



FRA TRESKO TIL LEDENDE BETONG- OG INDUSTRIKONSERN

Se side **9**

BETONGELEMENTER TIL
DRAMMEN SYKEHUS

Se side **5**

www.nobi.no

90 År med lidenskap for kvalitet

Til alle våre ansatte, kunder og leverandører:

Det er med stor glede og stolthet å meddele at vår bedrift nå feirer sitt 90-årsjubileum. For oss er dette en bemerkelsesverdig milepæl som markerer nesten et århundre med brennende engasjement og «stå-på-vilje».

Gjennom disse 90 årene har vår bedrift hatt en utrolig reise. Fra våre tidligste dager har vi alltid hatt som mål å levere kvalitet og verdi til våre kunder. Virksomhetens suksess er et resultat av hardt arbeid, dedikasjon og samarbeid mellom våre dyktige ansatte, kunder og leverandører.

Som bedrift har vi tilpasset oss tidene og navigert mange endringer og utfordringer. Da min farfar startet opp «sagen» med sine brødre drev de med tilvirkning av tømmer og produksjon av tresko, mens i dag er vi et ledende betong- og industrikonsern.

Ser vi fremover, er jeg optimistisk og spent på hva fremtiden vil bringe. Vi vil fortsette å fokusere på innovasjon, kvalitet og bærekraft for å sikre at vi forblir en ledende aktør i bransjen. Jeg er overbevist om at de beste årene ligger foran oss.

Med vennlig hilsen

Espen Mikalsen

Daglig leder

“Fra våre tidligste dager har vi alltid hatt som mål å levere kvalitet og verdi til våre kunder”

- Espen Mikalsen
Daglig leder



KONTAKT

Mathias Mikalsen Pedersen

Markedssjef

mp@nobi.no / 401 04 975

NOBI Nytt distribueres til alle ansatte, kunder og leverandører.

Opplag: Digitalt

Neste utgivelse: Desember 2024.

E-post: post@nobi.no

Nettside: www.nobi.no

INNHold

Kvalitetssertifisert etter ISO 9001:2015	3
Drammen Sykehus	6
90 År med lidenskap for kvalitet	9
Cecilie skal løfte HR- og lønnsarbeidet i NOBI Konsern	13
Skal selge kvalitetsrenner over hele landet	16
Rv.555 Sotrasambandet:.....	20
Kvalitetsmerker på arbeidsklær:.....	24

Kvalitetssertifisert etter ISO 9001:2015

NOBI leverer samfunnskritisk infrastruktur med kvalitet for generasjoner. For å gjennomføre dette verdiløftet i praksis har vi fokus på beste praksis i alle ledd. Vår virksomhet er nå både kvalitets- og miljøsertifisert på tvers av alle avdelinger.

NOBI-standarden:

I dagens marked er det ikke tilstrekkelig å bare levere produkter av høy kvalitet.

Kvalitetsarbeidet i NOBI gjelder ikke bare for produksjon, men for alle våre aktiviteter på tvers av virksomheten. Gjennom en årrekke har NOBI jobbet etter LEAN-prinsipper og kontinuerlig forbedringer.

Selv om vi først nå er sertifisert etter ISO 9001, har våre kunder lenge vært kjent med «NOBI-standarden», understreker markedssjef Mathias Mikalsen Pedersen.

- Vi opplever at når alt står likt i konkurranse, så blir NOBI ofte foretrukket på kvalitet.

«Vi tror på å gjøre ting riktig på en enkel og effektiv måte. De beste resultatene kommer fra klare og pålitelige arbeidsmetoder», forsetter han videre.

Betydningen av sertifisering:

Kvalitetsleder i NOBI, Ole Jakob Gustad, forklarer at tredjeparts-sertifisering av kvalitetsarbeidet gjør at du som kunde kan stole på at NOBI jobber etter beste praksis fra A-Å:

- At kvalitetssertifiseringen er gjennomført av Kontrollrådet sikrer at standardene blir opprettholdt på et høyt nivå over tid.

