

[løfteNYTT]

DIN PARTNER FOR TRYGGE LØFT

2013 - et godt år for WCL

Westcon Løfteteknikk fyller 20 år. Det har vært en sammenhengende opptur. Sammen er vi klare for å klatre videre mot toppen de neste 20 årene.

Se side 2-3

Forsyner markedet med kunnskap

Kursavdelingen hos Westcon Løfteteknikk har etterhvert vokst seg stor som en anerkjent sertifiseringsbedrift for en rekke ulike disipliner.

Se side 10-11



2013 – et godt år for WCL

2013 blir et godt år for Westcon Løfteteknikk. Vi har kunnet glede oss over mange spennende oppdrag, og vi har øket kundeporteføljen vår. Vi har opplevd en jevn vekst, og har utviklet oss til et enda mer komplett selskap.

I løpet av året vi er i ferd med å legge bak oss har antallet ansatte økt med 20. Våre nye kolleger fordeler seg over alle forretningsområdene våre, og de har bidratt til å øke firmaets totalkompetanse. På bakgrunn av dette har vi all grunn til å se lyst på 2014. Sammensetningen av staben er godt tilpasset spekteret av fagområder vi arbeider på, slik at vi er godt rustet til å møte de utfordringene som venter oss. Det vi vet om framtiden er at vi kommer

til å møte kraftigere konkurranse. Norge er et attraktivt land å etablere seg i, så flere kommer til å forsøke å ta opp konkurransen med oss. Dermed er det viktig at vi har fokus på våre kostnader, samtidig som vi skal bli enda bedre på det vi allerede er gode på. Vi har utviklet et totalkonsept som vi mener vil gi oss fortrinn i et krevende marked. Vi har en stab av medarbeidere som har flerfaglig kompetanse, er gode på leveringspresisjon, og leverer et sluttprodukt som er bra.

Vi har hatt en periode hvor riggmarkedet har vært godt, og mange rigger kom til Norge for ferdiggjøring, klassing og reparasjoner. For oss i Westcon Løfteteknikk har dette gitt spennende utfordringer og gode oppdrag. Vi har bygget opp kompetanse som har blitt lagt merke til. Vår strategi er at vi skal være der kundene våre er. Derfor blir våre operasjoner også

stadig mer internasjonale. Om rigger kommer til Ølen, Hanøytangen, Holland eller Gulpen stiller vi opp med vårt totalkonsept for våre kunder.

I 2013 har vi for første gang sett at omsetningen vår vil passere 200 millioner kroner. Mye av denne suksessen forklares ved solid drift, gode produkter og et godt totalkonsept. Hovedårsaken er likevel at vi har solide og flinke medarbeidere som bryr seg, og som er glade i arbeidsplassen sin. De skal ha en stor del av æren for det vi har oppnådd. De ansatte er vår viktigste ressurs.

Vi har i løpet av den siste tiden sett en økende tendens til at kundene dekker sine behov ved å leie utstyr i stedet for å kjøpe utstyr. Westcon Løfteteknikk setter alltid kundens behov i sentrum. I noen situasjoner er det riktig for en kunde å kjøpe det løfteutstyret de trenger, i andre tilfeller

Westcon Løfteteknikk AS

Grannegate 25, N-5523 Haugesund, Norway. Tel (+47) 52 71 93 00

Faks (+47) 52 71 93 01 • wcl@westcon.no • www.wcl.no

Tekst: Odd Atle Urvik og Jon Oscar Handeland • **Design:** Karoline Vedøy - DHR Saga.

WESTCON
LØFTETEKNIKK AS



vil det være bedre å leie utstyret. For oss er det viktig at vi alltid skal kunne levere det kunden har behov for til konkurransedyktige betingelser uansett hva kunden velger.

Økonomer og andre har i det siste advart om at det kan komme nedgangstider igjen. Vår strategi er at vi skal være offensive og satse på kontinuerlig forbedring og høy kvalitet. Det er viktig å utfordre før du blir utfordret selv. Vi lever i en verden i endring, det stilles stadig nye krav, nye standarder. Vi møter strengere krav til sertifiseringer samt høye kvalitetskrav til produktene. Da er det viktig at vi er på hugget enten det er noen mørke skyer i horisonten, eller at vi går på høyt gir i hele bransjen.

I år har vi feiret bedriftens 20 års jubileum. Vi markerte det i vår med en weekend i Tallinn, og deretter med et gedigent julebord på Haugesund Stadion. Jubileumsfilm har vi også laget. Den viser at det vi har oppnådd gjennom de 20 årene er et lite eventyr. Det å feire oss selv opprettholder den sosiale profilen som jeg synes det er

så viktig å ta vare på. Når vi har stått på og levert, skal vi unne oss en "time out". Det som har gledet meg mest er å alltid ha blide og fornøyde medarbeidere rundt meg.

