

posisjon som leverandør. I dette arbeidet er det viktig å ha et bevisst forhold til hvem av våre kunder som er konkurrenter, forteller Mastermo.

- Vi la inn vårt tilbud til Subsea 7, og dette la de så videre inn til Statoil. De hadde tidlig i prosessen gitt oss tilbakemelding på at de la opp til at vi skulle være deres samarbeidspartner på dette oppdraget, sier Roger Lund.

Hans Marius Mastermo forteller at de har jobbet mot store aktører over lang tid, og at det har tatt tid å komme i posisjon som en aktuell leverandør.

- Plutselig har vi opplevd at det er en fordel å være en leverandør fra Nord-Norge. Det henger sammen med at virksomheten nå flytter nordover, og at myndighetene har gitt signaler om at de forventer ringvirkninger for leverandører fra regionen.

Vi opplever at Subsea 7 har et ekte ønske

om å bygge oss opp som leverandør i et langsiktig perspektiv, og ikke kun i forhold til denne ene kontrakten, sier han.

Mastermo mener det viser at i denne bransjen er det viktig å ha langsiktige kunde-leverandør-forhold.

- Dette gjelder ikke minst på grunn av at det er viktig å få en god innarbeiding av prosedyrer og systemer for dokumentasjon, og for å sikre god kvalitetsoppfølging. Bransjen stiller strenge, spesifikke krav på dette feltet, sier Roger Lund. Prosessene for oppdrag innenfor subseafeltet bygger på at man kjenner systemene og rutinene. Alt er nøye planlagt i forkant, og når man kjenner dette så gir det også god konkurransekraft.

Et moment i dette er at slike oppdrag vanligvis har en horisont på fire til fem år inn i fremtiden. Oppdraget med Aasta Hansteen går således fram til

mot 2016-17.

- Når prosjektene løper, så gir det også god forutsigbarhet i produksjonen, sier Mastermo.

Han forteller at dette er en type prosjekt som på fabrikkassiden er høyt nok opp i næringskjeden, slik at det kan sikre god avkastning for selskap som Momek Group.

- I dette tilfellet har vi gitt et tilbud sammen med Subsea 7 til en operatør, Statoil. Derved er vi mer en partner enn en underleverandør, understreker Hans Marius Mastermo.

- Subsea 7 hadde tidlig i prosessen gitt oss tilbakemelding på at de la opp til at vi skulle være deres samarbeidspartner på dette oppdraget, sier markedssjef Roger Lund i Momek Fabrication AS.



Travle dager hos Itella

Itella Information AS kan nok en gang puste lettet ut etter å ha mottatt, registrert og skannet over 500.000 selvangivelser.

I april og mai måned koker det hos Itella Information AS. Selvangivelser fra hele landet sendes inn og det er Itellas oppgave å skanne, samt registrere hver enkelt.

- Vi mottar cirka 500.000 selvangivelser i året. Det tilsvarer 3 millioner ark når man regner med bilagene som følger med, forteller produksjonsleder for skatt, Renate Øyen.

Selv om de merker en svak nedgang fra år til år fordi flere sender inn selvangivelsen elektronisk, har Itella hendene fulle. Når fristen for innlevering nærmer seg må Itella leie inn 20 vikarer, i tillegg til de 37 personene som jobber ordinært i bedriften. Og alle må bidra når denne travle perioden inntreffer.

- Det er mye som skal forberedes. Først sorteres og åpnes konvoluttene. Dette tar noen av vikarene seg av. Så prepareres og klargjøres det til skanning. Dokumentene blir så skannet og oppbevares låst i arkivet en gitt periode. Det er sensitiv informasjon og behandles deretter. Tilsutt verifiseres og godkjennes selvangivelsene. De som ikke går gjennom, men som kommer opp med feiltolkning må korrigeres manuelt. Det



Denne skanneren kan skanne 125 ark i minuttet. Det vil si 7500 stykker i timen. Dette er en industriskanner og er unik i Rana. Teoretisk kan den skanne 9000 ark i timen, men oppløsning og type ark som skal gå gjennom skanneren gjør at Itella har valgt å redusere hastigheten.

kan være at noen har glemt å signere, sier Renate og fortsetter:

- Noen sender med sjokolade og penger, men de får nok ikke noe lavere skatt av den grunn, ler hun.

I starten på perioden mottar Itella hver morgen rundt 40 kasser fra Posten. Hver kasse inneholder 230 selvangivelser. Når det er som travlest mottar de 255 kasser per dag. Tidligere år har de vært oppe i 400-500 kasser per dag.

- Vi har en skanner som kan skanne 125 ark i minuttet. Det vil si 7500 stykker i timen. Dette er en industriskanner som er unik i Rana, og er en av de tingene som gjør at vi er i stand til å ta slike

type oppdrag, sier daglig leder ved Itella Information AS, Geir Bonsaksen.

I forbindelse med skatten kjøres det skiftgang på skanningen. Den øvrige produksjonen skal gå som normalt, og så kommer selvangivelsene i tillegg.

- For øvrig, vikarene som leies inn har enten en jobb hvor det passer å ta et tak her, eller de er arbeidsledige. Flere har vært her tidligere år. Rekruttering av ansatte de siste årene, er skjedd via personell som har vært inne i forbindelse med behandling av selvangivelser. I fjor ansatte vi fem stykker i redusert stilling etter at de hadde vært innleid, forteller Bonsaksen.

Det behandles fortsatt oppgaver som er for seint innleverte, men de som ble levert innen fristen som var 30. april, skal ferdigbehandles hos Itella innen 20. mai.

- Vi prøver alltid å ligge godt an og ønsker ikke å bli forsinket. Dette er et viktig oppdrag for oss.

Itella vant kontrakten på nytt nå i høst og kontrakten gjelder for tre år med muligheter for å utvide den ett år, sier Bonsaksen og fortsetter:

- Omsetningsmessig er denne kontrakten verdt 5 millioner kroner i året og Skatteetaten er en av våre største kunder.