.as

Ny forskrift sikrer flere en helsefaglig vurdering:

Nye krav om bedrifts-helsetjeneste

Arbeids- og inkluderings-departementet (AID) har fastsatt ny forskrift om arbeidsgivers bruk av godkjent bedrifts-helsetjeneste og om godkjenning av bedriftshelsetjeneste (BHT-forskriften). Forskriften trådte i kraft 1. januar i år.

Anslagsvis 100 000 arbeidstakere får nytt tilbud om bedriftshelsetjeneste fra nyttår.

Endringer i forhold til gjeldende ordning
Det nye regelverket vil i hovedsak ventelig innebære to endringer:

1. Bransjeforskriftens bestemmelser om hvem som skal ha bedriftshelse-tjeneste er blitt utvidet med 8 nye bransjer/sektorer. Vedtatt i februar 2009.
2. Det innføres en godkjenningsordning for bedriftshelsetjenesten i bransjene som er pålagt å ha en slik ordning. AID arbeider p.t. med regelverket, vedtak ventes rundt sommeren 2009.

Konsekvenser for virksomhetene:

- De **tidligere** pliktvirksomhetene må **kontrollere** at de har en godkjent BHT-ordning. Ellers er det ingen endring.
- De **nye** pliktvirksomhetene må **skaffe** seg godkjent BHT, hvis de ikke har det fra før. Plikten gjelder fra 1. januar 2010.

Godkjenningsordningen
Det er Arbeidstilsynet som skal stå for forvaltningen av godkjenningsordningen. Kontoret for dette vil bli etablert i Skien. Godkjenningsordningen skal være virksom fra 1. januar 2010
Hvilke krav som vil bli stilt for godkjen-ning av bedrifthelsetjenestene, er under utarbeiding. Disse vil bli kunngjort fortløpende.
BHT'er som ikke oppfyller kravene til godkjenning må fremlegge en plan for hvordan de skal oppfylle kravene innen 3 år etter ikrafttredelsen.

8 nye bransjer/sektorer

Nærings-kode	Hovedgruppe eller undergruppe som omfattes av ny ordning for BHT
03	03.2 Fiskeoppdrett og klekkerier
35	Elektrisitets-, gass-, damp-, og varmtvannsforsyning
80	80.1 Private vakttjenester80.2 Tjenester tilknyttet vakttjenester
85	Undervisning
86	Helsetjenester
87	Pleie- og omsorgstjenester i institusjon
88	Sosiale omsorgstjenester uten botilbud
96	96.02 Frisering og annen skjønnhetspleie. Gjelder bare frisering.

Nytt næringskodeverk
Det gjøres også oppmerk-som på at det er innført nytt næringskodeverk som forskriften henviser til.

Nye ferdigstilte prosjekter fra Jønsson & Worren:

Nyrenovert for Nettbuss Møre

NETTBUSS: *Sissel Walderhaug i entreprenørselskapet Jønsson Worren er stolt over den omfattende renoveringsjobben som er utført for Nettbuss Møre i Vågaveien i Ålesund.*

Igjen har entreprenørselskapet Jønsson Worren levert to signalbygg med firmaets særpreg. Nettbuss Møre i Ålesund har fått sine lokaliteter totalrenovert, og i Volda kan kunder nå besøke en helt ny Expert-butikk.

og nytt for Expert i Volda

Sissel Walderhaug i Jønsson Worren Entreprenør as er tydelig stolt over utført jobb i Vågaveien i Ålesund. Der ligger nemlig nordvestlandets største busselskap, Nettbuss Møre. Her har det vært bussdrift siden bygningene ble oppført i 1971.

- Det er Vågaveien 25 AS som eier eiendom og bygninger Nettbuss Møre står som leietager av. Begge så behovet for å renovere og modernisere bygningene, og Nettbuss hadde behov for mer plass, sier Walderhaug.

Totalrenovert

Jønsson Worren er kjent for å sette sin egen «signatur» på prosjekter de har totalentreprise på. Vågaveien 25 er intet unntak og en har gått grundig til verks i renoveringsarbeidet.

