

[løfteNYTT]

DIN PARTNER FOR TRYGGE LØFT

NYTT FRA WESTCON LØFTETEKNIKK - HØSTEN 2011

A photograph of two men standing in a workshop. The man on the left is older, with grey hair and glasses, wearing a dark jacket over a patterned sweater. The man on the right is younger, with a beard, wearing a dark blue t-shirt with a logo and orange safety pants. They are both smiling. In the background, there are shelves with tools and equipment.

APPLY Sørco ny kunde

Se side 9

WCL i Stavanger kan notere seg for økende aktivitet. Blant de nye kundene er APPLY Sørco. Her er det Per Willy Høie (t.h.) fra Westcon Løfteteknikk som får kunde-
besøk av Jostein Edwardsen fra APPLY Sørco.

A photograph of a worker in a red safety suit and white helmet, holding a large yellow lifting hook.

Nautiluskroken hedret på shippingmesse i London

Nautiluskroken ble hedret med innovasjonsprisen på en shippingmesse i London.

Westcon Løfteteknikk har det norske agenturet for Nautiluskrokene.

Se side 15

WESTCON
LØFTETEKNIKK AS



Vi lytter til kundene våre

stand til å løfte i flokk. Det gjør oss i stand til å ta nye skritt fremover.

Offshoremarkedet er en sektor hvor det er økende etterspørsel etter den solide kompetansen vi har bygget opp i Westcon Løfteteknikk. Vi påtar oss store oppdrag i offshoresektoren innen materialhåndtering og skroginspeksjon. Ingeniørene i vår engineeringavdeling får utfordringer fra kundene, og utformer løsninger som fungerer til kundenes tilfredshet.

Som nisjebedrift ønsker vi å være en komplett leverandør av alle typer løfteprodukter. Gjennom å være best på kvalitet bygger vi opp langsiktige relasjoner til kundene. Gode avtaler med leverandører i og utenfor Europa gjør at vi tilbyr et bredt spekter av løfteprodukter av høy kvalitet til gunstige betingelser. Vi skal alltid være best på kvalitet uansett om vi snakker om standard produkter vi har som "hyllevarer", eller spesialprodukter levert som "skreddersøm" fra vårt verksted i Haugesund eller vår avdeling i Stavanger. Et resultat av dette er at vi opplever vekst både på salg og utleie av alle typer løfteutstyr.

En av de reglene vi har i Westcon Løfteteknikk er aldri å lene oss tilbake. Vi skal alltid være på hugget fordi det som var godt nok i går, holder ikke i dag eller i morgen. Vi må stadig forbedre oss individuelt og kollektivt. Den som tror han er ferdig utlært, er ikke utlært men ferdig.

Vi tar konsekvensen av dette ved å investere i menneskene som utgjør Westcon Løfteteknikk. Gjennom kurs- og kompetanseutvikling behersker stadig flere av våre ansatte multidisipliner. Medarbeidernes flerfaglighet er et av våre viktigste konkurransefortrinn.

Det som skal til for å lykkes i løftebransjen i dag er at man til en hver tid sørger for å være i forkant av utviklingen. Når ting allerede er i ferd med å endre seg, kan det være for sent å forberede seg til forandringene som skal komme.

Westcon Løfteteknikk har klart å ha en kontinuerlig og stødig vekst både når markedene er gode, og når næringslivet i perioder sliter i motbakke. En hovedårsak til det er at vi har vært i forkant hele tiden.

Nøkkelen til det er at vi alltid lytter til kundene våre. For å nå våre mål utvikler vi våre tjenester slik at vi kan hjelpe kundene våre til å nå sine mål. Ved stadig å videreutvikle totalkonseptet vårt skaper vi synergieffekter. Det er en vann-vann situasjon for alle parter.

På nyåret skal vi i gang med en ny kundeundersøkelse for å finne ut hva kundene mener om oss og våre produkter og tjenester. På bakgrunn av de svarene vi da får kan vi justere kursen videre fremover, og sørge for at vi fortsatt er foretrukket leverandør når det gjelder løfteprodukter og tjenester.

Vår aller viktigste ressurs er våre rundt 100 medarbeidere. Deres samlede kompetanse sikrer at vi kan forbli den ledende aktøren innen løfting i Norge. Gjennom å utvikle flerfaglighet i en stadig større andel av staben er vi i

Det er også viktig å sørge for rekruttering til bransjen. Løftebransjen er nødt til å satse på at ungdommer velger en fremtid i kranfaget, og være villige til å ta inn lærlinger. Men da må skolen gjøre sin del av jobben, og sørge for at de unge har et skikkelig grunnlag i realfagene.

Bransjen vil ha stort behov både for fagarbeidere og ingeniører i årene framover, og vi ser frem til å slippe de unge til.

