Gule Sider

INFORMASJONSAVIS FOR MO INDUSTRIPARK NR. 4 – 2019

Lager hurtiggående båt med elektrisk motor

Helgeland Plasts båt Polarcirkel er valgt ut av gründerbedriften Evoy til å sjøsette deres elektriske båtmotor i markedet for arbeidsbåter. Side 6 og 7

Grotnes Steel AS feiret 50 år, side 4 og 5 | Ny sjef på Ferroglobe Mangan Norge AS, side 10 og 11 | Sommerjobber med grønne ideer, side 12 og 13 | En massiv laginnsats, side 18 og 19 | Åpner for nye materialer, side 20

Nordens lengste lagerhylle!
Vi er en nordnorsk samarbeidspartner og leverandør av utstyr og forbruksvarer til industri, bygg/anlegg og offshore.
TOOLS
TOOLS Løvold AS
Koksverksgt. 1, 8622 Mo i Rana
Tlf. 75 12 66 00 | www.lovoldas.no

Moderne verksted
Vi produserer, kontrollerer og sertifiserer alle typer wire- og løfteredskaper. I tillegg utfører vi analyser, design og produksjon av marinforankring.
Løvold®
Kvalitet i alle ledd
Klinkerveien 6-8, 8006 Bodø
Tlf. 75 50 44 00 | www.lovoldas.no

TESS
SLANGER - TJENESTER - DVHP
Avd.Tess Mo Industripark E-post rana@tess.no
Tlf: 75 13 63 00 • Fax: 75 13 63 01
24 t vakttelefon: 962 26 796 • www.tess.no

DIN LOGO HER?
Ta kontakt for tilbud!
tonje.nermark@mip.no

CIRCLE K

DNB Bank fra A til Å

Leder av Arve Ulriksen

Adm.dir Mo Industripark as

Jernbanedebatten i nord er en avsporing

Flere har den siste tiden tatt til orde for få realisert Nord-Norgebanen, vel vitende om dagens stipulerte prislapp på rundt 140 milliarder. Dette er en avsporing i diskusjonen om fremtidens infrastruktur i Nord, skriver Arve Ulriksen.

Næringsutvikling og infrastruktur

Å bygge infrastruktur i et land med fjell og fjorder er dyrt og tidkrevende. Det betyr nødvendigvis harde prioriteringer hvor noen prosjekter må gå foran andre. Men ikke minst må infrastruktur-satsinger på vei, sjø, luft og bane, i mye større grad enn i dag ses i sammenheng med verdiskaping. Næringsutviklingspotensialet som følger med mange infrastrukturprosjekter må vektes tyngre enn i

GULE SIDER, informasjonsblad for disse bedriftene:

AGA Kantinedrift og Catering AS, AVANTI engineering AS, Byggservice Rana AS, Celsa Armeringsstål AS, Ferroglobe Mangan Norge AS, Elkem Rana AS, Harsco Metals Norway AS, Helse & Sikkerhet SA, Industriprosjekt AS, Inventum RTD AS, Itet AS, KIS Nord AS, avd. Mo, Kunnskapsparken Helgeland AS, Miljøteknikk Terrateam AS, Miras Solution AS, Mo Fjernvarme AS, Mo Industripark AS, Mo Industritransport AS, MOMEK Group AS, MoTest AS, Norsk Ildfast Gjenvinning Drift AS, OpusCapita AS, PricewaterhouseCoopers AS, Rana Gruber AS, Rana Industriterminal AS, Rana Utviklingsselskap AS, Ranfjord Fiskeprodukter AS, Relacom AS, Siemens AS, Industry Solution Divition, SINTEF Molab AS, SMA Mineral AS, TESS Rana AS, T. T. Kran og industrielt vedlikehold AS, ID Reklame, Østbø Rana AS.

I redaksjonen MIP Info:

Ansv. utgiver:
Arve Ulriksen
Jan Gabor
Tonje Nermark

Tekst, foto og design:
Mye i Media AS, MIP as

Trykk: ID Reklame

Tips til Gule Sider kan sendes til:
tonje.nermark@mip.no

Mo Industripark as

dag, hvor persontransportelementet er sentralt.

Dette betyr mye samfunnsøkonomisk sett, da stykkprisargumentasjon knyttet til infrastrukturprosjekter i nord faller på sin egen urimelighet dersom man eksempelvis holder det opp mot eksportverdi per hode fra landsdelen.

Urealistisk frieri

Det er med forbauselse jeg registrerer at flere politiske røster den siste tiden har argumentert varmt for at det som trengs i Nord-Norge er jernbane gjennom landsdelen. Noen vil utrede, andre støtter realisering helhjertet. Begge deler fremstår mer som et urealistisk politisk frieri til nordnorske velgere som skal velsignes med noe de ikke har, enn et tilretteleggende tiltak for nærings- og industriutvikling med tilhørende forflytting av gods og varer til og fra landsdelen.

For hvem er det egentlig Nord-Norge banen skal bygges for? Er det persontransport? Fisken? Industriprodukter? Nord-Norge banen er ikke relevant for næringslivet i Nord. Statistikk viser at jernbanen ikke er konkurransedyktig for godstransport og skal den bli det må vi se på jernbanenettet i sin helhet fra Nord og ned til Europa. Det må da først settes inn tiltak for å ruste opp hele det innenlandske jernbanenettet samt fjerning av flaskehalser. I tillegg må disse tiltakene koordineres i tid med planene for opprustning av det svenske jernbanenettet, som også sliter med kapasitet ved jernbaneknutepunkt i Sør-Sverige.

På grunn av store avstander fra nord til sør, er gods- og persontransport med jernbane svært tidkrevende, og vil nok være det i fremtiden også med mindre vi snakker om hyperloop gjennom landsdelen. Skulle jernbanen vinne over alternativene, burde gods kunne transporteres fra Nord til markedene i Europa på maksimalt 24 timer.

Hva haster mest?

Nord-Norge er en eksportorientert landsdel avhengig av rask og sømløs tilgang til verdensmarkedene. Vi opplever høyere vekstrate enn resten av landet, til gunst for hele Norge. Skal mer av vekstpotensialet i Nord realiseres, er det flere viktigere infrastrukturprosjekter våre politikere må være opptatt av enn Nord-Norgebanen.
Under er fire satsingsområder innen infrastruktur som kan og bør realiseres med en eventuell NNB-pengesekk på 140 milliarder.

1. Fergefri Europavei og tverrgående veiforbindelser fra kyst til marked

For at Nord-Norge skal være døgnåpent, er det helt nødvendig å etablere en fergefri europavei gjennom landsdelen. Videre opprusting av våre viktige tverrgående fylkesveier fra havneanlegg på kysten til knutepunkt på E6 er også påkrevd.

2. Flyplasser

I Nordland alene er det tre store flyplassprosjekter på blokka de neste årene: flytting av eksisterende flyplass i Bodø, ny storflyplass på Helgeland og ny storflyplass i Lofoten. I tillegg foreligger det ønsker og planer om styrking av flyinfrastrukturen lengre nord. Jeg tør å påstå at samtlige prosjekter vil kunne realiseres både billigere og raskere enn 140 milliarder, og samtidig avhjelpe enda flere nordboere enn NNB.

3. Opprustning av eksisterende jernbanenett i Nord

Nord-Norge er mest tjent med å etablere effektive jernbanestrekk med krysningspunkt i retning vest-øst til våre naboland Sverige og Finland for eksportartikler som skal ut til Europa og verden, enn ny jernbane på langs i landsdelen.

I tillegg har både Nordlandsbanen og Ofotbanen behov for effektivisering og opprustning. Etablering av flere krysningsspor med tilstrekkelig lengde er også kritisk, da man i dag har for korte og for få krysningsspor, noe som hindrer at jernbanesettene kan forlenges. Lengre togsett reduserer kostnadene for frakt av gods på jernbanen betraktelig.

4. Bygging av industri- og næringsareal i Nord

For å oppfylle Nordområdepolitikken bør nærings- og industriarealer etableres på strategiske steder som har nærhet til samfunnskritiske naturressurser, dypvannskaianlegg, kraftproduksjon, 420 KV/130KV linjenett samt tilhørende trafoanlegg og fibernett.

Næringsliv på skinner?

For at næringslivet i Nord skal gå på skinner, trenger vi ikke først og fremst Nord-Norgebanen men framsynte politikere som tør å tenke på infrastruktur som nøkkelen til næringsutvikling dersom pengene anvendes smart. Det vil også være naivt å tro at ikke NNB vil ta et stykke av den samme samferdselskaken tiltenkt Nord i fremtiden.

NNB må gjerne utredes da mer kunnskap er bra, men de argumentene vi ser i dagens debatt er en total avsporing i en større overordnet diskusjon om fremtidens infrastruktur i mulighetenes landsdel. NNB bør på ingen måte få prioritet over mer presserende infrastrukturprosjekter i Nord-Norge som bør realiseres først. Dette vil hele landet tjene på.

Fv. Markedsdirektør Erling Pedersen og administrerende direktør Trond Soltvedt foran ringelementer til rørklammer for kunde i Malaysia.

Grotnes Steel AS fyller 50 år

Siden 1969 har de spesialisert seg på behandling av tykke stålemner med skjæring, varmebehandling, ringvalsing og sveising av spesialstålet TTSTE 355 Z3, eller Grotnesstålet.
21. august inviterte de kunder og samarbeidspartnere til fest.

I 1969 etablerte gründeren med stor G, Svein Grotnes, Materialservice AS i en leid trehytte på Gruben. Forretningsideen var å produsere komponenter mot mekanisk industri med basis i grovemner, slabs og blooms, fra AS Norsk Jernverk. Produktene skulle konkurrere på leveringstid og skreddersøm. Hovedmarkedet den gang var vannkraftindustrien med Kværner og ABB i spissen, samt skipsindustrien.

Trehytta på Gruben var lett antennelig og egnet seg dårlig som skjæresenter, og Svein måtte finne nye lokaler. Rana kommunes lange behandlingstempo av reguleringssaker på Sveins nye tomt første til at han bygget uten å ha de nødvendige papirene i orden. I 1972 foretok Rana kommune den nødvendige reguleringsendringen og byggesøknaden kunne behandles. I 1973 fikk han byggetillatelse og endret samtidig firmanavn til Grotnes Verksted Materialservice. Ferdigattest ble utstedt av Rana kommune i 1975. Da var bygget for lengst i full drift og tok raske skritt inn i en spennende og internasjonal fremtid.

