



NOR LINES

– en lønnsom logistikkpartner

– Det er mange likhetstrekk mellom Nor Lines og Widerøe. Ingen av oss er den største aktøren, vi har begge store volumer i befolkningstette områder og en unik geografisk dekning i distriktene.

Det sier Nor Lines' direktør for salg og marked, Sigurd Ur, og fortsetter: – Det er andre aktører som kan levere noen av de tjenestene og løsningene vi tilbyr, men det er ikke så mange som kan konkurrere med Nor Lines sitt geografiske nedslagsfelt – og vår kompetanse på avanserte logistikksystemer.

– Ekstra interessant for kystbefolkningen, og da kanskje særlig befolkningen mellom Bergen og Kirkenes, er det også at alt gods på Hurtigruten går via oss, enten det er en liten «Hurtigpakke» fra en privatperson eller store sendinger med dagligvarer eller frossen fisk.

Selskapet er landets største, privateide, norske logistikkleverandør på land og til sjøs, med over 200 ansatte, 7 skip og 450 biler. De frakter alle typer gods, fra små enkeltleveranser til enheter som er så store at de må fraktes til sjøs på skip som er spesialbygde for å trafikere vannveien fra kontinentet til hele kysten av Norge. Kombinasjonen av bil, båt og bane sikrer både gode priser og et CO2-avtrykk som miljøbevisste virksomheter kommer til å se på som et konkurransefortrinn i fremtiden, mener Ur.

LOGISTIKKTJENESTER FRA A TIL Å

– Strengt tatt er det ikke så viktig for en kunde om godset fraktes på sjøen eller på land, eller i en hensiktsmessig kombinasjon. De er opptatt av at vi henter når vi skal, at vi leveres som avtalt og at tjenesten koster det vi sier det skal koste. Det som skjer mellom henting og levering, holder det at vi tar oss av.

– Samtidig har vi kunder med avanserte logistikkbehov, som en del av en komplisert varestrøm og et stort nettverk av partnere. Hos dem er vi ofte både rådgivere og løsningsutviklere, i tillegg til at vi etablerer den fysiske logistikk-løsningen og drifter den i hverdagen. Dette er oppdrag der vi kan trekke på den lange erfaringen Nor Lines har fra transportbransjen – og utnytte dekningen og størrelsen vår i Norge og utlandet. For selv om vi ikke seiler lenger enn til Tyskland, Holland og Baltikum, sørger vi for at varer som for eksempel skal til land i Asia eller Latin-Amerika, blir levert der de skal, sier Ur.

LØNNSOM PARTNER

Logistikk er viktig i en verden der konkurransen og tempo øker og kravene

til leveransen er skyhøye. Et stort antall virksomheter opplever en marginskvis som spiser overskudd og resultater. – Da er det ekstra hyggelig å få høre at logistikkledet, som vi opererer, faktisk redder marginene i kraft av å være utformet og optimalisert for å sikre høy lønnsomhet. Særlig fordi mye av det vi frakter er sårbart gods, ferskvarer og kritiske komponenter, der kravet til både sporbarhet og kontrollerte forhold underveis er høyt.

Mange kunder setter også pris på at Nor Lines har høyt miljøfokus og at tjenestene og løsningene i seg selv ikke belaster naturen med store utslipp. Som et ledd i miljøarbeidet, tok selskapet nylig i bruk to gassdrevne skip. – Vi har lenge vært opptatt av å redusere vårt CO2-avtrykk. Derfor er også «miljøbevissthet» en av våre fire verdier, avslutter direktør for salg og marked i Nor Lines, Sigurd Ur.



www.norlines.no

Kvalitet må dokumenteres

Extend Quality System er et helhetlig webbasert kvalitetssystem som er fleksibelt, robust og brukervennlig:

- enkelt å rapportere avvik og forbedringsforslag
- rapportering online eller offline
- brukeren velger selv språk
- dokumenterer ansattes opplæring
- støtte i ulike sertifiseringsprosesser
- verktøy for risiko- og sårbarhetsanalyser
- uavhengig av bransje og størrelse
- beslutningsstøtte til ledelsen



“Det var viktig for oss å finne et system som er fleksibelt og enkelt å bruke for alle i hele organisasjonen.”

Samfunnskontakt Alf Jostein Skjærvik, SalMar ASA

“EQS fungerer utmerket for forbedringsarbeid mellom selskapene i konsernet.”

QA Coordinator Stine Egeland, AKVA group

extend
QualitySystem
forenkler og forbedrer

Kontakt oss for en uforpliktende demo: Extend AS - tlf 73 54 61 00 - firmapost@extend.no - extend.no



AAS MEK. VERKSTED AS

The complete shipyard - and an important carrier of tradition for 100 years

- New building • Repair • Docking

Aas Mek. Verksted AS has extensive experience and expertise in designing, constructing and building of effective and reliable vessel. With a well thought out design and arrangement, and closely cooperation with shipowners, we create practical and efficient solutions.

Traditionally activity has been newbuilding of fishing vessels for coastal and ocean fleet, the recent years specialized in the development and construction of well boats for live fish transport. Our shipyard can offer newbuilding, rebuilding and service of vessels up to 100 meters. We also provide indoor outfitting of newbuilding and repair work, for vessels up to 65 meters.

Our target is customer satisfaction and delivery of quality products, and we have a significant number of regular customers who come back to us for efficient and economical vessels.

Aas Mek. Verksted AS – Your natural partner for shipbuilding, shiprepair and docking!

AAS 2500 TSV
Seismic support vessel



AAS 1502 ST
Wellboat



AAS 4502 ST
Wellboat



Kutter fôrkostnader og styrker lønnsomheten for oppdrettsnæringen

Fiskeoppdrettere kan kutte kostnader til fôr ved å bruke et innovativt målesystem utviklet av gründerselskapet Nortek i Bærum. Systemet har blitt et populært verktøy for å optimalisere driften og øke lønnsomheten i oppdrettsnæringen.

Nortek lager vitenskapelige instrumenter som gir forskere og ingeniører over hele verden forståelig og anvendelig informasjon om bølger og hvordan strømmer i vann beveger seg.

Selskapet har sine røtter i fagmiljøer knyttet til havforskning, og er blant verdens fremste innen sitt felt. Deres høyteknologiske instrumenter brukes i både åpent hav, kystnære områder og havnebasseng, i elver, kanaler og innsjøer, og i forskningslaboratorier. Nå har flere hundre oppdrettere langs norskekysten tatt i bruk det Nortek-utviklede målesystemet Autonomous Online System (AOS).

EN VITENSKAPELIG METODE

Med AOS innførte Nortek en ny vitenskapelig metode for overvåkning av viktige parametre i havbruksnæringen.

– AOS-systemet består av en boks og opp til fire sensorer som gir online tilgang til data om de viktigste parametrene i oppdrettsanlegg. Fra sensorene nede i merdene går informasjonen først til boksen som er plassert på merdkanten, og deretter via satellitt til en server. Så bearbeides tallmaterialet og presenteres for oppdretteren i et enkelt webgrensesnitt, forteller Ketil Horn, ingeniør og produktansvarlig i Nortek.

– Dette gir oppdretterne muligheten til å sitte hvor som helst og overvåke lettfattelige data fra anleggene sine, sier Horn.

AOS-boksen er enkel å utplassere og håndtere. Det har bidratt til å gjøre systemet populært og svært utbredt i Norge.

BEDRE FØRING GIR ØKT LØNNSOMHET

Via den personlige websiden som viser enkle grafer og tabeller kan oppdrettere i



AOS-systemet til Nortek gir enkel tilgang til avanserte målinger. Installert i fiskemerder kan systemet formidle temperatur, oksygeninnhold og strømforhold som grunnlag for å optimalisere føring.

sanntid følge med på oksygeninnhold og strømforhold i merdene – sentrale faktorer for føroptimalisering. Det er slik at en kombinasjon av for lavt oksygeninnvå og høy temperatur kan redusere fiskens appetitt, noe som i sin tur gir redusert vekstrate.

– Systemet gjør det derfor mulig å optimalisere føring i merdene slik at man ikke kaster bort penger på fôr som fisken ikke spiser. Slik øker man utbyttet av føret og forbedrer lønnsomheten, sier utviklingssjef Morten Jørgensen i Nortek.

INNOVASJON DREVET AV KONKRETE BEHOV

I sitt innovasjonsarbeid arbeider Nortek tett sammen med kundene om å finne løsninger på deres konkrete behov.

– I utviklingsarbeidet vårt prøver vi å ha så fleksible løsninger som mulig i bunnen, for så å tilpasse produktene til kundene og behovene deres. Vi responderer raskt på nye

ønsker og behov, og tilpasser vår teknologi deretter, forteller Morten Jørgensen.

UTVIDET BRUKSOMRÅDE

AOS-systemet kan også være nyttig i andre bransjer der man har behov for å måle strømforholdene i vann.

– Målesystemet kan eksempelvis være nyttig i forbindelse med at det skal gjøres en mudringsoperasjon, eller hvis noen trenger å studere kysterosjon eller vannkvalitet. AOS er godt egnet for slike oppgaver, slår Ketil Horn fast.



DIN EKSPORTØR

Siden 1967 har Nordic Group jobbet langsiktig med å skape samarbeid og relasjoner mellom markeder og leverandører av hvitfisk og skalldyr.

– Selskapets 27 medarbeidere i Norge og USA kjenner sine kunder og leverandører og de vet hva de får når de handler med oss, sier daglig leder Espen Hanson i Nordic Group.

