

Gule Sider



INFORMASJONSAVIS FOR MO INDUSTRIPARK

NR. 3 – 2018

Prosjektpartnere: F.v. Andreas Inselseth, KPH; Johnny Vangen, SMA; Per Johan Høgberg, Celsa Armeringsstål; Sten Solum, NorFraKalk; Ellen Myrvold, Alcoa Mosjøen; Simen Valåmo, Alcoa Mosjøen; Frode Johan Berg, Elkem Rana; Jan Gabor, Mo Industripark AS.



Lanserer CO₂-hub Nordland og får millionstøtte til CO₂-fangst og -lagring

Prosessindustrien i Nordland samler seg nå i et felles arbeid med CO₂-håndtering. Bedriftene har fått innvilget seks millioner i støtte fra Gassnova og det nye Climit-Demo programmet. Side 4-5

Pionerbedrift fyller 25 år, side 6 og 7 | Han har jobbet i Rana Gruber i 50 år, side 8 og 9

Industrien på jakt etter arbeidskraft, side 10 og 11 | Ny leietaker i Mo Industripark, side 17 | Går Norge på langs, side 18 og 19

Nordens lengste lagerhylle!

Vi er en nordnorsk samarbeidspartner og leverandør av utstyr og forbruksvarer til industri, bygg/anlegg og offshore.

TOOLS

TOOLS Løvold AS

Koksverksgt. 1, 8622 Mo i Rana
Tlf. 75 12 66 00 | www.lovoldas.no

Moderne verksted

Vi produserer, kontrollerer og sertifiserer alle typer wire- og løfteredskaper. I tillegg utfører vi analyser, design og produksjon av marinforankring.

Løvold®

Kvalitet i alle ledd

Klinkerveien 6-8, 8006 Bodø
Tlf. 75 50 44 00 | www.lovoldas.no

TESS®

SLANGER - TJENESTER - DVHP

Avd. Tess Mo Industripark E-post rana@tess.no

Tlf: 75 13 63 00 • Fax: 75 13 63 01

24 t vakttelefon: 962 26 796 • www.tess.no

AEO

AEO NORDLAND AS
aeonordland@aeo.no
www.aeo.no

24t vakt-telefon

Tlf.: 75 12 00 00
Faks: 75 12 08 91
Mo i Rana: 416 78 303

CIRCLE K

DNB

Bank fra
A til Å



Leder av Arve Ulriksen
styreleder NHO Nordland og adm.dir Mo Industripark as

Farlige skattesignaler

Det er med stor interesse jeg de senere år har fulgt med på hvordan sjømatnæringen investerer og «bygger Norge». Vi kan være stolt av hvordan fiskeri- og havbruksnæringen har vært forutseende og hvordan den har grepet muligheten til å gjøre Norge til verdens fremste sjømatnasjon. Det meste av investeringer finner sted i områder som ellers ville vært preget av stagnasjon, fraflytting og nærmest avvikling, hadde det ikke vært for sjømatnæringens investeringer. I den nordlige landsdelen bør vi med stor forventning se frem til fortsatt vekst, økte investeringer og nye muligheter. Særlig hvis næringen gis anledning til å vokse.

Stor investeringsvilje

Oppdrettsnæringen har i dag kunnskapen, erfaringen, miljøstandarden, en bærekraftig ivaretagelse av fiskebestander kombinert med en svært gunstig arealsituasjon. Like viktig: Vi har selskaper og eiere som står klare til å satse.

Nødvendig og tidsmessig passende for nasjonen som kan forvente reduserte petroleumsinntekter til statskassen fremover. Markedspotensialet for sjømat er enormt, men under 2% av verdens matkonsum er i dag sjømat, til tross for at det kanskje er klodens mest bærekraftige matproduksjon.

Feil fokus

Noen ganger lurer jeg på om Stortinget har sett det samme «lyset» som meg eller om det er noe jeg har misforstått? Som et unntak har Stortinget de siste par ukene brukt svært mye tid på fiskeripolitikk. Denne gangen med utgangspunkt i hvordan staten kan skatte- og avgiftsbelegge næringen i langt større grad enn hva som er tilfellet i dag. Med andre ord ligger ikke fokuset på hvordan nasjonen kan tilrettelegge for å nå regjeringens og det samme Stortings ambisjon om å fremme mulighetene for økt verdiskaping i fiskeriene.

Nye belastninger i et svingende marked

Oppdrettsnæringen har gjort det svært godt de siste årene. Slik har det ikke alltid vært. En nær 100% eksportorientert og konkurranseutsatt næring lever på markedets vilkår. Priser og eksportbetingelser varierer, noe oppdrettsnæringen har mer erfaring med enn noen andre. Jeg vil imidlertid anmode politikere som sliter med å registrere slike svingninger mot å være vaksom i sin politikkutforming da enkeltvedtak kan påføre kystnorge og fiskerinæringen varige skader.

Jeg vil anta at både eiere og ansatte i fiskerinæringen i disse dager er nokså bekymret med henhold til hva en kan vente seg fra den nye antydde meny av skatter og avgifter. Stortinget vedtok tidlig i juni at blant annet grunnrenteskatt skal utredes av et partssammensatt utvalg. Det kjempes for å innføre arealavgift og produksjonsavgift for oppdrettsnæringen. Belastninger som neppe fjernes i situasjoner hvor markedene svikter og priser faller. I juni har eksempelvis næringen hatt et prisfall på laks på kr. 20-25 pr. kg. Vi skal ikke mange årene tilbake hvor vi hadde en situasjon med en laksepris nede på kr. 16 pr. kg. Særlig bør Stortinget huske at i 2014 var Russland vårt største marked for fisk både i volum og kroner. Et marked som over natta ble stengt. Er dette allerede glemt?

Skatte- og avgiftskrig

Dessverre synes det ikke som at kystnorges media (med unntak for et par bransjeaviser) har fått med seg at noen sentrale politikere går til skatte og avgiftskrig mot oppdrettsnæringen. Jeg synes kyst- og Nord-Norge må melde seg på i debatten. Både landsdelen og nasjonen forøvrig bør i det meste stille spørsmålet om de kommende skattegrep er tjenlig, og i så tilfelle for hvem. For første gang ser vi at vi også i Nord-Norge har fått på plass robuste kapitalmiljø, hvorpå de fleste kommer fra fiskerinæringen. Miljø som har lokal styring og eierskap og som investerer og skaper arbeidsplasser langs kysten.

Det er et paradoks at mange av våre politikere ikke evner å glede seg over at den private kapital nå også har beveget seg utenfor Oslogryten. Jeg registrerer at innen andre næringsgrener i mer sentrale strøk som eksempelvis shipping, eiendom med flere, utviser ikke de samme politikerne den samme skatte- og avgiftsentsiasmen. Da stiller man seg jo spørsmål om hvorfor det er slik.

Kvalitet og konkurranseevne

Med begge beina plantet i norsk industriproduksjon merker jeg hver dag at vi blir målt på kvalitet og konkurranseevne.

Slik skal det være. Likevel er det nødvendig å minne noen politikere om hvor viktig det er å legge til rette for gode og langsiktige rammevilkår, slik at vi kan utnytte våre komparative fortrinn. Hos oss er hele vår virksomhet basert på tilgang til og nærhet til råvarer og fornybar energi.

Mange er ikke klar over at flere av bedriftene i Mo Industripark leverer varer, tjenester og råstoff i form av smolt blant annet til fiskeriene på Helgeland og langt utover regionens grenser. Med andre ord vil også disse selskapene kunne rammes dersom rammevilkårene for fiskeri- og havbruksnæringen endres til det verre, slik det nå foreslås.

For fiskerinæringen er vår unike kystlinje naturlig nok arenaen for det meste av verdiskaping. Min oppfordring til politikerne som nå fronter et nytt skatteregime som vil være svært belastende for næringen dersom den vedtas om å trø varsomt. Hvis ikke kan det føre til at en overivrig skatte- og avgiftslyst får våre lokale eiere innen særlig havbruk til å vurdere salg av sin virksomhet eller fatte større interesse for sjøareal utenfor landets grenser.

GULE SIDER, informasjonsblad for disse bedriftene:

AGA Kantinedrift og Catering AS, AVANTI engineering AS, Byggservice Rana AS, Celsa Armeringsstål AS, Glencore Manganese Norway AS, Elkem Rana AS, Harsco Metals Norway AS, Helse & Sikkerhet SA, Industrijprosjekt AS, Inventum RTD AS, Itet AS, KIS Nord AS, avd. Mo, Kunnskapsparken Helgeland AS, Miljøteknikk Terrateam AS, MIP Regnskapsservice AS, Miras Solution AS, Mo Fjernvarme AS, Mo Industripark AS, Mo Industritransport AS, MOMEK Group AS, MoTest AS, OpusCapita AS, PricewaterhouseCoopers AS, Rana Gruber AS, Rana Industriterminal AS, Rana Utviklingsselskap AS, Ranfjord Fiskeprodukter AS, Relacom AS, Siemens AS, Industry Solution Division, SINTEF Molab AS, SMA Mineral AS, TESS Rana AS, T. T. Kran og industrielt vedlikehold AS, ID Reklame, Østbo Rana AS.