Stavangeravdelingen har stått for en fin utvikling etter at den ble etablert. Resultatene av satsingen begynner å merkes. Vi har mange dyktige ansatte i Stavanger, og får derfor stadig flere kunder på sørsiden av Boknafjorden. Løftebransjen har alltid vært dominert av menn. Menn er i flertall også hos oss. Men vi har bevisst jobbet for å bygge en bedriftskultur hvor alle har sin plass. Derfor har vi nå kvinner i alle posisjoner. De er kontrollører, klatrere, logistikk og administrasjon. Våre kvinner er dyktige, de tar ansvar og utfordringer. Hos oss er likestilling noe konkret og selvfølgelig.

Jeg vil gjerne benytte anledningen til å ønske alle våre ansatte og deres familier en riktig god jul, og et godt nytt år. De beste ønsker også til våre kunder og leverandører og andre forretningsforbindelser.



Vennlig hilsen

Karl Johan Jentoft.

Administrerende direktør.

WESTCOON

LØFTETEKNIKK



*Koordinator for KS
og HMS, John André
Hansen sier de ansatte
fokuserer på å jobbe
sikkert.*

Praktisk HMS -ansvarlig

John Andre Hansen er Westcon Løfteteknikks koordinator for KS og HMS. Han synes bedriftens tilnærming til rapportering og sikkerhet er bra, og de ansatte fokuserer på å jobbe sikkert, uten risiko for skade på personell eller utstyr.

Han innehar en rolle som støttepersonell og samarbeidspartner for de ansatte i bedriften. Hans oppgave er å følge opp at arbeidet følger kvalitetsstyringssystemet, både på produkt- og tjenestesiden, samt oppfølging av Helse, Miljø og Sikkerhet i bedriften.

– Det er en utfordrende jobb, men jeg trives godt med det. Vi har en åpen organisasjon her. KS/HMS er et linjeansvar hvor de ulike avdelingslederne har ansvar for sine avdelinger, og min rolle er å passe på at dette arbeidet flyter fint. Det er høy aktivitet i alle avdelinger i

Westcon Løfteteknikk, og vi merker en stadig økende arbeidsmengde, så det er veldig viktig at KS/HMS-arbeidet ikke lider under dette, sier Hansen.

Hansen har kontor i Westcon Løfteteknikks hovedkvarter på Hasseløy, men han er en del ute på de forskjellige stedene hvor Westcon Løfteteknikk er representert.

– Denne jobben involverer en del reising, og det synes jeg er viktig. Man må ut i prosjektene/avdelingene som f.eks Aibel, Kårstø og til Stavanger for å se hvordan de ulike prosjektene/avdelin-

gene fungerer. Vi involverer alle avdelinger, og ingenting slår personlig erfaring når det gjelder KS/HMS-arbeid. Det er gjennom denne praktiske tilnærmingen at vi utvikler oss videre. I mange bedrifter er det en naturlig motstand mot HMS, da mange mener at det sakker ned arbeidet. Hos oss er vi opptatt av god kommunikasjon og tilstedeværelse slik at vi samarbeider med de ansatte, i stedet for å være hovedkontor-basert klamp om foten, avslutter Hansen.

Finner seg fort til rette

Utleie- og produktavdelingen hos Westcon Løfteteknikk har mye å gjøre om dagen. Ole Kristoffersen og Thomas Vik er to av de sist ansatte i disse avdelingene.

Thomas Vik jobber i utleieavdelingen. Der håndterer han forskjellige arbeidsoppgaver, blant annet plukk av ordrer til utleie, og mottak av utleid verktøy. Nå har han jobbet i Westcon Løfteteknikk i rundt åtte måneder.

– Jeg var på jakt etter en jobb, og søkte her fordi jeg ble tipset om det gode arbeidsmiljøet. I utgangspunktet ønsket de bare en vikar, men etterhvert fikk jeg fast stilling. Og det med arbeidsmiljøet stemte godt; jeg ble tatt godt i mot og kom raskt inn i arbeidsmetodene, sier Vik.

Ole Kristoffersen har vært i Westcon Løfteteknikk omtrent like lenge. Før han kom til bedriften jobbet han en periode for Stange Bygg, og som industriarbeider hos Hydro.

– Jeg trengte en ny utfordring, og akkurat som Thomas kjente jeg en som jobbet i Westcon Løfteteknikk. Også han skrøt av miljøet her, så jeg søkte. Og han tullet ikke, arbeidsmiljøet har levd opp til forventningene, til og med overgått dem, sier Kristoffersen.

Kristoffersen jobber i produktavdelingen sammen med fire andre.

Hans arbeidsoppgaver omfatter plukking og klargjøring av ordrer for levering, mottak og logistikk. Men det er altså det gode arbeidsmiljøet han trekker frem. Han forteller at da Westcon Løfteteknikk kjøpte en masse billetter til FK Haugeunds siste kamper, ble de revet bort slik at det var noen som ikke fikk billetter.