2011 er snart historie. Vi er i ferd med å legge bak oss et år hvor mange av våre kunder har opplevd uro i markedene. Økonomien i mange land i Europa og verden har vaklet. Samtidig er det heldigvis positive trekk å glede oss over ved inngangen til et nytt år.

De største oljefunnene på norsk sokkel siden 1980-tallet har skapt ny optimisme i offshorebransjen. Avaldsnesfunnet skjedde i et område de fleste trodde var ferdig undersøkt. Når man likevel fant store oljereserver var det fordi noen ikke slo seg til ro med dette. De tolket geologien på nye måter, og ville lete der det hadde vært lett før. Etter Avaldsnesfunnet tror mange i oljebransjen det kan skjule seg flere "elefanter" i havbunnen utenfor kysten vår. Denne nye optimismen skaper ny leteaktivitet i Nordsjøen i årene fremover. Dette er godt nytt for mange av kundene våre. Derfor er det også godt nytt for oss.

Jeg ønsker alle ansatte, kunder og øvrige forbindelser en god jul og et godt nytt år.

Karl Johan Jentoft
Daglig leder

Westcon Løfteteknikk AS

Grannegate 25, N-5523 Haugesund, Norway. Tel (+47) 52 70 42 00

Faks (+47) 52 70 42 01 • wcl@westcon.no • www.wcl.no

Tekst: Odd Atle Urvik • **Design:** Hilde St. Økland, DHR Reklamebyrå.

WESTCON
LØFTETEKNIKK AS



Jarle Chr. Sørhaug med fem av de sentrale medarbeidere i administrasjonen. Det er (fra venstre) Linn Kristin Bøe - Dokumentkontroll, Mona Hillestad - Resepsjonen, Merethe Olsen - Avdelingsleder /Dokumentkontroll, Heidi Simarud - Senior Costkontroll, Therese Waage - Costkontroll.

Teamarbeid i administrasjonen gir resultater

- En bedre organisering av de administrative rutinene kombinert med investeringer i nye datasystemer har vært en ubetinget suksess. Etter hvert som vi har vokst har behovene endret seg. I dag har Westcon Løfteteknikk 100 fast ansatte, i tillegg til at vi til en hver tid ligger på mellom 20 og 25 innleide personer.

Det er økonomi og administrasjonsleder Jarle Chr. Sørhaug som sier dette til Løftenytt.

Som eneste hane i korga styrer han en liten men effektiv administrasjon.

- Jeg synes alle fungerer kjempefint. Vi har en medarbeider på personaladministrasjon og lønn, mens dokumentsenteret teller 8 ansatte inklusiv medarbeidere på sentralbordet. Dessuten er det tre som jobber på costsenteret vårt.

Costkontroll senteret ledes av Heidi Simarud, og ved hjelp av vår nye programvare Compello styres behandlingen

av inngående og utgående fakturaer på en måte som til en hver tid gir oss full oversikt over utgifter og inntekter. Med elektroniske kopier av fakturaene risikerer vi ikke at en faktura blir liggende et sted i systemet. Costkontroll senteret følger opp om en regning stopper opp underveis, og eksempelvis blir liggende hos en av medarbeiderne som skal attestere den, sier Sørhaug.

Bedre bilagskontroll og oppfølging av inngående og utgående fakturaer betyr også at det er lettere å holde oversikt over økonomien.

Det er imidlertid ikke bare på kostnadskontroll Westcon Løfteteknikk har forbedret rutinene. Personaloppfølgingen av den enkelte ansatte er også blitt bedre.

- Den enkelte medarbeider skal til en hver tid være i fokus. Det var under den store miljøundersøkelsen det kom fram at vi hadde et forbedringspotensial når det gjaldt informasjonsflyt i bedriften. Fra ledelsens side ble det tatt tak i problemet. Resultatet er at vi har fått forbedrede rutiner. Dette gjelder blant annet oppfølging av nyansatte, og av medarbeidere som er sykemeldt, sier Sørhaug.

En viktig del av administrasjonen er dokumentsenteret.

- Det er en stor fordel både for oss, og ikke minst for kundene våre, at vi har et team av egne medarbeidere som spesialiserer seg på å lage og holde styr på dokumentasjonen.

Det at man så lett til en hver tid kan gå inn på nettet og finne dokumentasjonen på at et løfteredskap er kontrollert, funnet i orden og sertifisert, er en kjempefordel for kundene våre. Likeledes er det gjort med noen få tastetrykk å fremskaffe dokumentasjon og bekreftelse på den kompetansen de enkelte som har vært på våre kurs har.

Sørhaug trekker også frem sentralbordet, og understreker hvilken viktig del av administrasjonen i Westcon Løfteteknikk dette er.

