

de som en lokal produsent, med produkter som er utviklet i Mo i Rana, har snudd et i utgangspunktet markedsmessig problem til en fordel.

- Vi har utviklet produkter som skal tåle, og er tilpasset spesielt for det norske strømmettet, med hyppige variasjoner i spenningsnivå, slik vi har i Rana. For oss er det en styrke at vi har slike forhold da det har ført til at vi kunne utvikle produkter som takler spenningsvariasjonene i nettet uten å ta skade av det. Mange LED-produkter får problem på grunn av spenningsvariasjonen og det har vi sett flere eksempler på, sier Aune. Han legger til at de primært leverer til bedriftsmarkedet.

- Vi tilbyr profesjonelle produkter til et proffmarked. Dette er produkter som ikke kan sammenlignes med LED-belysning som man kan kjøpe i en hvilken som helst nettbutikk, sier han.

Bjørkmo legger til at produktene er utviklet av Getel, og det er unike produkter.

- Dette er produkter man kun kan få gjennom oss, og du finner dem ikke

andre steder enn gjennom våre distribusjonsledd, sier Audun Bjørkmo.

Getel distribuerer sine LED-produkter gjennom grossister.

- Ennå er vi relativt ukjent i Mo i Rana, til tross for at vi har solgt 100.000 downlights i Norge gjennom de grossistene vi samarbeider med, blant annet Berggård Amundsen & Co AS. I tillegg har også DEFA agentur på noen Getel-produkter, sier han.

Rema i Ranenget

Bjørkmo trekker fram et prosjekt i Rana som Getel for tiden jobber med. Det er Rema 1000 i Ranenget, der de skal skifte til LED-belysning i hele butikken fra januar 2014.

- For oss er dette et eksempel på hva vi kan gjøre lokalt. Det er et komplisert prosjekt, da vi skal erstatte lysrør i eksisterende armatur, med samme høye lysstyrke og med lang levetid, forteller Daniel Aune.

De viser til at kjøling av lyskilden er svært avgjørende for LED-teknologien, og en del av deres utvikling innenfor LED-lysrør er et produkt som kan settes inn i eksisterende armatur, i ste-

det for å bytte hele lysarmaturen.

- Dette prosjektet vil gi en besparelse på 70 prosent av strømforbruket på belysning, det vil si en årlig innsparing i underkant av hele 300 000 KWh i året. Det gjør at de innen ett og et halvt år har tjent inn investeringen, og det gir betydelige innsparinger for en butikk som har så store butikkarealer som Rema 1000. I tillegg slipper de å skifte lysrørene i normale intervall, da LED-lysrørene våre har betydelig lengre levetid. Et annet positivt moment er at LED-lysrør ikke inneholder miljøgiftene kvikksølv og bly, slik lysstoffrør og tradisjonelle sparepærer gjør. Våre LED-produkter er helt fri for miljøgifter, sier Daniel Aune.

Ærlighet og åpenhet

Getel ønsker nå å markere seg på Helgeland, som en ressurs for firma som ønsker å energieffektivisere belysningen.

- Om en bedriftskunde ønsker å få en uforpliktende samtale, så stiller vi gjerne opp. Ta gjerne kontakt med oss, sier de to.

De kan være en samarbeidspartner,

drøfte krav til bruk og komme med forslag til løsninger.

- Vi er her – ta gjerne kontakt. Vi vil gjerne vise at det finnes et lokalt selskap med ekspertise på feltet, sier Audun Bjørkmo.

Han viser til at de som har et større utbyggings- eller rehabiliteringsprosjekt bør ta stilling allerede under planleggingen om det skal benyttes LED-belysning.

- Vi har to sentrale verdier som vi legger stor vekt på: Ærlighet og åpenhet. Vi skal være ærlige og åpne på produkter, kvalitet og bruk av våre produkter. Det er utrolig mange LED-leverandører ute i markedet, og også mange produkter med for høy andel produksjonsfeil. Vi mener derfor det er avgjørende å stå fram med ærlighet og åpenhet om kundene skal bli fornøyde, avslutter Audun Bjørkmo, daglig leder i Getel AS.

Selskapets hjemmeside:

www.getel.com

Sertifisert som servicepartner for SKF

Momek Services AS er nå formelt oppgradert som SKF Sertifisert Servicepartner.

SKF Norge AS har inngått samarbeid med Momek Services AS, og nylig hadde SKF full gjennomgang av prosedyrer og rutiner ved verkstedet, samt en befaring på verkstedets tilstand. Inkludert er også SKF lagerkurs for de i bedriften som jobber innenfor sertifiseringen, der de også tester kvaliteten på staben.

- Vi mener dette er et viktig ledd i kvalitetsarbeidet vårt i forhold til kunder innenfor prosessindustri og bergindustri, sier avdelingsleder Torbjørn Hansen i Momek Services.

Han forteller at dette er nyttig i forhold til vedlikehold av alt roterende utstyr, som motorer, vifter, pumper, rullebord, girkasser, med videre.

Ved Momek Services har sertifiseringen ført til at de har fått satt prosedyrer og rutiner på dette feltet mer i system, og Hansen mener det også har løftet kompetansen flere hakk.

De største utfordringene for roterende utstyr er ofte varme og støv, noe det er



Lars Christensen, områdeansvarlig for tilstandskontroll ved Momek Services AS mottar diplommet av Terje Kittilsen i SKF Norge AS, som bevis på at bedriften nå er SKF Servicepartner. Avdelingsleder Torbjørn Hansen er også svært tilfreds med sertifiseringen.

mye av i prosessindustrien.

- Dette hever kvaliteten i arbeidet vi utfører, og vi blir også bedre til å dokumentere det vi gjør, sier Lars Christensen, områdeansvarlig for tilstandskontroll ved Momek Services AS.

Hansen legger til at han også håper dette vil gjøre dem til en mer attraktiv

leverandør med støtte fra SKF tekniske kunnskap.

Christensen tror sertifiseringen vil gjøre dem bedre til å være oppdatert hele tiden på nye produkter og løsninger som presenteres på dette feltet.

Fakta:

SKF har 45.000 ansatte, med fabrikker i 28 land og virksomhet i over 140 land.

Hovedkontoret ligger i Gøteborg i Sverige og i Norge har de datterselskapet SKF Norge AS med 10 mann innen service- og tekniske tjenester.

I Norge har SKF to partnerkonsepter. Det er Servicepartner for mekaniske tjenester og Motorpartner for motortekniske tjenester. 6 bedrifter er sertifisert i Norge, derav 4 som servicepartner.

Partnerkonseptene er innført for å få økt kvalitet ved behandling, montering og tilstandskontroll av rullningslager og roterende maskineri. Dokumenterte prosesser, rutiner og trent personell sikrer et godt resultat som skal gi kundene forbedret driftsøkonomi med planlagt vedlikehold.