Han legger også til at «en tredjeparts sertifiseringsorganisasjon er uavhengig og sikrer troverdighet, objektivitet og nøyaktighet».

Vi i NOBI er stolt over å kunne kjøre vellykket kvalitetssertifisering for ISO 9001:2015. Dette er et bevis som bekrefter vår forpliktelse til kontinuerlig forbedring og kvalitet i alt vi gjør

- Ole Jakob Gustad
Kvalitetsleder

Tradisjon for systemtenkning:

Fra Kontrollrådet deltok revisorer Espen Vigre og Per-Terje Dalen, begge med god fartstid i betongbransjen.

Vigre er fagansvarlig i Kontrollrådet og var revisjonsleder for ledelsessystemer innen miljø, kvalitet og arbeidsmiljø.



Han bemerker at ISO-9001 ikke var mye nytt for NOBI:

- NOBI har gjennom mange år vært sertifisert for produksjon av betongprodukter, og har i denne forbindelse lang tradisjon for systemtenkning.

«NOBI sitt ledelses har hatt høy prioritet fra øverste

ledelse, og er et langsiktig og kontinuerlig arbeid der alle deler av organisasjonen har vært involvert», fortsetter han videre.

- Sertifiseringen kommer som et resultat av dette, og vil sikre fortsatt god drift og en kontinuerlig forbedring av bedriften.



Om Kontrollrådet:

Kontrollrådet er et ledende teknisk kontrollorgan som administrerer sertifiseringer innen byggevareområdet.

Omkring 750 bedrifter er tilknyttet deres sertifiseringsordninger. De tilbyr blant annet systemsertifisering innen kvalitet, miljø og arbeidsmiljø.

Kontrollrådet har også produktsertifisering for blant annet ferdigbetong, tilslag og asfalt.



DRAMMEN SYKEHUS:

FLERE TUSEN KVADRATMETER MED BETONGELEMENT TIL SYKEHUS PÅ ØSTLANDET



Drammen Sykehus

Valg av solide materialer er en grunnleggende forutsetning for å bygge sykehus med høy sikkerhet, lang levetid og minimalt vedlikehold. Til Drammen Sykehus har NOBI levert en rekke betongelementer.

På Brakerøya har det vært omfattende arbeider for bygging av nye Drammen Sykehus.

Her har Veidekke hatt totalentreprise for blant annet oppføring av tre bygg for psykisk helsevern og rus.

Til prosjektet har Nordec Oy, et ledende finsk selskap på bærekonstruksjoner, vært involvert som betong- og stålentreprenør.

Innen byggkategorien har NOBI Bygg & Betong AS levert en rekke betongelementer, ifølge prosjektleder Michael Skovhus Bech i NOBI Bygg og Betong.

- Her har vi har levert hulldekker, massivvegger, balkonger, trapper og repos, forklarer Michael.

Stort i skala og omfang:

Spesielt merkelig er leveranser av Hulldekker og Massivvegger, respektivt 19.155m² og 3.100m²

«Gjennomføringen har vært svært bra, tross mange endringer i prosjektet har det vært en flott dialog og vi har klart å levere veldig bra hele veien gjennom prosjektet», avslutter prosjektlederen.

Mats Gretland i Nordec Oy, forklarer at i de mest intensive periodene av prosjektet hadde han daglig

kontakt med både prosjekt- og produksjonsledelsen i NOBI Bygg & Betong AS.

- Med tanke på den forholdsvis store mengden betongelement som ble kjørt vintertid fra Voss til Drammen er vel det ganske naturlig at det ikke alltid går på skinner.

Gretland forklarer videre at kommunikasjonen med NOBI fungerte godt:

«Det var krevende for alle parter med endringer fra byggeplass og produksjon ift. leveranser, men alle gjorde sitt beste for å få det til å fungere.