I redaksjonen MIP Info:

Ansvar. utgiver:
Arve Ulriksen
Jan Gabor
Tonje Nermark

Tekst, foto og design:
Mye i Media AS, MIP as

Trykk: ID Reklame

Tips til Gule Sider kan sendes til:
tonje.nermark@mip.no





Partnerbedrifter, prosjekteier Mo Industripark AS, prosjektleder SINTEF, Kunnskapsparken Helgeland og Gassnova under Kick-offen.
 1. rekke f.v.: Jørild Svalestuen, Gassnova; Per Johan Høgberg, Celsa Armeringsstål; Kristin Giske Lauritsen, Sintef; Ellen Myrvold, Alcoa Mosjøen.
 2. rekke f.v.: Anette Mathisen, Sintef; Monica Paulsen, Kunnskapsparken Helgeland (KPH) og ACT; Eli Hunnes, Sintef Helgeland; Tone Jacobsen, KPH; Jan Gabor, Mo Industripark AS; Alf Tore Haug, Elkem Rana.
 3. rekke f.v.: Johnny Vangen, SMA; Sten Solum, NorFraKalk; Hans Aksel Haugen, Sintef; Andreas Inselseth, KPH; Karl Anders Hoff, Sintef; Frode Johan Berg, Elkem Rana; Simen Valåmo, Alcoa Mosjøen.

Lanserer CO₂- hub Nordland og får millionstøtte til CO₂-fangst og -lagring

Prosessindustrien i Nordland samler seg nå i et felles arbeid med CO₂-håndtering. Bedriftene har fått innvilget seks millioner i støtte fra Gassnovas CLIMIT-Demo program.

– Nordland har verdens grønneste prosessindustri, men vi hviler ikke på laurbærene av den grunn. CO₂-fangst,

utnyttelse og lagring gir muligheter for ny næringsutvikling og betydelige reduksjoner i klimagassutslipp, sier Jan Gabor, markedsdirektør i Mo Industripark AS. En fjerdedel av de globale klimagassutslippene kommer i dag fra industri. I følge Det Internasjonale Energibyrået må CO₂-fangst og -lagring, såkalt CCSU ("Carbon Capture Storage and Utilization"), stå for halvparten av utslippkuttene globalt. Norsk Industris

veikart for prosessindustrien legger også avgjørende vekt på fangst og lagring av CO₂ som et nødvendig virkemiddel for å nå Paris-målene.

Utslippskutt er målet, samarbeid er suksessfaktoren

Prosessindustrien i Nordland har fått seks millioner kroner i støtte fra Gassnova for å gjennomføre en studie av CO₂-håndtering i

regionen. Målet er å kartlegge hvordan CO₂ fra ulike punktutslipp kan fanges og lagres. Prosjektet bygger videre på en kartlegging som ble gjennomført i 2017, der det ble påvist at regionen har flere fortrinn som kan muliggjøre CO₂-håndtering. Ett av fortrinnene er nærheten mellom ulike industrivirksomhet.

Mo Industripark AS er prosjekteier og har i samarbeid med bedriftene drevet frem søknaden basert på et ønske om å adressere klimagassutslippene – i fellesskap. SINTEF har utformet søknaden og er prosjektleder. I tillegg har prosessindustribedriftene, leverandører og kompetansemiljø m.fl. nylig gått sammen i Arctic Cluster Team, en ARENA-klynge som skal skape nye bærekraftige industrielle løsninger for Nord-Norge, Paris og hele verden.

Partnerne i CO₂-prosjektet er Alcoa Mosjøen, Elkem Rana, Elkem Salten, Celsa

Armeringsstål, Ferroglobe Mangan Norge, SMA Mineral, NorFraKalk, Norcem Kjøpsvik, Olje- og gassklynge Helgeland og Mo Industripark AS.

– Skal vi gjøre produksjonen klimanøytral, er fangst og lagring av CO₂ en viktig retning å jobbe videre med, sier styreleder i ACT, Trond Sæterstad.

– Samtidig mener vi CO₂ kan brukes som råvare til eksempelvis metanolproduksjon eller innsatsfaktor i annen industri. Slik kan vi få ytterligere verdiskapning i regionen, tilføyer han.

Tar regjeringens signaler på alvor

I revidert nasjonalbudsjett har regjeringen anbefalt å videreføre arbeidet med transport og lagring av CO₂. Prosessindustrien i Nordland tar regjeringens signaler på alvor. – Prosessindustrien i Nordland ligger langt

framme på sirkulær økonomi, vi henter energien vår fra fornybare kilder og vi er verdensledende på klima og miljø. Da er det naturlig at vi også ser på og prøver å utnytte de unike mulighetene for CO₂-fangst og lagring som vi har i vår region, uttaler Kathrine Næss, verksdirektør ved Alcoa Mosjøen, og en av drivkreftene bak prosjektet.

Kostnadseffektive løsninger

– Gassnova gratulerer Mo Industripark AS og prosjektpartnere med tildeling fra CLIMIT til prosjektet «CO₂-hub Nordland». Dette er et viktig prosjekt for prosessindustrien og for Norge. Prosessindustrien i Nordland har gjennom sitt «Veikart for CO₂-håndtering fra regional prosessindustri i Nordland» pekt på karbonfangst og lagring (CCS) som et viktig alternativ for å redusere sine CO₂-utslipp til atmosfæren. Prosjektet «CO₂-hub Nordland» fokuserer på å utnytte synergier mellom bedriftene i industriklyngen, noe som kan være mer kostnadsoptimalt enn å etablere separate løsninger for hver bedrift. Gjennom prosjektet har prosessindustrien mulighet til å få viktig kunnskap om de mest velegnede og kostnadseffektive løsningene for varig fjerning av CO₂-utslipp fra deres anlegg. På vegne av CLIMIT, ser jeg frem til å følge opp dette interessante og spennende prosjektet, sier seniorrådgiver teknologi, Jørild Svalestuen ved Gassnova.

Vil realisere innovasjoner

Elkem er en av pådriverne i prosjektet. – Elkem har langsiktige målsetninger om å ta grep lokalt sammen med de andre industribedriftene. Vi er definitivt glade for å være med i prosjektet, og et slikt prosjekt er helt avhengig av et godt samarbeid, sier konserndirektør for energi- og klimaprojekter, Alf Tore Haug.

SINTEF har også store forventninger til dette prosjektet og muligheten til å etablere CO₂ håndtering og redusert karbonavtrykk fra prosessindustrien i Nordland.

– Norsk prosessindustri har et stort fortrinn ved at det brukes vannkraft der industri i utlandet i stor grad er basert på kraft fra fossile kilder, men dette er i endring. Karbonavtrykket i selve produksjonsprosessen blir viktigere og viktigere. CO₂-fangst i prosessindustrien henger nært sammen med økt energiutnyttelse og integrering av nye teknologier som kan skille ut CO₂ før det slippes ut. På disse områdene er SINTEF verdensledende og vil sammen med industrideltagerne kunne realisere innovasjoner som virkelig kan gjøre en forskjell, sier Jack Ødegård, forskningsdirektør i SINTEF Industri og styreleder i SINTEF Helgeland og SINTEF Molab.

Markedssjef Grete Henriksen og daglig leder Jens Rønning i Miljøteknikk Terrateam gleder seg over 25 år med en rivende utvikling i bedriften.

Pionerbedrift fyller 25 år

Miljøteknikk Terrateam feirer 25 år, og har gjennom banebrytende arbeid vokst til å være en nasjonal og internasjonal aktør innenfor miljøteknologi. Bedriften satser videre, og har nylig søkt om forlenget og utvidet konsesjon for behandling, deponering og gjenvinning av avfall.

18. juni var det 25 år siden det ble startet behandling og deponering av såkalt farlig avfall i Mofjellet Berghaller og mye har skjedd siden den gang.

– Det har vært et kjempeeventyr. Vi har vært i utvikling hele veien, det har vært en utrolig spennende bedrift å jobbe i, sier markedssjef Grete Henriksen. Hun har vært med helt siden oppstarten i 1993, og var daglig leder i en periode før Jens Rønning overtok i 2015.

Miljøteknikk Terrateam har per i dag tillatelse til å behandle og deponere et volum på inntil 100 000 tonn per år. Den eksisterende avtalen er i ferd med å utløpe, og 31. mai søkte bedriften Miljødirektoratet om ny tillatelse. Det er strenge krav som skal oppfylles for å være sikker på at avfallet behandles på en forsvarlig måte.

– Det har vært et veldig omfattende arbeid, spesielt de siste to årene, blant annet å dokumentere tettheten i fjellet. Vi har leid inn ekstern kompetanse for å bistå oss i arbeidet. Vi har jo hele tiden visst at vi har et tørt og stabilt fjell, men alt skal dokumenteres i henhold til deponiforskriftene. Vi har blant annet har boret brønner og kjørt permeabilitetstester, altså testet gjennomtrengeligheten i fjellet, forteller Grete Henriksen og Jens Rønning.

Framsynt entreprenør

Det var entreprenøren Nils Harald Øijord som i sin tid var framsynt og så mulighetene for å behandle og deponere forurenset masse i de nedlagte gruvene i Mofjellet. Deponier i stabilt fjell påvirkes ikke av vær, vind og øvrige forhold, noe som gir større trygghet og flere miljøfordeler.

Øijord & Aanes Entreprenørforretning AS begynte med tilrettelegging av Mofjellet Gruber og fikk godkjenning til å benytte gruvegangene til deponi.

I 1989 startet Terrateam Norsk Miljøteknologisk Senter AS med forskning og utvikling av metoder, samt søknad om tillatelse fra myndighetene. Dette ble gjort i samarbeid med Øijord & Aanes. Det første store prosjektet var oppryddingen av den forurensete tomta til nedlagte Norsk

også et effektivt anlegg for behandling av oljeforurensete jordmasser.