- Den som arbeider på sentralbordet får svært god oversikt over hva som skjer i resten av bedriften. Derfor er det blitt slik at sentralbordet ofte har vært en rekrutteringsstilling, og blitt et springbrett videre til andre oppgaver i firmaet, sier Sørhaug.



Hydraulikkeksperter Ewald Sawitzki (t.v.) og kranekspert Frank Teichert i JDN foretar de siste justeringene på fabrikken i Tyskland før kranen sendes til Westcon Løfteteknikk i Norge. Det er det største kransystemet J.D. Neuhaus har levert til nå. Foto: Manfred Müller



Boreriggen "Aker Barents" skal nå få kran til håndtering av juletre.

Største kransystem fra J.D. Neuhaus

Den nye kranen som skal håndtere juletreet ombord på "Scarabeo 8", er den største kranen som noen gang er levert fra J.D. Neuhaus. Det er Westcon Løfteteknikk som har konstruert og levert kranen.

Arbeidet ombord på boreriggen "Scarabeo 8" i Ølensvåg er et av de største oppdragene Westcon Løfteteknikk har vært engasjert i. I tillegg til kranen som skal håndtere juletreet har WCL utarbeidet en omfattende materialhåndteringsplan for riggen.

- Planen omfatter all planlagt løfteaktivitet av gjenstander over 25 kilo. Antallet løftepunkter varierer fra rigg til rigg, alt etter størrelse og konstruksjon. Men vanligvis må vi regne med mellom 800

og 2000 løftester. Det skal lages nøyaktige prosedyrer for all inn- og utløfting, og alt løfteutstyr som trengs skal være beskrevet, sier Per Inge Sørensen.

- I henhold til denne planen skal det lages mange festebrikker og andre ting som er nødvendig for håndtering av alt som skal transporteres inn og ut av riggen i løpet av riggens levetid. Det er vår jobb å kontrollere og sertifisere det som lages. Vi har også kontroll og sertifisering av alt løfteutstyr ombord på riggen, sier faglig leder Bjørn André Haukås.

Kranen som Westcon Løfteteknikk har levert til "Scarabeo 8" er en hydraulisk semi-portalkran med løftekapasitet på 80 tonn. I følge et nyhetsbrev fra J.D. Neuhaus er dette den største kranen som noen gang er levert fra den tyske kranprodusenten.

- Det å løfte på plass kranen om bord på riggen var også en operasjon som



Den store kranen på plass på toppen av "Aker Spitsbergen" for to år siden. Nå skal Westcon Løfteteknikk levere en maken til søsterriggen "Aker Barents".

vi måtte planlegge nøye. Kranen på "Scarabeo 8" er ikke en vanlig travers. Mens den ene skinnegangen er nede på dekket, er den andre mer enn 10 meter over dekket. Både monteringen og innløftingen gikk helt etter planen, sier Haukås.

For to år siden utførte ingeniøravdelingen ved Westcon Løfteteknikk sitt til da største oppdrag da de leverte en 80 tonns traverskran til håndteringen av juletreet på boreriggen "Aker Spitsbergen". Nå er turen kommet til søsterriggen, "Aker Barents".

- Dette er en flott tillitserklæring fra Aker Drilling, som eier de to søsterriggene. Det at samme kunde kommer tilbake betyr at de må være godt fornøyd med det som ble gjort sist, sier Per Inge Sørensen til Løftenytt.

- Kranene er like, så både kunden og vi drar fordel av det design- og utviklingsarbeidet vi allerede har gjort, sier Sørensen.



Kranen for håndtering av juletreet som Westcon Løfteteknikk har levert til "Scarabeo 8" er i ferd med å bli løftet om bord på riggen i Ølensvåg.



Stadig større borerigger krever stadig større verftskraner. Her ruver den nye kranen ved Westcon Yards i Ølensvåg over "Scarabeo 8".

Foto: Øyvind Sætre.



Kjemperiggen "West Elara" ble fraktet med skip fra Singapore til Ølen for å bli klargjort for en femårs kontrakt i Nordsjøen.

Foto: Øyvind Sætre.

Hektisk for WCL på riggmarkedet

Rigger og boreskip blir en stadig større del av oppdragsmengden til Westcon Løfteteknikk. Mye av oppdragene utføres på Westcon Groups verft i Ølensvåg, men WCLs flerfaglige kompetanse etterspørres også i fjernere himmelstrøk som Kina og Korea.

- Det gjelder blant annet i Yantai i Kina hvor vi har hatt WCL-medarbeidere i aktivitet på de to riggene "Island Innovator" og "Cosl Innovator". Den siste er nesten ferdig fra verftet, men vi skal ned med folk som skal jobbe med kabelgater og trekke kabler i forbindelse med helikopterdekket, sier avdelingsleder Offshore Ingvar Thorsen til Løftenytt.