Omstilling på strak arm

I 1985 omkom Svein Grotnes i en tragisk helikopterulykke. Familien ønsket å videreføre virksomheten, og året etter kjøpte stålgrossisten Norsk Stål AS virksomheten og innlemmet den i sin divisjon Tungindustri.

Da råvaretilførselen fra AS Norsk Jernverk opphørte i 1988 måtte kokillestøping og valsing av bedriftens utgangsmaterial erstattes fra Tyskland og Canada. De nye leverandørene tilbød kontrollert støping av stålet og kortere produksjonstid. Mo i Rana som knutepunkt for skipstransport ga også gunstige transportkostnader.

I 1990 flyttet de virksomheten til Mo Industripark og året etter fikk de ny eierstruktur da Grotnes Verksted AS, Fagermo Mekaniske Verksted og Multimaskin AS fikk felles eierstruktur. I årene 1980-1990 ble både produktmiksen og markedsområdene endret og bedriften måtte forholde seg til mange nye kravspesifikasjoner. Offshorestandard ble også onshore-standard. Grotnes tok omstillingen på strak arm og flyttet fokus mot nye markedsområder.

Nye marked

I årene 1990-2000 ble det gjort et godt markedsarbeid. Produktspekteret var i

endring og de gikk fra å levere skårne emner til å levere ferdige komponenter.

Grotnes kjøpte maskinering og overflatebehandling fra andre samarbeidspartnere i Mo i Rana.
Offshoremarkedet var i vekst og stilte krav om prekvalifisering gjennom for eksempel Achilles.
Dette gjorde at Grotnes ble forbundet med kvalitet, leveringsdyktighet og kompetent arbeidsstyrke i et nytt marked.
I dag er Grotnes Steel AS heleid av Miras Industries AS.

Grotnes Steel AS har spesialisert seg på skjæring av tykke stålemner.

Pensjonistene ble takket for god innsats under 50-års markeringen. Fv. Hans Gunnar Jensen, Heiki Stobakk, Sigurd Wist, Ann Mari Wisthus, administrerende direktør Trond Soltvedt, Per Fagermo og Joar Hansen.

Offshore, vann og vind

Administrerende direktør Trond Soltvedt overtok roret for ett år siden.
– Nedgangen i offshoreindustrien i 2015 ga negative ringvirkninger for leverandørindustrien, deriblant Grotnes Steel AS. Men, vi leverer overskudd og det skal vi fortsette med, sier Soltvedt.
Grotnes Steel er med i klyngene Olje- og gassklynge Helgeland og Norwep.

– I fremtiden vil vi i større grad satse på det utenlandske markedet for olje og gass, men vi ser også et potensial i markedet for vann- og vindkraft, som det er stor satsing på i UK og USA. Vi har leveranser til all lokal verksted-industri i Mo i Rana samt Westcom på Nesna. Ellers er kundene fra Trøndelag og sørover, mange av dem i Spania, Malaysia, Polen og Danmark, sier markedsdirektør Erling Pedersen.

– Det som skiller oss ut er vår unike stålkvalitet. Stålet vårt, TTSTE 335 Z3, eller Grotnesstålet, er sterkt og seigt ned til minus 60 kuldegrader. Det gjør at stålet ikke sprekker i kalde omgivelser.

Det blir hett når Svein Jæger Hanssen flamberer souvas.

Grotnesstålet brukes ofte subsea på 2400 meters dyp, sier Soltvedt.
Grotnes Steel får stålet fra Tyskland og Sverige, og har 1500 tonn stål på lager til enhver tid.

Store synergier

Visste du at Grotnes Steel har laget vingene som bærer brospennet over Millenium Bridge i London?
– Da satt vi faktisk foran dataskjermen og fulgte livestreamingen av byggingen for å se hvor langt de hadde kommet med emnene vi hadde levert, sier Pedersen.
De har også levert emner som låser vaierne ned til brudekket på Høga Kusten, en av Europas største hengebruer på nye E4 i Sverige.
Lokaliseringen i Mo i Rana gjør at de drar store synergier fra det lokale industrimiljøet.

– Stålet kommer på kaia, bare 100 meter unna lokalene våre. Skrapet vårt hentes av Mo Industritransport AS og leveres Celsa Armeringsstål i Mo Industripark.
Vi har nær tilgang til maskinerings-, hydraulikk- og elektrotjenester, og vi har en oksygenfabrikk rett oppi gaten her. Det gir oss viktige konkurransefortrinn, sier Soltvedt.
Under feiringen møtte kunder og samarbeidspartnere opp til festlig markering.
– Ordføreren delte ut blomster og alle pensjonistene fra Grotnes Steel AS ble hedret. Vi kjørte noen konkurranser, viste et par demorunder fra verkstedet i tillegg til at viltkokken Svein Jæger Hanssen serverte souvas.

Lager båter til hele verden – nå også med elektrisk motor

De skreddersyr omtrent hver eneste båt etter kundens ønske. Nå kan kunder som ønsker å velge mer miljøvennlig få ønsket sitt oppfylt. Helgeland Plast sin båt Polarcirkel er valgt ut av gründerbedrift til å sjøsette deres elektriske båtmotor i markedet for arbeidsbåter.

Helgeland Plast sin båtserie Polarcirkel er allerede velrennomert for å være en god arbeidsbåt og førstevalget til ulike havbruksnæringer. Nå tar Helgeland Plast steget inn i det grønne skiftet opp til et nytt nivå. Den norske gründerbedriften Evoy ønsker at nettopp Polarcirkel er båten som tar deres nyvinning ut i markedet. Florø-bedriften leverer hel-elektrisk fremdrifts system til nye og brukte hurtiggående båter, og har nå utviklet en motor på strøm til arbeidsbåter.

– Da vi først fikk forespørselen, forsto vi ikke helt hva det ville innebære å bli med på dette. Det ble mye større enn vi så for oss og i dag er vi utrolig glad for at vi ble med. Det er utrolig artig å se mottagelsen prototypen vi og Evoy har utviklet og presentert for omverdenen har fått. Det sier en engasjert selger i Helgeland Plast, Freddy Bakken Braseth.

Statsministeren som gudmor

Første steg ut i verden for nyvinningen var dåp av selveste statsminister Erna Solberg. Neste og viktige og sentrale presentasjon for markedet var under oppdrettsmessa Aqua Nor i Trondheim i august. Der ble Polarcirkel i kombinasjon med elektrisk motor tatt godt imot av både marked, statsråder og andre premissleverandører for havbruksnæringen.

– Mottagelsen har vært langt over forventning. Det er allerede flere som har meldt sin interesse for å kjøpe denne båten med e-motor, selv om det ikke er kommet konkrete bestillinger, forteller Bakken Braseth.

Gründer: – Et lett valg

– Da vi skjønte at det var næringene oppdrett og turisme som var de mest aktuelle markedene for elektrisk båtmotor, kom det også raskt fram at Polarcirkel innehar en sterk posisjon der. Så da var valget enkelt for oss når det kom til hvem vi skulle kontakte for et samarbeid.

Det forteller daglig leder i Evoy, Leif Arne Stavøstrand. Han ser fram til deres videre samarbeid:
– De er en gjeng med veldig dyktige folk. Fram til nå har samarbeidet vært veldig kjekt og jeg gleder meg til fortsettelsen.

Potensiale innen turisme

Han og kollegaene Yngvar Tønder og Jørn Moe ser for seg at el-motor på båten deres

F. v.: Selger Freddy Bakken Braseth, produksjonssjef Yngvar Tønder og produksjonsformann Jørn Moe.

passer for både oppdrettsnæring og innen turistnæring til havs.

-Det er innen markedene oppdrett, turisme og guiding vi allerede selger båter, men vi tror potensialet i turistnæringen er stort. Se for deg hvalsafari, ørnesafari eller fisketurer hvor du kun hører bølgeskvulpet, sier Tønder.

– I marin turistnæring er det allerede kommet krav om grønnere drift og vi tror det vil komme enda mer, påpeker Bakken Braseth.

Motorkraft

Det er modellen Polarcirkel 860 som er valgt ut som prototype til å markedsføres som el-båt.

– Den kan leveres med ulik utforming på dekk. Den har plass til 10 personer, men med mulighet for å ta av setene, slik at det blir ren lasteplass på dekk, forklarer Tønder.

Motoren har 900 hk og kan gjøre litt over 50 knop, noe som tilsvarer cirka 90 km i timen. På båt er den beregnet til å kjøre mellom 20 og 30 knop og ha cirka 1 times kjøretid. Men kunden kan velge ulike batteripakker ut fra sitt kjørebehov.

– Man kan enten velge en motor med høy kapasitet og som trenger lengre tid på å lade seg, eller man kan velge en motor med litt lavere kapasitet, men som til gjengjeld lader seg fort opp. Det forteller produksjonsformann Jørn Moe.

Her sveiser Lars Erik Aag på fester til tauene som skal henge langs båtripa.

Dette er båtmodellen som nå også leveres med elektrisk motor.

Bygger på ny måte

Selv om Helgeland plast er vant til å levere båter med spesifikasjoner fra kunde, må de bygge båten som skal ha el-motor på en litt annen måte.

– Det er en litt annen konstruksjon for å få el-motor og batteri til å passe. I tillegg er det mer elektronikk og ledninger som skal være med i båten, forklarer Moe.

– Men fra vi først fikk forespørselen fra Evoy på nyåret i fjor, gikk det vel seks måneder til vi hadde en båt klar for testing, forteller en stolt Bakken Braseth.

– I vår ånd

Miljøaspektet har bedriften allerede godt innarbeidet.

– All plast som blir til overs i båtproduksjonen, gjenvinner vi og bruker på nytt i rørproduksjonen i fabrikken på Båsmo, forklarer Tønder.

Helgeland Plast er ikke så rent lite stolte over at alt unntatt motor i Polarcirkel produseres lokalt.

– Hele båten – fra a til å – produseres i Rana og også andre lokale bedrifter er involvert. Momek gjør første del av produksjonen, som er å bygge første del av skroget. Så vi bidrar også til andre arbeidsplasser i Rana, sier Bakken Braseth.