Eneste i Norge

Miljøteknikk Terrateam tar også imot forurenset vann. Dette benytter de i prosessene sine i stedet for rent vann. Det forurensete vannet kommer i hovedsak fra kunder innenfor offshoresektoren. Dette vannet kan ikke slippes ut men må behandles og deponeres.

– Det er et ganske unikt deponi. Du finner ikke mange slike rundt i verden. For den lokale industrien er det et kjempefortrinn å ha et slikt deponi umiddelbar nærhet. Vi har et veldig godt samarbeid men mange av industriaktørene i regionen, og det har vært svært mye fokus på gjenvinning og grønn industri særlig de siste årene, forklarer Jens Rønning.

Økende gjenvinning

Rønning forteller at mengden behandlet materiale er fordoblet de siste fem til seks årene og Miljøteknikk Terrateam har kunder både i Sverige og Norge. Viktige kunder i Mo Industripark er Celsa Armeringsstål, Elkem Rana og Ferroglobe Mangan Norge.

Miljøteknikk Terrateam har et eget anlegg hvor filterstøvet fra Celsa Armeringsstål blir pelletisert, dette for å få det transporterbart. Filterstøvet har høyt innhold av metaller, særlig sink. Pelletsen sendes videre til blant annet Tyskland hvor metallene blir gjenvunnet. Dette utgjør omlag 10 prosent av aktivitetsvolumet for Miljøteknikk Terrateam. I tillegg forskes det på andre muligheter for gjenvinning for lokal industri.

– Det er ikke et mål i seg selv å putte mest mulig inn i fjellet. Vi har et ønske om å gjenvinne så mye som mulig. Vi bruker mye ressurser til forskning og utvikling, og vi tror veksten vil komme innenfor gjenvinning i framtida, sier Rønning.

I Norge er NOAH den største og eneste konkurrenten til Miljøteknikk Terrateam. NOAH er ti ganger større, og selskapet er eid av Bjørn Rune Gjelsten. NOAH, som skal være et nasjonalt behandlingsanlegg for farlig avfall, hadde en klar fordel av å bli bygd opp som statlig virksomhet, mens Miljøteknikk Terrateam ble bygd opp i privat regi.

Vakumsugebiler

Miljøteknikk Terrateam har i tillegg vakumsugebiler hvor det gjøres en omfattende jobb hos smelteverkene i industriparken. Blant annet når de har stans på ovnene, så er selskapet inne og rengjør på en rask og effektiv måte. Dette bidrar til at nedetiden kan bli så kortvarig som mulig. Bedriften utfører også oppdrag for bedrifter og privatkunder utenfor industriparken.

Jubileumstur

Da Miljøteknikk Terrateam fylte 20 år, ble det feiret ved at alle ansatte med partnere dro på jubileumstur til Riga. I år er det imidlertid ikke planlagt noen stor feiring hos bedriften, som i dag teller 27 ansatte.

– Vi er mest opptatt av tiårsintervallene, sier Grete Henriksen med et smil.

– Men når vi får godkjent den nye konsesjonen av myndighetene, og det regner vi jo med går i orden, da er det faktisk grunn til å feire litt, smiler Jens Rønning.



Slik var anlegget under oppstarten. Her sett fra veien rundt 1994.

Koksverk AS. Deponering i Mofjellet startet sommeren 1993.

– Man må jo bare berømme Nils Harald Øijord for at han så potensialet og satte i gang med noe helt annet enn det han hadde drevet med før, uttrykker Grete Henriksen.

I 1999 ble Terrateam Norsk Miljøteknologisk Senter AS og Øijord & Aanes Miljøteknikk AS fusjonert, og firmanavnet ble endret til Miljøteknikk Terrateam AS.

Unikt deponi

I dag har selskapet konsesjon for behandling av forurensete masser, produksjonsavfall og miljøskadelig materiale. Bedriften tar i hovedsak imot uorganisk avfall.

I bergrommene til Mofjellet Berghaller støpes stabiliserte og solidifiserte avfallsmasser inn som godkjent sluttbehandling. Her er



50 "steingale" år i Rana Gruber

– Hele mitt liv har jeg jobbet med det jeg synes er artigst, sier Børre Inge Nøst om alle årene ved planleggingsavdelingen til Rana Gruber.

Børre Inge Nøst var bare 17 år da han kom inn døra til Rana Gruber for første gang. Siden har han fulgt bedriften både gjennom krevende utfordringer og fantastiske oppturer i hele 50 år.

– Årsaken til at jeg har blitt værende her i Rana Gruber i 50 år er at jeg synes det er veldig interessant. Hele mitt liv har jeg jobbet med det jeg synes er artigst. Det har vært en utrolig utvikling, og jeg har gledet meg til å gå på jobb hver eneste dag, sier Nøst, som er tidligere gruve- og planleggingsjef - nå senioringeniør og konsulent.

Startet i Blåbærveien

Børre flyttet fra Herøy til Selfors sammen med familien da han var 13 år. Fire år senere, 2. juli 1968, fikk han jobb i planleggingsavdelingen til Rana Gruber, som

den gangen holdt til i en firemannsbolig i Blåbærveien, noe han har friskt i minne.

– Jeg husker godt da jeg ble ansatt. Jeg møtte opp på interessekontoret til Norsk Jernverk, som Rana Gruber den gang var en del av. Inga Andersen, som jobbet der, formante at "nå får du lønn, nå må du ikke sløse bort pengene dine", forteller han.

På planleggingsavdelingen fikk 17 år gamle Børre jobb som teknisk tegner, der han samarbeidet med to ingeniører om å tegne kart. Kvalifikasjonene han hadde med seg at han hadde bestått videregående og var flink til å tegne. Omgitt av dyktige folk ble unggutten inspirert.

– Jeg fikk jobbe nært med gruveingeniør Roar Jensen på bergteknisk avdeling. Han var en fantastisk fyr som gjorde meg interessert i gruvedrift og geologi, forteller Nøst.

På skolebenken

Unge Nøst innså fort at han måtte ha mer

utdanning dersom han ville videreutvikle seg innenfor faget. Men før han kunne bli bergingeniør, måtte han ha tre års praksis i gruva. Senere ble det også to år med geologi ved Universitetet i Luleå, som ble gjennomført som privatist samtidig med jobben i Rana Gruber og planleggingsavdelinga.

– Den gangen var jeg helt alene på planleggingsavdelingen i Rana Gruber, i dag er vi åtte, forteller han.

1991 var et av de mest utfordrende årene i Rana Grubers lange historie. For å sikre bedriftens eksistens ble det inngått en avtale med eieren, den norske stat, der ansatte og styremedlemmer i Rana Gruber AS fikk tilbud om å overta selskapet. Det førte til at Rana Gruber AS igjen ble et privateid selskap etter 46 år med statlig eierskap.

Børre Nøst var en av dem som kjøpte aksjer. – Utsiktene den gangen var at vi skulle klare å holde drift i tre år. Vi var forespeilet en styrt avvikling, slik at folk skulle få tid til å

finne seg et nytt arbeid.

Men slik gikk det ikke, til tross for at prisene lenge var på et lavmål.

– Egil Nordvik, som var direktør, var veldig flink med økonomistyring. Med smarte valg klarte han å holde oss flytende, forteller Nøst.

Gikk under jorda

I 1997 fikk Børre Nøst en telefon fra Kjell Gimse, lederen i prosjektgruppa i Rana Gruber. Selskapet hadde besluttet å åpne ei underjordsgruve, og Nøst ble spurt om han kunne ta ansvar for å «skaffe til veie» det som trengtes for å drive en gruve under jorda. Det takket han ja til.

– Jeg tenkte ikke så nøye gjennom det, men det var ei stor utfordring. Heldigvis hadde jeg flinke folk rundt meg i Rana Gruber, Direktoratet for mineralutvinning, Sintef og NTNU, som var på banen, foreller han.

Det var utfordrende tider til å begynne med, og mye nybrottsarbeid som skulle gjøres.

– Vi slet blant annet litt med at vi hadde vært litt for gjerrige på størrelsen på gruvegangene, slik at det ble vel trangt for trafikken. Men folk lærte seg trafikkreglene, og det gikk seg til. Heldigvis hadde vi hele tiden drift i dagbruddet, det har vært en betryggelse, konstaterer Børre Nøst.

Doktorgrad om gruva

Han fikk ansvaret som gruvesjef for den underjordiske gruva, det ble tøft samtidig som han hadde ansvaret for planlegging. – Men jeg hadde litt flaks. Steinar Ellefmo, som er professor ved NTNU, skrev på den tida doktorgrad om gruva. Å jobbe sammen med ham bidro til at utviklingen i gruva var veldig positiv. Han skal ha mye av æren for det, mimrer Nøst.

Til Grønland

I 2008 ble Rana Gruber kjøpt opp av Leonhard Nilsen & Sønner AS (LNS), noe som

har brakt gruvedriften opp på et nytt nivå. I dag arbeider Nøst mye opp mot eksterne myndigheter, direktorat og kommune, og hans solide erfaring er til god nytte under vurderingen av eksisterende og nye prosjekter. Jobben har også ført ham over til Grønland, der Rana Gruber og eieren siden 2008, LNS, drifter en rubingruve. – Jeg har vært mye på Grønland, der de ikke har noen erfaring i gruvedrift. Vi rapporterer direkte til selvstyremyndighetene, og det er store krav til dokumentasjon, forteller han. – Vi er fire personer som prøver å være til stede når det er behov, og ifølge plassjefen er det egentlig behov hele tiden, sier Nøst med et lite smil.