– Da gikk økonomiansvarlig ut og kjøpte flere billetter til oss som var seint ute. Det er slikt vi virkelig setter pris på, avslutter Kristoffersen.

Kranfartøyet Uglen i aktivitet i Ølensvåg for å ta løftene da Scarabeo 8 skulle skifte ut BOP'en.



Travelt både offshore og på land

– Gudrun-plattformen har vært det dominerende prosjektet den siste perioden, og det har gitt oss bra med oppdrag, både mens plattformen var på Aibel, og nå under installeringen ute på feltet, sier driftsleder Bjørn André Haukås til Løftenytt.

Han kan fortelle om et travelt år både offshore og på land. Særlig oppdragene på Gudrun-plattformen har gitt god beskjeftigelse.

– I tillegg til å levere en god del løfteutstyr til plattformen har vi også deltatt i planlegging av forskjellige arbeidspakker. Vi har også hatt ansvar for tredjeparts

verifisering av løfteutstyr og metoder.

Klatrerne våre har også hatt en rekke oppdrag ute på Gudrun. I tillegg til de daglige klatreoppdragene de hadde der ute, ble de også engasjert som redningslag som var i beredskap for å kunne tre inn ved behov, sier Haukås.

Han forteller ellers om gjensyn med en

gammel kjenning. Scarabeo 8, som var ett av de store oppdragene i forbindelse med ferdiggjøringen på Westcon Yards, er nå kommet tilbake til Ølensvåg.

– Riggeren har skiftet ut BOP'en, og vi har planlagt løfteoperasjonen med å ta ut den gamle BOP'en og løfte inn den nye. Selve løftet ble foretatt av kranfartøyet Uglen i



begynnelsen av desember, og gikk helt etter planen, sier Haukås.

Nye oppdrag henger ofte sammen med at det kommer nye regler fra myndigheter. Et eksempel på dette er krav om tannstang på kranbaner på rigger. Dette er nye regler som er innført fra i år, og riggeiere må derfor lage planer for hvordan de skal etterkomme de nye kravene.

- For oss betyr slike endringer i regelverket flere oppdrag i tiden framover. Reglene om at alle kraner og løfteinnretninger i forbindelse med boreutstyr skal gjennomgå sakkyndig kontroll er også blitt innskjerpet. Det betyr et større marked for oss da det på borerigger er en rekke kraner og løfteinnretninger som nå skal kontrolleres.

Også landavdelingen har hatt et tilfredsstillende år, og mange jern i ilden. Den største kunden her er Aibel, hvor vi har årlige kontroller på alle kraner og annet

løfteutstyr samt vedlikeholdsoppdrag ved Aibels verft på Risøy. Vi har også en rekke oppdrag på Aibels prosjekter. Landavdelingen har også mange oppdrag på Kårstø, sier Haukås.

En viktig begivenhet som Haukås trekker fram er SOFT-sertifiseringen som Westcon Løfteteknikk oppnådde i mai i år. SOFT står for Samarbeidsorganet for tilkomstteknikk, og utsteder sertifikater for bedrifter som driver med industrikltring.

- Vi er sertifisert etter NS 9600 – 4 2010 som utøvende virksomhet klasse A og B. Slik sertifisering er viktig. Det betyr at våre kunder føler trygghet for at vi er kvalifisert til å utføre de klatreoppdragene vi påtar oss, sier Haukås.

Offshoreavdelingen har for tiden 48 ansatte, av disse er 23 klatrere.

Landavdelingen har 22 ansatte.

Driftsavdelingen går nå inn i en hektisk

fase med høysesong for de årlige kontrollene på borerigger. Erfaringsmessig vil den sakkyndige kontrollen føre med seg oppdrag i form av reparasjon og vedlikehold av løfteutstyr.



Bjørn André Haukås er godt fornøyd med aktiviteten. SOFT-sertifiseringen innen tilkomstteknikk er en av årets viktigste begivenheter, sier han.

Vellykket Gudrun-prosjekt

For Westcon Løfteteknikk har Gudrun-prosjektet vært det som har fått størst oppmerksomhet i 2013. Prosjektleder Tor Arne Bendiksen forteller at Aibel først og fremst engasjerte WCL på prosjektet fordi WCL hadde tilkomstteknikere.

Bendiksen forteller at selve prosjektet besto av to hoveddeler:

- Vi arbeidet med å klargjøre og fjerne alt som var på pre-drilling dekket, og gjøre selve understellet klart til Gudrun installasjonen.

