

”When time and quality matters”



- I nye lokaler blir driften mer effektiv, med bedre logistikk og bedre plass. Det krever igjen tilgang på mer jobb. Det er belønninga de får for å være effektive på verkstedet; mer jobb, sier Knut Hatlen i Miras Grotnes AS.

Knut Hatlen er glad en hektisk flytteprosess er over.

- Vi hadde flere oppdrag midt under flyttinga enn noen gang. Det var derfor en utfordring å få til flyttinga samtidig som kundene skulle tilfredsstilles. Vi løste dette ved at en del arbeidsstasjoner i nybygget ved Rana Industriterminal var operative samtidig som vi fortsatt var operative i de gamle lokalene.

Dette fikk vi til på grunn av investeringer vi har gjort i en del nytt utstyr. I alt har vi investert for rundt 12 millioner kroner for at vi skal kunne utnytte kapasiteten i nye lokaler, sier Hatlen.

1000 kvm ekstra

Miras Grotnes vokste ut av sine tidligere lokaler i Mo Industripark. Vintren 2008-09 flyttet de ned til et 3500 kvadratmeter stort bygg ved Rana

Industriterminal.

Da bygget sto ferdig hadde Miras Grotnes 1000 kvadratmeter mer plass å utføre oppdrag på. Tre store porter gir bedre fordeling for 1200 tonn med stål som til enhver tid er inne på verkstedet. Ikke minst ble kapasiteten bedre på kranene. I tillegg ble det langt bedre forhold i den nye administrasjonsfløya. Logistikk var hovedårsaken til at Miras Grotnes flyttet. Mo Industripark AS er byggherre, og Miras Grotnes har inngått en langtidskontrakt for leien. Dermed har de fått bestemme hvordan alt skal være i de nye lokalene.

- Det er et poeng for oss at vi fortsatt ligger inne i industriparken. Verkstedene og produksjonslokalene ligger inne bak industriparkens porter, mens administrasjonsbygget nås uten at folk må gjennom portene. På denne måten blir vi mer tilgjengelige der det behøves,

sier Hatlen.

Tar unike oppdrag

I 2008 hadde Miras Grotnes mer å gjøre enn noensinne. Dette tilskriver Hatlen god markedsføring.

- Vi er godt innarbeidet i markedet, og vi kan gjøre unike ting som man ellers må få støpt på store støperi. Vi kan skjære tykke elementer med snittflater opp til 1600 millimeter. Det er det ingen andre som kan, sier Hatlen. Han legger til at det også er spesielt at de har stål på lager.

- Det er et problem å få tak i tykke stålplater ellers. Vårt konsept har derfor en stor fordel her, og vi kan leve opp til vårt slagord ”When time and quality matters”.

Ellers er vi kvalifisert til å få være med på ”bidders list” til flere av de store offshoreleverandørene og vi er i ferd

med å sertifisere bedriften i forhold til ISO- standardene 9001, 14001 og 18001, sier Hatlen.

Vidtfarende

I 2003 hadde Miras Grotnes 18 millioner i omsetning. Etter 2003 økte omsetningen med ca. 10 millioner pr. år, fram til toppåret 2008 med 65 millioner.

- I de nye lokalene er vi i stand til å ta unna for en omsetning på 100 millioner kroner, men da må nok markedet komme seg på rett kjøll igjen etter finanskrisa, sier Hatlen.

Målet er hele tida å øke omsetningen, og Miras Grotnes har derfor intensivert markedsarbeidet sammen med Miras Multimaskin AS.

- Dette har allerede gitt resultater i form av flere store jobber, og vi regner med at etter hvert vil markedet stabilisere seg igjen og vi vil være bedre rustet enn noen gang tidligere, sier direktøren.

I nye lokaler blir driften mer effektiv, med bedre logistikk og bedre plass.

- Med dette får vi unna jobber raskere, og det krever igjen tilgang på mer jobb. Det er belønninga de får for å være effektive på verkstedet; mer jobb, sier Hatlen med glimt i øyet.

Han ser lyst på framtida.

- Etterspørselen kommer ikke til å gå tilbake de første åra. Som sagt, så vil nok markedet stabilisere seg. Så mye som 95 prosent av våre kunder er fra offshore og subseamarkedet, og her vil nok ikke markedet stoppe opp med det første. Noen prosjekter er nok på "hold" nå, men kommer etter hvert i gang.

Produktene til Miras Grotnes er vidtfarende. Kundene befinner seg sør i landet, i Malaysia, Polen, Storbritannia og i Brasil.

HMS

Miras Grotnes har høyt fokus på HMS. Det er fem år siden sist de hadde en skade. Sykefraværet ved bedriften var i 2008 ned mot en prosent, og i nye lokaler er dette fokuset beholdt.

- Vi skjerper oss ytterligere i de nye lokalene og er nå etter første halvår nede på 0,4 prosent. Vi er mer nøye med renhold, og vi har også renseanlegg for både det indre og det ytre miljøet, sier Knut Hatlen.

En hund etter jakt

Når Miras Grotnes-sjefen skal slappe av, trener han jakthunder.

Sin første fuglehund dresserte Knut Hatlen som 13-åring, og siden har han hatt fuglehund. Ikke nok med det, han har dressert og avlet fram gode eksemplarer av arten i kennelen Blå vegen.

- Det har blitt noen kull opp gjennom åra, og det har gått stort sett veldig bra med dem. Det har blitt mange jaktchampions, sier Hatlen, som understreker at han ikke avler i konkurranseøyemed.

- For meg er det viktigst å få en så god jakthund som mulig, sier Hatlen. Han bruker hund, jakt og fiske som avkobling.

- I en stressa hverdag i yrkeslivet er det greit å ha noe å roe seg ned med. Jakt og fiske er ypperlig i så måte, og det har blitt noen gode

gutteturer, sier Hatlen, som sprer opplevelsene året rundt: første uka i juli er det fast tur på laksefisking i Tana sammen med en kompis. I oktober er det tid for storfugljakt-tur til Sverige med en fast gjeng, og når det nærmer seg jul er det rådyrjakt i Trøndelag som gjelder.

"I en stressa hverdag i yrkeslivet er det greit å ha noe å roe seg ned med. Jakt og fiske er ypperlig i så måte"

Knut Hatlen
Miras Grotnes AS

Ellers brukes naturen mye til å trene hundene i, og Hatlen understreker at man faktisk får de beste jakthundene ved å av og til slippe fra seg rykene – ikke ved å skyte flest mulig.

Hatlen konkurrerer også med hundene sine, og oppnådde for fire år siden en 2. plass i NM-finalen.

- Det er den beste plasseringa jeg har fått. Det er selvfølgelig artig å få premie, men det viktigste er det gode miljøet, understreker han.