Snart pensjonist

Fra 1. august trapper han ned til 60 prosent. Når han går helt av med pensjon, vet han ikke ennå.

– Nå i startfasen skal jeg være med på planleggingen av ei gruve som skal være i drift om fem til sju år. Jeg skal være med ei tid framover, og skal bidra med litt kompetanseoverføring til nye ansatte, så får vi se hvor lenge jeg kan bidra, forteller Børre Nøst, som vil ta med seg sin interesse for gruvedrift og geologi også inn i pensjonisttilværelsen.

– Jeg er kanskje litt nerd. Jeg har jo vært på omtrent hver eneste vulkan i Europa. Jeg har vært med på mye, og har truffet mange interessante mennesker som jeg vil holde kontakt med. Og så har jeg hytte i Rødøy, og ikke minst barnebarn jeg skal være sammen med. Kanskje jeg klarer å få dem hekta på stein, så får vi se om de tar en utdanning i den retningen, avslutter Børre Nøst lurt.



Børre Inge Nøst har stor interesse for geologi og steiner. Her er en rubin fra gruvedriften på Grønland.

Må ha tilflytting for å kunne vokse

Omdømmebygging, planlegging og samarbeid for å rekruttere til riktig utdanning er blant det som skal til for å tiltrekke seg kompetent arbeidskraft, mener Celsa Armeringsståls personalsjef, Hans-Petter Skjæran.

Et ambisiøst investeringsprogram planlegger Celsa Armeringsstål AS å investere 295 millioner kroner fram mot 2025 for å øke produksjonskapasiteten. Ambisjonen er å øke produksjonen med 100.000 tonn, til 750 000 tonn stål i året. Bedriften øker derfor produksjonstida og bemanningen i produksjonen med ett skiftlag tilsvarende 20 nye ansatte. I tillegg trenger bedriften å erstatte 20 fagarbeidere hvert år i ti år.

– Som personalsjef i en høyteknologisk bedrift med behov for ansatte med ulik kompetanse, ser jeg større utfordringer. Det er positive utfordringer, men like fullt utfordringer, sier personalsjef Hans-Petter Skjæran.

Langsiktig

– På begynnelsen av 90-tallet var arbeidsledigheten i Rana på ni prosent. Nå er den på 1,7 prosent. Vi driver i en fartsfylt disiplin med et intensivt kompetansebehov på mange nivåer. Jeg ser ikke hvordan vi skal klare å vokse uten å få tilflytting, sier Skjæran, og tilføyer: – Bare for å etterfylle naturlig avgang trenger vi rundt 20 personer i året innenfor ulike fagdisipliner. Vi trenger primært prosessoperatører, automatikere og mekanikere, men mange i administrasjonen er også godt voksne. Spørsmålet er om vi klarer dette bare via lærlingeordninger. Det krever i alle fall et godt tilfang av søkere til lærlingejobber av god kvalitet.

Celsa er bare en av bedriftene i industriparken som har behov for kompetent arbeidskraft.

– Vi har et kontinuerlig behov for kompetanse. Det er alt fra metallurger til elektroingeniører, mekaniske ingeniører, it-ingeniører og fagarbeidere. Den totale pakken er at det må flere inn til Rana enn de som flytter ut. Det er en jobb som er langsiktig, og det er viktig legge en god plan, forklarer en engasjert Skjæran.

Vil ha samarbeid

I likhet med flere stemmer fra industrien og politikken som tidligere har tatt til orde for at større grep og samarbeid må til, mener Celsa Armeringsståls personalsjef at politikerne også må kjenne sin besøkelsestid og være visjonære når det gjelder alt fra avgiftparkering i sentrum til barnehagetomter.

– Det er nødvendig med et samarbeid mellom kommune, fylkeskommune og industrien for å tilrettelegge for riktige utdanningsmuligheter, og vi må løfte opp merkevaren Nord-Norge, Helgeland og Rana. Det handler om å bygge omdømme og attraktivitet, sier Skjæran, som påpeker at vi alle må tenke på oss selv som ambassadører både for byen og landsdelen med bruk av "munn-til-munn-metoden".

– Vi har en fantastisk og stolt industrikultur, og arbeidsplasser som er fremst i nasjonen innenfor sitt område. Men det er klart at det er en historie som må fortelles nå nytt og på nytt og fra mange vinkler. Det tar også tid å endre på forestillingene om industrien. Dagens versjon av industri er helt annerledes enn i 1955, både når det gjelder kompetansebehov og når det gjelder miljø, sier Skjæran, og understreker:

– Vi lager verdens reneste stål. Vi har stikkontakten rett i kraftverket. Vi har avansert filterteknologi til å rense avgasser. Rammekonsesjon vår er på utslipp av 16 kilo kvikksølv i året, men vi ligger på fire til fem. I 2006 var den på 150 kilo i året. Bare Celsa alene har investert 515 millioner kroner i løpet av siste tiårsperiode i miljø, energi og produksjonsteknologi, påpeker han.

Attraktive jobber

For å lokke til oss flere innbyggere mener Skjæran det er viktig å profilere det som er unikt i Rana-området. På lik linje med resten av Nord-Norge har Rana mye natur, men det som differensierer kommunen fra resten av Nordland er vår industriklynge.

– Jeg sier ja takk begge deler, sier Skjæran, og ramser ivrig opp mulighetene som ligger i å arbeide i industrien:

– Du får være i et miljø med høy puls og høye kompetansekrav, og vi har et internasjonalt miljø. Jeg skriver like mange mailer på engelsk som på norsk. Her i Celsa er det muligheter for utveksling, du har en fot i Barcelona og en i fjæra. Hvis du jobber i Celsa har du 400 kolleger lokalt og nærmere 9000 i Europa, reklamerer Skjæran.

Henvender seg til ungdommen

Celsa Armeringsstål har i dag, i likhet med flere av industribedriftene i parken, samarbeid med flere skoler, og har planer om å utvide samarbeidet for å rekruttere ungdommer.

– Vi er også til stede på jobbmesser for å treffe ungdommer. Dersom man satser på industri som karrierevei er man sikret en spennende jobb med mange muligheter, og erfaringer som med fordel kan brukes innenfor andre bransjer. Det er et solid stempel på CVen, sier Skjæran.

Bremsekloss

At Nordland fylkeskommune i fjor høst vedtok å legge ned VG2 industriteknologi er en bremsekloss for rekrutteringen til industrien, påpeker han. Elever som ønsker å gå industriell teknologi må enten bo i Mosjøen eller i Sandnessjøen. Han er usikker på om man får ungdommene til å flytte.

– Det er utfordrende, men vi må ikke gi opp. Vi må fortsette å snakke den saken uten at det fører til intern splid på Helgeland. Det er en enorm frafallsproblematikk blant hybelboere, og man må virkelig ha en spesiell motivasjon for å gå på skole i nabobyen. Det er klart at fylkets vedtak på mange måter har vært med på å øke transporten av unge ut av Nordland. Det er kjempeviktig at fylkeskommunen har et utdanningstilbud som er i tråd med næringslivets behov, konstaterer Hans-Petter Skjæran.

– Det tar tid å endre på forestillingene om industrien. Dagens versjon av industri er helt annerledes enn i 1955, sier personalsjef Hans-Petter Skjæran i Celsa Armeringsstål AS.



Arctic Circle Data Center har lansert sin norskutviklede skytjeneste

Den 23. april kunne ACDC endelig «trykke på knappen» etter flere års målrettet arbeid, og den nye skalerbare og kostnadseffektive skytjenesten deres er nå tilgjengelig for alle som har behov for virtuelle IT ressurser.

Selv om det var en stor dag for selskapet da de har jobbet hardt med dette i lang tid, har de hatt en nøktern tilnærming så langt til at tjenestene deres nå er ute på det åpne markedet.

– Vi har ikke markert lanseringen med brask og bram. Det er helt bevisst da vi ønsker en myk start for å være sikker på at det vi leverer er best mulig. Men, nå er vi oppe og går med basistjenester. Det vil si at bedrifter kan utnytte vår fleksibilitet med skybaserte dataressurser for å få en løsning tilpasset hver enkelt bedrifts behov, sier markedssjef Stein Erik B. Myhre.

Konkurransetrinn

Ved å leie IT ressurser i stedet for å kjøpe selv får man en moderne, kostnadseffektiv IT løsning, man slipper tunge investeringskostnader på utstyr, det er mulig å opp- eller nedskalere ressursene etter behov og man slipper kostnader ved kjøp eller innleie av spesialkompetanse. – Denne løsningen gir bedrifter mulighet til å komme i gang forttere med utviklings- og forbedringsprosjekter basert på virtuelle ressurser. Teknologier som stordata-analyser, maskinlæring, virtuell- eller utvidet- virkelighet er noe som blir stadig mer aktuelt for både industrien og andre næringer om de skal kunne holde seg konkurransedyktige i fremtiden, forteller Myhre.

ACDC jobber også nå for å kunne tilby ytterligere tjenester innen kort tid. – Det neste blir replikering av lagring. Det er en digital tvilling/kopi av det man har lagret. Dette gjør man for å sikre drift som er særlig kritisk mot avbrudd. En digital tvilling er hele tiden oppdatert og plassert

på en annen lokalitet. ACDC har tre ulike lokaliteter for datalagring, hvor to av dem er i produksjon. Replikering av lagring vil være på plass innen et par måneder, forklarer Myhre.