- Vi hadde så mye kontakt at tonen ble kameratslig og det var veldig hyggelig å gå en runde på byggeplassen med Michael og Inge Rune (prod. leder) og en øl etterpå som avslutning på samarbeidet, sier Gretland.

500 lass til Østlandet:

Med over 19.000m² hulldekker som skulle produseres og deretter transporteres til Østlandet med tett på 500 lass, var kvalitet suksessfaktoren.

Produksjonsleder for hulldekker, Sondre Flæte, understreker viktigheten av kvaliteten for gjennomføring:

- Fokuset på kvaliteten her var høy, siden konsekvensen ved feil fort kunne blitt kostbar. Gode medarbeidere i produksjon og lager sørget for at kvaliteten var god, fortsetter han videre.



Produksjonslederen roser også ledelsessystemet, hvor Sondre understreker at «det lå til grunn et moderne planleggingsprogram, sammen med et solid avvik og forbedringssystem» for å sikre ivaretagelsen av kvalitet i prosjektet.

Roser trappene fra NOBI:

Til prosjektet leverte også NOBI 29stk trapper og 30 stk repos, hvorav fire trappestykker inkl. prosjektering, ifølge prosjekt-leder Michael Bech i NOBI.

Spesielt trappene imponerte Mats Gretland i Nordec Oy, hvor han fastslår at «trapp-

elementene fra NOBI har fått positiv oppmerksomhet flere ganger i dette prosjektet.

NOBI er takknemlig for både tillit og muligheten til å bidra på et betydningsfullt prosjekt som Drammen Sykehus.

Vi er stolt over det som er oppnådd- og ser frem til å fortsette å levere kvalitet og solide produkter til flere slike prosjekter i fremtiden også.

NOBI har også levert produkter til Agaia AS, som fikk oppdraget om å bygge park- og utenomhusanlegg i tilknytning til prosjektet.

For utomhusanlegget på hele 75 mål leverte NOBI flere tilpassete treplantekummer for å sikre best mulig vekstvilkår for trærne.

Til adkomstplasser ble det levert både standard- og tilpassede fotskrapekummer.





FRA TRESKO TIL LEDENDE BETONG- OG INDUSTRIKONSERN



90 År med lidenskap for kvalitet

NOBI er en tradisjonsrik, norskeid familiebedrift med lang fartstid. Siden NOBI så dagens lys i 1934 har virksomheten gått fra produksjon av tresko til å bli et ledende betong- og industrikonsern.

Etter første verdenskrig og den store depresjonen ble NOBI etablert i 1934. Å starte bedrift i mellomkrigstiden og «de harde trettiåra» var utfordrende, da perioden var preget av høy arbeidsledig og sosiale utfordringer på tvers av det norske samfunnet.

Brødrene Haugland:

Mikal Haugland (1905-1979), en håpefull farfar til nåværende daglig leder, Espen Mikalsen, startet likevel opp familiebedriften sammen med hans tre brødre.

Ved Lonelven på Hauglandshella forarbeidet brødrene Mikal, Bernhard, Peder og Konrad ulike artikler av tre.

I hovedsak drev de her med tilvirkning av tømmer og produksjon av tresko. Både Peder og Konrad gikk nokså tidlig ut av virksomheten, mens Mikal og Bernhard drev sammen videre på «sagen» til 1960-tallet.

Haugland Cementindustri:

«Brødrene Haugland» ble drevet nøkternt i en god årrekke, men resultatet fra arbeidet ble for lite å leve av mellom familiene til Mikal og Bernhard.

De to brødrene konstaterte etter hvert at et så lite sagbruk som de de drev neppe hadde fremtiden for seg, noe som førte til at Mikal kjøpte Bernhard ut av «sagen».