- Som så mange andre rigger som er bygget i Asia skal også denne riggen tilpasses Norsok-standard, og det er aktuelt å ha med folk som skal seile med riggen fra Kina til Norge. Hele turen er beregnet å ta 86 døgn, men det er lagt inn stopp underveis, slik at det blir anledning til mannskapsskifter. Det vi har fått vite til nå er at det er beregnet stopp i Singapore, Port Elizabeth i Sør-Afrika og i Las Palmas på Kanariøyene, sier Thorsen. Dette arbeidet vil bli utført av våre flerfaglige industriklatrere da det vil



"Cosl Innovator" fotografert på verftet i Kina. Nå tar den fatt på en tre måneders tur til Norge. Og folk fra Westcon Løfteteknikk er med på turen for å gjøre riggen klar for Nordsjøen.

foregå i høyden. Det er også aktuelt å sende NDT-operatører til Sør-Korea for å være med boreskipet "Ocean Rig Mykonos" fra Brasil til Afrika, en tur som er beregnet å ta 10 - 12 dager.

- Det er imidlertid på Westcon Yards i Ølensvåg det har vært størst aktivitet. Det er mye arbeid på boreriggen "Scarabeo 8", men også på verdens største jacking, "West Elara" har vi hatt mange

medarbeidere i sving. Riggen kom rett fra verft i Singapore og til Ølensvåg i begynnelsen av oktober for å bli klargjort for oppdrag i Nordsjøen. For tiden (slutten av november) har vi tre klatrelag med til sammen 9 kladrere på denne riggen. I tillegg er det en prosjektleder, en assisterende prosjektleder og to ingeniører på jobben. I tillegg til dette har vi et 20-talls flyterigger som vi har avtale med, sier Ingvar Thorsen.



Westcon Løfteteknikks Stavanger-avdeling i Harestadvika har vind i seilene.



WCL i Stavanger kan notere seg for økende aktivitet. Blant de nye kundene er APPLY Sørco. Her er det Per Willy Høie (t.h.) fra Westcon Løfteteknikk som får kundebesøk av Jostein Edwardsen fra APPLY Sørco.



Apply Sørco er en ny og viktig kunde i Stavanger for Westcon Løfteteknikk. Her er (f.v.) Jostein Edwardsen (Apply Sørco), Anette Lie Johannessen (WCL), Silje Dyskeland (WCL) og Per Willy Høie (WCL) samlet på Stavanger-basen i Harestadvika.

Økt aktivitet innen salg og utleie i Stavanger

- Aktiviteten ved vår avdeling i Stavanger har vist en meget positiv trend hittil i år. Særlig sammenlignet med fjoråret er vi meget godt fornøyd, sier teknisk leder og avdelingsleder ved Stavangeravdelingen, Rolf Wiksnes til Løftenytt.

Etter at avdelingen fikk en pangstart i 2009, med blant annet den store kontrakten med Technip, opplevde Westcon Løfteteknikk en reduksjon i aktiviteten i fjor.

- Men i år gleder vi oss over en kraftig økning i aktiviteten, og kan også registrere en rekke nye kunder på ordreblokka. Technip er fortsatt den største kunden i Stavanger med et stort antall mobiliseringer og demobiliseringer av fartøy. For tiden er vi i etableringsfasen med rammeavtale med Apply Sørco. De har hatt et gjennombrudd når det gjelder MMO og

EPCI kontrakter til olje- og gassindustrien offshore.

Vårt oppdrag er gjennom salg og utleie å forsyne dem med det de har behov for av løfteutstyr, og administrere, vedlikeholde, sertifisere og lagre dette utstyret. Apply Sørco hadde også en del løfteutstyr fra før. Vi tar også ansvaret for lagerhold og mobilisering av dette utstyret, og sørger for vedlikehold og sertifisering av løfteutstyret slik at det er mobiliseringsdyktig, sier Wiksnes.

- Apply Sørcos valg av totalkonseptet fra Westcon Løfteteknikk gjør at de som kunde også til en hver tid kan finne dokumentasjon på alt utstyret på nettet. Det dreier seg om flere tusen ulike komponenter som vi holder styr på for dem og alle våre kunder. Gjennom vår egen opplæringsavdeling vil Apply Sørcos folk også til en hver tid få mulighet til å gjennomføre den opplæringen de behøver, både når det gjelder sertifisering og produktopplæring for de ulike løfteproduk-

tene og oppgavene de har for offshoreoppdragene, sier Wiksnes.

I dag er det 15 medarbeidere knyttet til avdelingen i Stavanger. Dette er da fullt bemannet i forhold til de planer som ble lagt da avdelingen åpnet for to år siden. Wiksnes forteller at beliggenheten i Stavanger er viktig. Enkelte nabobedrifter som eksempelvis Randaberg Industries benytter også Westcon Løfteteknikk AS.