Tett kontakt med kundene

I fremtiden vil de også åpne for kontainerbasert lagring og datadrift, noe som betyr at man får hver enkelt programvare til å tro at de tilhører en egen

server, mens de egentlig befinner seg i en kontainer som man kobler opp til en virtuell maskin.

– Vi har utformet en plan fremover og vi vil snart kunne levere flere tjenester, deriblant innsamling og analyse av stordata. Vi vet at lokale bedrifter ønsker å inngå samarbeid med oss for å samle data fra sensorer. Dette gjelder først og fremst industribedrifter, men det kan også være aktuelt for andre næringer med et lignende behov. Vi begynner dialogen med potensielle kunder allerede i neste uke. Formålet for disse bedriftene er å få en forbedret drift og en forbedret produksjon, forteller Myhre. ACDC har lagt vekt på enkle selvbetjeningsløsninger.

Dette gjør tjenestene mye mer tilgjengelige for kundene.

– Man kan skalere opp eller ned etter behov, og blir bare fakturert for det man faktisk bruker. En nettbutikk har for eksempel et annet behov for datakraft en vanlig mandag enn på Black Friday. Om man ikke har nok kapasitet mister man salg. Her kan man skalere opp denne dagen og skalere ned igjen etterpå. Våre betakunder har bidratt i utformingen av løsningene slik de er nå. De tilbakemeldingene vi har fått har gjort at vi legger oss ganske tett opp mot kundene, mer enn det som er vanlig. Alle kunder har tilgang til Slack, en type messenger-tjeneste man kan bruke om man har spørsmål. Her

vil også våre tekniske medarbeidere kunne besvare spørsmål.

Arctic Circle Cloud Services er først og fremst rettet mot det norske og nordiske markedet, men målet er å ekspandere globalt etter hvert.

Stolt

Mo Industripark as er største eier i ACDC, og administrerende direktør i MIP as Arve Ulriksen gratulerer ACDC med lanseringen. – Dette er virkelig en milepæl for ACDC men også for en av Norges største industriparker som nå har enda flere tjenester å tilby kunder og dermed er blitt enda mer konkurransedyktig. Behovet for digitale tjenester vil bare øke i takt med digitaliseringen. Med ACDCs tjenesteportefølje vil mange industribedrifter kunne løfte driften sin inn i den digitale tidsalderen og for eksempel få enda bedre kontroll med material- og energistrømmer, og utslipp. Jeg er stolt over at vår mangeårige strategiske satsing på datasenter nå begynner å materialisere seg til kommersielle fremtidsrettede tjenester. All honnør til Jan Erik Svensson og hans etter hvert voksende team av dyktige medarbeidere som har stått på over mange år og som nå offisielt er over i driftsfasen, uttaler Ulriksen.

Miljøvennlig skytjeneste

Det er attraktivt å lagre data i Norge. Det regnes for å være et fredelig land, trygt, har få geologiske utfordringer og er gunstig med tanke på miljøet da energikilden er grønn vannkraft. Dette er et av ACDCs konkurransefortrinn. I tillegg er tjenestene deres basert på åpen kildekode. Dette gir en transparent og sikker basis for løsningen og ACDC tror community-baserte løsninger gir bedre kvalitet og pris i det lange løp. – Vi har en komparativ fordel på miljøsidene ved at løsningen vår er basert på vannkraft, og vi har designet det slik at systemet er tilrettelagt for varmegjenvinning. Nå vil vi at bedrifter i regionen skal få benytte seg av våre skytjenester. Det kommer en voldsom digitalisering i alle sektorer fremover, og tilgang til virtuelle ressurser, slik vi tilbyr, er basisen i mye av den jobben som må gjøres. Vi er fornøyd og stolte over å ha designet denne løsningen, og håper markedet vil ta den godt imot, avslutter en fornøyd markedssjef i ACDC.



Fv. daglig leder i ACDC, Jan-Erik Svensson, seniorutvikler Stian Brandt, salgs- og markedssjef Stein Erik Blichfeldt Myhre og driftssjef Dag Gjetrang.

Full fart og innsats fra start i årets Celsastafett, som vokser fra år til år.



Celsastafetten – en fest for alle

Noen er med for å vinne, andre er mest opptatt av å delta og å ha det gøy. Med ny deltakerrekord for fjerde år på rad er Celsastafetten blitt en folkefest, der alt fra direktør til operatør stiller opp for sin bedrift.

– Vi er ikke med for å vinne. Målet vårt er kanskje først og fremst å få dem som ikke løper til vanlig med på stafetten. Vi ser at Celsastafetten får folk i aktivitet. Parkeringsplassen i Klokkehagen har vært full om ettermiddagene fordi folk er ute og trener til Celsastafetten. Det er artig, sier stafettgeneral Rolf-Arne Hanssen hos arrangøren Celsa Armeringsstål BIL.

Varierende ambisjoner

Celsa Armeringsstål har åpenbart lyktes med å få folk i aktivitet i egen bedrift, og stilte med hele sju lag under årets stafett, som ble arrangert lørdag.

– Vi topper ikke noe lag, men prøver å fordele våre beste ut på våre sju lag, slik at vi har gode ildsjeler med på mange lag, forteller Hanssen.

127 lag stilte til start i år og 48 enkeltløpere, totalt cirka 1050 løpere. Mange bedrifter fra Mo Industripark har deltatt hvert år, og mens utøverne fra Celsa Armeringsstål er mest opptatt av å være med, har andre lag høyere ambisjoner. Elkem Rana løp i år inn til en knallsterk andreplass på Mix Stafett, bare seks sekunder bak vinneren, Rehabiliteringstjenesten. Laget slo sin egen rekord fra 2016 med hele fire minutter.

Fikk drahelp

Elkem Ranas lag har i år fått drahelp av Benedicte Stien Schreiner og Emil Sorsell, som bedriften er sponsor for. Sorsell løp for øvrig også for Oksskolten IL, som vant klassen for stafett idrettslag. Elkem Ranas lag, som har trent en god del sammen før stafetten, løp sterkt hele veien,

og lå på fjerdeplass før Sorsell og Schreiner satte inn støtet på sjette og sjuende etappe.

Innfridde nesten alle mål

– Vi er veldig fornøyde. Vi hadde som mål å gjøre det så bra som mulig, og klarte å innfri målene – bortsett fra å løpe under 50 minutter, forteller Eivind Sorsell, deltaker på laget og for anledningen oppnevnt som sjef for utholdenhetstreningen – ved siden av jobben som HMS-sjef.

Han lover at Elkem Rana kommer til å fortsette treningen framover.

– Vi skal være med på Trondheim Teammaraton, som en del av utfordringen fra konsernet. Der er jo målet å vinne, selvfølgelig, uttrykker Sorsell.

Han roser Celsastafetten som en fin bidragsyter til god helse og arbeidsmiljø.

– Vi merker jo på jobb at folk prater om treningsøktene og løpet og ser på det som noe positivt. Og det å trene og samles om ettermiddagene gjør noe med arbeidsmiljøet, sier HMS-sjefen.

Fra alle avdelinger

Ferroglobe Mangan Norge stilte med to lag i årets Celsastafett, og har hatt ambisjoner for førstelaget sitt. Der har det vært god, gammeldags uttaking om hvem som får være med. Målet har vært å slå fjorårets tid og plassering, som var henholdsvis 55 minutter og femteplass. Til det andre laget var det ingen krav, foruten å ha det gøy.

– Vi klarte å nå målet vårt, selv om vi ikke kom på pallen, sier Arvo Björk, leder for Ferroglobe Mangan Norges bedriftsidrettslag.

Han er strålende fornøyd med årets Celsastafett.

– Det som er artig er at vi har involvert alle, fra operatører til administrasjon, og verksdirektør Bjørn Ugedal er også med og løper. Det er litt sosialt, det hele, og det er artig å se at folk er i aktivitet. Jeg synes Celsa har gjort en kjempejobb som arrangør, understreker Arvo Björk.



Ferroglobe Mangan Norges bedriftsidrettslag har involvert alle til Celsastafetten, fra operatører til administrasjon, og verksdirektør.



Elkem Rana løp inn til en knallsterk andreplass i klassen Stafett Mix.



Celsa Armeringsstål stilte med hele sju lag i årets Celsastafett. Her er Morten Røberg fra Celsa adm Starz på vei mot målområdet på Revelen.



Leder i Båsmo Bridgeklubb, Kurt Ove Thomassen og NM-general Jarle Bogen setter stor pris på den økonomiske drahjelpen de har fått i forbindelse med NM i bridge. – Uten støtten vi har fått hadde ikke vi ikke klart å gjennomføre arrangementet, sier Bogen.

Sponsorstøtte til NM i bridge

For aller første gang er en ny type kortmaskin ble tatt i bruk i et nasjonalt mesterskap i bridge. Det skjedde da norgeseliten kom til Rana for å spille under NM.

Mo Industripark AS har sponset arrangøren, Båsmo Bridgeklubb, med en "Bridge + More"-maskin - et helt nytt konsept for gjennomføring av turneringsspill. En kortmaskin deler ut kortene til et spill, og mens dette spillet spilles, deler maskinen ut neste spill. Systemet kobles opp til et nettbrett, som styrer maskinen, slik at deltakerne får de riktige kortene. Resultatet tastes inn på nettbrettet, som sender dem til turneringsregnskapet.