KJENNER MARKEDENE

På kundesiden handler dette ikke minst om å kunne snakke samme språk og vite hvordan fisken blir brukt i forskjellige land.

– Vi jobber langsiktig for å bygge tillit, og vi har gode

og stabile kunder som føler seg trygge på leveranser og kvalitet, sier Hanson.

ØNSKER KONTAKT

Nordic Group har nær og bred kontakt med industrien.

– Leverandørene våre er også godt tjent med en partner med et markeds-grunnlag som er stabilt og godt over tid. Vi ønsker samarbeid med ytterligere aktører innen mottak og produksjon av kvalitets hvitfisk og skalldyr, inviterer Hanson.



Medarbeiderne i Nordic Group jobber langsiktig med å skape samarbeid og relasjoner mellom markeder og leverandører av hvitfisk og skalldyr.

FERSK FISK

I 1967 var alt frossent. Nå utgjør fersk sjømat 70 prosent av totalvolumet på 17 000 tonn. Nordic Group har en omsetning på ca. 750 millioner kroner årlig.



Dronningens gate 15, P.O.Box 159,
7401 Trondheim
Tlf: 73 99 18 50
www.nordicgroup.no
nordicgroup@nordicgroup.no

Fiskebruk på fiskernes premisser

Båtsfjordbruket setter fiskerne og kvalitet først. Selskapet er konkurransedyktig på pris og har høy kapasitet på mottak og sløyelinje.

– Når fisket er godt, skal båtene være ute og ikke i kø for å levere, sier daglig leder Frank Kristiansen.

Ute på eksportmarkedene er fisk fra Båtsfjordbruket kjent for sin høye kvalitet. Kanskje er det nettopp derfor at filetanlegget er det eneste som har overlevd vanskelige perioder i Norge uten å gå konkurs.

ENKELT FOR FISKERNE

– Her på bruket er det fokus på høy kvalitet på anlegget slik at hverdagen blir enklere for fiskerne. Når fiskerne har det bra og vi samarbeider godt om kvaliteten hele veien, blir også produktene gode og kundene fornøyde, slår Kristiansen fast.

Sentralt på bruket er høy kapasitet på kaia og enkel levering for både store og små båter. Nylig ble 12 millioner kroner investert i ny sløyelinje. Det betyr at den større kystflåten kan pumpe fisken rett gjennom veggen til linja med timekapasitet på 10-15 tonn.

NATURLIG LEVERINGSSTED

– Det skal være naturlig for fiskerne å levere til oss hele året, også utenom høysesongene. På denne måten sikrer vi kundene jevn tilgang til fisk og stabil etterspørsel, sier Kristiansen.

Tilbudet til fiskerne er bestående av egnesentral, gode liggeforhold, boliger, sløyning og teknisk hjelp. På vårt mottak skal fiskerne få god service og bli tatt godt vare på.

Båtsfjordbruket har en målsetning om å ta i mot 12000 tonn og produsere 6000 tonn.



Båtsfjordbruket jobber for å være et naturlig landingssted for fiskeflåten i Finnmark. Bruket stiller med høy kapasitet, kort ventetid ved kai og god stemning.



Strandvegen 7A, 9990 Båtsfjord
Tlf.: 78 98 50 80
www.batsfjordbruket.no
frank.kristiansen@fishnet.no

Oppdrettsbåter



**Risnes
Marine Craft as**

www.risnes.no Tlf: 56 57 02 00

facebook.com: Risnes-Marine-Craft

Tradisjonsrike båter i design som fyller alle oppdretteres behov og tilfredstiller nye krav fra Sjøfartsdirektoratet.

Designet for service, det daglige arbeid, tunge løft, vask, vedlikehold og sikker frakt av folk og utstyr. Båtene har god oversikt og er stabile og trygge.

Vi lager båter i aluminium og stål eller i en kombinasjon. Enskrogs eller katamaran og størrelser etter ønske.

Helgeland oppdrettsservice overrekkes snart en servicebåt av typen HELGØY (illustrasjon). Dette er en 15 fots katamaran i aluminium. Båten er spesialtilpasset for vasking og ROV-operasjoner

Betongflåter



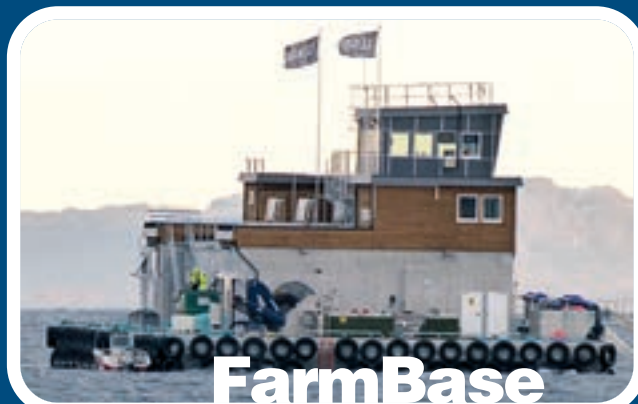
Marine Construction er norgesledende leverandør av oppdrettsflåter i betong. Våre FarmBase flåter er bygget med fokus på detaljer spesialdesignet sammen med kunden. FarmBase har høy kvalitet og lang levetid, og trenger minimalt med vedlikehold. De gir en effektiv, trygg og stabil arbeidsplattform, med store rom som kan spekkes med tekniske hjelpemiddel.

Fleksible løsninger på fôrlagring og antall

www.marineconstruction.com

Tlf: 56 57 02 00

facebook.com: Marine-Construction



fôringslinjer. Automatiserte lukeløsninger for lastning av fôrsiloer, renseanlegg avløp, intern kraftproduksjon (landstrøm, generator, fjernstyrte løsninger), anlegg for vannspyling av fôringslanger, sjøvanns-spylesystem, dekkskraner, lukkede veterinærfasiliteter og kjemikalierom. Mannskapsfasiliteter som skaper trivsel; velutstyrt kjøkken, stue, trimrom og badstue mm.



**Marine
Construction as**



Kaier og servicebygg.



Oppdretts/foringsflåte.



Bølgedemper som gir småbåthavn og lagringsboder under vann "på kjøpet".

Flytende betongkonstruksjoner av topp kvalitet til gunstig pris

Foringsflåter. Flytekaier. Service- og kontorbygg. Cruise- og hurtigbåtkaiar, Bølgedempere med innvendig lagerplass "på kjøpet"? Hva med hoteller og rekkehus flytende på beste tomten i byen?

Ulstein Betong Marine leverer flytende betongkonstruksjoner av topp kvalitet til gunstig pris. Selskapet er markedsledende på foringsflåter i betong til oppdrettsnæringen.

– Vi står for både prosjektering og produksjon, og kan derfor tilby fleksible løsninger til våre kunder, sier daglig leder Asbjørn Tronstad.

EFFEKTIV OG STRØMLINJET PRODUKSJON

Arbeidsstyrken er svært erfaren og stabil. Et strømlinjeformet anlegg sikrer effektiv produksjon. – Gjennom 25 år og snart 110

bygg har vi perfektionert rutiner og kvalitet og leverer solide produkter til en gunstig pris, forklarer Tronstad.

Flytende konstruksjoner er både rimelige og fleksible. – Vi har levert flere cruise- og hurtigbåtkaiar. Noen kaiar ligger midlertidig og når jobben er gjort, kan de flyttes eller selges og gjenbrukes til nye oppgaver, sier Tronstad.

KLAR FOR INNOVASJON

De vanntette konstruksjonene holder i minst 50 år før eventuell oppgradering av skroget er nødvendig. Selskapet står i fremste rekke i konkurransen om produksjon av for eksempel flytende hoteller og sågar flytende leiligheter «frontline» på beste tomten i byen. – Dette kommer, spår han.



ULSTEIN BETONG MARINE AS
ULSTEIN BETONGINDUSTRI AS

www.ulsteinbetong.no



TIL TJENESTE FOR KYSTFLÅTEN SIDEN 1923

- KOMBI-, BOMRIGG- OG FORANKRINGSVINSJER
- GARN-, LINE-, NOT-, SNURREVAD- OG OPPDRETTSUTSTYR
- CAPSTAN
- HYDRAULIKK
- KAIKRANER



LORENTZEN
HYDRAULIKK AS

Tlf. 76 06 63 30 – 90 69 69 60
E-mail@lormek.no
www.lormek.no



RS Sjøredningsskolen i Horten satser friskt!

STORE PLANER PÅ LANGGRUNN



RS Sjøredningsskolen skal bygge Norges ledende kurs- og kompetansesenter og ett av de ledende i Europa innenfor sjøsikkerhet, sjøredning og beredskap på Langgrunn. Det er planlagt ferdig og klart til bruk allerede høsten 2017. Senteret vi består av tre større undervisningsbygg som inneholder konferansefasiliteter, overnattingsrom, restaurant/kantine og omfattende øvelses- og rekreasjonsområder. Dette kommer i tillegg til vår nåværende aktivitet som vi har i moderne lokaler og øvelsesfasiliteter i forskningsparken ved siden av høyskolen i Buskerud og Vestfold.

Deler av det maritime markedet er inne i en utfordrende tid. RS Sjøredningsskolens bidrag er å sy "timeplanen" på en ny måte for å spare bedriftene for penger og deltakerne for tid. Det er i dag ett stort behov for spesialiserte kurs innen krise- og beredskapsledelse, samhandling og ikke minst praktiske øvelser. Her kan vi også bidra ved å sende instruktører til kunden

istedenfor at bedriften eller rederiets mange ansatte skal komme til oss.