- Vi er opptatt av at både interiør og eksteriør skal være både funksjonelt og pent å se på. Og for Nettbuss Møre sin del mener vi å ha fått fram gode løsninger, blant annet takket være arbeidet til arkitekt Silje Skaro hos Slyngstad Aamlid Arkitekter as.

- Ville det ikke vær bedre å rive for så å bygge nytt når det var så gammelt?

- Nei, det var ikke et alternativ ved dette prosjektet. Driften skulle gå for fullt under hele byggeperioden, noe som selvfølgelig ga oss utfordringer, men hvor alle parter gjorde sitt til at det ble mulig. Dessuten hadde bygget gode volumer det var verdt å ta vare på

Opprustet og fornyet

- Og prislappen?

- Den ble på vel 25 millioner kroner. I tillegg kommer investeringer Nettbuss selv har hatt ved å ruste opp og fornyet nødvendig utstyr til driften, sier hun.

De ansatte har fått lyse og flotte lokaler til matpause og rekreasjon. Både trimrom og sauna er det blitt plass til. Spiserommet er helt fornyet, det samme er kontordelen hvor alt er nytt og utvidet. I tillegg får hele anlegget nå gjenvinningsvarme fra Grautneset.

- Har bussene fått det bedre da?

- Så absolutt. Anlegget har fått en helt ny todelt vaskehall for rengjøring av bussene både utvendig og innvendig. Nyrenovert er også verksted og smørehall som er EU – klassifisert og møter alle dagens krav til kontroll og reparasjon av bussene.

- Dette er jo på mange måter et spesialbygg, har det vært utfordrende?

- Jo, men vi har hele veien hatt et godt og tett samarbeid med byggherre, spesielt teknisk sjef i Nettbuss Møre, Hans Olav Drabløs som har vært vår kontaktperson gjennom byggeperioden. Han har også vært bindeleddet inn mot de ansatte for å fremme deres behov. I september var alt ferdig. Da sto 2.400 kvadratmeter klar til bruk, derav 900 kvadratmeter nybygg, opplyser Sissel Walderhaug.

NYTT I VOLDA: *I mai sto 1.600 m² klar for elektrokjeden Expert og huseier Brænne Eigedom as på Furene i Volda.*

Expert i Volda

Også på Furene i Volda har Jønsson Worren Entreprenør as levert et signalbygg. Her er det elektrokjeden Expert som kan ønske sine kunder velkommen til et bygg med særegenheter og stil til en prislapp på rundt 16 millioner kroner.

- I mai kunne vi levere et nytt flott bygg på 1.600 kvadratmeter til Brænne Eigedom AS som står som utleier til Expert i Volda, sier daglig leder Arnljot Worren.

- Også her er det Slyngstad Aamlid Arkitekter as, her med arkitekt Maria Hansen, som står bak. Og det er blitt luftige og trivelige lokaler for Expert å drive butikk i.

Furene er jo på mange måter blitt et nytt sentrum for regionen. Beliggenheten like ved Ørsta og Volda Lufthavn og munningen til Eiksundtunnelen gjør Furene til et knutepunkt, også mot ytre søre Sunnmøre, sier Worren.

JØNSSON & WORREN
entreprenør as

Besøkadresse: Notenesgt. 10
6002 Ålesund
Postadresse: Postboks 435
6001 Ålesund
Telefon: 70 13 59 00
Telefax: 70 13 59 01
worren@jw-entreprenor.no
www.jw-entreprenor.no

HELE BEDRIFTEN: *Daglig leder i Ocea Aquaservice AS på Straumgjerde, Frode Urkedal klarte å samle hele bedriften i den nye store dreiemaskinen selskapet nå setter inn i produksjonen.*

Styrker produksjons-kapasiteten

Selskapet Ocea Aquaservice AS på Straumgjerde i Sykkylven kommune sørger for enkle og geniale spesialprodukter til oppdrettsanlegg, industri, skip og VA. Nå utvider de kapasiteten med blant annet en dreiebenk i megaklassen.

- Vi må se om det går, sier daglig leder Frode Urkedal i Ocea Aquaservice. Han har nemmelig en idè om at alle ansatte i bedriften skal få plass inne i den enorme dreiebenken selskapet har investert i.
- Det gikk jo bra. Vi er tolv stykker ved avdelingen, og selv om en er borte i dag så ville også sistemann fått god plass, sier Urkedal fornøyd.