Å være med på utvikling er viktig for Helgeland plast.

– Det er i vår ånd å være med på å drive fram mer miljøvennlig båtdrift og å bidra til miljøet. Vi ønsker å være med på det grønne skiftet og heller være i forkant, enn i etterkant. Det er allerede blitt strengere miljømessige krav til båtdrift og vi tror det kommer mer, sier Freddy Bakken Braseth og Jørn Moe.

– Vi bidrar allerede med trygge båter til arbeidsplasser på havet og nå kan det kombineres med å være mer miljøvennlig i tillegg, legger Yngvar Tønder til.

HELGELAND PLAST AS

- Bedriften leverer skreddersydde arbeidsbåter under navnet Polarcirkel til kystvakt, marinen, politi, brannvesen og også redningsbåter med opptil 15 seter.
- Deres største kunde er oppdrettsnæringen.
- Båtserien Polarcirkel selges til hele verden, som Afrika, Kina, Brasil. Det har også ført til tilfeller hvor flyfrakten har kostet mer enn selve båten for kunden.
- Båten er allerede velrennomert for å være en god arbeidsbåt og førstevalget til ulike havbruksnæringer. Det er en gunstig båt for å være ute i all slags vær hver dag.
- Produksjonssjef Yngvar Tønder forteller at han vet at deres første båt fra 1987 fortsatt er i drift i Vesterålen.

Forskerfabrikkens sommerskole hadde tilholdssted ved Lyngheim barneskole.

Kreativ læring, uten skolebøker

Forskerfabrikkens sommerskole har blitt så populær at de måtte kjøre arrangementet over to uker. Målet var å vise barn og unge hvor kult realfag er og alle som skulle opp i 5. 6. og 7. klasse til høsten ble derfor invitert til en uke full av eksperimenter, læring og morsomme oppdagelser i sommerferien.

– Det er 26 unger på denne gruppen, og i dag skal de lage en vulkan basert på en blanding av hydrogenperoksid og gjær, pluss litt rød konditorfarge for å få rett visuell effekt. Vi laget en lignende vulkan i går også, og det syntes ungene var gøy, sa nyutdannet lærer, Malin Ronesen, da vi traff henne under årets utgave av Forskerfabrikken i Mo i Rana. Sammen med lærerstudent Marthe Iversen gir de ungene en praktisk og leken tilnærming til matematikk.

Kreative barn

– Dette gir barna mestring, forståelse og kunnskap de kan bruke hele livet. Ungene er helt rå. De har veldig mange kreative ideer. Jeg er skikkelig imponert, sier Ronesen.
Ungene møter klokken 09 om morgenen og jobber frem til klokken 15.
– Nå må alle ta på seg hansker og vernebriller, sier Iversen.

– Skal vi i Gule Sider? Kult! Vi er jo også gule, sier ungene mens de viser frem uniformene hvor det med stor skrift står skrevet Ferieforskerne.
Forskerfabrikken har base på Lyngheim barneskole.
– Er det noen som husker hva en vulkan er?, spør Iversen.
– Jeg husker at det kommer skum ut, forteller en ivrig ferieforsker.
– Det er et fjell med hull i, skyter en annen inn.

Iversen forklarer hvordan jordskorpene

beveger seg og at det kan komme opp magma når de beveger seg fra hverandre.

– Vil du se når jeg blåser opp hansken?, spør Benjamin Sletten (10) og lager ballong av hansken.

Benjamin Sletten (10) lager ballong av hansken. Han er en av 26 barn som har deltatt på Forskerfabrikkens sommerskole.

Morsom læring

For at det skal se ut som en vulkan dekker de flasken med sand fra sandkassen.
Olivia Valrygg (11), Tilde Martiniussen (11) og Dina Selnes (11) lærer om hypotese og diskuterer hva de tror kommer til å skje når de heller oppi gjærblandingen.
– Dette er veldig artig. Vi lærer mer enn på skolen. Vi gjør mange eksperimenter, så jeg håper at jeg får være med på Forskerfabrikkens sommerskole til neste år også, sier Olivia som vil jobbe med eksperimenter når hun blir stor.
– Jeg vil ikke bli forsker. Jeg vil jobbe i butikk, men jeg kommer til å ha mange venner som jobber med forskning, sier Dina.

– Ungene liker spesielt smell og vulkaner. De har også vist stor interesse for steiner og mineraler. Realfag blir artig her. Det er en kreativ og aktiv måte å lære både matematikk og naturfag på, sier Ronesen.
– Jeg synes dette er et godt initiativ og jeg tror det fungerer. Vi ser at ungene lærer mye uten å bruke skolebøker, avslutter Iversen.

Mange bidragsytere

Kunnskapsparken Helgeland og bedriftene bak prosjektet "samarbeid skole og næringsliv" er med og støtter opp om ekstra sommerskole. Fra Mo Industripark har Momek Group, Ferroglobe, Mo Industripark AS, Elkem Rana, Sintef Molab og Rana Gruber sponset arrangementet. Kunnskapsparken Helgeland er også blant bidragsyterne.

Markedsdirektør i Mo Industripark AS sier han har stor tro på å tenne realfagsinteressen tidlig.
– Jeg mener læring gjennom lek og eksperimenter som Forskerfabrikken fasiliterer vil kunne tenne en interesse for realfag hos mange barn og at de kanskje kan komme til å velge slike fagretninger senere i livet. Det vil være bra for fremtidig rekruttering til regionen, som er av stor betydning for industribyen Mo i Rana, som vil se enda større bredde i næringslivsaktiviteten i fremtiden. Jeg tror kanskje også barna husker eksperimentene enda bedre enn en mer teoretisk tilnærming, og det at de samtidig har det gøy må jo være en vinnerkombinasjon, sier Gabor.

Som ferieforsker kombinerer man lek og realfagslæring.

OM FORSKERFABRIKKENS SOMMERSKOLE

- Arrangeres årlig over hele landet av Forskerfabrikken, gjennomføres ved hjelp av lokale kompetansemiljø.
- Forskerfabrikken promoterer realfagsrettede fritidsaktiviteter for barn og unge.
- Sommerskolen er for elever som skal opp i 5., 6. og 7. klasse til høsten.
- På sommerskolen blir deltakerne flinkere i naturfag og lærer mer om kjemi, fysikk og biologi.
- Kurset følger skolens læreplan for 5. – 7. trinn i naturfag.

– Jeg valgte å gripe muligheten når den var der

Han fikk tilbudet fra eierne rimelig fort og han valgte å takke ja. Roar Bustnes er den nye administrerende direktøren hos spanskeide Ferroglobe Mangan Norge AS.

Når vi treffer han har han ikke engang rukket å bytte kontor fra sin tidligere stilling i Ferroglobe som teknisk sjef. Nå i høst er han akkurat i ferd med å gå løs på sin nye rolle.

Rask prosess

Etter at Bjørn Ugedal valgte å si opp som administrerende direktør i Ferroglobe i sommer, ble det en intern rekruttering. Bustnes ble utfordret til å ta en dialog med de spanske eierne.
– Etterpå fikk jeg tilbudet ganske fort. Jeg så på det som en mulighet og jeg valgte å gripe den når den var der, sier han.

Så gikk det slag i slag med ferieavvikling, sier han om årsaken til at han ikke har rukket å innta sjefskontoret.

Lang fartstid

Det er langt fra første gang Roar Bustnes trår i korridorene på bygget.
– Jeg begynte på Jernverket i 1983 som operatør på råjernet og det var i samme bygg som Ferroglobe holder til i dag, forteller han.

Parallelt med dette studerte han ingeniørfag via NKI på kveldstid, før ferden gikk videre til heltidsstudier på ingeniørhøgskolen i Trondheim i 1985. To år etter var han ferdig utdannet ingeniør med påbygning innenfor produksjonsteknikk og økonomi fra ingeniørhøgskolen i Bergen. Tilbake til Mo kom han ikke før i 1997, da som vedlikeholdssjef på daværende Fesil. Før det hadde han vært innom jobber både i det offentlige og i det private.

Nye utfordringer

Når Bustnes nå tar fatt i sin nye rolle, vil han få en litt annerledes arbeidshverdag enn tidligere.
– Den største forskjellen blir kanskje å være mindre operativ og å skifte fra ansvar for én del av driften til totalansvar. Nå må jeg ha et mer overordnet innblikk i all drift og ikke minst får jeg totalansvar for endelig resultat. Så må jeg jobbe mer utadrettet, mot for eksempel andre samfunnsaktører, interessenter og media, og jeg må ha mer dialog med ledelsen i Spania og rapportere til dem, forklarer han.

Men Roar tar med seg erfaringer fra sin tidligere stilling som teknisk sjef i bedriften.
– Jeg har vært i her i Ferrogloge Mangan Norge i snart 13 år nå, så jeg kjenner bedriftskulturen og organisasjonen godt. I tillegg har jeg hatt lederstillinger i nesten 30 år, så jeg mener jeg har erfaring med meg som er relevant. Jeg har også ledet større prosjekter her og opplevd at de har gått veldig bra, så det er også en erfaring å ha med seg inn i denne rollen, sier Bustnes.

Ser fremover

Roar forteller at det de som jobber i Ferroglobe er viktige for at bedriften skal lykkes.
– Vi har en dyktig og stabil arbeidsstokk med høy kompetanse i alle ledd. Vi er omstillingsdyktig og har god teknisk stand på produksjonsutstyret vårt. Produksjonen er stabil og vi har gode HMS-tall, sier Bustnes.

Ferroglobe jobber aktivt både for å rigge seg for fremtidige miljøkrav og rekrutteringsbehov.
– Vi presterer veldig godt miljømessig, men vi kommer til å bli stilt over for strengere krav i framtida. Videre er konkurransen om arbeidskraft stor. I de nærmeste årene vil det være behov for å rekruttere en rekke nye medarbeidere, fordi vi har høy gjennomsnittsalder og mange vil gå over i pensjonistenes rekker. Ellers påvirkes vi av internasjonale svingninger i økonomi, noe vi ikke rår over, den nytilsatte direktøren.

Aktiv på privaten

Bustnes kaller seg nesten Båsmoværing, men reklamerer først og fremst for hjembygda:
– Jeg er født og oppvokst i Rana i ei lita bygd kalt Løkberg utenfor Båsmo, så jeg kan nesten kalle meg for båsmoværing.