Etter at Gudrun var installert i Nord-sjøen skulle alt midlertidig stål fjernes. Vi ble engasjert i desember 2012, og til å begynne med var det bare jeg og ingeniørteamet vårt som var på prosjektet. Oppdraget var å komme med løsninger på klargjøring av Pre-drilling dekket. Men Aibel trengte mer assistanse fra oss på kvalitetssjekk av alle løftberegninger som var påbegynt i forkant av prosjektet, forteller Bendiksen. WCL leverte en detaljert løfteplan for arbeidet med å klargjøre pre-drilling dekket for installasjonen av Gudrun. WCL leverte også alt av løfteutstyr som trengtes for å utføre alle løftene på Pre-drilling dekket. Den detaljerte

prosjektplanen ble veldig godt mottatt av Aibel og Statoil.

- På det meste var tre TT-lag i tillegg til meg og en ingeniør engasjert sammen med NAD kranoperatører.

Godt arbeid resulterte i flere jobber, også direkte fra NAD – noe som resulterte i at WCL måtte manne opp med ett ekstra TT lag. Et av oppdragene fra NAD var å fjerne trappetårnet og montere det på ny etter Gudrun plattformen var kommet på plass. Arbeidet med å fjerne alt på Pre-drilling dekket hadde totalt 17 løft med kranene på West Epsilon. I tillegg fikk vi i oppdrag å lage løfteåk med wireslinger for å fjerne boligcontainere som var installert på West Epsilon, sier Bendiksen. WCL fjernet også alle midlertidige supportere og ledere på Gudrun. WCL ble også tildelt beredskapsfunksjonen Gudrun, pluss at vi assisterte med alt som Aibel og Statoil trengte

bistand til i denne perioden.

Kursavdelingen til WCL kurset også alle som jobbet med Gudrun prosjektet i «Fallende gjenstander».



Tor Arne Bendiksen er prosjektleder for WCL på Gudrun plattformen.



Tilkomstteknikerne var døråpnere for en rekke oppdrag på Gudrun plattformen.



Skreddersydde løsninger for offshoreverft er noe vi er blitt gode på, sier Per Inge Sørensen. Denne kranen er konstruert av Westcon Løfteteknikk for boreriggen Scarabeo 8.

Koordinerende rådgivere

Per Inge Sørensen er Westcon Løfteteknikks avdelingsleder for teknisk salg. I dag består avdelingen av 4 personer, men Sørensen ser behovet for flere ansatte i fremtiden.

Avdelingen for teknisk salg er mer enn navnet tilsier. De bistår kundene med å finne tekniske løsninger og muligheter der det er utfordringer. Med sin ekspertise opererer de også som rådgivere for sine kunder.

– Vi forsøker å finne ut hva behovene ved et prosjekt egentlig er, og foreslår mulige løsninger for våre kunder. Skreddersydde løsninger for offshore-, verft- og marineindustrien er noe vi har blitt gode på, og som blir satt pris på i markedet, sier Sørensen. En stor del av jobben er dokumentasjon. Med stadig økende krav fra myndigheter og kunder må avdelingen hele tiden tilpasse seg.

– NORSOK-standardene er bibelen for vårt arbeid. Alt skal dokumenteres, og når i tillegg kundene stiller strengere krav, er det klart at det blir en del tung dokumentasjon. Kundene skal kunne ha kontroll på hele prosessen, at alt går etter planen og vite hvor varen befinner seg. Et sånt arbeid medfører en hel del mer administrasjon enn et vanlig salg. Derfor har vi også ansatt en egen prosjektkoordinator som kan håndtere mye av dette arbeidet, sier han. Denne prosjektkoordinatoren er Lene Rønnevik, som tidligere jobbet i Dokumentsenteret i Westcon Løfteteknikk. Hun sier likevel at det er stor forskjell på de ulike typene dokumentasjonsarbeid. – I dokumentsenteret var det mer rent puncharbeid i forhold til det vi gjør her. Jeg må innhente all relevant informasjon om et produkt fra ulike leverandører, og fra eventuell testing, og alt dette skal følge varen frem til kunden som har bestilt det. Det blir mye koordinering mellom leverandører og kunder, og det er mye dokumentasjon som må følge med. Jeg

fungerer derfor som et bindeledd mellom leverandører og kunder, sier hun. Også i avdelingen for teknisk salg skal det satses mer i nær fremtid.

– Vi skal jobbe mer for å få tak i nye kunder i nye forretningsområder. En annen ting vi jobber med er å få komme inn tidligere i prosjektene, slik at vi kan være med å løse problemer før de oppstår. Vi har hatt et bra salg i år, og det ser bra ut også for neste år, men med økt arbeidsmengde ser vi at vi ønsker å ansette flere folk i avdelingen vår etterhvert, avslutter Sørensen.



NORSOK-standardene er bibelen for vårt arbeid, sier leder for teknisk salg, Per Inge Sørensen.

Kursdeltakere hos Westcon Løfteteknikk
følger spent med på det kursinstruktør
Steinar Skjeggedal sier.



Forsyner markedet med kunnskap



Kursavdelingen har i år doblet sin omsetning. Nye kurs har blitt lagt til, og neste års markedsplan er nylig ferdiggjort.