– Dette er noe vi tidligere har vært nødt til å gjøre manuelt, og det har tatt enormt lang tid. "Bridge + More" er en revolusjon, sier leder i Båsmo Bridgeklubb, Kurt Ove Thomassen.

Viktige bidrag fra industriparken

NM i Bridge ble arrangert på Meyergården 10-13 mai, og har vært et stort økonomisk løft

for Båsmo Bridgeklubb, som i år fyller 50 år. Flere bedrifter i Mo Industripark har bidratt økonomisk for å støtte arrangementet: Celsa Armeringsstål AS, Ferrolobe Mangan Norge AS, Elkem Rana AS, Inventum RTD, Exela Technologies og Sintef Molab AS.

– Det er fantastisk at næringslivet stiller opp på denne måten. Uten støtten vi har fått hadde ikke vi ikke klart å gjennomføre arrangementet, sier NM-general Jarle Bogen i Båsmo Bridgeklubb.

Den største investeringen er de nye kortmaskinene, som koster 9000 kroner hver. Klubben har skaffet seg 12 av dem. Konseptet er så nytt at den danske produsenten var til stede under finalene for å forsikre seg om at alt går knirkefritt, i tillegg til å promotere produktet.

Stort arrangement

I tillegg til selve NM-finalene, ble det gjennomført en rekke sidearrangementer: Bridgelærerutdanning, en jubileumsturnering på kveldstid, en turnering for barn,- unge og nybegynnere, og nybegynnerkurs. Begge de sistnevnte var helt gratis å være med på. I forbindelse med NM-finalene har

bridgemiljøet i Rana satset sammen for å rekruttere flere unge spillere. Før mesterskapet hadde 600 elever på Helgeland fått undervisning i bridge, og 140 av dem hadde meldt seg på for å få undervisning og kurs i etterkant av skoletilbudet. – Å lære seg bridge er en stor fordel når du går på skolen. Du lærer deg å tenke mer strategisk, noe du ikke minst har nytte av i mattetimene, sier Bogen.

Stor oppmerksomhet

– I Mo Industripark er vi glade for å kunne sponse ulike aktiviteter, og bridge rettet mot barn og ungdom er et spennende alternativ for ungdommer som har lyst til å bruke hodet i kort og strategiske spill. Når vi har valgt å sponse Båsmo Bridgeklubb og Mo Bridgeklubb, håper vi dette kan bidra til å skape bredde i aktivitetstilbud til barn og ungdom, sier markedsjef i Mo Industripark AS, Jan Gabor. Det er rundt 10 000 aktive brigdespillere i Norge, og rundt 10 prosent av befolkningen har spilt bridge på et eller annet nivå. Da NM startet i oktober, deltok 1100 personer fra 247 lag.



Daglig leder Øyvind Brattland og staben i Haneseth Energi, er på jakt etter flere kolleger i et selskap i stadig utvikling.

Flytter inn i industriparken

Med tidoblet størrelse på verkstedet og kort avstand til kundene er Haneseth Energi godt fornøyd med å være på plass som ny leietaker i Mo Industripark.

– Vi ønsker å være en tjenesteyter i industriparken. Nå vil vi være mye nærmere, og vi kan tjene kundene på en bedre måte, sier daglig leder i Haneseth Energi, Øyvind Brattland.

Haneseth Energi AS, som inntil 2017 het Minikraft AS, har siden oppstarten i 2002 holdt til i lokaler leid av Rana Gruber på Storforshei. Fra juni er bedriften fullt operativ i de nye lokalene ved Rana Industriterminal, som de leier av Mo Industripark AS. Kontorene er bygd om og tilpasset bedriften, og det nye verkstedet måler hele 700 kvadratmeter, mens det forrige var på 70.

– Det er vemodig å flytte fra det gode miljøet på Storforshei, men flyttingen vil gi oss nye muligheter. Blant annet kan vi nå selv stå for monteringen av turbiner til kraftverk, i stedet for å sette denne produksjonen bort til underleverandører nede i Europa, forteller Brattland.

Ansetter flere

Haneseth Energi etablerte seg i sin tid som spesialist på bygging av småkraftverk, men har etter hvert gått bredere ut, og tar også oppdrag innenfor automasjon, høyspent og elektromekaniske tjenester. Kundene er spredt fra Mo Industripark til Rwanda i Afrika.

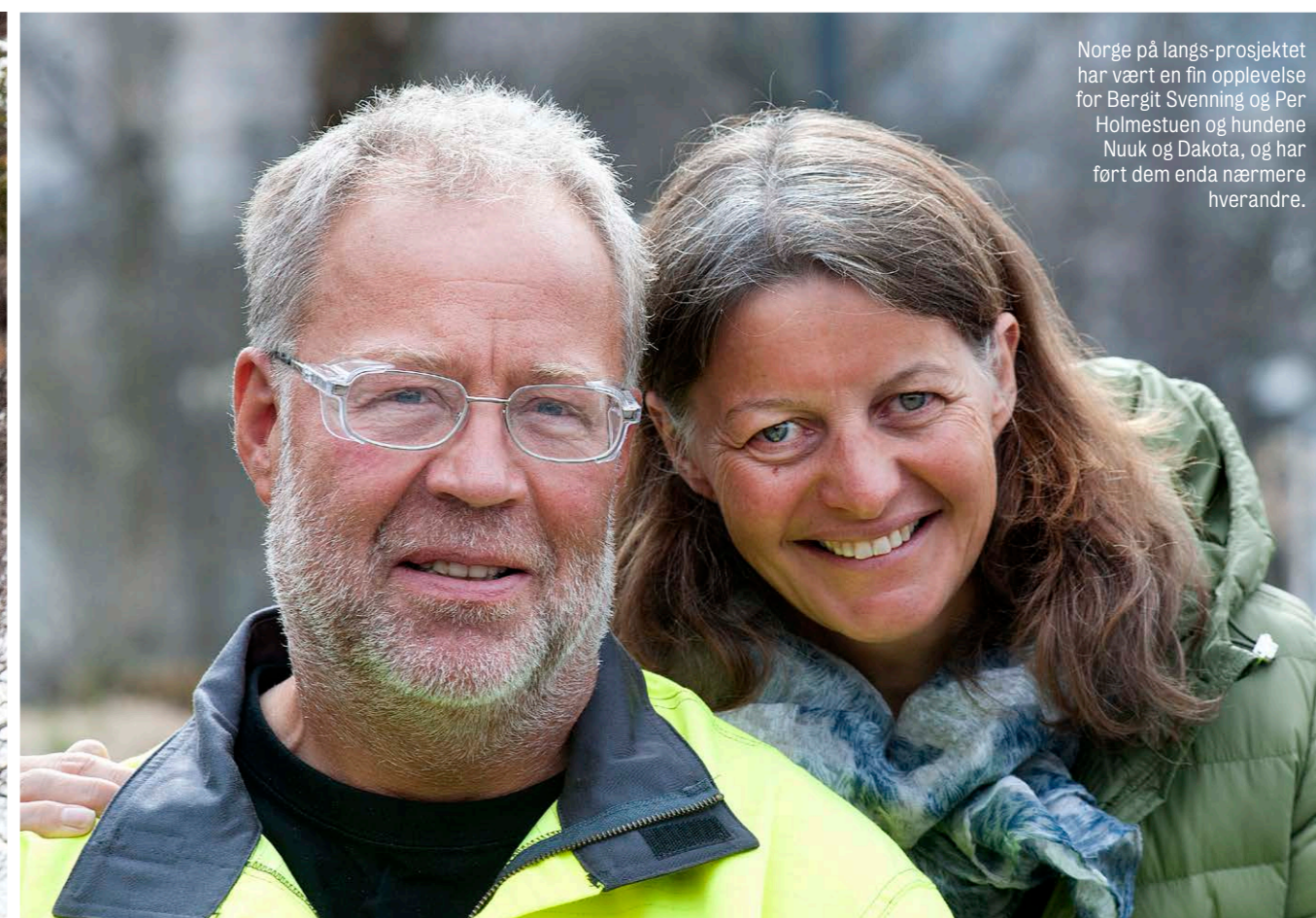
Nå satser bedriften på at de nye lokalene vil kunne bidra til å øke omsetningen, og er på jakt etter flere ansatte, i tillegg til de 11 som er der i dag.

Kniving om kompetanse

– Vi har fokus på elektromekaniske tjenester, ikke bare innenfor vannkraft, men også generelt. Vi har nylig ansatt Marius Pettersen, som er spesialist innenfor oppretting og lagerbytte. Han vil være et godt komplement til våre mekaniske tjenester. Vi er også på jakt etter ansatte som har kompetanse innenfor høyspent. Det kan være litt kniving om å rekruttere ansatte med riktig kompetanse, men vi regner med at de blir lettere nå som vi er nærmere sentrum, avslutter Brattland.



Det nye verkstedet til Haneseth Energi måler hele 700 kvadratmeter. – Flyttingen vil gi oss nye muligheter, sier daglig leder Øyvind Brattland.



Norge på langs-prosjektet har vært en fin opplevelse for Bergit Svenning og Per Holmestuen og hundene Nuuk og Dakota, og har ført dem enda nærmere hverandre.

Oppfyller drømmen – går Norge på langs!

Per Holmestuen, som jobber ved MIP Kraftnett, og kona Bergit Svenning ferierer ikke som alle andre. De har spart opp ferie og avspaseringsdager for å gå Norge på langs.