I dag bor han på Alteren med kona. Tre barn og to bonusbarn er voksne og har forlatt heimhusene.
– Jeg synes egentlig ikke at tida strekker til. Med hus har jeg alltid noe å gjøre. Det samme gjelder hytta på Nesna. Den brukes mye og er alltid under utvikling.

Av andre fritidssysler nevner han å bruke naturen.
– Elgjakta setter jeg høyt. Ellers trives jeg på tur, både til fots og på ski. Jeg prøver å holde meg i form og trene litt på den måten. Ellers plukker vi mye bær, fisker når vi er på Nesna og er stort sett selvforsynt med kjøtt via elgjakta.

Roar er også forberedt på endringer i arbeidsmengden i sin nye stilling.
– Jeg må nok være mer tilgjengelig hele tida, en del mer tid på jobb og kanskje jobbe mer hjemmefra.

Trives i Ferroglobe

Roar Bustnes har i alle fall planlagt å bli i selskapet. Han synes han hører hjemme hos Ferroglobe og kan ikke se for seg å jobbe andre steder.
– Jeg identifiserer meg med Ferroglobe og ser for meg å jobbe her ut arbeidslivet. Det er en bedrift som er veldrevet og som har utviklet seg i positiv retning over år, sier han.

Bustnes har klare mål for bedriften i sin nye stilling og er opptatt av sine ansatte.
– Vi har allerede god HMS-tall. Å opprettholde de og arbeide for at de skal bli bedre, vil være viktig for meg framover. HMS-tallene i en bedrift sier mye om kulturen og holdningen i bedriften. Ellers vil det være viktig å være anerkjent og ha et godt omdømme eksternt. Vi konkurrerer for eksempel om arbeidskraft med andre bedrifter i industrien, både i parken og eksternt. Internt er det viktig for meg at de ansatte føler at de blir satt pris på og vil være her, poengterer han.

FERROGLOBE MANGAN NORGE AS

- Produserer manganlegeringer i to smelteovner med en årskapasitet på ca. 120.000 tonn.
- Bedriftens produkter, ferromangan og silikomangan benyttes som legeringsmateriale i stålindustrien.
- Ferromangan og silikomangan utvinnes fra malm som blant annet er levert fra Afrika og Brasil, kvarts fra Norge og fra koks levert fra Russland, Sør-Amerika og andre land i Europa.
- Markedet for bedriftens produkter er i all hovedsak stålindustri i Europa, men også noen leveranser til USA.
- Eierne er spanske Grupo FerroAtlántica S.A (siden 2017).
- Ferroglobe er en av verdens største produsenter av ferro- og silikomangan.
- Omsetter for cirka 700 MNOK og har 85 ansatte.

Sivilingeniør-studentene fra NTNU har utviklet gode ideer for industrien mens de har vært i sommerjobb. Fv. Marthe Dynge, Magnus Wetjen, Jacob Rise, Ole-Jacob Jacobsen og Khalil Mishal.

Studenter med grønne ideer til industrien

Varmen fra industrien på Helgeland kan utnyttes til å lage tørrfisk og til å dyrke agurker i drivhus, sier NTNU studenter.

I sommer har fem sivilingeniør-studenter fra hatt som sommerjobb å tenke utenfor boksen. Oppgaven var å utforske hvordan industrien på Helgeland kan ruste seg enda bedre for framtiden, gjennom å arbeide mer automatisert og miljøvennlig. Det ligger blant annet store muligheter i å bruke sidestrømmer på nye og smarte måter, kunne studentene fortelle flere av industribedriftene som var møtt frem på Campus Helgeland nylig for å høre resultatene fra to måneders sommerjobb.

– Takhøyden for å tenke utenfor boksen i denne sommerjobben er stor, men det studentene har forsket seg fram til på vegne av industribedrifter på Helgeland er absolutt gjennomførbart, forteller daglig leder i SINTEF Helgeland, Stein Espen Bøe.

Øker breddeforståelsen

Magnus Wetjen, Khalil Mishal, Ole-Jacob Jacobsen, Marthe Dynge og Jacob Rise har hatt sommerjobb gjennom sommerjobbprogrammet som SINTEF har sammen med industribedrifter på Helgeland og Nordland fylkeskommune. Oppdraget er å komme opp med miljøvennlige og bærekraftige løsninger for industrien.

– Oppgavene studentene skal jobbe med er høyaktuelle temaer for de bedriftene som er med i partnerskapet, og de er tilpasset slik at de er mulig å løse for studentene i løpet av de åtte ukene sommerjobben varer, forteller Bøe.

De fem studentene er samstemte:

– Vi har lært utrolig mye om bedriftene og industrien vi har samarbeidet med, og vi har opplevd hvordan kunnskapen fra utdanningen kan omsettes til praktisk arbeid. Dette gir oss mer breddeforståelse enn vi får på skolebenken.

Jacob Rise gir et konkret eksempel:
– Jeg har fått bruk for det vi har lært om energiberegninger og termodynamikk når vi regnet ut hvor mye strøm vi kan produsere fra avgasser fra for eksempel Elkem.

Marthe Dynge fikk bruk for sine programmeringskunnskaper, da de satte opp et digitalt KPI dashboard som gav en som visuel og brukervennlig oversikt over hvordan en bedrift ligger an i forhold til måloppnåelser.

Jobb i Rana

– Sommerjobben her har absolutt gitt

Studentene har sett på hvordan energi kan brukes til å tørke tørrfisk, oppvarming av drivhus og mye mer.

SINTEFS GRØNNE SOMMERJOBBER

- Programmet fasiliteres av SINTEF på vegne av en rekke bedrifter som bidrar med midler og timeverk inn i programmet.
- Tilbyr studenter relevant arbeidserfaring i bedrifter i Mo i Rana, Orkanger og Porsgrunn.
- De som bidrar i år til sommerjobbene i Nordland er: Mo Industripark AS, Elkem Rana, Celsa Armeringsstål, SINTEF Molab, Storvik (Mosjøen), Nordland Fylkeskommune, ACT, SIF, ACDC, og Sintef Helgeland.
- Årets studenter har sett på 3 temaer:
  - Digitalisering og robotisering
  - Optimale energisystemer
  - KPI'er for bærekraftige innkjøp (Key Performance Indicators /nøkkelindikatorer).

motivasjon til å ta til seg enda mer kunnskap på området og til å søke på jobber her senere. Vi kommer til å anbefale medstudenter om å søke på en slik sommerjobb til neste år, sier de.

Det er musikk i ørene til Stein Espen Bøe.
– Vi ønsker oss enda flere til neste år, sier han. Men da er han avhengig av at flere bedrifter blir med som partnere.

– Hvis ikke får vi ikke oppgaver nok til alle studentene. Vi hadde mange gode søkere i år og kunne tatt inn mange flere på sommerjobb. Dette kommer både bedriftene og studentene til gode, sier han og utdyper:
– Dette er en god mulighet for bedriftene til å bli kjent med flinke studenter og til å profilere seg med tanke på fremtidig rekruttering. Sommerjobbprogrammet er også omdømmebygging for både SINTEF og industrien på Helgeland. Samtidig får studenter et innblikk i hva som finnes av industri og jobbmuligheter på Helgeland.

Og at programmet har gitt ringvirkninger i form av jungeltelegrafen kan både Magnus og Jacob bekrefte.
– Det var en medstudent som hadde sommerjobb her i fjor som fortalte meg om dette. Så fortalte jeg det til Magnus, som igjen fortalte det til Ole-Jacob. Så bestemte vi oss alle tre for å søke, forteller de.

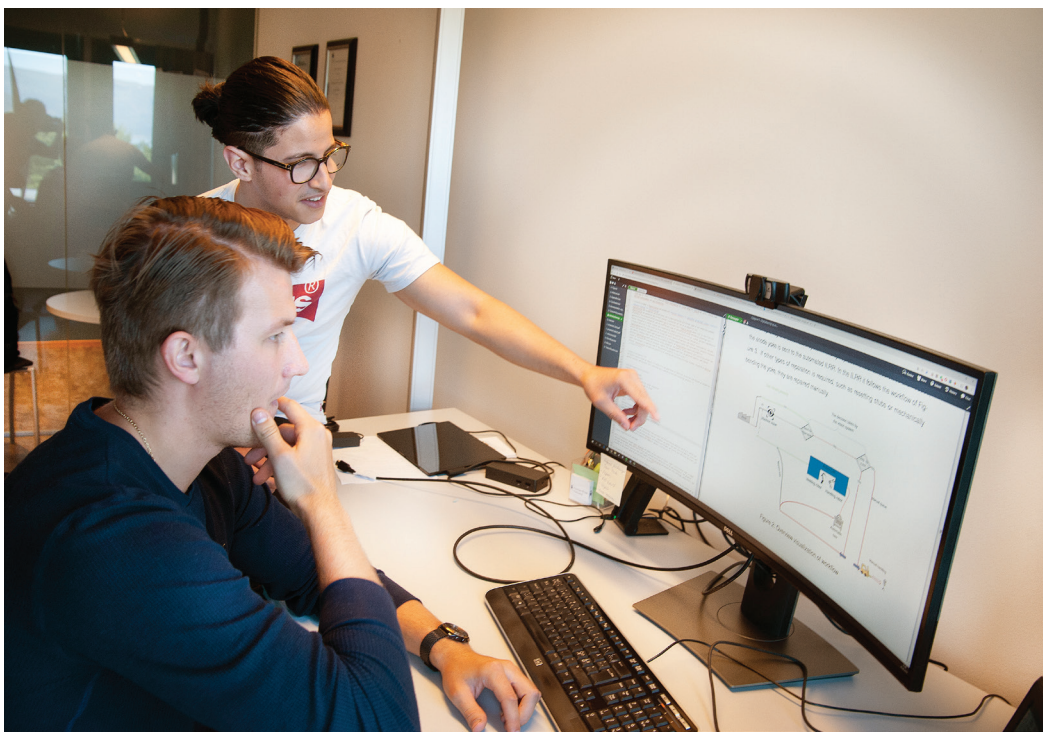
Spennende ideer

Av årets resultater vil Bøe gjerne trekke fram hvordan studentene har vist hvordan varmen fra industrien som holder lavere enn 200 grader – såkalt lavtemperaturvarmen – kan benyttes.
– Her synes jeg de kom opp med mange spennende ideer som vi bør ta tak i, sier Bøe.