Kursavdelingen hos Westcon Løfteteknikk har etterhvert vokst seg stor. Som en anerkjent sertifiseringsbedrift for en rekke ulike disipliner, er det ikke overraskende at det er travle dager for avdelingsleder Anne-Bjørg Helle og hennes medarbeidere.

I år doblet avdelingen sin omsetning. Nye kurs har blitt lagt til, og neste års markedsplan er nylig ferdiggjort.

– Det er travle dager i hele Haugesundregionen, med stor aktivitet. Det er mye av grunnen til at vi også har mye å gjøre. Vi har merket økt aktivitet i hele år, men har klart å beholde kvaliteten på kursvirksomheten vår. Det skal vi fortsette med, og i tillegg skal vi fortsette å skreddersy programmer etter de ulike bedriftenes behov slik at de får et optimalt læretilbud hos oss, sier Helle.

Instruktør Trond Grønås har jobbet med kraner i 27 år, og er nå en av Westcon Løfteteknikks instruktører på HSE Centre of Excellence, som ligger på Risøy like ved Aibel i Haugesund. Her opplever han daglig at han ikke bare lærer bort, men også lærer selv i tillegg.

– Det er et veldig givende miljø der borte,

og vi passer på å lære av kundene våre i tillegg til å lære bort vår kunnskap.

Min oppgave er å instruere i sikkerhet for ulike disipliner, et område som blir viktigere og viktigere. Blant annet kurs i Fallende Gjenstander, et område som det har vært HMS-fokus på i mange år, og det har vist seg vanskelig å få ned statistikken på. Dette ser nå ut til å ha funnet sin form i kurs som inneholder både teori og praksis. Vår kursavdeling fyller et stort behov i markedet: våre kunder har en del risikofylt arbeid, og kunnskap rundt dette er alfa og omega, sier Grønås, som mener arbeidet i kursavdelingen er blitt en livsstil.

– Vi har så mye engasjerende og engasjerte folk her, og et spennende arbeidsspekter. Gjennom tett samarbeid med våre kunder kan vi trekke løypene for videre HMS-arbeid og hele tiden være i forkant.

Vi måler og tester for å se om tiltak faktisk virker. Vi ser for eksempel at rigging er mye tryggere nå enn for bare 10 år siden. Risikoen minskes kraftig jo mer vi klarer å utdanne folk, og det er givende å se, sier han.

En del av det som gjør kurs av Westcon Løfteteknikk så attraktive er at de tilbyr opplæring på arbeidsplassen. Instruktører har holdt kurs på Mongstad, Kårstø, til og med på rigg i Nordsjøen. Det er krevende, og med stadig økende arbeidsmengde nærmer det seg kanskje igjen forøkning i staben.

– Vi ansatte for ikke så lenge siden en ny person på grunn av pågangen. Totalt er vi nå fire faste og to innleide instruktører, pluss to på kontoret. Men fortsetter utviklingen i samme tempo blir det nok flere av oss før vi vet ordet av det, avslutter Anne-Bjørg Helle.



Merethe Olsen og hennes medarbeidere på dokumentsenteret har produsert over 18.000 sertifikater i løpet av 2013.

Travelt opptatt med nytenking

Dokumentsenteret i Westcon Løfteteknikk har i løpet av 2013 produsert over 18.000 nye sertifikater, enten på nye produkter eller som et resultat av en resertifisering. Det er også skrevet over 23.000 kontrollkort på løse løfteredskaper, og over 12.000 kontrollkort på forskjellige løfteinnretninger. Det sier seg selv at dette er en travelt avdeling.

I dag har Dokumentsenteret ni ansatte, inkludert leder Merethe Olsen. Sju av de ansatte sitter på hovedkontoret i Hauge-sund, mens to arbeider i Stavanger.

– Flere av de ansatte i Dokumentsenteret har nylig vært på kurs for å øke kompetansen i avdelingen. Vi ønsker alltid å ligge i forkant, og samarbeider tett med kundene våre for å lære mer om hvilke utfordringer og krav vi bør ha kunnskap om, sier Olsen.

Dokumentasjonen er det eneste beviset kunden har for at utstyret deres er godkjent, og WCL har høyt fokus på å levere

et godt sluttprodukt slik at kunden blir fornøyd.

Vi opplever også at kundene våre setter strengere og strengere krav til dokumentasjonen, og for å imøtekomme våre kunders behov og ønsker tilbyr også Westcon Løfteteknikk nå et nytt system for automatisk varsling for sine kunder, sier Olsen.