Og det er en gigant Ocea Aquaservice nå setter inn i produksjonen av spesialproduserte plastartikler til blant annet oppdrettsnæringen.

- Med denne maskinen kan vi lage større komponenter, noe som vil styrke oss betraktelig, mener han.

VENTIL: *- Denne innrettningen er like enkel som den er genial. En ventil som styrer vannstrømmen, og hvor det er fraktes levende fisk. Derfor er den også uten skarpe kanter, sier Frode Urkedal (bildet).*

Og det er ikke bare denne kraftpluggen som gjør at Ocea Aquaservice nå styrker sin posisjon.

- I tillegg til denne dreiemaskinen har vi også en vannskjærer med fire hoder. Her snakker vi om 3.800 bars trykk, noe som gjør at vi formskjærer i plast og metallplater som har en tykkelse på opp til 30 millimeter.
- Krever det mye etterarbeid?
- Nei. Kuttene er så fine at en slipper bearbeiding i etterkant av kuttingen. Dette er av den mest effektive vannskjæreren som finnes på våre kanter, sier Urkedal.

Ocea Aquaservice ligger midt i et distrikt hvor produksjon alltid har betydd mye. Rett nok produserer de fleste av naboene i kommunen innretninger en enten skal spise ved, sitte i eller sove i. Men malplassert er de så langt ifra.

- Vi har våre kunder rundt oss så og si på alle kanter. Og i likhet med de andre bedriftene i området så er også vi avhengig av god design som skal være både praktisk og effektivt.

Ocea Aquaservice har spesialkompetanse i eget hus. Dette gjør selskapet i stand til å tenke innovasjon, praktisk bruk og tekniske løsninger. Med andre ord avanserte spesialprodukter som er like enkle som de er geniale. Et eksempel på dette er den egenutviklede maskinen for fremstilling av samlestokker. Denne maskinen sørger for at påstikkene blir rette og nøyaktig på linje, uansett hvor mange påstikk samlestokken skal ha.

- Et annet eksempel er AquaTrans ventilen. Her er betegnelsen «enkel og genial» på sin plass. Det er bedriftens gründer, Magnar Støylen som står bak denne konstruksjonen også.
- Hva er det spesielle med den?
- Ventilen sørger for skånsom retningsendring i rørsystemet. Skånsom må den være fordi det er levende fisk som transporteres gjennom ventilen og ut i rørsystemet. Alle overganger er jevne og uten skarpe kanter som kan skade fisken. Dette uansett hvilken retning vannstrømmen går gjennom ventilen.

På grunn av sin spesialkompetanse og lange historie i å finne enkle men geniale løsninger, får bedriften ofte forespørsler der andre har kommet til kort.

Her må jeg sitere Magnar Støylen når han med glimt i øyet sier at; «Dersom noe er så enkelt at det kan tegnes, så kan vi lage det!»

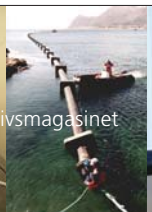
ocea

Aquaservice

Ocea Aquaservice AS
Sørestrandvegen 33
6220 Straumgjerde
Tlf: 70 25 41 30
E-post: frode.urkedal@ocea.no
Web-side: www.ocea.no

Manifolder for vannføring

Sjøledninger i alle dimensjoner



Partikkelfilter for ferskvann og sjøvann

Avansert vannskjæring

Nøyaktig vannstråle

Per Anton Støylen styrker salgsleddet

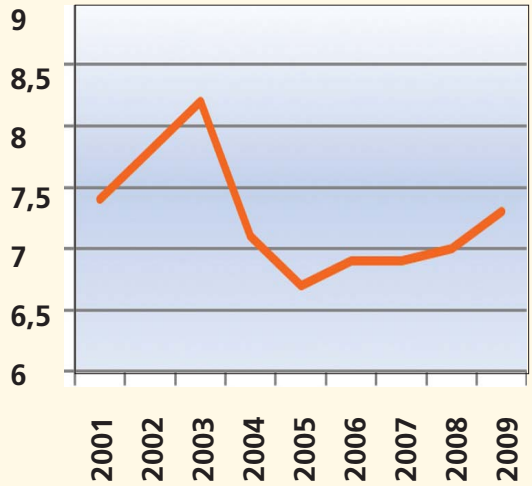
Ny avtale om inkluderende arbeidsliv fra 1. mars:

Vurderer kraftigere tiltak

Partene i arbeidslivet trenger mer tid til å komme opp med tiltak for lavere sykefravær. Den gjeldende avtalen om inkluderende arbeidsliv videreføres derfor fra nyttår til 1. mars 2010.