Studentene har sett på hvordan denne energien kan brukes til å tørke tørrfisk, hvordan den kan brukes til å få riktig temperatur i drivhus, og hvordan den kan brukes til å produsere alger og innsekter som kan være fiskemat i oppdrett.

– Alle oppgavene i år er løst på en veldig god måte. Vi har ikke besluttet hvordan løsningene skal tas videre, men at noe tas videre er jeg helt sikker på. Oppgavene fra i fjor har resultert i tre konkrete prosjekt, så vi har en ambisjon om at også årets oppgaver blir konkretisert, sier Bøe.

Daglig leder i SINTEF Helgeland, Stein Espen Bøe, samler ideene fra NTNU-studentene.



Fv. Ole-Jacob Jacobsen og Khalil Mishal presenterte nylig prosjektideene sine, basert på industriens utfordringer.

– Trepartssamarbeidet i Norge er verdifullt og fungerer godt

Mo Industripark as, Rana Kommune og Mo i Rana Havn roser NHO, LO, Fellesforbundet og Norsk Industri etter at de i uke 34 sendte et felles brev til regjeringen med oppfordring om at dypvannskaiprosjektet i Mo i Rana må inn i Statsbudsjettet for 2020.

Samstemt

Under årets Arendalsuke satt topplederne i NHO, LO, Norsk Industri og Fellesforbundet rundt samme bord med Rana Kommune, Mo i Rana Havn, Rana Utviklingsselskap og Mo Industripark.

Agendaen var å diskutere hva som kunne gjøres for å sende et tydelig signal om at kapasiteten på en av de travleste terminalene i Norge er på bristepunktet, og at investeringer på nærmere 5 milliarder står i fare uten farledsutbedring og ny dypvannskai i industrihovedstaden i nord. Resultatet ble et felles brev til Regjeringen hvor de sammen ber regjeringen om komme med en tilsagnsfullmakt på 120 millioner kroner i statsbudsjettet for 2020, slik at Rana Kommune kan få anledning til å forskuttere dette tiltaket. Ole Erik Almlid (NHO), Stein Lier Hansen (Norsk Industri), Hans Christian Gabrielsen (LO), Jørn Eggum (Fellesforbundet), Geir Waage (ordfører Rana), Arve Ulriksen (Mo Industripark as), Kjell-Idar Juvik (Mo i Rana Havn KF), Ole Kolstad (Rana Utviklingsselskap) var blant de som deltok, og en samstemt forsamling ble enige om å jobbe sammen for at en tilsagnsfullmakt i statsbudsjettet for 2020 kommer på plass, etter at muligheten for å komme med i forskutteringsordningen for fiskerihavner og farleder glapp før sommeren.

Godt fornøyd med støtte

– Vi er meget fornøyd med samlet støtte fra NHO, LO, Norsk Industri og Fellesforbundet i dypvannskaisaken og vi er glade for at de ser oss. Vi forventer nå at regjeringen legger dette inn i statsbudsjettet for 2020 som det jobbes for fullt med i disse dager, sier Arve Ulriksen adm. dir. i Mo Industripark AS og tilføyer at en slik samlet uttalelse viser at trepartssamarbeidet i Norge er verdifullt og ikke minst fungerer godt.

Prosjektet til Rana er det eneste industrirelaterte farledsprosjektet som søkte på forskutteringsordningen, men ble ikke prioritert da Regjeringen nylig tildelte 550 millioner kroner til 6 av de 11 omsøkte prosjektene. Rana-søknaden var på 120 millioner kroner.

Milliarder i ringvirkninger

– Havnetrafikken øker, noe som er en ønsket utvikling spesielt i et miljøperspektiv. I tillegg til kapasitet, er allerede manglende dybde et problem. Dette gjør at mange av de over 100 bedriftene i Mo Industripark hindres fra å vokse videre. Disse bedriftene konkurrerer steinhardt på verdensmarkedet. Det er derfor helt nødvendig å investere i bedre havn og farled i Rana, sier Ulriksen.

Sjøveien er det eneste gode alternativet, både for råstoff inn og ferdigprodukter ut

Fra venstre: Kjell-Idar Juvik, prosjektleder Mo i Rana Havn - Hans-Christian Gabrielsen, LO-leder - Ole Erik Almlid, NHO-leder - Geir Waage, Ordfører Rana Kommune - Arve Ulriksen, adm. dir Mo Industripark AS - Stein Lier-Hansen, adm. dir. Norsk Industri - Jørn Eggum, leder fellesforbundet.

av Mo Industripark. Det er også det mest miljøvennlige.

– Store investeringer står i fare om det ikke raskt finnes en løsning for utbedring av farleden (mudring) utafor den planlagte dypvannskaia. Farledsprosjektet i Mo i Rana vil utløse investeringer og gi ringvirkninger som mangedobler det staten bidrar med, og vil styrke konkurransekraften i regionen, sier Ordfører Geir Waage.

Klart til gjennomføring

Miljøgeologiske og geotekniske arbeider er utført og lagringstillatelse er gitt av Fylkesmannen.
– Prosjektet er klart til gjennomføring så snart midler til mudring foreligger. Tiltaket vil også bidra til å rydde opp i gamle synder med forurensing i Ranfjorden fra den tiden staten drev jernverk og koksverk i Mo i Rana, sier Kjell-Idar Juvik, prosjektleder i Mo i Rana Havn KF.

Prosjektet, som inkluderer miljømudring, vil gi ny dypvannskai med 18 meters dybde, er avgjørende for videre utvikling og vekst i industrihovedstaden i Nord-Norge, og vi forventer at Regjering og Storting nå lytter til NHO, LO, Norsk Industri og Fellesforbundets leder. Vi kan ikke vente til siste halvdel av NTP (2024-2029) hvor prosjektet ligger inne, avslutter Ulriksen og Waage.

FLYBUSS MO I RANA

Gjeldende fra 12.august - 24.oktober 2019

Mandag-Fredag:

	WF768	WF 767	WF 769	WF 770/ 761	WF 773/774	WF 773/774**	WF 775	WF 776	WF 777
Jernb st	05:20	06:15	08:30	10:30	14:40	14:40	18:55	20:30	
Sykehuset	***	***	***	***	***	***	***	***	
Røssvoll	05:50	06:45	09:00	11:00	15:10	15:10	19:25	21:00	
Fra flypl ca		07:10	09:25	11:20	16:00*	15:55**	19:50	21:25	00:15

* Kjøres mandag, tirsdag, onsdag og torsdag.
** Kjøres fredag.
*** Passeres uten tidsangivelse.

Avgang fra flyplassen så snart bagasjen er kommet.

Lørdager:

	WF 772	WF773
Jernb st	12:15	
Sykehuset	***	
Røssvoll	12:45	
Fra Røssvoll ca		16:00

Søndager:

	WF 761	WF 773/774	WF 775	WF 776	WF 777
Jernb st	10:30	14:40	18:55	20:30	
Sykehuset	***	***	***	***	
Røssvoll	11:00	15:10	19:25	21:00	
Fra Røssvoll ca		15:55	19:50	21:25	00:15

*** Passeres uten tidsangivelse.
Avgang fra flyplassen så snart bagasjen er kommet.

RUTE TRASE: **Busstasjonen, O.T.Olsensgt, CC Helma Hotell, Scandic Meyergården nedsiden, L.Meyers gate, Nordl vn, Sagbakken, Ranenget og om sykehuset til Flyplassen.**

Søndre gate og Midtre gate hentes på forespørsel.

Pris pr pers. kr. 150,-.

Tlf + 47 971 44 444

HTS
Helgeland Transport Service

Håkons Seven Summits–prosjekt: Four down, three to go...

Fire av de syv toppene i Seven Summits er allerede besteget, og avslutningen av 2019 blir av det travle slaget for Håkon Skog Erlandsen (29). I løpet av årets siste måneder skal ytterligere tre kontinent og de tre siste toppene besøkes. Snart pakker han saksofonen og annet utstyr, og setter først kursen mot Russland og Elbrus.

Håkon har tatt seg tid til en liten prat om det som ligger foran ham i den kommende tiden, og innrømmer med et smil at det er hektiske dager nå.

– Det er to fjell som er særdeles viktige å få «booket seg inn på», og det er Mount Vinson i Antarktis og Carstenzs Pyramide på Ny Guinea. Det er så utrolig mye logistikk som ligger rundt disse. Jeg har for tida tett kontakt pr epost med de som styrer med disse toppene, og det ser ut til å bli Oceania i oktober og Antarktis i desember.

– Men, man må ta ting litt slik som de kommer, og først blir det en liten «svipptur» til Russland for å bestige Elbrus. Jeg har turnert som musiker i mange år i Russland, så der har jeg heldigvis multivisum. Det gjør at jeg kan ta den turen litt «på sparket», og trenger i mindre grad å bekymre meg for logistikk og slike ting der. Nå ser det ut til at jeg får muligheten i september, og da er det egentlig bare å få den toppen unnagjort.

Ny norsk rekord

Dersom alt klaffer i henhold til planene er altså Skog Erlandsen ferdig med Seven Summits i desember, og da har han slått den norske rekorden på dette med 600 dager.

– Det har vært et ganske hardt kjør, men det kommer jo en periode etter dette også som er minst like spennende, og som jeg gleder med vanvittig til.

– Vi jobber for tida med en del store produksjonsselskaper, så på dokumentarfronten skjer det mye spennende i disse dager.

– I tillegg gleder jeg meg stort til å få det store konsertkonseptet jeg jobber med parallelt, ut i livet. Det blir bare mer og mer spektakulært jo mer jeg jobber med det. Det er muligens litt freidig å si at verden ikke har sett noe lignende tidligere, men jeg tror faktisk ikke det. Storyen begynner å bli såpass sterk, jeg begynner å få mye viktig videomateriale på plass og har også så mange viktige kontraster innenfor det jeg jobber med, at det hele etterhvert tar nokså store proporsjoner.