Det vil helt enkelt si at kunden vil få en e-post med beskjed når utstyret de forvalter nærmer seg tolv-måneders kontroll. I henhold til NORSOK-standard skal alt løfteutstyr kontrolleres en gang hver

tolvte-måned. Vi tilbyr også automatisk varsling når RC mangler forfaller. Alle RC mangler som blir registrert har en utbedringsfrist, og vi kan tilby en varsling via e-post når denne mangelen nærmer seg utløpsfristen. Dersom fristen på RC mangelen utløper kan ikke utstyret brukes lengre, og på denne måten hjelper vi kundene våre med å følge opp utestående mangler slik at mest mulig av utstyret deres er gyldig for bruk. Denne varslingen er det flere av våre kunder som har ønsket seg, og vi er veldig stolte over å ha fått dette på plass, forteller Merethe Olsen.

Setter strengere krav til seg selv

Flere av kundene våre stiller spesielle krav til hvordan Westcon Løfteteknikk skal utforme dokumentasjonen, og for best å kunne imøtekomme dette har dokumentkontrollør Linda Gismervik fått i oppdrag å kartlegge noen av de nye retningslinjene WCL får fra kunder i offshorenæringen.

Gismervik har jobbet i Westcon Løfteteknikk i snart 4 år, og kjenner godt til hvilke forventninger som stilles til avdelingen. Alle våre store kunder stiller strenge krav, men flere av våre offshorekunder, har begynt å stille enda strengere, og enda flere krav. Det var derfor viktig at vi satte oss godt inn i hva kundene ønsket, og opprettholdt en tett kommunikasjon med dem. Etter at dette arbeidet startet har vi begynt å gjøre ting på en litt annen måte, og dermed forbereder vi oss godt på å møte mulige forventninger flere av kundene våre kommer til å ha i fremtiden, sier Gismervik.

Linda kom i år tilbake etter ett år med barselpermisjon. Før hun gikk ut i permisjon var hun involvert i en del prosjektdokumentasjon mot flere offshorekunder. Vi ser at de samme retningslinjene blir mer og mer innført i offshoremarkedet, og det var derfor naturlig at Linda fikk i oppdrag å kartlegge disse nye rutinene slik at dette systemet kunne innføres på en god måte i Dokumentsenteret. Selv om mye av arbeidsmetodikken er ny og utfordrende, blir ikke Gismervik stresset.

– Det er som regel travelt her, men vi får muligheten til å få et godt forhold til det vi holder på med. Det er i rolige perioder vi blir stresset, for det er vi ikke vant til, så hva skal vi gjøre da?

Snart står et nytt år for døren, med nye årlige kontroller, og Gismervik er klar for å møte arbeidsmengden dette fører med seg.

– Jeg er veldig glad i jobben min, og arbeidsmiljøet her er veldig godt. På slutten av permisjonen min ringte jeg Mere-



Dokumentkontrollør Linda Gismervik kartlegger nye retningslinjer WCL får fra kunder i offshorenæringen.

the Olsen for å høre om det var noe jeg kunne hjelpe med, fordi jeg savnet både arbeidet og det sosiale rundt. Så jeg startet å jobbe i mars, i stedet for august, sier Gismervik og ler.

At Westcon Løfteteknikk fortsatt satser stort, merkes også i Dokumentsenteret.

– Vi merker at bedriften vokser, ja. Ting

blir større, og det skjer hele tiden noe. Det er morsomt å få være med å forme fremtidens arbeid selv. Når vi kommer med innspill til prosesser og arbeidsmetoder og slikt blir vi alltid hørt. Ledelsen er veldig åpen, noe som også bidrar til det gode arbeidsmiljøet her, avslutter Gismervik.



Testing av utstyr i Stavanger-avdelingen. Fra venstre Eirik Aanenstad, Trude Terese Salomonsen og Kristian Østerhus.

Stavangeravdelingen vokser kraftig

Etableringen av egen Stavangeravdeling har vist seg å være en suksess for Westcon Løfteteknikk. Fra basen i Harestadvika i Randaberg får de stadig nye kunder, og salg-/avdelingsleder Rune Bjørkevoll og hans medarbeidere føler de er i ferd med å feste et grep omkring Stavanger-markedet.

– Vi lykkes fordi vi er en gjeng med flinke folk som kan tilby kvalitetsprodukter. Og vi lykkes fordi vi er en del av en stor og velsmurt organisasjon hvor vi samarbeider på tvers av fagmiljøer og geografisk plassering. Nå i desember er vi 19 medarbeidere, men nummer 20 er allerede ansatt og begynner 1. februar. 20 ansatte – det er jo et lite jubileum for en avdeling i en bedrift som nettopp har fylt 20 år, mener Bjørkevoll og hans nestkommanderende, Kenneth Hettervik.

Storkunde velger WCL

”Julestria” hos medarbeiderne i Stavangeravdelingen har gått i generell

opprydding og klargjøring, inkludert varetellinger før neste års «sesong». Blant annet kontrollerer vi hundrevis av paller med løfteutstyr som Subsea 7 eier.