- Det viktigste er imidlertid at vi får et stadig bedre tak på markedet på sørsiden av Boknafjorden. Den nye organisasjonsplanen vår gjør at folkene i Stavanger og ved hovedkontoret i Haugesund samarbeider mer og mer direkte. Vi har også en salgssingeniør som er flyttet ned fra Haugesund til Stavanger, og som jobber målrettet med de lokale kundene i Stavanger-området. Vi er dessuten synlige i markedet, og deltok blant annet på Offshore Technology Days in Stavanger i oktober, sier Rolf Wiksnes.



Muketar Boru i arbeid med motoren til ei talje. Nå ser han fram til å ta norsk fagbrev som industrimekaniker.

WCL og FKH for Muketar Boru

Muketar Boru (44) begynte i Westcon Løfteteknikk for 6 år siden. Firebarnsfaren kom til Norge på flukt fra krig og forfølgelse i hjemlandet Etiopia. Borgerkrig og ufred hadde i årevis gjort det vanskelig for befolkningen. Ulike folkegrupper sto mot hverandre, og dette var i ferd med å ødelegge det stolte landet.

- Jeg har mistet både faren min og en bror i krigen. Jeg så ingen annen mulighet enn å flykte, forteller han. I Haugesund fant de et nytt hjemsted, og i dag har familien på 6 blitt godt integrert i det norske samfunnet.

Til WCL

- At jeg kom til Westcon Løfteteknikk var tilfeldig. Jeg søkte meg inn på et riggekurs gjennom NAV. I Etiopia hadde jeg arbeidet som mekaniker, og denne bakgrunnen førte til at jeg fikk fortsette

her på Westcon Løfteteknikk. Her stortrives jeg, og føler at jeg kommer godt overens med kollegaene.

Om ikke lenge skal jeg opp til fagprøve for å få norsk fagbrev som industrimekaniker, etter at jeg har fått godkjent utdannelsen fra Etiopia. Det er noe jeg ser fram til, sier Boru.

Spesialisering på lufttaljer

På Westcon Løfteteknikk har han fått muligheter til å spesialisere seg på luftdrevne taljer. Dette er en spesialitet ikke

så mange andre industrimekanikere har. Etter det Løftenytt får opplyst er det bare tre industrimekanikere med denne bakgrunnen fra før her i landet.

Muketar Boru forteller at det er stor forskjell på å jobbe som mekaniker i Etiopia og i Norge.

HMS i Norge

- Her i Norge settes sikkerheten i høysetet på en annen måte enn det jeg husker fra Etiopia. Alt vi gjør her i Norge følger regler for HMS. Dette var på et helt annet nivå i Addis Abeba. Dessuten er kvaliteten på arbeidet vi leverer fra

Westcon Løfteteknikk en annen og bedre enn i Etiopia, forteller han. Kollega Freddy Håland jobber tett sammen med Boru. Han skryter av sin afrikanske arbeidskamerat.

God kollega

- Han er en god kollega, og en dyktig mekaniker som det er en fornøyelse å jobbe sammen med. Boru er dyktig og flittig, og leverer alltid førsteklasses arbeid, sier Håland. Historien om Boru og hans kone og fire barn er en historie om vellykket integrering i Norge. Barna på henholdsvis 9, 13, 16 og 19 år har funnet seg godt til

rette i Haugesund. Det eldste av barna har startet på universitetsutdanning. Dessuten tyder alt på at også Muketar Boru selv er i ferd med å bli ekte Hauge-sunder.

FKH-tilhenger

- Jeg er interessert i fotball, og holder med FK Haugesund. Så jeg koser meg med å gå på hjemmekampene på Stadion, og særlig er det kjekt å se at laget gjør det så godt som de gjør i år. Jeg føler at vi hører til her i Haugesund, og synes vi er blitt behandlet godt i vårt nye hjemland etter at vi kom hit til Haugesund, sier han.



Tore Færås kan melde om jevn ordreinn- gang til onshoreavdelingen. Her er han foran en kran som er levert til båtforeningen til mannskapene på marinebasen på Haakonsværn ved Bergen.

Onshoreavdelingen oppgraderer

- Vi er i ferd med å legge bak oss et år med stadig ordreinn- gang når det gjelder den land- baserte virksomheten i Westcon Løfteteknikk. Ettersom en del av de faste rammeavtalene våre skal fornyes rundt årsskiftet, er vi inne i en travel periode.

Det er lederen for den landbaserte virksomheten, Tore Færås som sier dette til Løftenytt. Han peker på at de store faste kundene som Kårstø og Aibel er viktige for å sikre en god grunn- beskjeftigelse i onshoreavdelingen.