– Her det snakk om å starte i Norge, og jeg har nå kontakt med NRK og jobber med å få dette lansert på operaen i Oslo sammen med KORK. Deretter er planen rett og slett å komme seg ut på verdensturne med konseptet. Når det hele lanseres, kommer nok både Mo Industripark AS og andre samarbeidspartnere til å være nokså stolte av å være med på dette.

Gjøre Rana spennende

– Alle bedrifter er jo gjennom investeringsfaser, og det jeg selv driver med nå er jo å utvikle en historie som jeg kan selge videre, ikke bare i en måned etter at prosjektet er unnagjort, men noe som jeg kan lage ei stabil næring av fremover.

– Får jeg det til, og kommer i posisjon med prosjektet mitt, vil det forhåpentligvis gagne alle involverte parter. Da vil ufattelig mange øyne rettes mot regionen jeg kommer fra, og det vil markedsføre Rana med tanke på både fremtidig arbeidskraft og annet.

– Samarbeidspartnere er viktig. Jeg vet hva effekten av at jeg gjør det jeg gjør i samarbeid med en bedrift er, og det er det som er interessant. For Mo Industripark er ikke problemet primært å tjene penger, og å høste av mineralene som hentes ut. De trenger arbeidskraft, og dersom ingen som bor her i regionen klarer å gjøre dette til et attraktivt og interessant sted å være, vil de etterhvert ikke få den arbeidskrafta. Så verdien av at Mo Industripark investerer i et slikt prosjekt som mitt, er at det kan bidra til at Rana kanskje ser annerledes ut fra utsida. Arbeidskrafta utenfor Rana er viktig for oss. Tilflyttere er viktig, og

vi må tiltrekke oss disse ved å fremstå som et spennende sted å bo.

Markedsføre regionen

Skog Erlandsen mener at det at Mo Industripark tør å satse og være med på å skape en slik historie som prosjektet med konserter på Seven Summits representerer, kommer til å kunne bety mye for Rana som en attraktiv region i fremtiden. Han håper derfor at prosjektet hans er med på å markedsføre både industriparken og hele Helgeland.
– Jeg tror at det da er viktig at man har slike som meg selv, som skiller seg ut i samfunnet, på en positiv måte vil jeg jo håpe, som er med på å gi stedet karakter. I noen tilfeller er det sikkert riktig, men jeg tror ikke at primærfaktoren for flytting utelukkende dreier seg om jobb. Jeg ville aldri ha flyttet til et sted for å jobbe, om jeg oppfattet stedet som komplett uinteressant og kjedelig. Jeg mener derfor at det viktige å promotere for oss her i Rana, er naturen og kulturen som omgir oss. Skal man ønske å ta med seg familie, må det være muligheter for barna til både å utvikle og å utfolde seg, og det er ofte de kreative næringene som gjør at bysamfunn utvikles.

Skog Erlandsen forteller ivrig at det etter hans mening er ulike kulturaktører som gjør at det blir spennende å bo i Mo i Rana. Disse sørger blant annet for å gi innbyggerne her konserttilbud, sportslige tilbud, tur- og friluftstilbud, og et aktivt fellesskap på utsiden av jobben. Han legger til at det er viktig å ikke undervurdere verdien av dette.
– Selv ønsker jeg å bo her nettopp på grunn av den unike naturen. Og jeg vil også vise at det er mulig å bo på Helgeland og i Nord-Norge, samtidig som man har internasjonale muligheter. Kultur er da en svært viktig kanal for å kommunisere dette.
– Det å tørre å satse slik, være aktive på sponsorater og å få seg samarbeidspartnere er ufattelig viktig. Da får man en sirkulær økonomi og ei bærekraft, og dette er jo verdier som står sentralt hos Mo Industripark AS.
– Mo i Rana må uansett bli kjent for andre ting enn industri skal vi lokke tilflytterne hit. Slagordet «grønn industrihovedstad i nord» er vel og bra, men tenner kanskje ikke helt «gnisten» hos menigmann. Jeg mener selv at tiden er moden for å få en internasjonal ranværing som tør å reise rundt i verden og markedsføre hvor man kommer fra, hva man står for og hvordan type menneske man faktisk er. Jeg mener at det er nettopp det Mo Industripark er med på å gjøre nå.

Spennende fjell gjenstår

Først skal altså Håkon til Russland og Elbrus, og selv om hverken høyde eller logistikk her ikke nødvendigvis blir spesielt utfordrende, er han klar på at man hele tiden må følge med værforholdene og være skjerpet.
– Høydemessig er det jo ingenting som kan toppe det jeg har gjort så langt, men jeg slutter aldri å uroe meg for værforholdene. Man må ha respekt for det man driver på med, og følge nøye med på prognoser og varsler.
– Jeg gruer meg ofte mer til det som har med logistikk å gjøre, og det er det fryktelig mye av når det kommer til de to siste toppene. For Elbrus og Russland mener jeg det bør gå relativt greit.

– Når det kommer til Carstensz Pyramide derimot, blir det mer interessant. Da reiser jeg til en del av verden der lite eller ingenting er utviklet, og der man på sett og vis går hundre år tilbake i tid. Her er det geriljaopposisjoner som vandrer i jungelen, og politiske motstandsbevegelser som kidnapper folk, og en sånn blek, hvit fyr som meg selv kan være et yndet «bytte» for disse.
– Det betyr selvsagt at jeg må gjøre tiltak som gjør dette så sikkert som over hode mulig, og det jobbes det nøye med. Jeg har dessuten tro på at om man ferdes med respekt for andre mennesker og naturen og omgivelsene deres, blir man som regel behandlet deretter.
– På denne turen skal jeg også prøve å få til et besøk hos den siste kannibalstammen i verden, og det vil jo bli en helt ufattelig spennende del av historien min.

Siste topp i Summit-rekka blir Mount Vinson, det høyeste fjellet i Antarktis, som altså etter planen skal bestiges i løpet av desember. Med god research og nøye forberedelser skal det være gode muligheter for å lykkes med dette.
– Det er ikke slik at jeg hele tiden har hatt flaks med tanke på værforhold. Det baserer seg mer på at man ikke slurver med forarbeidet og de nødvendige undersøkelser og tiltak som må gjøres.

Leve videre

Toppene i seg selv er ikke det aller viktigste for «The Jazzathlete», som han profilerer seg som. Vel så viktig er turene opp til basecampene, der man går gjennom fantastisk natur og landskap, og der man kommer i kontakt med flotte og spennende kulturer.
– Det er interessant å se hvordan de aksepterer verden, andre mennesker og kulturreferanser på når du kommer til slike steder som ligger litt utenfor allfarvei.
– Min måte å formidle alle disse opplevelsene på er å dokumentere det med film, og ikke minst å skrive unik musikk ut ifra det jeg har opplevd. På denne måten får omverden et innblikk i min sjel, og hvordan jeg følte det da jeg så et lik for første gang, eller da jeg sto på toppen av Mount Everest. Slik kan prosjektet og historien leve videre i mange år.

I mai i år besteg Håkon Skog Erlandsen verdens høyeste fjell, Mount Everest, og holdt minikonsert der.

SEVEN SUMMITS

Seven Summits (De syv toppene) er de høyeste fjelltoppene på hvert av de syv kontinenter. Å bestige alle syv er betraktet som en stor utfordring innen fjellsport.

Toppene er:
- Mount Everest, 8848 moh – Asia
- Aconcagua, 6961 moh – Sør-Amerika
- Denali, 6194 moh – Nord-Amerika
- Kilimanjaro, 5895 moh – Afrika
- Elbrus, 5642 moh – Europa
- Mount Vinson, 4892 moh – Antarktis
- I Oceania er det to fjell som begge er godkjente for Seven Summits. Carstensz Pyramide på Ny Guinea, 4 884 moh, og Kosciuszko i Australia, 2228 moh.

Et lagarbeid av dimensjoner

Fotos: Bjørn Leirvik

Den ellevte utgaven av musikkfestivalen Verket er nylig blitt historie, og atter en gang ble det ei festivalhelg for minnebøkene. Festivalsjef Maiken Johansen lurer på om ikke dette kanskje ble den beste Verket-helga så langt.

– Rent publikumsmessig er dette definitivt det beste Verket jeg har vært med på siden jeg begynte i 2015. Det ble ei fantastisk helg, der dynamikken i programmet fungerte svært godt. Stemninga var kjempefin, og på toppen av det hele må vi si oss bra fornøyd med været. Det er jo til syvende og sist slik at den ene tingen vi ikke kan påvirke og gjøre noe med, er med på å sette prikken over i-en i et slikt arrangement.

– Man må uansett ta det man får og gjøre som best man kan.

– Jeg tror at denne helga har gitt flere enn meg store, minneverdige øyeblikk rent scenisk, og at det er noe de har med seg videre i lang tid etterpå.

Massiv innsats

Festivalsjefen er full av lovord når det kommer til den innsatsen som legges for en dag av utallige frivillige og samarbeidspartnere.

– Jeg synes jo helt klart mest og blir nærmest som en gallionsfigur for festivalen, men det kan ikke understrekes nok hvor viktig våre linjeledere og alle som bidrar på festivalen som frivillige eller gjennom lag og foreninger er. Dette er et lagarbeid av dimensjoner, og vi har mange linjeledere som har ansvar for sine områder.

– Daglig leder og bookingansvarlig Hans Petter Haaland har også i år gjort en fenomenal jobb, og satt sammen et dynamisk og variert program som traff både bredt og godt. Det er viktig for oss som har et publikum fra omkring 18 til 70 år.

– Det er kjekt med rutine i staben, men også godt når det kommer nye, yngre krefter til. I år er Ingrid Alte Westman ny i teamet, og hun gjør en fantastisk jobb, og tilfører samtidig noe nytt.

Fornøyde gjester

– I tillegg har vi en rekke lag og foreninger og innleide, og det er utrolig mange bra folk også der. Det er viktig, for det handler om hvordan publikum blir tatt imot ved innslipp, i baren, når de kjøper mat og på Verksmessa. Totalen her er jo avgjørende for hvordan man som besøkende opplever Verket.