– De er vår største kunde, og vi har anslått volumet til å være rundt 800 paller. Subsea 7 er den største kunden vi har. Med rundt 1000 enheter som skal ekspederes hver måned har vi styrket staben etter at vi fikk denne kontrakten. Forventningene vi skal møte er en leveransepresisjon på over 99 %, sier Hettervik.

– De er vår største kunde, og vi har anslått volumet til å være rundt 800 paller. Subsea 7 er ikke bare den største

kunden vi har, det er også en svært krevende kunde. Med rundt 1000 enheter som skal ekspederes hver måned har vi styrket staben etter at vi fikk denne kontrakten. Forventningene vi skal møte er en leveransepresisjon på over 99 %, sier Hettervik.

Flere storkunder

– Jeg mener vi kan snakke om et skikkelig gjennombrudd i Stavangermarkedet for Westcon Løfteteknikk, og en rekke store kunder kjøper våre tjenester, sier Bjørkevoll. I tillegg til Subsea 7 nevner han store aktører som Apply Sørco, Aker Solution, Dolphin, Aibel med flere.



*Produksjon av wirestropper er en av
spesialitetene til Stavangeravdelingen,
sier Kenneth Hettervik.*

Men selv om storkundene betyr mye, passer de på å ha fokus også på resten av markedet.

– Enkelte kunder er spesielle, som det nye DnB Nor Arena. I Stavanger herjer hockeyfeberen, men ikke så mange tenker på at Oilers nye storstue også er et anlegg hvor det stille krav til løfteutstyr.

For å beskytte publikum mot ishockey-pucker som tar en utilsiktet retning, henges det opp store sikkerhetsnett. Å heise opp og ta ned igjen disse nettene har blitt gjort manuelt, og har både vært slitsomt og arbeidskrevende.

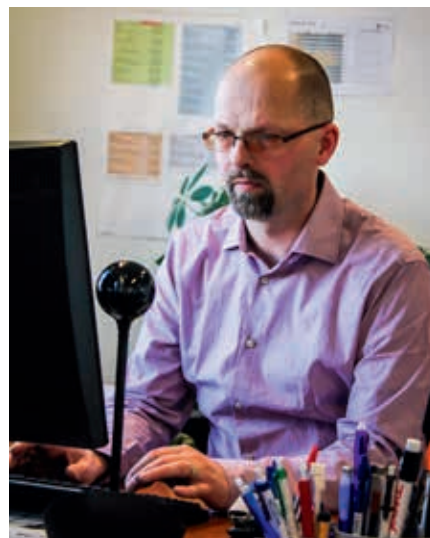
Derfor har vi kommet opp med bedre forslag til hvordan disse nettene kan håndteres med løfteutstyr fra oss. Sikkerhetsnettene håndteres med løfteut-

styr som skal ha regelmessig sakkyndig kontroll, sier Bjørkevoll.

Lederen for Stavanger-avdelingen legger vekt på teamarbeid, og forteller av han og Hettervik utfyller hverandre bra.

- Jeg har kjent Kenneth siden vi var barn, og han har i dag tittel prosjektleder. Bakgrunnen hans er spesiell. Selv om han har jobbet i bransjen for en god del år siden, kom han til oss fra stillingen som rektor på Hinna Ungdomsskole. Han hadde lyst til å prøve noe nytt, og nå er han "min høyre hånd", sier Bjørkevoll.

Salg-/avdelingsleder Rune Bjørkevoll mener Stavanger-avdelingen har fått et gjennombrudd i markedet på sørsiden av Boknafjorden.



Fra Røde Kors til WCL

Lena Flisram er et nytt skudd på stammen hos Westcon Løfteteknikk. Vossejenta er ansatt som tilkomstteknikker. - Jeg har drevet med klatring som hobby i Røde Kors Hjelpekorps hjemme på Voss, sier hun til Løftenytt.

Vi traff henne utlånt til avdelingen i Stavanger. De trengte litt ekstra hjelp for å rydde plass til utstyret til Subsea 7.

- Klatring er noe jeg trives godt med, og det å kunne bruke klatre-

ferdighetene som jobb gleder jeg meg til.

Klatremiljøet i Røde Kors gav oss mange utfordringer. Det kunne være å hente ned folk som hadde klatret seg fast i fjellet. Ikke bare

folk forresten – vi ble også tilkalt for å berge ned sauer som hadde gått seg fast på fjellhyller, sier Lena Flisram.



Lena Flisram travelt opptatt med å rydde på plass løfteutstyr i en av hallene i Stavanger-avdelingen. Fin trening for en klatrer som skal holde seg i form, sier hun.

Løfter høyere, sikter bredere

Westcon Løfteteknikks utleiepool er høyt ansett i markedet i regionen. Taljer og annet løfteutstyr leies ut til et bredt kundemarked både offshore og onshore.

– Vi har klart å gjøre det enkelt for våre kunder å leie utstyr, med tanke på at vi tar oss av alt vedlikehold, kontroll og dokumentasjon.