- Vi ser også på nye markeder, og er i ferd med å styrke oss på flere områder. Dette gjelder blant annet mobilkran- markedet hvor vi nå har fire godkjente kontrollører som har gjennomgått opplæring og sertifisering. Markedet for mobilkraner er stort, og særlig i Stavanger-området ser vi gode mulig- heter i denne sektoren.

Vår avdeling sammen med offshoreav- delingen er også i gang med opp- gradering av medarbeiderne når det gjelder fallsikringskurs. Slikt kurs er obligatorisk for alle som skal arbeide i høyder som er 2 meter eller mer over bakken, sier Færås.

Han forteller at Westcon Løfteteknikk gjennom rammeavtalen er en foretruk- ket leverandør på Kårstø. Vi har fått flere henvendelser om å gi pris på oppdrag som ligger utenom ramme- avtalene, og det gjør at bedriften også har fått flere andre større jobber på Kårstø-anleggene.

Industribedrifter i regionen hvor West- con Løfteteknikk er inne med faste avtaler omfatter blant annet Boliden i Odda og Eramet i Sauda, foruten Aibel i Haugesund og Statoil på Kårstø.



Westcon Løfteteknikk satser på mobilkran- markedet og utdanner nye mobilkran- kontrollører.

1200 på kurs, og behovet øker

- Økt krav til dokumenterbar kompetanse i arbeidslivet gjør at behovet for kurs og kompetanseheving er stigende. Vi vil i år ha flere kursdeltakere enn noen gang før, og jeg antar at tallet i 2011 vil komme opp i 1200.

Det er kurs- og opplæringsansvarlig i Westcon Løfteteknikk, Anne-Björg Helle som sier dette til Løftenytt.

Opplæringsavdelingen har hovedfokus på modulbaserte kurs som er godkjent av Arbeidstilsynet og Petroleumsstilsynet.

- Vi spisser oss mot markedet, og viktige kundegrupper er operatørselskaper og andre oljeselskaper, riggrederier og shipping, samt de store landanleggene for olje og gass. Også verftsindustrien er en viktig kundegruppe for oss. Arbeidsgiverne ønsker at deres ansatte har den kompetanse som skal til for at de skal kunne utføre arbeidet sitt på en god måte, sier Helle, som i år har hatt et stort antall kursdeltakere som har gjennomført opplæring for å kunne betjene personløftere.

- I alt har vi hatt 120 elever på dette kurset i løpet av 2011. Elever fra hele landet kommer til Haugesund for å gjennomføre dette kurset, som Westcon Løfteteknikk har utviklet i samarbeid med Statoil. Statoil forlanger at alle som skal kjøre personløftere inne på de store landanleggene i Hammerfest, Tjeldbergodden, Aukra, Sture, Mongstad eller Kårstø skal ha gjennomført personløfterkurs. Samarbeidet med Statoil har medført at vi har sendt instruktører så langt som til Hammerfest for å holde personløfterkurs, Kompetansekravet for å operere personløftere gjelder også på andre typer landanlegg som for eksempel verftsindustrien. Vi ser derfor et stort behov for dette kurset også videre framover, sier Helle.

En annen nyhet i kursplanen er at vi videreutvikler den modulbaserte riggeropplæringen. Tidligere besto den av tre moduler, men nå endres dette til fire. Fallsikring blir gjennomført som en egen modul. Dette bidrar til at deltakerne får et bedre fokus på både teori og praksis innenfor Fallsikring.

- Vi ser også at stadig flere tar ansvar for å gi sine ansatte utstyrsspesifikk opplæring. Mange glemmer at det ikke er nok å ha en generell opplæring i bruk av personløftere, kraner og andre typer arbeidsredskaper. En skal også ha innføring i den aktuelle typen redskap. Det er lov å skru sammen en IKEA-reol



Den nye simulatoren som skal benyttes på kranførerkursene gir anledning til å trene løfting under svært realistiske forhold. Her tester Martin Grainge fra leverandøren Kongsberg Maritim offshore-kransimulatoren.



Instruktør Trond Grønås (bak til høyre) sammen med kursdeltakere.



Steinar Skjeggedal underviser elever i den nye kursavdelingen til Westcon Løfteteknikk.

hjemme uten å ha lest bruksanvisningen, men det er ikke lov å ta i bruk en kran på en bedrift uten å ha satt seg inn i bruksanvisningen. Det er arbeidsgivers ansvar å sørge for at brukerne får slik utstyrsspesifikk opplæring, sier Helle. WCL har også nylig inngått en samarbeidsavtale med Simsea om den faglige utvikling av selskapets hypermoderne simulatoranlegg i Haugesund. Anlegget er et fantastisk flott redskap for opplæring av kranførere og annet personell som er involvert i løfteoperasjoner.