Det er ikke bare publikum som trives på Verket. Også de som kommer hit for å underholde er fornøyde.
– Vi får mange gode tilbakemeldinger fra artistene, som trives veldig godt når de er hos oss. Og det er selvsagt viktig det også, selv om publikum er den desidert viktigste målestokken for oss.
– Og så var det fint å se at vi ikke fikk en nedtur etter tiårsjubileet i fjor. Publikum er like trofaste, og vi ender opp med å selge mer billetter i 2019 i forhold til 2018.
– Det skyldes nok også mye at vi har en profesjonalitet i det vi gjør. Hver festival har sitt eget liv, og «må gjøres» fra start til mål. Det er ikke slik at man bare trykker på repeat-knappen selv om vi har gjort dette i noen år nå. Man må nullstille seg for hvert år, og jobbe mot neste år som om det skulle være det første.
– Dessuten er evaluering alfa og omega, og jeg føler at vi er gode på det. Her tar vi med oss det gode, og forsøker å kvitte oss med det som ikke fungerer.

– Identitet og egenart blir også stadig viktigere for festivalen. Man må holde på det som gjør at man stikker seg ut i mengden, for publikum må ikke føle at de er på samme festival ti ganger om man besøker ti festivaler.

Miljøfyrtårn

Nytt av året er at Verket er sertifisert som Miljøfyrtårn. Det betyr at de må ta en del ansvar fremover, gjøre jobben som kreves og sørge for å rapportere inn resultater, slik at man i neste omgang blir re-sertifisert.
– Med dette har vi satt oss en del nye mål for festivalen, og vi er pr i dag en av svært få festivaler i nord med denne statusen. Vi håper å kunne inspirere andre arrangører til å tenke i samme baner.
– Det kan være kostnadsdrivende å være miljøfokusert, men vi ønsker å bli stadig bedre på dette feltet, og merker at en stadig voksende del av publikum er opptatt av det.
–Flere av våre samarbeidspartnere er sertifisert som Miljøfyrtårn, og det er også viktig at publikum er innstilt på å være med på å ta sin del av jobben. Blant annet må avfall sorteres så godt som mulig.

Viktig med samarbeidspartnere

På Verket har en del av disse egne stands, mens alle synes på storskjerm, og festivalsjefen er klar på at det er svært viktig med solide og engasjerte samarbeidspartnere.
– Vi har en plan om å jobbe mer fokusert med våre samarbeidspartnere, for å se nærmere på hvordan vi sammen kan gjøre kule ting. Et slikt samarbeid kan være med på å gjøre festivalområdet bedre, partnerstandene bedre og mer spennende, og derav også gjøre totalen bedre. Ser vi på en del andre festivaler, så er det mange som gjør mye kult sammen med sine støttespillere.
– Dette vil jo være til fordel for både samarbeidspartnere og publikum, og vil bidra til å heve helhetsinntrykket av området ytterligere. Her tenker vi at vi skal være i enda tettere dialog med den enkelte samarbeidspartner, og det har jeg et klart inntrykk av at de er positive til.

Det økonomiske aspektet ved det å drive festival er også noe som gjør at det er nødvendig med solide samarbeidspartnere.
– Uten samarbeidspartnerne hadde det ikke vært Verket, sånn er det bare.
– Vi får hverken kommunal eller fylkeskommunal støtte til driften av Verket. Vi er et aksjeselskap, som de fleste andre festivaler er i dag, og plikter å drive med sunn økonomi.
– Våre samarbeidspartnere er med på å bidra til at noe positivt skjer i regionen. Samtidig har vi bygget en av de sterkeste merkevarene på Helgeland de siste 10 årene, og de får mye positivt tilbake ved å være assosiert med festivalen.

Festivalsjef Maiken Johansen

– Det er heller ikke utelukkende i festivalhelga de får profilert seg. I festivalavisa er de med, og på hvert artistslipp er de synlige og gjennom ulike kampanjer som rulles ut gjennom året. Vi jobber også med planer om å få til et årlig treff for alle våre samarbeidspartnere.
– Og i det festivalen er over, og vi begynner å jobbe mot neste festival, er de allerede ute og synliggjøres. Med god dialog på dette feltet, skal vi sammen videreutvikle et allerede supert konsept.

Foto: Hanna Evensen

Verket
MO I RANA 24.–25. AUGUST

SAMARBEIDSPARTNERE

Helgeland Sparebank
Celsa Group
Haaland
Idé – House of brands
Mack
Meyership
Rana kommune
Økonomene Helgeland
Mo Industripark AS
Rana FK
Miljøfyrtårn
Coop Helgeland
Elkem
HelgelandKraft
Kvikk
MBA Entreprenør
Rana Blad
Scandic Meyegården
Retura
Telemix
Evry
Freyr
Ferroglobe Mangan Norge AS

Detaljarbeid i særklasse

Når detaljen han ikke trodde han skulle finne dukker opp, da trives Jørn Røssvoll ekstra godt på jobb. Med et mikroskop som kan forstørre opp til en halv million ganger er forutsetningen for flere slike opplevelser på plass hos arbeidsplassen hans, SINTEF Molab.

– Dette mikroskopet gir oss så mange flere muligheter enn vi har hatt tidligere. Vi har faktisk ennå ikke lært oss alt. Det forteller avdelingsingeniør Jørn Røssvoll hos SINTEF Molab.

Moderne

Det nye mikroskopet er mye mer avansert og brukervennlig enn forgjengeren, som var godt over 20 år gammelt.

– De siste årene kunne vi ikke være riktig sikker på dagsformen, forteller Røssvoll. Men heldigvis hadde vi også et litt nyere instrument, som nå har blitt «gammel-SEM». Det er fremdeles i full bruk, hver dag.

Reservedeler eller serviceingeniører var heller ikke alltid enkelt å oppdrive de siste årene. Det er med andre ord ingen overdrivelse å si at det er godt å ha et nytt og moderne instrument på plass.

– Nå kan vi analysere flere typer prøver enn vi kunne tidligere, og analysen gjøres raskere. Røntgendetektoren - som analyserer hva det er du ser på - er også mye bedre. Sammen med bedre programvare gjør dette oss i stand til å gi enda bedre analyser, forteller Røssvoll.

Avdelingsingeniør Jørn Røssvoll med det nye mikroskopet.

Eneste på Helgeland

I teorien kan det nye mikroskopet forstørre opp til 500.000 ganger, men i praksis er det sjelden behov for å forstørre mer enn cirka 20.000 ganger.

– Det meste vi analyserer er asbest-prøver. De fleste kundene våre kommer fra industri på land og offshore. Nå har vi muligheten til å analysere flere typer materialer enn tidligere. Dette igjen gjør at vi kan tiltrekke oss andre typer oppdrag og andre typer kunder, sier Røssvoll.

Det er kun SINTEF Molab som har et så kraftig mikroskop på Helgeland.

– Jeg tviler på at det er andre lignende mikroskop i Norge som er så mye i bruk som hos oss. Vi bruker det daglig, forteller avdelingsingeniøren, før han igjen går løs på detaljene på dataskjermen.

FAKTA OM MIKROSKOPET

- Er av typen JEOL og er produsert i Japan.
- Teknologien som benyttes kalles SEM-analyse: Scanning Electron Microscope, som er en stråle med elektroner som gjør analysejobben.
- SEM gjør at du kan gå mye høyere opp i forstørrelser enn lysmikroskopi.

Ordfører Geir Waage (t.v.) var lokalt vertskap da Arbeiderpartileder Jonas Gahr Støre besøkte Ferroglobe sammen med blant andre Lars Frøisa i Fellesforbundet, Elin Dahlseng Eide, varaordførerkandidat i Rana Arbeiderparti, Linda Eide, varaordfører Rana Kommnue og Tor Arne Strøm i Fellesforbundet.

– Å besøke industrien i Rana er noe av det mest spennende på reisen!

Det sa Arbeiderpartiets leder Jonas Gahr Støre da han besøkte en av hjørnesteinsbedriftene i Mo Industripark, Ferroglobe Mangan Norge.

Helgelandsturné

Tirsdag 20. august var Støre på Helgeland for å besøke industribyene Mo i Rana og Mosjøen, samt Hemnes og Dønna. Dagen startet i Mo Industripark ved smelteverket til Ferroglobe Mangan Norge, hvor nytilsatte adm. dir Roar Bustnes fortale om blant annet bedriftens arbeid med å være konkurransedyktig på et globalt marked.

De fremmøtte hos Ferroglobe inkluderte lokale fagforenings- og partirepresentanter samt et bredt pressekorps, og Støre var fornøyd med nok en tur i industriparken, selv om han også var på besøk i industribyen Mo i Rana 11. juni i forbindelse med LOs industrikonferanse.

– Det å besøke Mo Industripark er noe av det mest spennende på denne reisen. Siden slutten at 1980-tallet har industrien vært gjennom flere omstillinger. Viljen til å ta fatt på endringene her i nord de siste tiårene er med på å vise vei til resten av verden som må omstille seg i det grønne skiftet, sa Støre under besøket.

Nye planer

Arbeiderpartilederen fikk også en kort presentasjon fra styreleder i Freyr AS Torstein Dale Sjøtveit om deres planlagte batterifabrikk. Hvis planene til Freyr går igjennom vil det skape mange nye arbeidsplasser i regionen.

– Hvis vi skal etablere oss her forplikter vi oss til å bruke lokale bedrifter til å bygge fabrikken. Det vil ikke bare gi en økonomisk gevinst for de bedriftene som er her, men det vil også skape tusenvis av arbeidsplasser langt utover batterifabrikken. Det er viktig for oss når vi etablerer oss på nye steder at vi spiller på lag med de lokale og gir noe tilbake til dem, sa Dale Sjøtveit.

Det ble også tid til en kikk inn i produksjonshallen til Ferroglobe, og med et stort pressekorps på slep fra nasjonale- og lokale medieinstitusjoner viste partilederen stor interesse for hva industriparken, Ferroglobe og Freyr AS kan tilby i det grønne skifte. Støre nevnte også under besøket at Mo i Rana kan være et grønt industrieksempel som andre bør lære av, før han fortsatte på sin valgkampturné på Helgeland.

– Viktig, lokal samfunnshistorie

Helgeland Transport Service overtar flybussen og turistguiding i Mo Industripark.

Leder ved Helgeland Transport Service, avdeling Mo i Rana, Stig Johansen. er fornøyd med at selskapet overtar flybussen og turistguiding i Mo Industripark.