Vi leverer i dag det meste av grunnleggende og videregående sikkerhetsopplæring og oppdatering til olje- og gassindustrien, skipsfart inklusiv fiskeri samt landbasert industri. For å kunne gjøre dette har vi alle nødvendige godkjenninger fra Norsk olje og gass og Sjøfartsdirektoratet. I tillegg er skolen sertifisert i henhold til ISO 9001:2008 av Bureau Veritas og kvalifisert av Achilles JQS som leverandør til offshoreindustrien.



SJØREDNINGSSKOLEN

www.sjoredningsskolen.no

XaitPorter Document Collaboration Solution:**DOCUMENT PRODUCTION**
efficiency improved up to 70 percent

"Help! There must be a better way than traditional word processors." This request from BP laid the foundation for the development of XaitPorter by Xait, named Cool Vendor for Content Management by Gartner in 2013. Xait's document collaboration solution, XaitPorter streamlines document-centric business processes from production to publishing and contributes to increased quality, efficiency and security.



"With XaitPorter, some customers experience 70%-80% time savings in document production," says Owe Lie-Bjelland, CEO, in Xait AS (left) and Kris Saether, Chief Commercial Officer.

XaitPorter's target market is businesses writing many comprehensive documents who frequently reuse content. Typical document types include bids and proposals, contracts, tenders, license applications, ship design, specifications operating plans, technical documentation, procedures, manuals, and various reports such as annual reports.

COLLABORATION

"Working with so many high profile companies, we understand the need for multiple authors to contribute to these complex documents and the quality of the finished product must meet the highest of standards," says Kris Saether, Chief Commercial Officer for Xait AS.

Typical word processing, with file server stored documents, is the most common tool for this type of document production. Unfortunately, using server stored documents often leads to cumbersome work processes including meetings, version clarifications, and unnecessary emails of the "latest version." XaitPorter's database driven solution gives you a live version of the document, ensuring the document you are working on is always up-to-date.

SIX-IN-ONE

XaitPorter includes document creation, document co-authoring, document assembly,

document review, document automation and document publishing.

"The six-in-one combination is possible because the solution is database driven. Our solution ensures top of the line integrity, confidentiality, availability and security," Saether says.

The company was founded in 2000. An inquiry from the oil and

gas company, BP, led to the development of the precursor to XaitPorter, which launched in 2003.

In 2013, XaitPorter 5 was released and received the Best Web Collaboration Solution award from UP-CON Awards 2014.

The system

produces beautifully designed documents. "Many customers use XaitPorter-generated PDFs for their glossy annual reports," he says.

STRONG GROWTH

Xait's customers are mainly large enterprises, but their pricing structure makes the system affordable for smaller businesses.

The petroleum industry represents around 80 percent of the customer base. Xait is experiencing strong growth in other industries such as life sciences, maritime construction, IT, telecom and corporate legal and finance.



The document collaboration solution, XaitPorter enables simultaneous document editing while maintaining formatting, layout and numbering.

DATABASE INTEGRATION

XaitPorter integrates with many business intelligence (BI), Enterprise Resource Planning (ERP) and customer relationship management (CRM) systems to ensure their customer's information is continuously up to date. Integration with CRM systems such as Salesforce and Oracle Fusion facilitate automation of common prices, information security and better content management across an organization.

XaitPorter can be delivered on premise or as a Software as a Service (SaaS) from the cloud. In order to comply with information governance, XaitPorter allows for the use of security rules to ensure complete control from a top down perspective.

BROAD MARKET COVERAGE

Xait currently has 40 employees, with offices in Stavanger, Norway and Austin, Texas. Xait also has an extensive partner program with partners in Norway, UK, Malaysia, Australia and USA. Xait continues to expand its presence into a broad array of industries.

Xait[®]

www.xait.com

Phone: +47 51 95 02 00 • E-mail: post@xait.com



STADT AS er eit teknologiselskap lokalisert på Søre Sunnmøre. Vi leverer komplette elektriske framdriftssystem for alle typar skip.



STADT STASCHO er ei patentert løysning som gir sinus spenning og straum til elektromotorane og til hovudtavle. Dette eliminerar all elektrisk støy, utan bruk av transformatorar eller filter.

STADT STASCHO er tilgjengeleg i effektar opp til 100 MW.

Ein totalleveranse frå STADT inkluderer generatorar, hovudtavle, naudtavle, elektromotorar, omformarar, power management system (PMS), alarm og overvakingssystem, IAS, samt DP system.

Redusert diesel forbruk med opp til 60%
Redusert elektrisk tap i system, kun 6%
Redusert NOx, SOx og CO2 utslipp
Redusert vedlikehald og betre plass
Redusert støy og ingen EMC problem

Kontakt oss:
 E-mail: daniel@stadt.no
 Tel.: +47 70 02 58 00



Molovegen 2, 6083 Gjerdsвика

NO-LOSS - TEKNOLOGI

www.stadt.no



Kompetanse på havet. Alltid parat!

SEAWORKS er et moderne og fremtidsrettet nordnorsk rederi som med sine 18 skip har hele Nord-Europa som marked. Våre kvaliteter er basert på kompetente fagfolk, erfaring og høy grad av løsningsorientering.

Vi er markedsleder på bulkfrakt i Nord-Norge og i 2013 har vi sjøsatt to moderne bulkbåter til en samlet verdi av 130 millioner kroner.

Vi leverer og installerer sjøkabel fra de ledende kabelleverandørene i Europa og sammen med våre samarbeidspartnere er vi markedsledende leverandør og installatør av sjøkabel i Norge.

Andre viktige sjøbårne tjenester er spesialtransport, akva bio og slipp- og verkstedtjenester.

Les mer om oss på seaworks.no



SEAWORKS

VI BRINGER DEG TIL DE STORE OPPLEVELSENE



Enten du ønsker en hvalsafari, et cruise på Trollfjorden eller en tur for å oppleve den spektakulære utsikten fra Preikestolen, kan vi stå for transporten.

Boreal leverer transporttjenester over hele landet. Vi kan også tilby charterturer med hurtigbåt, eller buss. Og er du i Midt-Norge, kan en chartertur med veterantrikken på Gråkallbanen – verdens nordligste trikketrase – kanskje være et alternativ?

Boreal er et kollektivtransportselskap som bidrar til å knytte folk og steder tettere sammen.

I Boreal Transport satser vi på kvalitet (ISO 9001), miljø (ISO 14001) og på god service til alle brukere.



Kontakt
Boreal Travel: tur@boreal.no
Boreal Transport Norge tlf +47 51 56 41 00
www.boreal.no



ROV – et verktøy for inspeksjon, service og reparasjoner

Etter nærmere 30 år som leverandør til petroleumsindustrien og forskning, er serviceselskaper innenfor oppdrett blitt vekstmarkedet for ROV (Remote Operated Vehicles) fra Argus Remote Systems.

– ROV er blitt et verktøy for å vurdere, og gjennomføre service og reparasjoner, slår daglig leder Frode Korneliussen fast.

ROV-ENE KOMMER I TRE KLASSE som på bransjespråket engelsk klassifiseres som observation, light work class og work class.

Utstyrt med kamera og sensorer, brukes de minste til observasjon. Work class ROVene kan utstyres med 2–7 funksjonsmanipulatorer som gir fleksibilitet nesten som en arm. På manipulatorene kan det monteres ulike typer verktøy noe som gjør ROV er til et uvurderlig hjelpemiddel for alle typer operasjoner.

– ROV-ene opererer der du ikke vil sende folk på grunn av vanskelige forhold

og høye kostnader. Teknologien vår er robust og vi får mye positiv respons på at vi er norsk og er sterk på service og oppfølging, sier Korneliussen.

INDUSTRI- OG KUNNSKAPSBEDRIFT

Markedet stiller stadig nye krav. Selskapet har derfor egen utviklingsavdeling, og jobber kontinuerlig med å forbedre produktet. All produksjon utføres på huset, fra tegning av elektroniske kretskort til montering av det ferdige produktet. For kunden betyr det kort leveringstid på kritiske komponenter.

Argus teller 14 medarbeidere i Laksevåg, Bergen, flere med 30 års ROV-fartstid. Som



Fra Laksevåg i Bergen leverer Argus Remote Systems fire kategorier norskproduserte, robuste ROV-er som verktøy for å opprettholde sikkerhet og driftsstabilitet.

en del av kvalitetssikringen har selskapet vært ISO 9001 og ISO 14001 sertifisert siden 2010.



ARGUS REMOTE SYSTEMS AS www.argus-rs.no



MODERNE TEKNOLOGI

sikrer kvalitet og dyrevelferd

– Moderne båter, oppdatert teknologi og aktiv deltagelse i utviklingen av nytt utstyr og nye metoder. Det gjør Bømlo Brønnbåtservice A/S (BBS) til førstevalget for oppdrettere som er opptatt av sikkerhet, kvalitet og dyrevelferd.

Det forteller Rino Jacobsen, ansvarlig for kvalitet og befraktning hos det familieeide og Stord-baserte brønnbåtrederiet. – Jeg pleier noen ganger å fremheve eierformen, fortsetter han: – At vi er et familieeid rederi har sikret at overskuddet fra driften har blitt pløyd tilbake i virksomheten, og er reinvestert i både nye skip og utviklingen av moderne teknologi og løsninger. Akkurat nå har vi ingen skip som er eldre enn 5 år. I en bransje der den teknologiske utviklingen går raskt, er dette en sikkerhet for kundene og en garantist for at vi ikke jobber med gammelt utstyr.