«Sagen» ved Lonelven, Hauglandshella (1940)

Starten på industrieventyret:

Filosofien var enkel, landet skulle reises igjen etter krigen og hva var da mer naturlig å produsere enn byggevarer?

Mikals eldste sønn, Johannes Mikalsen, kom med i bedriften rundt 1960. Bedriften var allerede kommet i gang med produksjon av blokkstein til grunnmur og endret navnet til «Haugland Cementindustri».

Etter suksess med «askøy-blokken», introduserte



Johannes et nytt kapittel for bedriften med produksjon av betongrør- og kummer- noe som skulle vise seg å være starten på et industrieventyr.

Norges «største» bedrift

Med tiden førte produksjonen av betongrør og kummer til at Haugland Cementindustri ekspanderte så mye frem til slutten av 1970-årene at virksomheten fikk store plassutfordringer på bedriftstomten.

Midt på 1980-tallet var familiebedriften med Johannes i førersetet blitt Norges største målt i omsetning per kvadratmeter, ifølge «Askøyp profiler» av Anders Fossen.



Haugland Cementindustri, ca. 1970

En del gründerånd:

Med seg på laget, hadde Johannes sin kone Annlaug fra Møkster utenfor Austevoll. Hun arbeidet i over 20 år i selskapet og var en viktig støttespiller og ressurs gjennom hele perioden.

Hun demonstrerte også samme gründerånden til Johannes. Eksempelvis vasket hun arbeidstøyet til ansatte for å spare kostnader, lagde maten selv til bedriftsarrangement og plukket opp telefonkatalogen for å henvende seg til nye kunder.



Denne «stå-på-viljen» hos alle de ansatte var avgjørende for bedriftens suksess. Arbeidsmoralen var tross alt det som la grunnlaget for bedriftens vekst og videreutvikling.

Rettet blikket nordover:

Johannes presset på Askøy Kommune for å finne egnete og større arealer til bedriften.

Storebotn ved Steinrusten, som kommunen hadde pekt ut som et fremtidig industriområde, var førstevalget, men på grunn av sen saksbehandling hos myndighetene måtte Mikalsen se seg om etter andre områder.

Johannes rettet derfor blikket

nordover mot Mjølkevik og ble den store pådriveren for å få dette området tilrettelagt for industri.

Haugland Cementindustri ble da også den første virksomheten som etablerte seg der på et tomteareal på hele 38.000 m² i 1984.

NOBI – Norsk Betongindustri:

Samtidig som Johannes flyttet Haugland Cementindustri til nye lokaler på Mjølkevikvarden, kjøpte han opp sin største konkurrent, NOBI Byggindustri, som holdt til i Blomsterdalen i Fana, Bergen. Som følge av dette oppkjøpet skiftet bedriften navn til NOBI-Haugland Betongindustri.

Det var mye ekstraarbeid med den gamle oppstillingsplassen. Når det kom busser måtte lastebilene som var under lossing flytte på seg, og det langt fra ideelt at skoleveien gikk gjennom fabrikkområdet. Man kunne ikke fortsette slik når det stadig ble trangere, så at vi til slutt fikk ordnet ny plass var viktig med all den aktiviteten vi hadde den tiden.

- Annlaug Møgster Mikalsen
Kone til Johannes

Som følge av dette oppkjøpet skiftet bedriften navn til NOBI-Haugland Betongindustri.

I 1993 overlot Johannes ledelsen av firmaet til sin eldste sønn, Espen, mens han selv begrenset seg til å lede avdelingen i Blomsterdalen. Nobi Haugland fortsatte å vokse og ettersom produktene ble solgt over hele landet, endret bedriften navn til NOBI Norsk Betongindustri.

Mottaker av første næringspris:

I 1986 mottok Johannes Mikalsen den aller første prisen for «Årets bedrift på Askøy», og i november 2006 ble han selv tildelt Askøys Næringslivsforenings hederspris for sin mangeårige innsats for øykommunens næringsliv.