SYKEFRAVÆRET I NORGE

2001	7,4
2002	7,8
2003	8,2
2004	7,1
2005	6,7
2006	6,9
2007	6,9
2008	7,0
2009	7,3



Formålet med videreføringen er å gi regjeringen og partene i arbeidslivet tid til å vurdere «en noe bredere virkemiddelpakke», skriver Regjeringen i en pressemelding.

Gode erfaringer
Midlertidig arbeidsminister Rigmor Aasrud sier i pressemeldingen at avtalen om inkluderende arbeidsliv skal videreutvikles fordi regjeringen har mange gode og positive erfaringer med samarbeidet med partene i arbeidslivet om avtalen.
Men avtalens mål om 20 prosent lavere sykefravær er ikke nådd, og fra 2008 til 2009 forventes statens sykefraværsutgifter økt med 4,6 milliarder kroner.

Dette skjer nå
Fram til 1. mars skal en faglig ekspertgruppe vurdere administrative tiltak, mens Arbeidsdepartementet og partene i arbeidslivet skal drøfte ulike modeller for arbeidsgivers finansiering av sykelønnsordningen.

I pressemeldingen gjøres tre ting klart:

- Ekspertgruppa for administrative tiltak skal se på sykmeldingspraksis og oppfølging av sykmeldte
- Modeller for arbeidsgivers finansiering av sykelønnsordningen skal være budsjettnøytrale
- Arbeidstakers rettigheter i sykelønnsordningen skal opprettholdes

Fakta fra rapporten
Sammen med pressemeldingen kom en rapport fra en arbeidsgruppe som har oppsummert gjeldende IA-avtale.
Her er noen av funnene i rapporten:

- Flere syke: Sykefraværet har økt med 1,4 prosent siden det kvartalet IA-avtalen ble inngått i 2001
- Senere pensjon: Reell pensjonsalder er økt med seks måneder siden 2001
- Få inkludert: Målet om tilsetting av flere arbeidstakere med redusert funksjonsevne er ikke nådd
- Best i 2004: Den beste effekten på sykefraværet hadde regelendringene i 2004 med krav til aktivitet og oppfølging hos arbeidstaker, arbeidsgiver og sykmelder
- Mange virkemidler: Utover opprinnelig IA-avtale er det laget fire detaljerte tilleggsavtaler med totalt 48 virkemidler
- Effekt for IA-bedrifter: En Sintef-rapport anslår at IA-virksomheter har 0,25 prosentpoeng lavere legemeldt sykefravær som effekt av å bli IA-virksomhet.

Malthus AS i Molde:

Satser stort på **omsorgsboliger**

Malthus AS i Molde satser stort på å levere kostnadsbesparende nybygg for kommuner som har en utfordring med nok omsorgsboliger, sykehjem og boliger for vanskeligstilte. Sammen med Moelven AS sørger Malthus for miljøvennlige løsninger med stor valgfrihet.

OMSORGSBOLIG:
Boliger som dette settes raskt opp av Malthus AS, prefabrikkert i egen fabrikkhall, noe som bidrar til lave kostnader for kunden.

Det offentlige, og spesielt mange kommuner har og vil i fremtida få store utfordringer med å dekke behovet til sine innbyggere med omsorgsboliger, sykehjemsplasser og boliger for vanskeligstilte. At flere kommuner sliter med skral økonomi gjør ikke utfordringene mindre for dem.

Økonomi- og miljøgevinst

- Behovene er store innen omsorgssegmentet, vårt konsept og våre løsninger gir besparelser i både kroner og miljø, sier avdelingsleder i Malthus AS sin avdeling i Molde, Tom Edvard Meek. Han er overbevist om at kommunene har mye å hente ved å benytte løsningene til Malthus og Moelven.