KOMPROMISSLØS KVALITET

– BBS frakter slakteklar oppdrettslaks og -ørret hovedsakelig langs hele Sør-Vestlandet. Og periodevis er vi på oppdrag for oppdrettskunder i Skottland, Irland og Russland. På en trygg måte, med fokus på miljø og dyrevelferd, transporteres smolt høst og vår. Vi bistår også oppdretterne, om nødvendig, i bekjempelsen av lus og parasitter året igjennom.

– Båtene våre er rustet med det siste av utstyr og teknologi, noe som blant annet reduserer risikoen for smitte knyttet til både frakt og avlusingsprosesser. Vi UV-behandler vannet og fanger opp lus

med filtre, før de destrueres på en sikker måte, sier Jacobsen.

– Ambisjonen vår er alltid å ligge et hestehode foran våre konkurrenter i en tid der fokus på dyrevelferd, sikkerhet og smittebekjempelse er høyt. Derfor er vi også stolte av å kunne fortelle at lakseoppdretterne velger Bømlo Brønnbåtservice A/S når kvaliteten teller, avslutter Rino Jacobsen.



BBS – når kvalitet teller
www.wellboat.no

LEVERER POST-SMOLT-ANLEGG OG ARBEIDSBÅTER FOR HAVBRUK

Austevoll Marine Group (AMG) produserer til konkurransedyktige betingelser for teknologileverandører og leverer også direkte til oppdrettsselskap. Produktporteføljen inkluderer robuste «arbeidshester» med katamarandesign.

AMG leverer ingeniørkompetanse, innomhus engineering, 3D-modellering, dokumentasjon på eget arbeid, dokumentasjonsassistanse på andres arbeid, elektro-engineering og -installasjon, design og produksjon av fartøy, industritankanlegg og rørteknikk.

KONKURRANSEDYKTIG

– Vi henvender oss primært til havbruk, olje og gass-sektoren og teknologileverandører som trenger en produksjonsbedrift å stole på. Vi har en effektiv og konkurransedyktig organisasjon, forteller daglig leder Hans Jørgen Runshaug.

Marine Support, DG Marine, Dalseide Elektro og Austevoll Rørteknikk ble fusjonert til AMG for bedre å utnytte kompetanse og ressurser.

POST-SMOLT SOM VEKSTOMRÅDE

– Noe som vokser nå, er post-smoltanlegg hvor smolten vokser videre til 6-800 gram i landbaserte saltvannsanlegg. Dette treffer midt i de tre viktigste fagdisiplinene våre; rør, tank og elektro, inkludert teknologi for slamrensing og resirkulering, sier Runshaug.

– Kunnskapen vår fra tankproduksjon for offshore-sektoren kommer meget godt til nytte også her.

ARBEIDSHESTER

Selskapets egenproduserte arbeidsbåter er utviklet med spesiell fokus på å operere i et av verdens matfat. Katamarandesignet utstyres ofte med kraner som kan ta de tunge løftene ute på oppdrettsanleggene.



Austevoll Marine Group leverer teknologi og produserer til havbruk og olje & gas-sektoren, inkludert post-smoltanlegg og robuste arbeidskatamaraner.

*Design, båtbygging,
rør, elektro og tankanlegg.*



**AUSTEVOLL
MARINE GROUP**

www.amgroup.no

Verdensledende på maritim e-læring

Med mer enn 500.000 unike brukere på over 9000 skip og installasjoner er norske Seagull en betydelig aktør innen maritime opplæring. Selskapets kompetanse systemer brukes både innen shipping og i offshore næringen.

Siden starten i 1996 har selskapet bygget opp et meget omfattende faglig bibliotek på over 300 e-lærings titler, i tillegg til verktøy for kompetansestyring og kunnskapstesting. Hovedkontoret ligger i Horten, med salgskontorer i England, Tyskland, Hellas, Singapore og Japan.

INTERNASJONALE KRAV

Økt fokus på miljø, sikkerhet og menneskelige faktorer gjennom internasjonale regelverk stiller strengere krav til næringen. – Det er viktigere enn noen gang å ha et kompetent mannskap sier daglig leder for Seagull Maritime, Roger Ringstad. –Vi har over tid bygget opp en markedsledende portfolio av verktøy for rekruttering, opplæring og kompetanseshåndtering som hjelper våre kunder å møte eller overgå de pålagte internasjonale krav, sier Ringstad

KOSTNADSEFFEKTIV OG MILJØVENNLIG

Et fleksibelt software system gir brukeren mulighet til å gjennomføre opplæring ombord, i form av e-læring, film og ombord-kurs. Dette gir store besparelser for kundene siden behovet for flyreiser, hotellovernattinger og overtidsarbeid blir sterkt redusert.

NYE MULIGHETER

– Våre kostnadseffektive løsninger passer godt i et presset offshore marked, der prisen for skreddersøm nå har blitt for høy. Forventingene når det gjelder kvalitet er uforandret, og dette stiller høye krav til oss. Våre ansatte er kompetente på fagfeltene og har god og bred erfaring innen både maritim og offshore bransje, avslutter daglig leder for Seagull Oil & Gas, Morten Aasen.



Mer enn 300 læringstittler tilgjengelig der behovet er. On-site trening sparer tid, penger og miljø. ©Fotolia 2015.



www.seagull.no

SJØVEIEN

– et konkurransedyktig transportalternativ



– Det er ikke uten grunn at sjøveien blir kalt Riksvei 1 i transportbransjen; den er alltid åpen, brøytet og saltet, godt egnet for frakt av høye volum over lange avstander, det mest miljøvennlige alternativet – og konkurransedyktig sammenliknet med landtransport.

Det forteller administrerende direktør i Fraktefartøyenes Rederiforening (FR), Siri Hatland. FR er en selvstendig rederi- og arbeidsgiverforening som organiserer over 250 båter. – De fleste av dem seiler langs norskekysten, men et mindre antall frakter gods mellom norske og europeiske havner. Båter knyttet til havbruksnæringen er i dag den største enkelttypen skip i FR, mens bulk, stykkgoods, frys og tank utgjør de andre store kategoriene.

FRA DØR TIL DØR

– Skipene som seiler langs norskekysten er i praksis sjøgående lastebiler med enorm kapasitet, fortsetter Hatland.
– Konkurransefortrinnene er knyttet til kapasitet – disse båtene, som favner fartøy helt opp til 7000 bruttotonn, kan ta svært høye volum – og frakte dem over lange avstander til konkurransedyktige priser. Og i et land der vær og vind i deler av året skaper utfordringer for all landbasert trafikk, både bil og bane, kan vi stille med en trafikkåre som alltid er åpen, brøytet og saltet. Og været

skal være svært dårlig før et fraktefartøy ikke kan legge fra land.

– Den største utfordringen vår er rett og slett at mange ikke tenker sjøveien som et alternativ når de skal utforme en transportløsning, enten bare for en last eller for et fast oppdrag. I tillegg er det nok en del som ser på sjøtransport som et forsinkende mellomledd i en verden der alt skal gå fra dør til dør og helst leveres i går.

– Det har imidlertid skjedd mye i samarbeidet mellom de landbaserte fraktselskapene, havner og rederier. Kundene som plasserer et oppdrag, behøver i liten grad å forholde seg til at deler av transporten skjer sjøveien, all den tid både henting og levering skjer med bil på land.

MILJØVENNLIG OG TRAFIKKSIKKERT

Ifølge Nasjonal Transportplan 2013 (NTP 2013) kommer behovet for transport til å øke med 35 – 40 prosent frem mot 2040. At bare deler av denne økningen kan skje på vei og bane, er et faktum. Da er det sjøtransport som er alternativet, og norske myndigheter

signaliserer nå, både i politikk og praksis, at denne transportmetoden er et satsingsområde.

– Som bransje holdes vi litt tilbake av at vei og bane blir sett på som et samfunnsansvar og en del av den nasjonale infrastrukturen, mens kostnader knyttet til sjø og havn ofte må dekkes av brukerne. Håpet er at dette endrer seg på sikt og det er for eksempel ingen transportmetoder i dag som er mer miljøvennlige enn sjøen. Transportsektoren står for 32 prosent av de totale klimagassutslippene, men fordelt etter fraktmetode slipper lastebiler ut 19 prosent, skip kun 4 prosent.

– I tillegg har du trafiksikkerhetsperspektivet. I teorien kan sjøtransporten kompensere for 2- 300 000 lastebiler og på den måten bidra til å øke trafiksikkerheten og redusere ulykker på norske veier, avslutter administrerende direktør i Fraktefartøyenes Rederiforening, Siri Hatland.



– Frem til 1980 levde vi av kundenes maskinhavarier, ofte som en konsekvens av feilslått vedlikehold. Basert på en utviklet og banebrytende teknologi, klarer vi i dag å avverge 80 til 90 prosent av de hvariene vi tidligere baserte virksomheten vår på. Det er adskillig mer lønnsomt, ikke minst for kundene våre.



Forlenget levetid og redusert risiko på elektriske maskiner

Torstein Broderstad i den Harstad-baserte elektromekaniske bedriften Teknor, forteller hvordan de la om filosofien for over 30 år siden. De gikk vekk fra prinsippet om at maskiner først må repareres når noe går galt.

