

Miras Solutions AS: Utvikling og kompetanseheving

- Nå tar vi steget fra å være en kapasitetsleverandør til å bli en spesialistleverandør. Vårt konsept er å levere totale løsninger. Det mener vi er en fordel både for kundene og oss.

Dette sier konsernsjef Kurt Kristoffersen i Miras-gruppen.

Fra 1. juli samles fire selskap til ett. Miras Industripartner AS, Miras Hydraulikk AS, Miras Consulting AS og Rana-delen av Nomako AS går sammen og blir til Miras Solutions AS.

- Nå kan vi levere fagdisipliner på tvers av de fagdisiplinene vi tidligere var organisert i. Vi satser mer på spesialister innenfor de enkelte fag, og vi skal bygge mer kompetanse inn i selskapet, særlig innenfor ingeniørfeltet og vedlikeholdsledelse, sier Kristoffersen.

Han legger til at de med dette går vi bort fra salg av rent timeverk for mekanikere.

Med denne omorganiseringen vil Miras-gruppen bestå av to selskap på Helgeland; Miras Solutions AS og Miras Grotnes AS. I tillegg er morselskapet Miras Industries AS lokalisert her, og det vil fortsatt være to selskap på Vestlandet.

Miras Solutions AS har 80 ansatte, med Helge Svanheim som daglig leder, mens Miras Grotnes AS har 20 ansatte, og med Knut Hatlen som daglig leder.

Miras Solutions AS vil formelt være en videreføring av Miras Hydraulikk AS, og med samme organisasjonsnummer. De får derved nytt navn i jubileumsåret, i og med at selskapet ble etablert den 11. juli 1989.

- Vi skal ha en markering i høst, forteller konsernsjef Kurt Kristoffersen.

- Nå i sommer er vi inne i den mest hektiske perioden i året, med mest aktivitet.

Helhet og spesialistleverandør

- Som følge av finanskrisen og Eurokrisen her markederne gjennomgått store endringer, og de endrer seg raskt. Kundene stiller andre krav.

Vi vedtok en ny strategi for Miras-gruppen i mai i fjor, for å møte de nye markedskravene. Vi har valgt å satse mer på spesielle fagområder, som prosjekt/ingeniør, vedlikeholdsledelse, elektro, hydraulikk, rør/piping og overflatebehandling, sier Kristoffersen, og legger til at omorganiseringen er et ledd i dette.

Miras Solutions AS er bygd opp rundt disse seks fagfeltene. Kurt Kristoffersen forteller at de kjøpte elektroavdelingen til Momek Group AS for å kunne bygge ei sterk industriell elektroavdeling.

- Elektro er viktig.



Vi har hatt stor glede av å delta aktivt i Helgeland V&M, og all vår satsing mot olje- og gassektoren går gjennom Helgeland V&M. Det er et godt eksempel på at samarbeid gjør det mulig å komme i posisjon for å vinne ordrer til Helgeland. Vi må derfor arbeide for å få flere slike konstellasjoner for samarbeid, sier konsernsjef Kurt Kristoffersen i Miras-gruppen.

I det siste året har vi hatt store oppdrag innenfor dette fagfeltet, med oppbygging av det nye fabrikk til Wasco Coatings Norway AS og AGAs nye luftgassfabrikk i Mo Industripark.

Nå er vi godt i gang med på et større prosjekt, med Kjellsvatnet for Statkraft, i samarbeid med Voit Hydro AS, sier han.

I forhold til overflatebehandling vil de oppgradere sitt anlegg.

- Snart er vi klar for å utvikle tomte på Stigerplatået i samarbeid med en ny eier av anlegget. Anlegget er viktig for leveranser ut fra Mo Industripark, og det

er flere aktører som benytter anlegget, blant annet Momek Fabrication AS i sin produksjon av sugeankrene, samt Imtas AS, sier Kristoffersen.

Når det gjelder hydraulikk, rør og piping, så er det særlig innenfor subsea-markedet de mener det kan være interessante prosjekter framover. For hydraulikk, piping og rørstrukturer utfører de skreddersydd fabrikkasjon av mindre komponenter.

- Kan vi selge en totalløsning, med for eksempel engineering, prosjektledelse, vedlikeholdsledelse, og hydraulikk har vi også mulighet til å bygge blant annet komplette hydraulikkanlegg, slik vi nylig har levert til Kina, sier han.

Mer samarbeid på Helgeland

Miras-gruppen har gjennom det siste året satset betydelig på å etablere et tettere samarbeid med andre leverandører, i stedet for å konkurrere med dem. Det gjelder lokale leverandører som selskapene i Momek Group, Imtas og Westcon Helgeland, samt leverandører i Sandnessjøen.

- Vi har bygd tette og gode relasjoner gjennom Helgeland V&M.

Når vi for eksempel har besøk av Subsea7, så tar vi dem også med for å besøke de andre aktørene vi samarbeider med på Mo, til Westcon på Nesna og til Slipen Mekaniske i Sandnessjøen.

Vi mener det er viktig å vise dem alle disse, da det er totaliteten av våre felles aktiviteter som kan gi oppdrag hos kunden, forteller Kurt Kristoffersen.

Han mener Helgelandsmiljøet kan styrke seg betydelig framover, ikke minst på profileringssiden.

- I Bodø har de brukt store ressurser på markedsføring. Her henger Helgeland langt etter og er svak i forhold til Bodø. Vi mener det er viktig å heve blikket og ha et Helgelandsfokus, ikke kun markedsføre miljøet i Mo i Rana.

Vi har hatt stor glede av å delta aktivt i Helgeland V&M, og all vår satsing mot olje- og gassektoren går gjennom Helgeland V&M. Det er et godt eksempel på at samarbeid gjør det mulig å komme i posisjon for å vinne ordrer til Helgeland. Vi må derfor arbeide for å få flere slike konstellasjoner for samarbeid. Det er nok av aktører utenfor vår region vi kan konkurrere med, sier Kristoffersen.

Styrket Miras

Kristoffersen forteller at når de nå samler fire selskap til ett, er de samtidig i en helt annen posisjon driftsmessig enn for et år siden.

- Vi ligger nå meget godt an i forhold til budsjett, og i første kvartal i år hadde vi en forbedring av resultatet i forhold til i fjor på hele 8 mill. kroner.

I fjor på denne tiden tapte vi penger, nå tjener vi. Vi er nå rett rigget for den virksomheten vi skal utføre, sier konsernsjef Kurt Kristoffersen.

Samtidig kunne han ha ønsket å få ansatt flere ingeniører, noe han mener er et generelt problem for Helgeland.

- Vi har en stor fordel i Miras-gruppen gjennom at vi også har selskap lokalisert på Vestlandet, der de