Ekteparet har delt opp den 250 mil lange turen i to etapper. De startet 19. februar i år med å sykle fra Lindesnes til Ljosland nederst i Setesdalen, derfra gikk turen videre på ski. 54 dager senere avsluttet de første etappe på Gjevsjøen Fjellgård

ved Snåsa. Med en lang første etappe unnagjort er planen for andre og siste etappe klar. Ekteparet legger opp til å bruke til sammen to måneder neste vår på å klare målet sammen med hundene Nuuk og Dakota. Turen har lenge vært en drøm for Svenning, som har gått med ambisjoner om å gjennomføre den i flere år.

– Jeg ble inspirert av Trond Berntsen da han gikk Norge på langs i 2003, og hadde lyst til å være med. Men da hadde jeg akkurat født min tredje sønn. Siden har jeg hatt lyst til å prøve. I år fylte jeg 50 år, og jeg tenkte

at jeg måtte gjennomføre turen før jeg ble for gammel. Nå er ungene blitt store, og alt ligger til rette, forteller Bergit Svenning.

Godt forberedt

Både Bergit og mannen har lang erfaring med å være ute på tur, og var godt forberedt til å tilbakelegge mange mil helt for egen maskin, til dels i øde områder. De er begge aktive turledere i Den Norske Turistforening, og har hatt utendørsarbeid i mange år. Holmestuen jobber til daglig som energimontør ved MIP Kraftnett, mens Svenning er driftsgruppeleder i Statnett

vår alder som skiller seg. Men vi har hatt et nytt prosjekt, en ny baby, sier Bergit med et lite smil.

Målsetningen med turen var å ha det bra – ikke være raskest eller gå lengst. Paret hadde satt seg mål for hver dag, og de holdt seg til planen om å gå kortere etapper i begynnelsen, og så øke på når kroppen hadde vent seg til å gå. Mot slutten av turen ble etappene lengre og i snitt gikk de cirka 2,5 mil per dag.

– Det skulle ikke gå på helsa løs. Vi hadde jo ferie, konstaterer hun.

Sprengkulde

Til tross for god planlegging var det ikke til å unngå at noen etapper ble ekstra utfordrende. Den første tida ble de møtt av Sibir-kulda, som la seg over landet i flere uker. Dette var samtidig som de tilbakela 14 dager uten dekning eller kontakt med folk. – Det var jo noen ganger jeg tenkte at jeg ikke kunne være helt god. Når det var dårlig vær og vi ikke så folk og ikke så løypa, da var det bare å trykke seg fram. Det ble ikke varmt før vi kom til Storlien. Samtidig førte kulda med seg fine farger og store naturopplevelser, forteller Per Holmestuen.

Kom nærmere hverandre

– Det å komme helt nedpå, å være i harmoni med meg selv og å bli kvitt stress i kroppen

var en fin opplevelse. Vi hadde det godt med oss selv. Når du er hjemme, har du 100 ting du skal gjøre i løpet av dagen. Vi skulle bare gå. Det er et enkelt liv på sin måte, forklarer Svenning.

– Jeg følte også at vi kom nærmere hverandre som par. Vi utviklet oss sammen og i lag med hundene. Nærheten til dem var fint å oppleve, sier hun.

Bergit og Per ligger godt foran skjema før del to av Norge på langs, og ser fram til nye opplevelser i naturen. Det er ikke første – og nok heller ikke siste gang de to drar ut på eventyr.

– Da jeg fylte 40 dro jeg til Grønland som montør på verdens lengste fjordspenn. I år som jeg har 50-årsjubileum går vi Norge på langs. Jeg gleder meg til jeg fyller 60, da må vi finne på noe nytt, sier Bergit Svenning, som har skrevet blogg fra turen. Hun håper også andre kan bli inspirert til å komme seg ut.

– Hvis jeg klarer det, som er en sånn frossenpinne, så klarer alle det, avslutter hun bestemt.

Du kan se bilder og lese Bergits turblogg på www.bergits.no



Tor Åge Haugum trives godt som driftstekniker på sin nye arbeidsplass, MIP Eiendom. – Det er en utrolig flott gjeng å samarbeide med.

Han skal ta vare på MIPs bygningsmasse og leietakere

Han har lang erfaring fra byggebransjen, men nå har Tor Åge Haugum på mange måter havnet på den andre siden av bordet, som nyansatt driftstekniker ved MIP Eiendom.

– Jeg gleder meg til å få en litt annen rolle enn før, med nye utfordringer, sier han.

Bred bakgrunn

Haugum, som startet i stillingen hos MIP AS 7. mai, har en variert erfaringsbakgrunn. Før han startet hos MIP Eiendom jobbet han som bas hos MBA Entreprenør AS. Han har også tidligere jobbet som bas for entreprenørfirmaet Hent. I tillegg har han vært ansatt i Notar som megler, og i Næstby Trevare AS i Mosjøen som byggeleder. Tor Åge har fagbrev og praksis som tømrer, og er godt i gang med 2. året av mesterutdanningen i faget. Han har også befalsutdanning fra Forsvaret i bunn.

Opptatt av kundene

I MIP Eiendom vil han følge opp og koordinere drift og vedlikeholdsoppgaver av MIP-konsernets bygninger. Det kan innebære alt fra å fikse ei dør som er treg

til langt større oppdrag, som for eksempel ombygging av utleielokaler. – Jeg har ansvaret for å sy sammen alt, slik at leietakerne har det bra og er fornøyde. Jeg er opptatt av å ha et godt samarbeid med dem og å være blid og hyggelig, fastslår Haugum med et smil.

Mens Haugum tidligere jobbet i firma som ble leid inn til oppdrag, innebærer den nye stillingen i MIP AS at han nå har ansvaret for å finne riktig kompetanse og leie inn eksterne firma for å utføre bygge- og vedlikeholdsoppgaver der det er nødvendig. – Jeg tror det er veldig lurt å ha erfaring fra den andre siden av bordet. Du lærer mye om bransjen, og hva den går ut på, for eksempel er jeg godt rustet til å vurdere hvor lang tid det tar å utføre et oppdrag, sier MIPs nye driftstekniker, som skryter av sin nye arbeidsplass drøye tre uker inn i jobben. – Det er en utrolig flott gjeng å samarbeide med. De er svært kunnskapsrike, har lang erfaring, og det er lett å spørre dem om råd. Det er i tillegg en veldig fin atmosfære her, sier Haugum.

Hele familien i industriparken

38-åringen er opprinnelig fra Overhalla i Nord-Trøndelag, men havnet i Rana etter at han traff samboeren Lisbeth Myrlund,

som jobber i Celsa. Også svigerfaren til Tor Åge, Aage Myrlund, har arbeidsplassen sin i industriparken, han er ansatt i Anleggsservice. Og nå har også Tor Åge fått seg jobb i parken, og blir med det en at de mange verdiskaperne og tilretteleggerne i industrien i Rana.

Trives i Rana

Tor Åge og Lisbeth traff hverandre gjennom fuglehundmiljøet. Han hadde en irsk setter, og hun en engelsk setter. Siden ble det full klaff både på hundene og de tobeinte. Fuglehundene fikk valper, og Tor Åge og Lisbeth har datteren Ida sammen. Tor Åge har også to sønner fra et tidligere forhold, de er bosatt i Mosjøen.

Haugum har funnet seg godt til rette i Rana, og har bygd hus i Åga sammen med Lisbeth. På fritida er 38-åringen opptatt av å holde seg i form, og er veldig glad i jakt, fiske og friluftsliv.

– Derfor så jeg ikke mørkt på å flytte hit. Her er det jo enda mer spektakulær natur enn i Overhalla, det er perfekt, avslutter Tor Åge Haugum.

Har du behov for hjelp av Tor Åge Hagum, kan du nå ham på telefon 47903871.

Juni var Pål Høsøien på plass som ny prosjektleder ved MIP Eiendom.



Spennende muligheter i ny jobb

Fotball og jobb i Norsk Jern Eiendom AS lokket i sin tid Pål Høsøien fra Trondheim til Rana. 28 år senere er han tilbake hos etterkommeren, Mo Industripark AS, som prosjektleder.

– Jeg ser fram til å komme ordentlig i gang. Mo Industripark AS har mange, spennende prosjekter på blokka, sier den nytilsatte prosjektlederen, som begynte i stillingen hos MIP Eiendom 1. juni.

Pål Høsøien kommer fra stillingen som prosjektleder i entreprenørfirmaet Hent, der han hadde prosjektansvaret for byggingen av nytt fellesbygg ved Polarsirkelen videregående skole.

Allsidig

55-åringen har en svært allsidig erfaringsbakgrunn. Han har blant annet vært administrerende direktør og divisjonsdirektør for Bolt Construction, daglig leder for Rana Industriterminal og prosjektleder for Rana kommune. Høsøien er utdannet bygningsingeniør

og økonom, og har en MBA fra Nord Universitet. Mange kjenner ham også fra idretten, der han blant annet har vært målvakt for Stålkameratenes A-lag og trener for Rana HK.

I MIP Eiendom vil Høsøien lede store og små utviklings- og rehabiliteringsprosjekter i eiendomsmassen. MIP Eiendom er i gang med et antall større prosjekter for utvikling av nye tomter for industri og næring, nye bygg og ny dypvannskai. Dette er utfordrende og spennende prosjekter som også medfører utstrakt kontakt med kunder, rådgivere, entreprenører og myndigheter.

