

# Nyttårsenqete 2015

## Spørsmål 1.

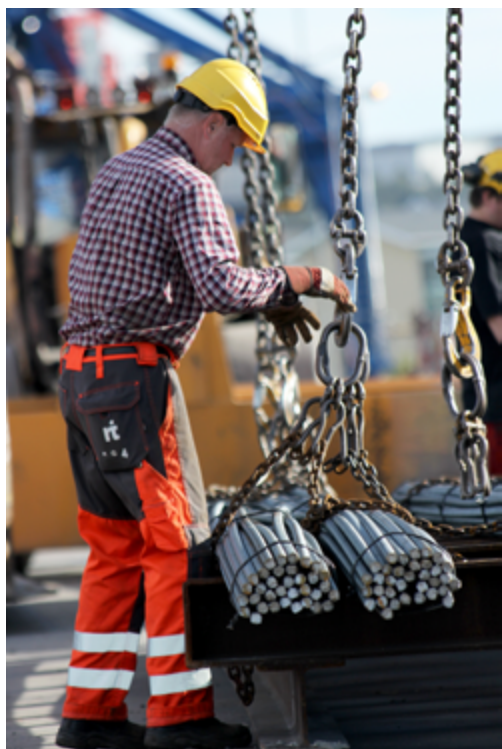
Hva var det beste som skjedde for din bedrift i 2014?

## Spørsmål 2.

Hvilke utfordringer tror du vil bli de viktigste for din bedrift i 2015?

## Spørsmål 3.

Har din bedrift planer om større investeringer eller utviklingsprosjekter det kommende året?



### Rana Industriterminal AS, daglig leder Pål Høsøien

1. Det mest gledelige for Rana Industriterminal AS (RIT) i 2014, var at aktiviteten over kaia i vårt 25-årsjubileumsår økte betydelig, hovedsakelig på grunn av Wasco sitt prosjekt for Statoil. RIT har håndtert denne økningen på en veldig god og sikker måte, der alle ansatte i både RIT og Mo Losse og Lastekontor AS virkelig har stått på, og vist positiv samarbeidsvilje for å nå målene.

2. RIT skal ved siden av å yte god service til våre faste industrikunder, også laste ut den andre halvdel av gassrørene til Aasta Hansteen i sommer. I tillegg skal sugeankrene som Momek Fabrication AS produserer til Aasta Hansteen-plattformen for Subsea7, også plasseres på kaia i sommermånedene for montasje av ankerkjetting. Dette er også et pro-

sjekt som skal gjennomføres parallelt med øvrig aktivitet, og som dermed vil stille store krav til god planlegging her nede på kaia.

3. Det største utviklingsprosjektet som RIT er involvert i, sammen med MIP AS, er planleggingen av dypvannskai på naboområdet vårt. Her skal alle planer være klare til å realisere utbygging av 200 meter kai med 18 meters dybde, så fort etterspørselen/behovet gir grunnlag for en så stor investering.



### Celsa Armeringsstål AS, ved adm. dir. Carles Rovira

1.

a. Vi har klart å etablere nye produkter slik som lavkarbontråd og ny billettskvalitet S355 som har gitt oss en økt produktportefølje til våre nordiske kunder.

b. Vi har klart å fortsette den gode jobben med å forbedre vår effektivitet og kostnadsreduksjon, slik at vi fortsatt er i stand til å konkurrere med våre europeiske konkurrenter i Polen, Tyskland og øvrige land i Øst-Europa.

2. Norden nyter godt av gode markedsforhold sammenlignet med Europa forøvrig og derfor er Norden et attraktivt marked for andre armeringsprodusenter. Vi har eksempelvis i den siste tiden sett at leverandører fra Russland har blitt aktive i

vårt marked. Utfordringen vil dermed være å møte den lave forventningen om marginer som vi ser i Europa forøvrig. Vårt fokus i 2015 vil være fortsatt å holde fokus på effektivitet og kostnadsreduksjon for igjen beholde våre markedsandeler i det nordiske markedet.

3. Vår største investering i 2015 vil uten tvil være Varmegjenvinningsprosjektet. Dette prosjektet kombinerer miljømessige og økonomiske fordeler med bakgrunn i den store energigevinsten som ligger i et slikt prosjekt. Vi i har per nå ikke planlagt noen andre større investeringsprosjekter, men vi har hvert år en del investeringer for å forbedre sikkerheten i våre installasjoner.

### Fesil Rana Metall AS, verksdirektør Tommy Tunstad

1. I 2014 opprettholdt vi våre lave skadetall, og gjennomførte året uten skader.

Vi realiserte full drift hele året, og markedet for våre produkter viste en svak forbedring gjennom året. Vi har flinke folk som sikret driften av verket, og opplever en jevn strøm med henvendelser fra godt kvalifisert personell som vil arbeide sammen med oss. I tillegg fikk vi i begynnelsen av året nye eiere, noe vi ser svært positivt på.

2. Den viktigste utfordringen vil alltid være å unngå at noen skader seg.

Ut over det arbeider vi for å sikre full drift ved ver-