Avanserte dataprogrammer gjør at man kan gjennomføre løfteoperasjoner på skjerm, sier teknisk leder Rolf Wiksnes til Løftenytt.

I tillegg til kurs bidrar Westcon Løfteteknikk også til kompetanseløft på andre områder. Det er arrangert forelesninger om Norsok-standard, og vi har hatt seminarer for ansatte i Nordica Crane. Dessuten har WCL arrangert egen krandsdag for Eramet i Sauda, og bidratt til å vedlikeholde de ansattes kompetanse.



Anita Milje (foran) sammen med storparten av medarbeiderne sine. Fra venstre: Muketar Eshetu Boru, Anders Langeland, Leif Ivar Haukås, Morten Veste og Freddy Håland.

Travelt i produktavdelingen

- Det er jevnt over travelt. På produktavdelingen har vi et omfattende lager av taljer og andre løfteinnretninger som vi sender ut til kundene. Med et velfyllt hovedlager her i Haugesund, og med et tett samarbeid med avdelingen i Stavanger, skaffer vi det meste av det kundene har behov for.

Det er Anita Milje som sier dette til Løftenytt. Hun er leder for salg og utleie og har ansvaret for at det som skal være på lager til en hver tid, er tilgjengelig. - Når bestillingen kommer blir det vår jobb å gjøre det klar til forsendelse, sier hun.

Til sammen har Anita Milje ansvaret for 6 medarbeidere i Haugesund og 4 medarbeidere i Stavanger. Aibel er den største enkeltkunden, og de må følges opp omtrent daglig.

- Er det utleie eller salg av løfteutstyr som er det vanligste?

- Det er utleie det er mest av. Når kundene trenger løfteutstyr til et spesielt oppdrag, blir det som oftest gunstigere å leie det for den perioden oppdraget pågår i stedet for å kjøpe utstyret. Men det som en har behov for av taljer og annet løfteutstyr til daglig kjøper en gjerne i stedet. For oss er det det viktigste at kunden får det de er best tjent med.

- Westcon Løftekjennikkk importerer kraner, taljer og annet løfteutstyr for salg og utleie direkte fra produsenter i Europa og Asia. Det gir konkurransedyktige priser, sier Anita Milje.

Totalkonseptet som WCL har utviklet innebærer også at kundene til en hver tid kan være trygge på at utstyret er kontrollert og sertifisert, og at nødvendig dokumentasjon på dette er tilgjengelig direkte på nettet.



Morten Veste gjør klar forsendelse til en kunde.



Dette er de fem som utgjør ingeniøravdelingen. Foran står avdelingsleder Harry Olsen, Stig Øyvind Hagen, Dag Hovland, Asi Mikkelsen og Svein Terje Wasvik.

Totalkonseptet gir oss oppdrag

- Selv om vi i ingeniøravdelingen stadig får forespørsler om engineeringoppdrag, er det i samarbeid med de øvrige avdelingene gjennom totalkonseptet vårt de fleste oppdragene kommer.

- Samarbeidet mellom de ulike avdelingene gjør at oppdrag for den ene avdelingen genererer oppdrag for den andre.

Det er leder av ingeniøravdelingen, Harry Olsen som sier dette til Løftenytt. Olsen har arbeidet 3,5 år i Westcon Løfteteknikk. Han begynte yrkeskarrieren som sveiser og platearbeider på Haugesund Mekaniske Verksted. Etter å ha arbeidet som faglærer på yrkesskolen, og tatt ingeniørutdanning, kom han til WCL våren 2008, og er nå leder i avdelingen.

- Vi er fem ingeniører. For tiden er to av dem engasjert på Westcons verft i Ølensvåg, mens tre er på hovedkontoret her i Haugesund, sier Olsen. Vi treffer ham travelt opptatt med å styrkeberegne og designe en bjelke som skal inngå i et kranarrangement.

- Denne jobben er typisk for mye av det vi gjør i den forstand at det er flere avdelinger ved Westcon Løfteteknikk

som samarbeider. I dette tilfellet skal det leveres en kran, og vi engasjeres for å styrkeberegne konstruksjonen kranen skal henge i. Det hele skal deretter kontrolleres og sertifiseres. Det er således en jobb hvor Westcon Løfteteknikk kan

tilby kunden et totalkonsept. Lettvint for kunden og bra for oss, sier Olsen, som forteller at ingeniørene i stor grad blir inkludert i de sakkyndige prosjektene som oppdragene på land og offshore medfører.



WCL foretar veiing av en ISO Unit hos Statoil (K-lab) på Kårstø. Veiingen gjøres for å bestemme eksakt vekt, og finne tyngdepunktet. Det siste er viktig for å vite hvordan løfteredskapene skal plasseres for at enheten skal holde seg i vater under løfteoperasjonen.