Mange muligheter

– Mo Industripark har en stor eiendomsmasse, og får i tillegg mange henvendelser og tips om mulige utviklingsprosjekter, som vi vurderer. Det er jo ikke gjennomførbart å utvikle alt, men det er mange spennende muligheter. Jeg gleder meg til å ta tak i de ulike prosjektene sammen med mine kolleger. Det er en bra gjeng å jobbe med, sier Høsøien, som i 1990 flyttet fra Trondheim til Mo for å jobbe som

økonomisekretær i Norsk Jern Eiendom AS, og for å spille fotball.

– Jeg skulle bare være her i ett år, men jeg er her fortsatt, slår han fast. Pål traff nemlig kona Trine Kjelstad i Rana. De har slått seg ned på Ytteren og har tre barn sammen. De to eldste barna har forlatt redet og har etablert seg i Trondheim, mens den yngste datteren på 14 år fortsatt bor hjemme.

Aktiv på fritida

MIPs prosjektleder ligger heller ikke på latsida på fritida. Da dyrker han og familien båt- og hyttelivet på Tonnes, og ellers brukes en god del av fritiden på håndball, i tillegg til egentrening så ofte som mulig. Pål er trener for Bossmo & Ytterens håndballjenter, der datteren spiller.

– Selv om jeg nå har holdt på som trener i snart 15 år, er det fortsatt givende og artig å kunne bidra på trenersiden i barne- og ungdomsidretten. Jeg har jo selv erfart hvilke positive opplevelser og erfaringer idretten gir, og vet hvor verdifulle disse er for ungdommen å ta med seg videre i livet, avslutter Pål Høsøien.

CNN, ministre og Ranaindustrien klar for Industri2018

Programmet for årets utgave av Industri2018 som går av stabelen i Bodø 26.-27. september er nå klart og nivået er hevet!



Et kjent fjes fra CNN Business, Richard Quest, kommer til Bodø og vil utfordre finansminister Siv Jensen til debatt. I tillegg kommer næringsminister Torbjørn Røe Isaksen samt en rekke beslutningstakere og representanter fra virkemiddelapparatet og næringslivet. Flere bidragsyttere fra industrien i Rana ved Mo

Industripark AS, Momek, Celsa Armeringsstål og Bitfury, Norges største datasenter bidrar også på programmet.

Gratis for traineer og lærlinger

Har du traineer eller lærlinger i din bedrift? De har fri tilgang til konferansens dagprogram og lunsj. De 50 første som melder seg på får også være med på konferansemiddagen uten kostnader. Finn informasjon om påmelding og fullstendig program for en av årets viktigste møteplasser i nord for industrien her:

norskindustri.no/kampanjesider/industri



NYANSETTELSE



Bjørn Erik Strifeldt er nyansatt i MOMEK Services som lærling i industrirørfaget. Bjørn Erik har også fagbrev som industrimekaniker fra tidligere. Lærlingetiden gjennomførte han da hos Rana Gruber og har etter det jobbet der som mekaniker.

Vi ønsker Bjørn Erik lykke til hos oss i MOMEK!



Petter Homnes er nyansatt i MOMEK Services som lærling i industrimekanikerfaget. Vi ønsker Petter lykke til og håper han får en fin lærlingetid hos oss!

Opplevelsesrike reiser med
POLAR TOURS
NYE TIDER FOR FLYBUSSEN
- vi kjører alle dager til alle flyavganger

Start på Busstasjonen, Meyergården hotell på nedsiden, Folkets Hus, Søndre gate, Fjordgården hotell, Sørl veien, Helma hotell, Nordl vn, Sagbakken, Ranenget, via sykehuset til Flyplassen.
Pris pr pers. kr. 150,-.

Gjeldende fra 25. juni 2018

MANDAG-FREDAG:

	WF768/767	WF 770	WF 761*	WF 771	WF 774	WF 773*	WF 775	WF 776
Jernb st	5:30	8:45	10:40	11:35	14:30	15:25	18:20	
Sykehuset	***	***	***	***	***	***	***	
Røssvoll	6:00	9:15	11:10	12:05	15:00	15:55	18:50	
Fra flypl ca	7:00	9:40	11:40	12:25	15:35	16:10	19:15	21:25

LØRDAGER:

	WF 770	WF 773
Jernb st	8:45	
Sykehuset	***	
Røssvoll	9:15	
Fra Røssvoll ca		16:15

SØNDAGER:

	WF 761	WF 774	WF 773	WF 775	WF 776
Jernb st	10:45	14:30	15:25	18:20	
Sykehuset	***	***	***	***	
Røssvoll	11:15	15:00	15:55	18:50	
Fra Røssvoll ca			16:10	19:15	21:25

(*) Kjøres mandag, torsdag og fredag. (***) Passeres uten tidsangivelse.
Avgang fra flyplassen så snart bagasjen er kommet.

For kunder i Mo Industripark har flybussen hente- og bringetjeneste. Gi beskjed om du ønsker hente- eller bringetjenester, og hvor mange personer det gjelder.

For bestilling: Telefon flybuss: 971 44 444
WWW.POLARTOURS.NO



Ny ID

Xpresstrykk og Uni-Profil har slått seg sammen, og endret navn til ID Reklame.

Som det nye navnet tilsier satser vi på å tilby markedet enda mer innen markedsføring og reklame. Dette blant annet innen logomateriell, hjemmesider, og sosiale medier. Våre produkter og tjenester vil fortsatt inkludere trykk, profilering, lydplater, klær og gravering m.m.

Vi ønsker å være en del av næringslivets prosess i å skape sin identitet, gjennom rådgivning og gode løsninger.



75 12 10 70 • post@idreklame.no • idreklame.no

FOLK I PARKEN

Susanne Hagen (39)

Stilling: Jobber i renhold/kantine ved Rana Gruber.

Når begynte du i jobben?

– Jeg begynte i januar 2014.

Hvilken arbeidstidsordning har du?

– Jeg jobber fra klokka 06 til klokka 14.

Hva er det beste med din jobb?

– Det er gode arbeidskolleger, variert arbeid, og så har jeg noe å gjøre hele dagen.

Hva ville du gjennomført dersom du var sjef i ei uke?

– Da ville jeg ha totalrehabilitert, spesielt kjøkkenet og vaskeriet.

Matpakke eller kantine?

– Kantine

Nett- eller papiravis?

– Ingen av delene. Men hvis jeg leser avis er det papir.

Facebook eller ordentlig bok?

– Ordentlig bok.



Lise Marie Øyen (25)

Stilling: Jobber i renhold/kantine ved Rana Gruber.

Når begynte du i jobben?

– Jeg begynte i mars i fjor.

Hvilken arbeidstidsordning har du?

– Jeg jobber fra klokka 06 til klokka 14.

Hva er det beste med din jobb?

– Det er godt arbeidsmiljø, variert arbeid og så er jeg veldig fornøyd med arbeidstidene.

Hva ville du gjennomført dersom du var sjef i ei uke?

– Da ville jeg ha oppgradert alle områdene, kjøkkenet spesielt.

Matpakke eller kantine?

– Kantine

Nett- eller papiravis?

– Papir.

Facebook eller ordentlig bok?

– Jeg hører bare på lydbok, så jeg får si facebook.



Rosenberg Reklame (KR)

RÅDGIVNING
PRISGARANTI
GRØNT VALG

VI MATCHER PRISEN. UANSETT.

Alle bedriftskunder får PRISGARANTI på innkjøpspris og fastpris ved fremvisning av tilbud fra andre leverandører.

Kontakt oss for bedriftsavtale
Lars Andreas Østvik, tlf 901 99 976
Lilliann Sørensen, tlf 979 61 728

HELGELAND KRAFT
Strøm fra verdens vakreste kyst

www.helgelandkraft.no f i
Kundesenter: 751 00 700 / bedrift@helgelandkraft.no

JUBILANTER

50 år

Tom Ronny Grongstad
Ferroglob Mangan Norge AS
12.06.1968

Frank Larsen Nystad
Ferroglob Mangan Norge AS
26.06.1968

Sven-Erik Andersen
Ferroglob Mangan Norge AS
27.06.1968

John Eirik Karlsen
MOMEK PTN AS
10.06.1968

Cosmin Aldea
MOMEK Personnel AS
11.06.1968

Bent Erik Bakken
Mo Industripark AS
28.05.1968

Steinar Bråten
21.05.1968
Rana Gruber

Elena Abelsen
31.08.1968
Rana Gruber

Trond Johan Berntvik
Ferroglob Mangan Norge AS
07.05.1958

Magne Herseth
Rana Industriterminal
16.06.1958

Jan-Vidar Grønnesby
Mo Industripark AS
12.04.1958

Trine Moe
Mo Industripark AS
18.04.1958

60 år

Jan Roger Johannessen
Rana Gruber
30.06.1958

Preter Gustavo Christian Rojas
11.08.1958
Rana Gruber

Eskild Sommernes
13.07.1958
Rana Gruber

TAKK

Tusen takk for all oppmerksomhet, gaver, blomster og gode ord i forbindelse med min overgang til pensjonistlivet.
Takk for laget til alle jeg har jobbet sammen med.
Solfrid Austerslått Vatshaug, Mo Industripark AS



Ny arbeidsbil?

Mercedes-Benz
Kvalitet i arbeid

Vi har varebiler i alle størrelser!
Ta kontakt med oss på Hemnes Bil for et tilbud.
Mercedes-Benz varebiler.
De beste velger ofte det beste.



Importør: Bertel O. Steen AS, www.facebook.com/MBvarebil, www.mercedes-benz.no

HEMNES BIL AS

Ranengen 1, 8601 Mo i Rana, Tlf. 75 12 99 00, Salg: 976 64 080, www.hemnes-bil.no