Vi merker at det er en dreining i markedet mot stadig større og tyngre løft, dette fører til at vi må leie ut større og større løfteutstyr. Vi er i dag Norges ledende på utleie av lufttaljer og vi leier ut lufttaljer med løftekapasitet opp til 60 tonn, forteller Harald Våga.

Westcon Løfteteknikk har tilbudt utleie av løfteutstyr til offshore næringen og verftsindustrien helt siden 1997, og Våga har jobbet med produktene siden 1998. Denne delen av bedriften har gått hånd i hånd med produktutvikling og salg, og dette vil vi også fortsette med i fremtiden.

– Våre kunder både kjøper produkter, og leier en del produkter, slik har det alltid vært. Når de trenger et spesielt utstyr for å fullføre en jobb, er det enklere å leie utstyret de trenger av oss framfor å kjøpe det, bruke det én gang og så ha det liggende i årevis. På denne måten slipper kunden også vedlikeholdskostnadene, sparer lagringsplass og unngår å binde opp kapital i dyrt utstyr, sier Våga.

WCL tilbyr også utleie av utstyrsc containere med skreddersydd sortiment, beregnet for årlig utskiftning slik at kunden unngår kostnader for årlig kontroll av eget utstyr.

Westcon Løfteteknikk har bestemt seg for å øke satsingen på utleie i årene som kommer.

– Vi ønsker å utvide markedsføringen vår mot en enda bredere kundemasse. Vi har et potensielt marked langs hele den norske kysten, og vi skal derfor utvide horisonten vår. Vi ser på nye områder i rigg- og verftsindustrien, et

marked som allerede kjenner godt til Westcon Løfteteknikk. En viktig årsak til suksessen vår i utleiebransjen er fokuset vårt på driftssikkerhet og trygt

utstyr. Og selvsagt gode medarbeidere. Vi må ha høyt kvalifisert personell for å kjempe i toppen, og det har vi, sier Våga.



– Vi merker en dreining i markedet mot stadig tyngre løfteutstyr, sier Harald Våga.

Velfortjent jubileumstur

Westcon Løfteteknikk feiret sitt 20-års jubileum med en tur til Tallinn for alle ansatte med følge i april 2013.

Fredag 26. april forlot det chartrede flyet Haugesund Lufthavn, og noen timer senere ankom reisefølget den historiske hovedstaden i Estland. Helgens oppholdssted var Tallink Spa & Conference Hotel, et firestjerners hotell i sentrum av byen. Med spa-avdeling inkludert i prisen var det nok mange som benyttet anledningen til litt velfortjent velvære i løpet av helgen.

Selve jubileumsmiddagen ble avholdt i hotellets restaurant Nero lørdag kveld. Jubileumskaken ble kuttet i generøse porsjoner av Administrerende Direktør Karl Johan Jentoft og Styreleder Øystein Matre. Programmet inneholdt foruten kake og god mat en jubileumsvideo og overrekking av 100 000 kroner fra Westcon Group, representert ved Styreleder Øystein Matre, til Velferdsstyret i Westcon Løfteteknikk AS.

Direktør Karl Johan Jentoft oppsummerer jubileumsfeiringen slik:
– Hele jubileumsåret har vært kjempekjekt. Men toppen på kransekaka var weekendturen til Tallin i april. Blide og fornøyde medarbeidere tok en velfortjent time-out sammen med sine respektive partnere. Alle tilbakemeldingene har virkelig vært positive. Om noen ikke visste det fra før, så ble de klar over det da: det vi har oppnådd gjennom disse 20 årene er ikke mindre enn et eventyr, sier han.



Administrerende Direktør Karl Johan Jentoft (t.h.) og styreleder Øystein Matre spretter den flotte jubileumskaka i generøse porsjoner.



Styreleder Øystein Matre (t.h.) overrakte en sjekk på 100.000 kroner til velferdstyret i Westcon Løfteteknikk AS.



Jubileumskaka var et syn for øyet og en fryd for ganen.



Feststemte ansatte på veg inn til Olde Hansa.



Jubileumsmiddagen ble holdt i flotte lokaler i Olde Hansa.



God stemning på det chartrede flyet som tok de ansatte fra Haugesund til Tallinn.



Noen verktøy skal vare livet ut...

...Har du tenkt over hvor mye vi bruker hendene våre gjennom et helt liv?
Både i hjemmet og på jobb?

Hvert år skjer det tusenvis av håndskader. Noen får vondt, andre blir ufør.
Noen mister til og med muligheten til å bruke hendene i lek med
ungene, arbeid i hagen, eller til å skrive på datamaskinen.

Nautiluskroken er utviklet med sikkerhet i tankene.
Kroken skal beskytte et av våre mest avanserte verktøy, hendene.

For mer informasjon se www.wcl.no

WESTCON
LØFTETEKNIKK AS



NautilusHooks™