

Momek satser på sveising av hvite materialer

- For å lykkes er vi nødt til å ha et godt team, med koordinator, dyktige sveisere, og ikke minst sveiseprosedyrer, sier Geir Steinbakk i Momek Fabrication AS.

Steinbakk er avdelingsleder for det nyoppbygde hviteverkstedet, en langsiktig satsing bedriften har gjort for å styrke sin posisjon i forhold til leveranser til olje- og gassmarkedet.

- Det avgjørende faget på dette feltet er sveising. Det har etter hvert blitt svært strenge kvalitetskrav til sveisingen, forteller han.

Steinbakk sier det er svært høye kostnader for å etablere og videreutvikle seg innenfor dette feltet, og det er spesielt i forhold til sveiseprosedyrer. Det krever at bedriften har tilstrekkelig med ressurser for å utvikle slike prosedyrer.

Re-sertifisering av prosedyrer for maskiner, sveisemaskiner og annet utstyr er også en omstendelig prosess, som betyr at de hele tiden må videreutvikle seg.

Statoiloppdrag

- Nyutvikling er viktig, om man skal få til noe, og for å tørre noe.

Samtidig må man ha kompetanse for å lære opp nye, understreker Geir Steinbakk.

I dag har Momek Fabrication et team på fire i hviteverkstedet. Det er Bjørn Aasen, som er sveisekoordinator, Børge Albrigtsen, som er «fitter» - den som måler opp og setter sammen de enkelte elementene som inngår i et oppdrag, og Dragos Agafitei, som er sveiser, samt avdelingsleder Geir Steinbakk.

For tiden jobber de med to oppdrag for Statoil. Det er oppdrag knyttet til ombygging og modifisering av komponenter for vanninjeksjonsrøret ved Norskipet.

- Dette er en ordre vi har direkte mot Statoil, noe vi tar som et kvalitetsstempel. De har tro på at vi kan dette, etter at vi har kvalifisert oss til å kunne levere slike tjenester, sier Geir Steinbakk.

Han tilføyer at Statoil tydelig har vist at de liker at Momek setter høy prioritet på slike oppdrag, og at de som selskap er imøtekommende og fleksible.

- For dette oppdraget har vi ikke bare vært utførende på selve jobben. Vi har i tillegg stått for materialbestillingen og engineering, sier Steinbakk.

Når de har ansvar for alt av materiell, inklusive bestillinger, så krever det stor nøyaktighet i forhold til registreringer, spesifikasjoner, med videre. Alt må gjøres riktig, fra planlegging til slutføring, forteller han.

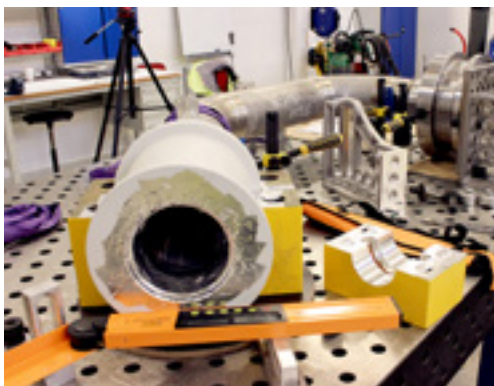
Ett års oppbygging

Momek Fabrication AS startet å bygge opp hviteverkstedet for vel ett år siden. I mars 2013 sto det



- Dette er en HUB-connection piece, et rør som skal brukes for væsker som det stilles store krav til, blant annet på grunn av trykk og antikorrosjon.

Trykktesting er her svært viktig, og der har Momek Fabrication AS her et eget team, med avdelingsleder Herlof Øverdal og Kenneth Guttormsen, sier Geir Steinbakk. Børge Albrigtsen til venstre, og Geir Steinbakk til høyre.



Ferdigstilling av en Gooseneck, som brukes i en undervannsinnstallasjon med tilkobling ved store trykk. Momek Fabrication har levert tre komplette enheter og de har to igjen å levere på denne ordren. Det skal produseres flere slike senere.

ferdig innredet, og deretter brukte de litt tid å få på plass prosedyrene. Så startet arbeidet med kvalifisering mot konkrete kunder. Det er egne prosedyrer som gjør at slike kvalifiseringer skal skje opp mot den enkelte kunde, og under kvalifiseringen for en av kundene hadde de egne folk til stede hele tiden for å kontrollere at alt skjedde i henhold til prosedyrene.

- Vi fikk svært gode skussmål for lokaliteten vår, og for orden og renhold i lokalene. Det var en bekreftelse for oss på at vi gjorde ting på riktig måte, sier Steinbakk.

Etter kvalifiseringen har en av kundene både gitt positive tilbakemeldinger og også lagt inn ordrer

slik at de har hatt pågående prosjekter for kunden, noe de ser på som meget positivt.

Steinbakk forteller at Momek Fabrication gjennom denne prosessen blant annet har klart å knekke koden for hvordan de skal lykkes med superduplex, noe flere kjente leverandører sliter med.

- Det er en bekreftelse på at vi får til ting i Mo i Rana, og det gjør at leverandørene begynner å ta oss på alvor, sier han.

- Det er ei svært spennende tid framover. Det er flere aktører som gjør sin èntre i dette markedsegmentet. Derfor står vi på for å utvide våre markedsmuligheter og vi jobber også for å tilpasse oss for andre kunders systemer for pris og prosedyrer.

Vi føler at vi klarer å levere ut fra de krav som kundene stiller, sier Geir Steinbakk.

Han sier at han opplever at det i kundekontakten er svært viktig hele tiden å ha en åpen dialog.

- Mye av tida mi går med til å kommunisere med prosjektleder og andre hos kundene, sier han.

I den forbindelse legger han til, med et smil, at han har blitt dyktig på Google Translate i denne funksjonen, i og med at kommunikasjonen i stor grad skjer på engelsk.

Avdelingsleder Geir Steinbakk er positiv til videre utvikling av avdelingen, og har tro på at dette er en riktig og viktig satsing for Momek Group som helhet.

- Vi har allerede klart å skaffe oss meget bra goodwill fra leverandører av maskiner og utstyr, avslutter han.