– Det kan fort bli svært kostbart, ikke bare fordi maskinene og installasjonene vi i dag overvåker, koster veldig mye penger. Men også fordi en driftsstopp som følge av et havari i seg selv kan være nok til å slå en av disse virksomhetene over ende.

– Et bedre alternativ er kalender- eller syklusbasert vedlikehold. Denne vedlikeholdsfilosofien har en preventiv komponent, som kan hindre de store hvariene – men det er allikevel dyrt å bytte deler som kunne ha fungert enda lengre bare for å være på den sikre siden.

Teknor, som er en av Norges fremste elektromekaniske bedrifter, vikler, vedlikeholder, reparerer og selger alle typer roterende elektriske maskiner, frekvensomformere og styresystemer. Og de betjener kunder innen kraftverk og fornybar industri, skipsfart, havbruk, inkludert tradisjonelle fiskemottak, industri, olje og gass og tog.

GAMMEL KUNNSKAP I MODERNE INNPAKNING

– Vi er overbevist om at overvåking og vedlikehold med vår metode, gir absolutt best lønnsomhet for kundene. Og vår teknologi bygger på kunnskap som maskinister og andre som har jobbet med disse maskinene i generasjoner, har båret med seg og overlevert til nye kollegaer.

– Prinsippet er enkelt; de satt skrujernet inn i motoren og lyttet på vibrasjonene for å fange opp forskjellige ulyder som kunne varsle om større eller mindre feil.

– Men vår løsning er avansert; vi har en utviklet teknologi og instrumenter som vi kobler på maskinene, som fanger opp små, små nyanser i vibrasjonene og forteller oss om tilstand og mulige feil i de bevegelige delene av en roterende maskin. Vår spesialitet er roterende elektriske maskiner som motorer og generatorer. På den måten kan vi ikke bare varsle kunden om at et lager er i ferd med å gå i stykker, men hvilken del som må byttes. I andre tilfeller, når vi overvåker store, høyspente maskiner i for eksempel et kraftverk vil vi monitorere tilstanden både elektrisk og mekanisk. Viklingen i en

høyspentmaskin har en normert levetid, men det er enkelt å forbruke denne levetiden unødvendig. Med elektrisk tilstandskontroll kan vi følge med statusen til maskinen helt frem til slutten av levetiden. Slik vil en kunde kunne budsjettere med en ny maskin i god tid før den faktisk må byttes ut, sier Broderstad.

Teknor tilbyr flere løsninger for overvåking, der den ene er basert på online overvåking fra bedriftens kontrollsentral i Harstad. Mer vanlig er nok serviceavtaler der en av firmaets 18 ansatte reiser ut for å gjøre målingene, med påfølgende service og vedlikehold etterpå.

– Å velge en vedlikeholdsfilosofi er noe av det viktigste en bedrift som er avhengig av maskinene sine, gjør. Teknor sin filosofi – og teknologi – handler om forutsigbarhet og reduksjon av økonomisk risiko – og om å forlenge levetiden på maskiner som ofte representerer enorme investeringer, avslutter Torstein Broderstad.

teknor
A KARSTEN MOHOLT Company

www.teknor.as

Porten mot Barentshavet

Hammerfest havn er Finnmarks største havn og et ledende servicesenter for fiskeri, olje- og gassvirksomhet. Havna har utviklet seg fra en stor og betydningsfull regional fiskeri- og godshavn til også å være en sentral og viktig industrihavn for petroleumsaktivitet i Barentshavet.

Hammerfest betyr "trygg havn". For 224 år siden startet fortøyinga i Hammersteinen. I de senere år har havna hatt opp mot 6000 anløp pr. år. Som tilsvarer 21 millioner Brt. og 5 millioner tonn gods. Dette viser at Hammerfest er en betydelig havn i nasjonal sammenheng.

NYE DRIVKREFTER

For framtiden ønsker Hammerfest havn å være den naturlige porten mot Barentshavet. Nå er turisme/cruise, fiskeri og aktivitet tilknyttet petroleum – med tilhørende aktiviteter på land – blitt drivende faktorer for utviklingen.

Utbyggingen av Goliat-feltet, hvor Goliat FPSO ankom Hammerfest i april i år skaper i likhet med Snøhvitutbyggingen store ringvirkninger for havnevirksomheten i Hammerfest. Gassen fra Snøhvit skipes ut fra LNG-terminalen på Melkøya i Hammerfest. Petroleumsaktiviteten gir betydelige ringvirkninger med etablering av servicebedrifter.

NASJONALE OG INTERNASJONALE AKTØRER

Bak servicebedriftene står både nasjonale og internasjonale aktører med interesser for operasjoner i Barentshavet. Mye av etableringen

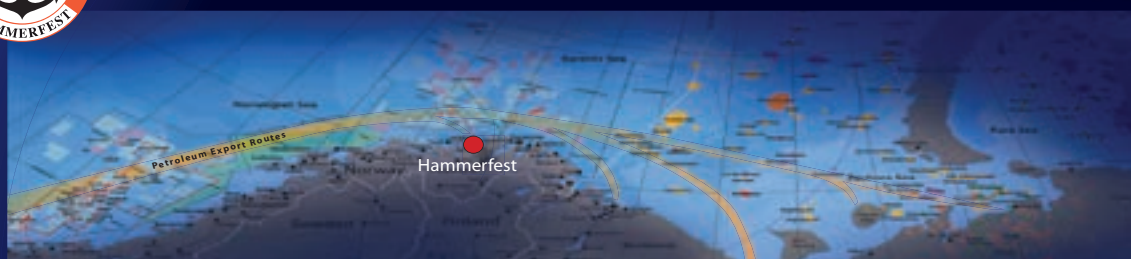
skjer på Polarbase, som er et viktig element i Hammerfest havn. Polarbase ble etablert i 1986. ASCO etablerer forsyningsbase i Hammerfest og vil være operativ fra 01.12.2015.

TRAVELT

Bratt vekst kommer ikke av seg selv. Det gjøres havneinvesteringer på godt over 400 millioner kroner for å møte markedets behov. I tungløftskiaer alene er det investert ca. 100 millioner kroner. Videre er det investert ca. 70 millioner til etablering av rigg-kai, og utvidelse av inn seilingsled til Polarbase ferdigstilles høsten 2015 med en investeringsramme på 96 millioner kroner. Industri kai, fiskerihavnefunksjoner, lager/logistikkfunksjoner på Fuglenes krever investeringer på over 100 millioner kroner. På tegnebordet er også ny sentrumsterminal og Hammerfest-terminal. Vi er klare til å møte nye oppgaver og utfordringer for Barentshavet!



Gateway to the Barents Sea



Hammerfest - Gateway to the Barents Sea – Logistic Hub for Petroleum and International Industrial Activity in the Barents Sea.



www.hammerfesthavn.no

NETTVERK OG NÆRINGSKLYNGER GIR INNOVASJON I NORD

Noodt & Reiding har gjennom 40 år med bedriftsrådgivning, opparbeidet seg inngående kjennskap til næringslivet i nord.

Nettverkssamarbeid er viktig for bedrifter i alle bransjer som varehandel, reiseliv, bygg- og anleggsnæringer samt annen industri eksempelvis innenfor marin sektor, energi- og mineralnæringer. I økende grad ser en også behov for etablering av flerfaglige klynger og nettverk mellom bedrifter i ulike bransjer for å løse felles utfordringer. I Nord-Norge har vi svært mange

NOODT & REIDING

- Vi kan Samfunn og Næring, Bedrift og Marked, Mennesker og team
- Sertifisert innen: Sellihca, FRAM - bedriftsrådgivning, Merkevarerbygging, Kvalitetsrevisjon, Rekrutteringsverktøy, Lederevaluering, LEAN
- Kontorsteder: Alta, Storslett og Finnsnes
- Kontaktinfo: 98218920 / post@noodt.no / www.noodt.no

småbedrifter, der behovet for innbyrdes samarbeid er ekstra stort for å skape stordriftsfordeler. Det vil kunne omfatte samarbeid og allianser både horisontalt og vertikalt i egen verdikjede.

Noodt & Reiding er prosjektleder for flere klynge- og nettverksprosjekter:

- Sammen med Norway Kingcrab Production AS og 9 fiskere i Finnmark har N&R etablert et 3-årig FoU- prosjekt med bruk av teiner i norsk kystrekkefiske.
- I et prosjektet mellom bedrifter i IKT og BAE-næringen, deltar N&R for å skape økt kvalitet og effektivisering med bruk av digitale løsninger i bygg og anleggsbransjen.
- Med utgangspunkt i oppdrettsnæringen i Vest-Finnmark er N&R med på å etablere et kompetent FoU- og leverandørmiljø innenfor konseptet «grønn oppdrett».



Bjørn Arne Føleide, Harriet Steinkjer Nystu og Asbjørn Wang.

Kurt Johnsen.

I framtiden blir evnen til å kunne samarbeide enda viktigere, og vi har lang erfaring med å bistå i nettverksprosjekter, avslutter daglig leder Harriet Steinkjer Nystu.

NOODT & REIDING
- utvikler næringslivet

Kompetansepartner for arbeidslivet på fag- og basisnivå

Studieforbundet AOF tilbyr arbeidsgivere kartlegging av kompetansehull hos medarbeidere, fyller igjen hullene og utsteder kompetansebevis.

– Slik får medarbeiderne papirer på det de kan og arbeidsgivere en form for sertifisering som de kan bruke utad.