Avdelingsleder i Malthus AS avdeling Molde, Tom Meek.

-I forhold til stedsbygde bygg vil vi her snakke om besparelser på mellom 25 og 50 prosent. Noe som gir en langt lavere kostnad per bruker. Ved det siste prosjektet som var ett permanent sykehjem ble prisen pr sykehjemsplass 1,4 mill, alt inkludert. Et viktig moment er muligheten for å jobbe parallelt med bygg og tomt. Dette gjør prefabrikkerte omsorgsboliger til et svært konkurransedyktig alternativ. Alle forskriftskrav til permanente bygg er naturligvis ivaretatt. Når forholdene blir lagt godt til rette holdes kostnadene nede. Også på byggelånsrentene ser byggherren igjen gevinst ved at byggetiden blir svært kort, sier Meek.

Internasjonalt og lokalt

Malthus avdeling Molde er lokalisert i Årødalen og har åtte ansatte. I 2009 hadde de en omsetning på 155 millioner kroner. Og det de omsetter er flyttbare og permanente modulbygg, byggeutstyr, forskaling, hus på hjul og plasthaller i tillegg til lifter og maskiner.
Selskapet er en avdeling av en internasjonal virksomhet som har hovedkontor i Stavanger og er representert i Russland, Sverige, Baltikum og Canada i tillegg til her i Norge.

- Vi er en totalleverandør som håndterer prosjekter i sin helhet. Noe som gjør at kunden kun trenger å forholde seg til ett ledd i prosessen, sier Meek.

Matlhus har et bredt produktspekter med solid kompetanse innen alt de foretar seg. I tillegg er selskapet opptatt av en filosofi for sin drift basert på sunne og gode verdier.

- Vi ønsker å være nytenkende, annerledes og inkluderende som konsern, sier han.
- Hos oss skal kundene finne alt på ett sted og sammen med oss finne de optimale løsningene.

Erfaring gir gevinst

Når omsorgsboliger skal planlegges og bygges er erfaring viktig. Spesielt i organisering av boligene.

- Erfaring viser at grupper på seks til åtte brukere fungerer best i hvert hus. Da er alt fra optimal bemanningsstruktur og den sosiale delen for brukerne tatt med i vurderingene. Derfor er løsningene med disse omsorgsboligene organisert i grupper på til sammen åtte personer. Alle har sine enerom med bad, en felles stue og et kjøkken per gruppe. Personalet i enheten blir knyttet til en enkelt gruppe.

EKSTERIØR OG INTERIØR:
Valgfriheten er stor både for rommene inne i bygget og eksteriøret.

Bygges innendørs

Det er moderne og gode bygg Malthus leverer sine kunder. Produksjonen foregår innendørs i spesialbygde fabrikkhaller hvor strenge kvalitetskrav er enkle å følge opp og kontrollere. Bruk av avansert teknisk utstyr gir også stor nøyaktighet i prosessen, i tillegg til at effektiviteten er høy. Det lages energiberegninger for hvert enkelt bygg, hvor alternative varmekilder alltid blir vurdert.

- Også i byggeperioden brukes det store mengder energi til varme og uttørking ved tradisjonelle bygg. Siden vi bygger innendørs er energiforbruket redusert til et minimum, noe som også gir besparelser. Byggene er både tørre og isolerte når de leveres, sier Meek.
- Hvor lang tid tar det å føre opp et slikt bygg?
- Bygger du ved hjelp av prefabrikkerte løsninger som dette er byggetiden mellom to og fem måneder. I tillegg slipper du som kunde å forholde deg til flere enn en samarbeidspartner. Malthus og Moelven garanterer levering til avtalt tid.
- Hva med planløsning og frihet til å velge. Blir de ivaretatt?
- Ett tett samarbeid med omsorgspersonellet/drift i de enkelte kommuner er en av suksessfaktorene. Her får god input ift spesielle behov. Omsorgskonseptet er for øvrig utarbeidet i felleskap med omsorgspersonell og arkitekter.