Suksess for Nautiluskroken

- Det norske agenturet på Nautiluskrokene er i ferd med å bli en suksess for Westcon Løfteteknikk. Designet er en nyskaping som betyr et sikkerhetsmessig framskritt for de som arbeider med løfteoperasjoner.

Produktleder Per Inge Sørensen forteller at kundene gir gode tilbakemeldinger. På de tradisjonelle krokene kan hendene til operatørene lett komme i klem når man skal hekte stroppene inn på kroken, noe som kan føre til alvorlige personskader.

- Tradisjonelle løfteskroker har i hovedsak vært uendret i mer enn 40 år. Når Nautiluskroken har fått en så god mottakelse skyldes det at den er uovertruffen ut fra et HMS-perspektiv. Særlig innen shipping har man tatt godt imot Nautiluskroken, og flere rederier varsler at de vil skifte til de nye krokene etter hvert som de gamle krokene skal skiftes ut, sier Sørensen.

Det er Nautilus Rigging som produserer krokene. På den internasjonale Offshore Support Vessel konferansen i London gikk de helt til topps og vant innovasjonsprisen for utviklingen av Nautiluskroken, som ble beskrevet som neste generasjon av løfteskroker. I tillegg til å redusere risikoen for skader, har den nye kroken en rekke fordeler som gjør den enklere å bruke. Kroken setter en ny sikkerhetsstandard, og designeren Bill Toon uttrykte tilfredshet med mottakelsen kroken allerede hadde fått i rederinæringen, som raskt så at den gjør løfteoperasjoner sikrere.



Nautiluskroken er enklere i bruk, og gjør faren for skader mindre ved løfteoperasjoner.

WCL styrker stillingen på Vestlandet

Salgsavdelingen i Westcon Løfteteknikk gjør det godt, og teamet på tre salgsingeniører har i hovedsak delt territoriet mellom seg. Harald Våga dekker området fra Boknafjorden til Bjørnefjorden fra hovedkontoret i Haugesund, Dag Kåre Larsen dekker Stavanger og Nord-Jæren fra Stavanger, mens Frode Ulriksen jobber fra salgskontoret i Bergen og dekker området fra Bjørnefjorden og videre nordover kysten.

- Men selv om vi i utgangspunktet har geografiske fokusområder er dette teamarbeid. Om den ene trenger en hånd hjelper vi til. Det som er viktig er at kundene til en hver tid blir ivaretatt på best mulig måte, sier Harald Våga.

- Mange av de store ordrene vi har fått her i Bergen kommer fra offshore-sektoren. Vi er godt fornøyd med utviklingen i vårt område, og 2011 blir et meget godt år for Bergenskontoret isolert, sier Frode Ulriksen. Han fremhever i den forbindelse det gode samarbeidet med kollegene på hovedkontoret i Haugesund.

- Når salgskontoret her i Bergen har en kunde som har et behov, er det viktig at Westcon Løfteteknikk kan sette inn de ressursene som skal til. Det at de ulike avdelingene og medarbeiderne som blir involvert følger opp er viktig for at vi skal lykkes, sier Ulriksen.

Dag Kåre Larsen har vært kontrollør på kontoret i Haugesund, men takket ja da han fikk muligheter til å prøve seg som salgsingeniør på Stavanger-markedet.

- Selv om jeg bare har holdt på i noen få måneder, stortrives jeg som salgsingeniør. Bakgrunnen fra sakkyndig virksomhet gjør at det er lett å få kontakt med kundene. Jeg tror de føler en trygghet med WCL siden vi har utviklet et totalkonsept hvor vi besitter kompetanse i alle ledd. Og etter å ha brukt litt tid til å gjøre meg kjent i markedet, føler jeg nå at det begynner å løse, sier Larsen.

Han trekker fram rammeavtalen med APPLY Sørco som et godt eksempel på store og viktige kunder som er kommet til i den siste tiden.

Harald Våga trekker frem lagarbeid på tvers av avdelingene som det viktigste



- Vi som utgjør salgsavdelingen jobber som et team, sier salgsingeniør Harald Våga.

fortrinnet når salgsingeniørene er i kontakt med kundene.

- Med totalkonseptet vårt føler kundene seg ivaretatt fra A til Å. Vi leverer ikke

bare løfteredskaper og produkter. Hos oss får de trygghet for at alt som har med løfting å gjøre blir tatt hånd om på en god måte, sier Våga til Løftenytt.



- Året vi har lagt bak oss har vært godt for salgskontoret i Bergen. Særlig ser vi ut til å lykkes på offshoremarkedet, sier salgsingeniør Frode Ulriksen.