Det forteller salgssjef i AOF Norge Ulrika Herlofsen. Studieforbundets samfunnsoppdrag er å være arbeidslivets kompetansepartner.

FORMALISERER REALKOMPETANSE

– Når vi snakker om etterutdanning, går tankene ofte til universiteter og høyskoler. Vi opererer i sjiktet hvor arbeidstakere har realkompetanse som er god som gull, og hvor tilføring av noe teori er det som må til for å formalisere kompetansen, forteller Herlofsen.

Kompetansehevingen er i seg selv verdifull for arbeidsgivere og arbeidstakere.

TROVERDIG OG SERIØST

– Ta for eksempel rengjøring og byggebransjen. Her sliter mange med dårlig rykte. Både bedrift

og medarbeidere stiller mye sterker i markedet når de kan seriøst kan dokumentere kompetanse, sier hun.

Mange utenlandske arbeidstakere mangler norsk fagbrev. Da kan Studieforbundet AOF bistå. Mange arbeidstakere trenger dessuten ikke noen ny grad, men kompetanse på for eksempel demens, barn- og ungdomsarbeid og anleggsmaskiner.

Det dekker virksomheten som dessuten er stor på basiskompetanse som hjelper folk til å mestre arbeidsoppgavene sine bedre. Med midler fra blant annet VOX kjører forbundet kurs i å skrive bedre, heve lesekompetansen, enkel matematikk og enkel IT.



Heving og formalisering av fagkompetanse fungerer som en form for sertifisering for både arbeidsgivere og arbeidstakere.

AOF

Se presentasjon av det svært omfattende og landsdekkende studietilbudet på www.aof.no

TOTALLEVERANDØR AV MARITIM ELEKTRONIKK med omfattende forhandlernet

ProNav leverer alt av maritim elektronikk. Å sette sammen de rette produktene i henhold til behov og myndighetenes krav er sentralt i leveransene. Forhandlerapparatet følger hele kysten og er todelt; yrkesbåt og fritidsbåt.

Selskapet er Norges største, uavhengige distributør innenfor maritim elektronikk. Leverandøroversikten viser solide merkenavn som de fleste som har sett sjø, vann og fjorder vil nikke gjenkjennende til.

SUPPORT OG "ONE STOP SHOPPING"

– Helt sentralt er å sette sammen en totalleveranse av nøyaktig det utstyret kundene trenger. Supportsenderet vårt med åtte medarbeidere bruker mye av tiden sin på dette og er oppdatert på nye muligheter og regelverk, sier adm. dir. John M. Hestnes.

– Det er viktig å ikke bare å ha litt av det ene eller det andre. Vi er totalleverandør og har stor produktbredde og –kunnskap. Det gjør at vi fritt kan anbefale optimale løsninger, og yte teknisk support på tvers av ulike produsenter, sier han.

Forhandlernettet er omfattende og møter kundene der de er.

FORHANDLERSUKSESS

– Med så lang kystlinje som vi har i Norge, så kan du ikke drive fra bare en lokasjon. Du er avhengig av å ha partnere langs hele kysten. Forhandlerapparatet er vår viktigste suksessfaktoren og vi legger store ressurser ned i å gi dem støtte og opplæring.

Ca. 50 yrkesbåtforhandlere når frem til kundene fra Vardø i nord og langsmed kysten helt til Fredrikstad. Yrkessegmentet dekker fiskefartøy av alle størrelser – fra sjarken til de største trålerne – til



ProNav er totalleverandør av all maritim elektronikk til yrkesbåt og fritid. Forhandlerapparatet har solid dekning i markedet og selskapets supportavdeling gir råd, anbefalinger og teknisk støtte.
Foto: Siemens/Selfa

handelsflåten og losverket og Redningsselskapet til store passasjerfartøy.

Ikke minst har ProNav kontakt med flere designfirmaer og konstruktører, og bistår med å spesifisere utstyret som må om bord.

ERFARING

– I dette markedet skjer det noe hele tiden og vi har masse erfaring å by på. Det er nye produkter, det er nye oppgaver og det er endringer i regelverk. Hva må du ha? Hva har du lov til? Hva har du ikke lov til? Hva kan du og kan du ikke gjenbruke av tidligere utstyrsinvesteringer for å møte nye krav? Kan du kanskje bygge om noe? Dette er problemstillinger vi hankses med hele tiden, sier han.

ProNav har ikke egen virksomhet i utlandet, men følger og støtter sine rederkunder ute.

De ca. 150 fritidsbåtforhandlere inkludert marinaer og båtselgere, og kan skilte med høyt aktivitetsnivået spesielt vår og sommer.

- Lang erfaring – etablert i 1994
- Totalleverandør for fritid og yrkesfartøy av alle størrelser
- 21 medarbeidere, hvorav 9 på teknisk support
- Tilstede gjennom kompetente partnere langs hele kysten
- Norges største uavhengige leverandør i sitt slag



Foto: Siemens/Selfa

Maritim elektronikk til elektrisk fiskebåt

Selfa Artic står bak Norges første elektriske fiskebåt EL-MAX 1099.

ProNav har levert komplett navigasjons- og fiskeletingsutstyr til båten. En del av kravspesifikasjonen og utfordringen var å levere en strømgjerrig installasjon.



På bølgelengde

www.pronav.no



ARCOS – sikkerhet og beredskapsskurs i Tromsø

Arcos AS er Nord Norges største leverandør av kurs og rådgivning innenfor sikkerhet & beredskap. For maritime kunder leveres de fleste kurs for offiserer og mannskap i henhold til STCW konvensjonen.

- Arcos leverer kurs og rådgivning mot petroleumsbransjen, maritim virksomhet og landbasert industri.
- Bedriften er godkjent av Sjøfartsdirektoratet og Norsk Olje & Gass som opplæringsinstitusjon og Sikkerhetssenter.
- Arcos er sertifisert av DNV GL i henhold til ISO 9001:2008 og «Maritime Training Providers».
- I tillegg er bedriften godkjent foretak for fartøysinspeksjoner på vegne av Sjøfartsdirektoratet.

For petroleumsbransjen tilbyr Arcos praktiske kurs og lederkurs som møter kravene Norsk Olje & Gass stiller i forbindelse med petroleumsaktivitet på sokkelen. Opplæringen inkluderer helikopterevakueringstrening (HUET) i nye og moderne fasiliteter. Arcos er leverandør av kurs og opplæring innen sikkerhet & beredskap til forsvaret.

I tillegg leveres kurs til landbasert industri i samsvar med industrivernforskriften og annet relevant regelverk.

Arcos Sikkerhetssenter ligger strategisk plassert 10 minutter fra Tromsø Lufthavn

Arcos har konkurransedyktig hotellavtale i Tromsø sentrum som kursdeltakere kan benytte seg av. Hotellavtalen inkluderer daglig transport T/R Arcos - Sikkerhetssenteret.

FARTØYSINSPEKSJONER PÅ VEGNE AV SJØFARTSDIREKTORATET:

Som godkjent kontrollforetak utfører Arcos fartøyskontroller på vegne av Sjøfartsdirektoratet for fartøy mellom 8 og 15 meter. Kontrollene omfatter fiskebåter og fartøy tilknyttet oppdrett/havbruksnæringen. Vi bistår således kundene med å overholde de tidsfrister som sjøfartsdirektoratet har satt for godkjent kontroll.

For ytterligere informasjon og bestilling – se www.arcos.no



ARCOS
www.arcos.no





LOKKER TIL BRØNNØY med gode jobbmuligheter

Brønnøy kommune byr på gode jobbmuligheter, et godt utviklet kommunalt tilbud og fantastisk natur.

– Tomter for både bolig og fritidsbolig og leiligheter i sentrum er det også råd med, sier ordfører Johnny Hanssen.

ATTRAKTIVT

Vi treffer Hanssen sammen med næringssjef Knut Horn. Sammen beskriver de en kommune med sammenhengende vekst gjennom 20 år.

– Her har vi Brønnøysundregistrene, landets største transportkonsern Torghatten, kalkgruve, kommunen selv, handel, hotell og turisme, mulighet til å bo ved heliporten for Norskehavet, havbruk og jordbruk. Innenfor dette er det behov for arbeidstakere av de fleste kategorier og utdanningsbakgrunn, sier næringssjefen.

NYE ARBEIDSPLASSE

Når kommunen nå inviterer folk til å bosette seg, skyldes det et tiltagende aktivitetsnivå på mange områder. For eksempel

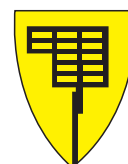
skal petroleumsfeltet Aasta Hansteen være i full drift i 2017.

Det skaper arbeidsplasser direkte i virksomheten og i tilknyttet leverandørindustri – med rom for å bo i tettstedet Brønnøysund og langsmed Helgelandskysten. I indre deler av kommunen bygges flere kraftverk med grønn energi.

– Vekst og utvikling gjør at kommunen er godt stilt for fremtiden. Det gjelder også for annen næringsvirksomhet, både for nyetableringer og virksomheter som ønsker å ekspandere, sier Hanssen.

FRISTER MED NATUR

Brønnøy ligger vakkert til med en natur som frister med alt fra gode turmuligheter via nasjonalparken Lomsdals-Visten til øyhopping med sykkel og kajakturer i landets største arkipel.



www.bronnoy.kommune.no



UNIVERSITETET I
NORDLAND

Hva befinner seg egentlig på havbunnen der nede?

Hvordan påvirker havbruksnæringen kysten?

