

# En utfordrer i vekst

**- Jeg hadde opprinnelig tenkt jeg skulle drive alene og tilby servicetjenester. Jeg hadde ei Gildekasse med verktøy, og drømmen min var å kunne kjøpe et sveiseapparat.**

Dette forteller Johannes Sandhei, i dag daglig leder i IMTAS AS.

Han fikk sitt første oppdraget i november 2006. Det var begynnelsen på det som ser ut til å bli et nytt industrieventyr i Mo Industripark.

Celsa Armeringsstål AS var den første kunden, og de er fortsatt hovedkunden for IMTAS AS.

- Vi har vokst på å være kvikk i utførelse, samt reagere raskt på henvendelser fra kundene.

Nå sitter jeg for det meste på kontoret. Om det er behov så skifter jeg fort til arbeidsklær og jobber sammen med de andre, sier han.

Siden årsskiftet har Johannes hatt to jobber, egentlig tre. IMTAS overtok fra nyttår firmaet Transportanegg og Mekanikk AS, som nå heter IMTAS Transportmekanikk AS, samt det tilhørende eiendomsselskapet Mellomvika Eiendom AS. Eiendomsselskapet heter nå Imtas Eiendom AS.

- De to driftsselskapene utfyller hverandre godt. IMTAS Transportmekanikk utfører store, grove sveiseoppdrag, og de yter service til næringslivet utenfor Mo Industripark. IMTAS AS utfører mest oppdrag innenfor vedlikehold og modifikasjon.

Om vi skulle fortsette å vokse var det nødvendig for oss å satse slik. I vinter var ikke lokaler å oppdrive i Mo Industripark, og de lokalene vi har i industriparken var en begrensning for ytterligere ekspansjon, sier Johannes Sandhei.

IMTAS holder i dag til bak Miras Multimaskin, i de lokalene som Konecranes tidligere hadde.

- Da vi flyttet dit ga det oss mulighet til å investere i vår første CNC-maskin. Derved ble vi også i stand til å kunne utføre servicearbeid mest mulig effektivt.

## Ung stab med glød

Johannes Sandhei har fagbrev som industrimekaniker. Han gjennomførte læretida ved Miras og fikk sin første jobb der. Nå er han sjef i en liten og samtidig raskt voksende bedrift



Montasjeleder Rune Nyjordet Nikolaisen (t.v.) og daglig leder Johannes Sandhei ved det hittil største oppdraget til IMTAS, stålkonstruksjonene til den nye rusenheten til Helgelandsykehuset.

## Fakta om IMTAS AS:

Etablert i 2007 som Industri- og Maskinteknikk AS.  
Fra 1/1-2007: 1 ansatt  
Fra 1/1-2008: 6 ansatte  
31/12-2009: 15 ansatte  
Samlet antall ansatte i juni 2010 i IMTAS-gruppen: 23

innenfor gruppen av mekaniske verkstedsbedrifter i industriparken.

Sandhei sier IMTAS AS har som strategi å bli enda mer kjent i markedet.

- Vi skal bestandig gjøre en god jobb. Vi satser på høy fagkompetanse, og har glød og engasjement i bedriften, sier han.

De satser også kun på medarbeidere med fagkompetanse innenfor de viktigste disiplinene av sitt tjenestespekter, og de har en ung stab med stor glød.

- Jeg er vel den tredje eldste, og gjennomsnittsalderen blant de ansatte er da også godt under 30 år, sier han.

Johannes Sandhei er daglig leder i begge produksjonsselskapene i IMTAS-gruppen. Hvert selskap har også hver sin driftsleder. I tillegg er det felles økonomiansvarlig for firmaene. Dette er samboeren til Johannes, slik at de på en måte er et familieforetak.

Han har selv jobben med å selge inn nye oppdrag. Likevel mener han de beste selgerne er de ansatte.

- Det beste salget skjer gjennom hvordan våre folk opptrer ovenfor kundene. Det er én ting som gjelder: Ting blir gjort, raskt og med et smil! Han forteller at de gjerne dropper matpausen om det er viktig for kunden å komme raskt i drift igjen.

IMTAS har satset på lærlinger. I dag er det to lærlinger i de to bedriftene,

og begge skal ta fagprøve i sommer. IMTAS AS er godkjent lærebedrift i industrimekanikerfaget, mens IMTAS Transportmekanikk AS er godkjent lærebedrift i plate/sveis.

- Vi vil fortsatt satse på lærlinger, og vi skal ta inn minimum en fra høsten av, sier Sandhei.

## Tøff konkurranse

Som utfordrer til de to store i bransjen i Rana, Miraskonsernet og Momek Group AS, må IMTAS hele tiden bevise sin konkurransekraft.

- Konkurransen hardnet til da virkningen av finanskrisa kom. Det knives nå hardere om jobbene, og også vi merker at det er lavkonjunktur. Likevel har vi klart å ekspandere selv om det er nedgangstid.

Det velger jeg å tro er fordi vi belønnes for at vi opptrer korrekt på alle plan i forhold til kundene, sier Sandhei.

Han mener deres styrke er at de engasjerer seg i kundens problemer og går hardt inn for å løse dem på en best mulig måte.

- I tillegg kan vi ta avgjørelser utrolig kjapt, uten at det går ut over kvaliteten. Vi er den lille utfordrer i Ranamarkedet. Vi skal være best i øyeblikket, sier Sandhei.

For 2010 har bedriften spesielt fokus på HMS.

- Vi har rehabilitert lokalene en del,

spesielt spiserom og kjøkken. Vi skal i år ta i bruk vårt nye IK/HMS-system, blant annet med bedre oppfølging og registrering av avvik. Vi satser også på bedre oppfølging av de ansatte, med samtaler med medarbeiderne, sier han, og legger til at dette ikke er det feltet man først prioriterer ved en bedriftsetablering.

- Nå er tida kommet for at dette får høy prioritet. Vi har likevel gode forhold i bedriften, og sykefraværet er et eksempel, der vi ligger under to prosent i 2009, sier Sandhei.

## Fremtidsutsikter

- Skal dere fortsette veksten i årene fremover?

- Veksten kommer i takt med det kundene ønsker av oss. Det er ikke et overordnet mål for oss å vokse. Det viktige for oss er at vi kan serve kundene på en så god måte som overhode mulig.

I dag har IMTAS AS de fleste større bedriftene i industriparken som kunder. Vi er i utgangspunktet i et servicemarked, der vi har kort tidshorisonnt på hovedmengden av oppdrag. Det kan være fra uke til uke, eller måned til måned. Samtidig har vi noen jobber som har litt lengre tidsperspektiv. Erfaringen så langt er at vi er aktivt til stede i markedet, avslutter Johannes Sandhei i IMTAS AS.