– Vi har hatt en økning av henvendelser på guiding og transporttjenester. Mange turister lurer på hvorfor det bor folk her. Guiding i Mo Industripark hvor vi forteller om utviklingen fra skog og gruvesamfunn, til jernverket og frem til dagens industripark, er veldig populært. Vi formidler en viktig, lokal samfunnshistorie, sier leder ved Helgeland Transport Service, avdeling Mo i Rana, Stig Johansen.

Nøkkelen til suksess

De har tidligere vurdert automatisk audioguiding i Mo Industripark, men ser at vi må ta dette i flere etapper og ønsker i dag å tenke nytt og annerledes.
– Vi har fått forespørsler om guiding fra flere turoperatører. Industrien er en naturlig del av vår byhistorie.

– Det finnes et bra marked for opplevelser i Mo i Rana og omegn, og en økende interesse for Helgeland generelt. Helgeland er på det nasjonale opplevelseskartet, og etterhvert vil det komme på det internasjonale. Det er derfor viktig at vi får sving på opplevelsesnæringa og at produktene som tilbys er klare for booking. Det er nøkkelen til suksess.

Populær sirkulærøkonomi

Det er to grupper turister som er spesielt interessert i Mo Industripark.
– Det er først og fremst utflyttede ranværinger som feirer russejubileum, 50-års konfirmasjonsjubileum og slike arrangement. Den andre gruppen er turister som lurer på hvorfor det bor folk på Mo. Industrien er en viktig del av den lokale samfunnsutviklinga, og de blir spesielt imponerte av hvor flinke industribedriftene er på sirkulærøkonomi, forteller Johansen.
I bussene har de tilpasset manus etter målgruppe. Guidingen varer i cirka 1,5 time. Da får de høre om utviklingen fra oppstart frem til i dag og viktigheten av Ranfjorden som ferdselsåre.
– De synes det er interessant å høre om en grønn industripark i verdensklasse, samt se dimensjonene på skraphaugene og skrapkjerrene. Det gjør inntrykk.

En motor for utvikling

Helgeland Transport Service har blitt kontaktet av familier fra Rana med sommergjester for guiding.
– Det er mange ranværinger som aldri har vært i Mo industripark. Det er derfor et marked også for den lokale befolkningen. Til neste år kommer de første cruiseturistene til Mo i Rana, og da kan guiding med lokalhistorie være et segment å satse på.
– Dette er noe vi vil fortsette å jobbe med utover høsten og vinteren, sier Johansen.
Nå har Helgeland Transport Service investert i to nye turistbusser. De kjører flybussen på Helgeland og jobber også med å styrke seg på en minibussmarkedet både i Mo i Rana og i Sandnessjøen.
– Helgeland Transport Service ønsker å være en motor for utvikling på Helgeland, sammen med flere aktører. Som et ledd i promoteringen av området vil vi arrangere visningsturer for ulike turoperatører. Der er Mo Industripark et av målene.

FOLK I PARKEN

Stian Brandt (36)

Stilling: DevOps-ingeniør for ACDC.

Når startet du i jobben?
Jeg begynte her 1. januar 2018.

Hva er det beste med jobben din?
Den er utrolig interessant, den gir gode muligheter for å lære seg nye systemer, arbeidsoppgavene er veldig varierte og så har jeg gode kollegaer.

Hva ville du gjort hvis du var sjef i en uke?
Hehe, jeg er bare glad for å slippe å være sjef.

Matpakke eller kantine?
Matpakke.

Nett eller papiravis?
Nettavis.

Hva gjør du på fritida?
Da er jeg stort sett sammen med familien. Akkurat gå går mye av tida med til å flytte. Vi har kjøpt oss hus på Hauknes.

Trond Johan Trondsen (50)

Stilling: Daglig leder hos TT Kran og industrielt vedlikehold.

Når startet du i jobben?
Du kan begynne med når jeg startet å arbeide her i parken. Det var sommerjobb i 1987 på råjernet ved det gamle Jernverket. Etter at jeg fikk fagbrev ble det Elkem Rana fra 1991, så Miras fram til jeg startet TT Kran og industrielt vedlikehold i 2013. I dag er vi 11 ansatte.

Hva er det beste med jobben din?
At jeg treffer masse folk. Jeg kjenner stort sett alle i parken.

Hva ville du gjort hvis du var sjef i en uke?
Jeg er jo sjef hele tida, men hvis jeg ikke var sjef i ei uke ville jeg dratt en plass uten telefondekning.

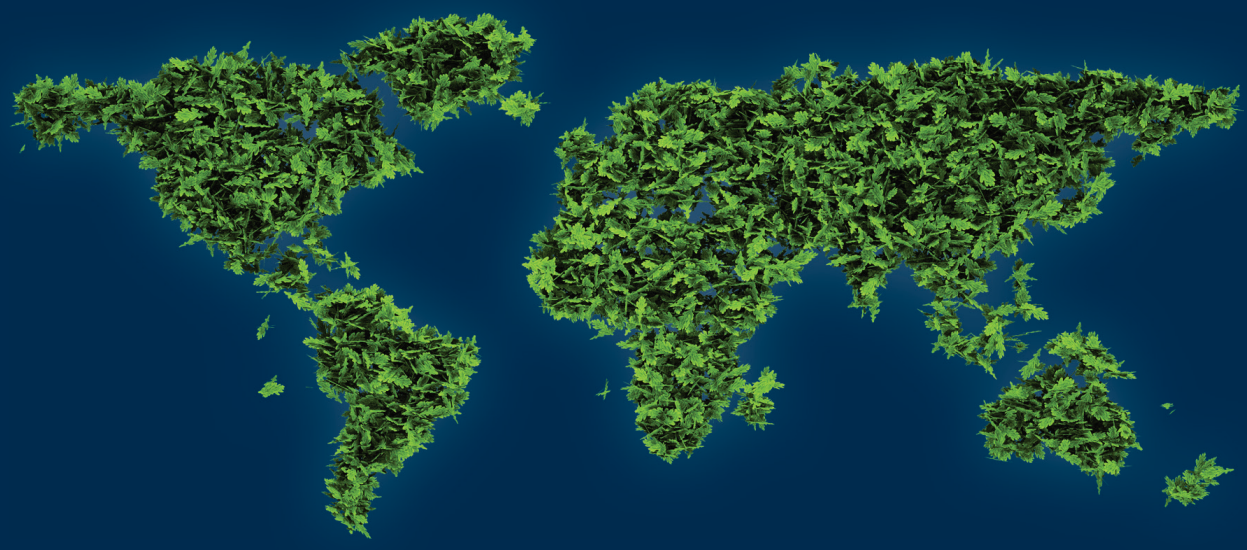
Matpakke eller kantine?
Matpakken som kona er så snill og smører til meg hver dag.

Nett eller papiravis?
Papiravis.

Hva gjør du på fritida?
Da er jeg i huset vårt på Handnesøya. Hvis det blir tid, prøver jeg å fiske på havet.

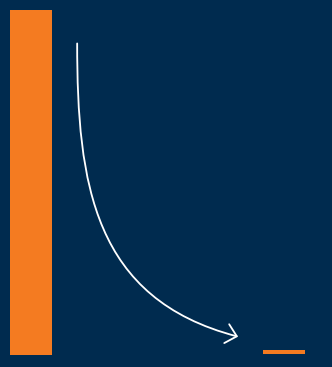
Rosenborg Reklame (KJ96)

Bidra til en **grønn** verden.



Velg 100 % fornybar strøm hos Helgeland Kraft og reduser bedriftens klimaavtrykk fra 531 g/KWh til 6 g/KWh CO_2.

Ved å kjøpe opprinnelsesgarantier vil du få et bevis på at bedriftens energiforbruk produseres av fornybare kilder.



* Kilde: Norges vassdrags- og energidirektorat

Kontakt oss for å gjøre et grønt valg.

www.helgelandkraft.no/strom/bedrift

Kundesenter: 751 00 700
bedrift@helgelandkraft.no

HELGELAND KRAFT
Strøm fra verdens vakreste kyst

JUBILANTER

60 år

Svenn Ove Nedregård
Rana Gruber AS
06.09.1959

Alf Martin Edvardsen
Celsa Armeringsstål
30.09.1959

Harald Petter Olsen
Celsa Armeringsstål AS
25.09.1959

Ivar Bang
Celsa Armeringsstål AS
29.08.1959

Johan Skjærvold
Celsa Armeringsstål AS
20.08.1959

Tommy Johannessen
Ferroglobe Mangan Norge AS
13.09.1959

Kjell Nilsen
Ferroglobe Mangan Norge AS
13.09.1959

Asle Hjartøy
MIP Sikkerhetssenter
07.08.1959

Skjalg Viggo Iversen
Elkem Rana
21.05.1959

50 år

Nancy Stien Schreiner
Rana Gruber AS
24.09.1969

Fred Arild Johansen
Celsa Armeringsstål AS
09.08.1969

Bjørn Rønningsen
Momek Services AS
30.09.1969

Torbjørn Skevik
Rana Industriterminal AS
08.09.1969

Ronny Østrem Pedersen
Momek AS
15.09.1969

Petcu Pantilie
Momek Personell AS
13.09.1969

Frode Borgsäter
Elkem Rana
30.07.1969

40 år

Even Petter Nyrud
Celsa Armeringsstål AS
14.09.1979

Ove Hansen
Celsa Armeringsstål AS
27.09.1979

30 år

Thor Trones
Celsa Armeringsstål AS
11.09.1989

Fredrik Forø
Celsa Armeringsstål AS
29.09.1989

20 år

Remi Andre Knapstad
Celsa Armeringsstål AS
06.09.1999

Stig Elvegård
Celsa Armeringsstål AS
01.08.1999

Kasper Kaj Rehnman
Celsa Armeringsstål AS
31.08.1999

Jørn Kato Reinholdtsen
Celsa Armeringsstål AS
06.09.1999

Jim Rune Skjellhaug
Celsa Armeringsstål AS
06.09.1999

TAKK

I anledningen min pensjon ønsker jeg å takke arbeidskollegaer og bedrift for all oppmerksomhet.
Mvh Arne Nykmark, Celsa Armeringsstål AS

Din logo eller annonse i Gule Sider? Vi tilbyr flere ulike størrelser.
Ta kontakt med **tonje.nermark@mip.no** for tilbud.