Hva innebærer klimaendringene for havet og det som lever der?

Hvordan kan teknologi brukes for å kartlegge gener?

Er dinosaurene egentlig utdødd, og hvorfor er noen individer mer seksuelt attraktive?

Studer biologi og havbruk

- BACHELOR I BIOLOGI
- BACHELOR I HAVBRUKSDRIFT OG LEDELSE
- MASTER I BIOLOGI OG AKVAKULTUR

Sammen med vårt internasjonale vitenskapelige miljø innenfor biologi, marin økologi og akvakultur kan du være med på å finne svarene.

www.uin.no

www.facebook.com/ArcticBioscience

INNOVATIV LEVERANDØR av emballaseløsninger til hele Europa

De siste ti årene har BEWI utviklet seg fra ren fiskekasseprodusent til borti-mot totalleverandør av emballasje- og transportløsninger til hele Europa.

Den familieeide Frøya-bedriften BEWI har vokst jevnt og trutt siden oppstarten for drøyt 30 år siden. Selskapets tilbud er blitt utvidet kraftig gjennom produkt- og tjenesteutvikling og oppkjøp av fabrikker, salgsvdelinger og råvareprodusent.

HANDEL OG PRODUKSJON

– Vi har beveget oss opp i verdikjeden. Blant annet gjennom handel av øvrig emballasje, kan vi nå være en totalleverandør for virksomheters behov for emballasje- og transportløsninger sier salgs- og markedsdirektør Bjørn Berg i BEWI.

– Samtidig holder vi fast ved våre røtter som produksjonsbedrift. Gjennom dette kan vi drive produktinnovasjon og levere på kundenes premisser, også når det gjelder pris og volum,

Mye av selskapsveksten tilskriver Berg det miljøvennlige stoffet Ekspandert polystyren

(EPS). Bruksområdene inkluderer EPS som isolasjonsmaterieell til byggebransjen, emballasje til næringsmiddelindustri og teknisk industrielle emballasje løsninger.

AUTOMATISERING

Selskapet har bevist at det er fullt mulig å drive industriell produksjon i Norge. Satsing på fullautomatisert produksjon og robotisering i alle produksjonsledd er en nøkkel i dette.

– Vi ønsker å påvirke utviklingen før den er ferdigutviklet, sier Berg. – Kundene er våre beste innovasjonspartnere. De må hele veien ligge et hestehode foran konkurrentene. Sammen lykkes vi i dette.

BEWI har en rekke fabrikker i Norge, Sverige og Danmark i tillegg til råvarefabrikk i Finland.



Innovasjonssamarbeid med kundene og automatisering av produksjonsprosesser er nøkler til BEWIs positive vekst.

BEWi
www.bewi.no

Vi tilpasser utstyr for MARITIME OPERASJONER

Skreddersøm og høy kvalitet er nøkkelord for MB Hydraulikk leveranser av maritimt dekksmaskineri, komplette hydrauliske anlegg og thrustere.

Selskapet har et vidt spekter av kunder innenfor offshore, forsvar, hurtigbåt, oppdrett og subsea. – I en tid hvor mange opplever at markedet butter, har vi god ordretliggang og jobber for fullt, sier daglig leder Kjetil Ås.

HØY KVALITET

Fellesnevneren i alle leveranser er forventninger om høy kvalitet og heavy duty-utstyr med lang forventet levetid. Selskapet har ca. 40 medarbeidere med lang erfaring.

– Det samlede erfaringsgrunnlaget vårt er helt avgjørende når vi jobber med skreddersøm, slår Ås fast.

OPPDRETT OG SUBSEA

Til Sjøforsvaret har MB Hydraulikk gjort store leveranser av avansert hydraulisk dekksutstyr, rakettramper mv. Oppdrettsnæringen er et voksende marked. Selskapet har mange store leveranser av vinsjer og dekksmaskineri til servicebåter for oppdrett og for subsea.

– Vi er en totalleverandør med alt fra aggregat, thrustere, og vinsjer til servicebåter, forteller Ås.

FRA SMÅTT TIL STORT

Varpevinsjer fra 5–100 tonn og typegodkjente MOB-båtdaviter og ankervinsjer står på leveranselisten.

– Vi dekker hele spekteret, fra smått til stort, av robuste installasjoner, avslutter Ås.

MB Hydraulikk AS designer og produserer utstyret selv.



MB Hydraulikk leverer solid maritimt dekksmaskineri i aluminium og rustfritt stål, komplette hydrauliske anlegg og thrustere.



www.mbh.no • Tlf: 71 64 77 00 • E-post: post@mbh.no

Vil skape sikre og rene havområder med avansert kartteknologi

Kystverket skal bidra til effektiv sjøtransport, begrense miljøskade og utvikle kysten og havområdene til verdens sikreste og reneste. En nøkkel i dette er geodata og kartteknologi. Her ligger Kystverket helt i front internasjonalt på flere områder.

”USA imponert over norsk app mot oljesøl”. Slik lød overskriften i en reportasje i mai 2015 på Digi.no. Reportasjen beskriver Kystverkets nye verktøy med kallenavnet ”Strand-app” som kartlegger oljeforurensning, og hvor dataene brukes til å koordinere og dokumentere opprydningsarbeidet.

BRUKER GEODATA FOR Å NÅ MÅL

Så langt i forkant er løsningen at US Coast Guard har latt seg imponere.

– Ett av Kystverkets tre hovedmål er å hindre og begrense miljøskade som følge av akutt forurensning i norske havområder eller på norsk territorium. For å ivareta dette, må vi være godt forberedt med best mulig kontroll på miljøverdier, beredskapsressurser etc. Helt grunnleggende er geografiske data og bruk av disse, sier Simen Slotta, gruppeleder for Kystverkets Geodatatjeneste.

Og hendelser inntreffer. Med en krevende kyst og stor skipstrafikk har Norge opplevd flere alvorlige de senere årene, med Full City og Godafoss friskt i minnet.

STØRRE SATSING

– Før brukte vi penn og papirkart i felt og registrerte opplysningene manuelt i en kartløsning. Med appen kan vi nå registrere data og kommunisere disse nærmest i sanntid til aksjonsledelsen. Tiden det tar å bygge opp et felles situasjonsbilde for videre planlegging er dermed kraftig redusert, sier Slotta.

– Kystverket stiller dessuten regresskrav overfor forurenseren. Når det kan handle om beløp på flere hundre millioner kroner, må vi ha god dokumentasjon av skadevirkninger, antall meter kystlinje befart og annen ressursbruk. Innhenting av dette automatiseres langt på vei med appen, sier Slotta.

Appen og løsningene bak inngår i en større geodatasatsing i Kystverket. En geodataplan rulleres årlig. Den inkluderer bl.a. en beskrivelse av strategiske satsninger, infrastruktur, prinsipper for etablering, forvaltning og kvalitetssikring av data, samt tiltaksplan for kommende år.



Forhindring og begrensnig av miljøskade som følge av akuttforurensning er et ansvarsområde for Kystverket. Illustrasjonen viser hvordan oljepåslag, video, bilder og foreslåtte tiltak registreres i en kartløsning for nettbrett og smarttelefoner og kommuniseres umiddelbart som beslutningsgrunnlag for aksjonsledelsen. Fotomontasje: Kystverket/Marianne Henriksen

RAMMEVERK FOR NYE LØSNINGER

– Gjennom etablering av en felles geografisk infrastruktur i Kystverket, har vi etablert det tekniske rammeverket som skal til for å møte dagens og fremtidens behov på en god måte innenfor Kystverkets ansvarsområder totalt sett, forteller han.

– Samfunnet forventer at offentlige etater er effektive og besitter tilstrekkelig kompetanse til å være i front for å kunne stake ut de riktige strategiene fremover. Geodatasatsningen har utviklet seg til å bli en kjernekomponent innenfor de fleste av våre virksomhetsområder.

Spennet i løsninger er stort. Fra ren visualisering av data i kartløsningen Kystinfo (<http://kart.kystverket.no>) til løsningen Havbase (<http://havbase.no>) som gir viktig kunnskap om sjøtrafikkens fordeling, intensitet og utslipp til luft.

VIL LIGGE I FORKANT

Hvor går veien videre? Garantert til sjøs. Slotta tegner et bilde av en fremtid kanskje med nærmest selvstyrte fartøyer.

– Da vil det være ekstremt viktig å ha kontroll på dybde data, navigasjonsinnretninger, værdata og en del mer. For Kystverket er det sentralt å ha oversikt over og ligge i forkant av utviklingen. Vi ønsker å være klare for nye situasjoner og muligheter – ikke starte i seneste laget, sier Slotta.



I arbeidet med å oppfylle sine tre hovedmål om effektiv sjøtransport, trygg ferdsel og miljøskadebegrensning, er Kystverket blitt innovatør på bruk av geodata og kartteknologi. Foto: Kystverket



KYSTVERKET
www.kystverket.no



Det er ingen selvfølge. I 1935 hadde selskapene på den amerikanske S&P 500-indeksen en gjennomsnittlig levetid på 90 år. I dag er levetiden under 15 år.

Hva er nøkkelen til JM Hansens suksess? Svaret er dyktige medarbeidere og omstillingsevne. Et iboende ønske om hele tiden å være i front av utviklingen. Lokalt, nasjonalt og internasjonalt.