Våre skandinaviske verdier kommer ofte til utrykk når vi snakker om arkitektoniske valg og estetikk. Standarden er høy og gir stor valgfrihet uten å gå på kompromisser med kvalitet og brukervennlighet. Kundene bestemmer hva som skal inkluderes når modulene leveres og monteres. Byggene leveres ferdig innredet med moderne og effektive løsninger, balansert ventilasjonsanlegg, elektroniske dørfunksjoner, innbrudds- og brannalarm, sprinkleranlegg og så videre.
Til og med møbler og inventar kan leveres i henhold til de krav kundene stiller til et komplett omsorgsbygg, sier Tom Meek.

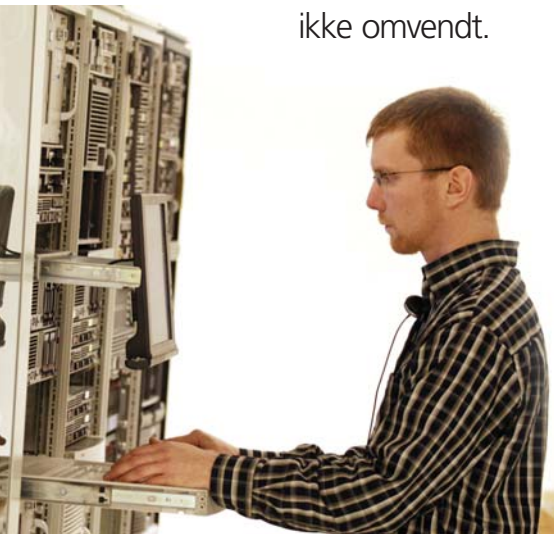
MALTHUS

Malthus AS avdeling Molde
Årøsetervegen 19
6422 Molde
Telefon: 95 27 90 00
Telefaks: 71 21 03 60
E-post: malthus@malthus.no
Webside: www.malthus.no

IT Partner i Molde – Kristiansund – Surnadal:

kundefokus og satsing på de ansatte ga IT-suksess

Siden etableringen i 2005 har IT Partner Møre AS opplevd en sterk vekst. I 2009 ble også selskapet kåret til Gassellebedrift. Mye av årsaken ligger i et sterkt kundefokus, hvor de selv tilpasser seg kunden, og ikke omvendt.



Våre kunder har alle individuelle behov. Derfor er det viktig at vi som leverandør av IT løsninger og tjenester møter dem og deres behov framfor at de skal møte våre, sier markedsansvarlig i IT Partner Møre AS Peder Ivar Iversen.

Kraftig økning

I 2005 startet selskapet med sju ansatte og åtte millioner kroner i omsetning. I dag er selskapet representert med kontor i Molde, Kristiansund og Surnadal. I alt 24 medarbeidere er engasjert, alle med sin spisskompetanse, som har bidratt til at de ved årsskiftet kan notere seg for 40 millioner kroner i omsetning.

De ansatte er vår største verdi

-For oss har det hele tiden vært viktig å satse på de ansatte. Vi har helt fra planleggingen av selskapet hatt et ufravikelig fokus på å bygge og videreutvikle et sterkt fagmiljø. Dette har vært strategisk viktig for oss. Vi føler at vi har lykkes med dette gjennom at vi i hele denne perioden har greid å tiltrekke oss flinke og kompetente personer som har fått utviklet seg både faglig og personlig. Vi er veldig tydelige overfor alle som har begynt å jobbe i selskapet at i tillegg til å tilby en arena for et godt faglig miljø, så skal den enkelte få mulighet til å bli virkelig god innenfor de fagområdene som den enkelte har lyst å bli god på. Det er viktig for oss at den enkelte ansatte skal få «blomstre» og utvikle seg innenfor sine områder. Samtidig opplever vi at våre ansatte utvikler gode egenskaper mht. å jobbe i team, selvstendighet og ikke minst med å ivareta kundens interesser til enhver tid. Man må aldri være redd for å investere i kompetanse hos sine ansatte – det betaler seg alltid selv om vi bruker betydelige ressurser på dette gjennom året. Dette er også nødvendig for hele tiden å være oppdatert og ligge i foran innenfor de ulike fagområdene. Samtidig er det utrolig hyggelig og se hvordan den enkelte ansatte utvikler seg – vi er veldig stolte over våre ansatte som gjør en utrolig bra jobb.