Det hele startet med at pioneren Johan Martin Hansen elektrifiserte fiskeflåten i nord i de glade 20-årene. I 1965 overtok Odd Erik Hansen. Han løftet bedriften til å bli en toneangivende nasjonal aktør i elektrobransjen. Nina Hjort overtok ledelsen av bedriften i 2007 og sammen med dyktige medarbeidere har hun rigget bedriften for fremtiden.

I dag virker JM Hansen over 148 breddegrader – fra Svalbard i Arktis til Princess Elisabeths Land i Antarktis. Virksomheten omfatter hele spekteret

fra butikkdrift til elektroinstallasjon og automasjon til lands og til vanns.

– Kundene er våre sentrale støttespillere for innovasjon og utvikling. Deres behov er vår inspirasjon. Sammen med de beste aktører innen FoU bringer vi nye løsninger til torgs. Jeg liker å kalle det kundebasert innovasjon, sier Nina Hjort.

– Basert på nær dialog med oppdrettsnæringen har vi utviklet løsninger som sikrer miljømessig og kostnadseffektiv drift med levering av strøm fra land. Vi kan også levere strøm over svært lange strekk ved hjelp av høyspentløsninger. Gjennom sprednett sikrer vi strøm og lyssetting av hver enkelt merd i henhold til myndighetskrav for ivaretagelsen av sikkerheten for røkterne. Vi leverer

også løsninger for fjernstyring og logging av viktige drifts- og miljøparametere. Vi bruker også våre 90 år med erfaring innenfor tradisjonelt fiskeri til å sikre god service til oppdrettsflåten, utdyper Jostein Pettersen som leder den maritime satsingen i JM Hansen.

– Vi er opptatt av vårt samfunnsansvar.



Helt fra starten i 1925 har JM Hansen gjennom lærlingeordningen sørget for å tilføre landsdelen viktig kompetanse. De siste årene har vi hatt mer enn 20 lærlinger per år, sier HR-direktør Renate Slettli Nymo.

Avslutningsvis vil de tre på vegne av alle ansatte i JM Hansen takke kundene for at de har bidratt til utvikling av bedriften gjennom 90 år.

JM HANSENwww.jmhansen.no

Høyner matsikkerhet og vannkvalitet

Med høyteknologiske laboratorietjenester jobber TosLab for å høyne matsikkerhet og vannkvalitet. Kundene er særlig innen fiskeri, skip/offshore næringsmiddelindustri, kommunale vannverk og avløpsanlegg.

I Norge tar vi som en selvfølge at mat og vann er rent og fritt for farlige bakterier.

– Fra tid til annen påvises likevel bakterier som listeria og E.coli. Da blir vi koblet inn for å finne kilden, forteller daglig leder Vegard Tennes i Toslab.

– Vi har en moderne instrumentpark inkludert en PCR-maskin som gjør det mulig å identifisere bakterier i løpet av et døgn. Tidligere kunne slike analyser ta en uke.

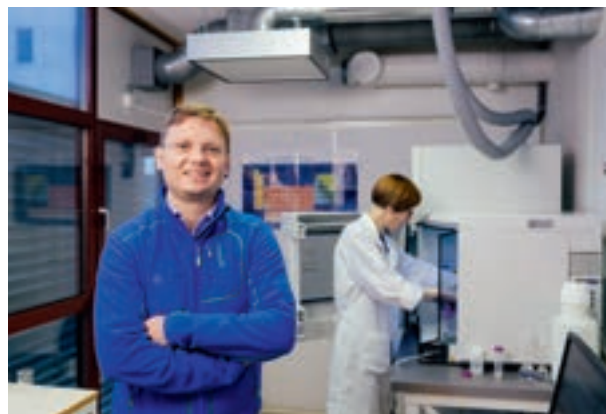
RENT VANN OG PRODUKSJONSMILJØ

Kommuner og vannverk er lovpålagt å sjekke drikkevannet kontinuerlig, og selskapet har spesialisert seg på rutinemessige og preventive analyser for å forhindre uønskede hendelser som bakterieutbrudd. Toslab analyserer også renhold i produksjonsmiljø for fiskeri og næringsmiddelindustrien.

STYRKER KONKURRANSEEVNEN

– For næringsmiddelindustrien handler dette om å sikre høy produktkvalitet og styrke konkurranseevnen. Blant annet opplever vi en økende etterspørsel fra fiskerinæringen som får det ypperste av analyser og arbeidsmetoder, sier Tennes.

Medarbeiderne har mange års bransjeerfaring og utdanning innen mikrobiologi og kjemi. Det meste av virksomheten i kompetansebedriften skjer i laboratoriet og kvalitetssikres etter ISO 17025. TosLab er akkreditert for mikrobiologiske og kjemiske analyser.



Toslab høyner matsikkerhet og vannkvalitet med høyteknologiske laboratorietjenester.

OGSÅ METALLER

Siste nyinvestering er en ICP-MS maskin til én million kroner som brukes til å identifisere metaller i blant annet drikkevann.



TosLab

www.toslab.no



STØRST PÅ HVITFISK – stor på nordvendt stykkgoods

Siden oppstarten i Norge i 1995, har Thermo-Transit blitt landets største aktør på hvitfisklogistikk og tredje største på fisk totalt. Ny terminal på Berger og frakt av alt av stykkgoods er noe av oppskriften.

En lastebil fra Thermo-Transit er så godt som daglig innom hvert eneste fiskevær og hvert eneste fiskeslakteri her i landet. Selskapet har 250 selveide og like mange innleide biler som besørger fisk på bordet over hele Europa.

“MILES AHEAD”

– Vi skal ligge ”miles ahead” på fleksible løsninger, sier markedsansvarlig Arne Paul Slotsvik. Kundene spenner fra enkeltbutikker via dagligvarekjeder til cruisereferier, og alle typer bedriftskunder på stykkgoods.

Nettopp kombinasjonen av fisk og stykkgoods gjør at et fiskevær i nord skal kunne føle seg trygg på at ei kasse flyndre eller breiflabb skal kunne bli levert fersk til en restaurant i Spania. Distribusjonsterminaler med rutinerte terminalarbeidere i Padborg i Danmark

og på Berger ved Oslo, med moderne vaske- og desinfeksjonsanlegg, er viktige brikker.

STYKKGODS NORD – FISK SØRVENDT

– Alt fra blomster via byggematerialer til elektronisk utstyr går vest til kysten og nordover. Fisk kommer i retur, i evig sirkel, sier Slotsvik.

Fødevarelogistikk skal bidra til videre utvikling og vekst for Thermo-Transit. Selskapet stiller dessuten med en topp moderne bilpark for å møte dagens og fremtidens krav til miljøvennlig biltransport.

– Det er enkelt å ta kontakt med oss



Thermo-Transit kjører alt av stykkgoods nordover og alt av fisk sørover til Europa. Fødevarelogistikk står sentralt i ambisjonene for videre vekst.

på telefon, mail og webside. Vi sørger for at kundene får kontakt med nærmeste avdeling; Vesterålen, Trøndelag, Møre eller Oslo, sier han.

THERMO TRANSIT
miles ahead

www.thermo-transit.no
ttn@thermo-transit.no
Telefon: 70 10 26 00

Rapp Bomek AS is a leading global supplier of fire-rated heavy, medium and light duty doors for off- and onshore applications. Our doors safeguards both material, human and environmental values. Rapp Bomek designs doors for long lasting, high quality and cost effective safety measures.

NORSKE BRANNDØRER setter standard på verdensmarkedet



– Vi har utviklet, produsert og installert branndører for olje- og gass-industrien offshore og onshore siden 1983 og levert til prosjekter over hele verden. Det gir i seg selv et fortrinn som ikke mange kan konkurrere med.

Det forteller CEO i det Bodø-baserte industriselskapet Rapp Bomek, Terje Bøe. Han tok fatt på toppjobben før sommeren, da han kom fra stillingen som Senior Vice President i SafeRoad Group.

NORSK STANDARD

– Sikkerhetstankegangen som preget alt jeg jobbet med der, kjenner jeg godt igjen i Rapp Bomek, der tre viktige føringer for utvikling og produksjon av branndører er nettopp sikkerhet, brukervennlighet og kostnader.

BYGGER PÅ ERFARING

– Norsk HMS- og sikkerhetskultur generelt, og NORSOK-standardene spesielt, har blitt noe internasjonal olje- og gassbransje strekker seg etter. Flere store ulykker de siste årene har også bidratt til å øke fokus på sikkerhetsarbeidet. Kravene til rutiner, utstyr og deler på installasjoner til sjøs og på land, er høye mange steder i verden.

– Da gir over 30 års erfaring med utvikling og produksjon av branndører og systemer Rapp Bomek en ledende posisjon, ikke bare i de nære markedene, men i hele verden. Vi har bidratt

på prosjekter i de fleste deler av verden og utviklingen av nye dører og løsninger bygger på erfaringen med bruk av eksisterende produkter på hundrevis av installasjoner og anlegg.

KULTURELLE UTFORDRINGER

Etter å ha brukt de første månedene på å bli kjent med organisasjonen og markedet, er Bøe på vei ut i verden. – Å møte andre kulturer, andre måter å tenke på og å gjøre business på, er noe av utfordringene med denne jobben som jeg setter ekstra stor pris på. Å se branndørene og systemene våre installert på alt fra skip ved verft i Sør-Korea til oljeinstallasjoner i Mexicogolfen, er selvfølgelig også noe som gjør både meg og kollegaene mine i Rapp Bomek stolte og motiverte, avslutter CEO Terje Bøe.



RAPP BOMEK

www.rappbomek.com