Leverandør til det lokale næringslivet

IT Partner leverer sine produkt og tjenester utelukkende til næringslivet.

-Vår oppgave er å levere IT- løsninger med tilpassede driftsmodeller som gir våre kunder konkurransefortrinn slik at de kan styrke sine posisjoner i markedet. Vårt fokus er derfor rettet mot våre kunders brukere slik at de kan utføre sine oppgaver på en best mulig måte. Forutsigbarhet og effektivitet er da sentrale stikkord og det er vår oppgave å sørge for at det skjer.

Løsninger

-Våre løsninger er knyttet til kundens behov for forretningssystemer, server og lagringsløsninger, kommunikasjon og elektronisk samhandling. Vi erfarer også at våre kunder har behov for å hente ut ytterligere gevinster fra sine forretningsløsninger – her er vi en samarbeidspartner som jobber tett sammen med kunden for å finne løsninger som de er fornøyd med. I tillegg til forretningssystemer, servere og lagringsløsninger samt mobiltelefoni leverer IT Partner presentasjons- og samhandlingsløsninger for møterom, klasserom og lignende. Her har vi opplevd en sterk økning det siste året både fra bedriftsmarkedet og undervisningssektoren. Våre ansatte besitter en unik kompetanse på dette området som muliggjør skreddersøm for den enkelte kunden.

Fleksible driftsløsninger

-Våre kunder har ulike behov og vi tilpasser oss den enkelte kundes unike behov. For å få til dette kan vi tilby ulike driftsløsninger som tar utgangspunkt i kundenes egen kompetanse og kapasiteter. Dette innebærer at vi kan tilby drift i kundens egne lokaler med tilhørende brukerstøtte. I tillegg kan vi tilby en løsning der kunden kjører sine applikasjoner i våre lokale datasentre. Vi er fleksible og kunden avgjør selv hvilken løsning som passer best. Gjennom et nært samarbeid med lokale bredbåndsselskaper kan vi tilby kundene tilknytting med stor kapasitet. Slike løsninger passer godt for kunder som ikke har egnede lokaler for å plassere server- og lagringsløsninger i.

Mange nasjonale selskaper og IT leverandører bruker våre tjenester lokalt innenfor drift og brukerstøtte. Dette ser vi er økende. Mange selskaper har jo et hovedkontor en plass i landet, hvor selskapets IT-avdeling er lokalisert. Men ute i lokale avdelinger rundt om i landet har de ikke dette. Et eksempel er National Oilwell som er et selskap med hovedkontor i Kristiansand. I selskapets avdeling i Molde er det vi som sørger for den lokale tilstedeværelsen og tar oss av brukerstøtte for de ca. 250 ansatte ved avdelingen, sier Iversen som legger til at hjelpen aldri er langt unna.

Tett samarbeid med leverandører

Vi har også et meget tett samarbeid med de ledende teknologileverandørene i det norske markedet. Dette er viktig for å kunne bygge langsiktige kompetanserelasjoner for å kunne sette sammen de rette løsningene til de enkelte kundene. Dette har også lagt grunnlaget for de sertifiseringene som selskapet vårt har overfor leverandørene.

Nærhet til kundene viktig

For IT Partner er den lokale tilstedeværelsen viktig. De satser lokalt på de stedene de er representert, i Molde, Kristiansund og nå sist i Surnadal. Nærhet til kundene er avgjørende for oss. At vi har økt kraftig er i seg selv ikke så viktig. Vi øker ikke for økningens del, men vi opplever at det er stor etterspørsel etter våre løsninger og tjenester. Med bakgrunn i dette er vi hele tiden på jakt etter å skaffe oss kompetanse som bidrar til at vi kan utvikle oss videre og levere løsninger med god kvalitet.

Adresser:

Kristiansund
Industriveien 7
6517 Kristiansund
Telefon 71 58 81 00

Surnadal
Svartvassvegen 6
6650 Surnadal
Telefon 71 66 37 55

Molde
Enenvegen 2A
6416 Molde
Telefon 71 11 96 00

Firma:
IT Partner Møre AS
E-post: more@itpartner.no
Web: www.itpartner.no/more