Johannes Mikalsen døde i 2007 i en alder av 63 år, men før det skjedde, rakk han å oppleve siste utbygging av en ny produksjonshall på rundt 1500 kvadratmeter og en utvidelse av lagertomten med ca. 8000 kvadratmeter.

Som far, så sønn:

Med bankkrise i Norge, tøffe nedgangstider og røde tall tar Espen Mikalsen (1970-) over stafettpinnen for den daglige driften etter sin far, Johannes Mikalsen (1944-2007).

På tross av ung alder, var Espen allerede godt kjent med arbeidet i bedriften. Fra treårsalderen var han et trehjulssyklende sykkelbud med firmaposten og fra 12 arbeidet han fast på fabrikken som eldst av tre søsken.

Selv om han i utgangspunktet var opptatt med studier på handelshøyskolen og hadde tenkt å gå gradene ved betongfabrikken, ble planene fremskyndet når salg av bedriften ikke var aktuelt.

Min far sa spøkefullt at første generasjon bygger fundamentet, andre generasjon bygger stein på stein og tredje generasjon bygger svømmebasseng. Det han mente var at vi kom til duk og dekket bord, bare for å ødelegge alt. Selv om det bare var ment som en spøk har det blitt en viktig sak for meg. Jeg vil ikke være den som bringer ned bedriften, men den som sender den videre til fjerde generasjon i god stand.

- Espen Mikalsen
Daglig Leder



Som 23-åring avsluttet han studiene og tok over styringen av bedriften.

Tæring etter næring:

Med nedgangstider og røde tall var det en tøff start på sjefsrollen for Espen. Han forklarer at bedriften måtte skjære til beinet når det gjaldt kostnader og måtte si opp folk og fokusere på å gjøre det meste ut av de få ressursene som var tilgjengelig.

Forbedringstiltak ble møtt med både skepsis og motstand, en tøff start som nyansatt leder.

Men med tiden økte arbeid, kontrakter og inntjeningen. Espen forklarer at det var en kjempeoperasjon fra alle ansatte:

Den enestående innsatsen gjengen gjorde da vi fikk ting på rett kjøll var helt avgjørende. Jeg syntes det er viktig å få frem at alle har stått sammen om suksessen til bedriften.

Det har blitt gjort en formidabel jobb av de ansatte, og mange av de som fremdeles er her i dag var med på den operasjonen.

- Espen Mikalsen
Daglig leder

Flere ben å stå på:

Siden Espen tok over i 1993, har NOBI vokst fra å være en lokal betongfabrikk til å bli et landsdekkende betong- og industrikonsern.

På veien er det blitt gjort en rekke investeringer som har sikret NOBI flere ben å stå på.

NOBI har blant annet kjøpt opp Voss cementvare-fabrikk LL og startet med produksjon av byggelementer (2010).

Det har i tillegg blitt bygget et utsalgslokale på Lønningen (2011), hvor det selges både egenproduserte og innkjøpte varer. Her er også salg- og prosjekteringskontor for våre byggelementer i betong.

På Askøy har både fabrikk, lager og administrasjon blitt utvidet over flere etapper. Totalt er det nå ca. 70.000m² med verdiskaping på området.

Espen jobber fortsatt som daglig leder for hele selskapet, i tillegg har fjerde generasjon gjort sitt inntog i den tradisjonelle familiebedriften.



Cecilie skal løfte HR- og lønnsarbeidet i NOBI Konsern

Med sterk bakgrunn fra revisjon- og finansieringsverden tar Cecilie steget inn mot industribransjen.

Selv om Cecilie i utgangspunktet ikke var på utkikk etter ny jobb, ble hun raskt solgt på stillingen som ny HR- og lønnsansvarlig.

Nå bretter hun opp ermene for å løfte en rekke HR-prosesser, samtidig som hun har tydelig visjon for hvordan bedriftskulturen og verdier skal bli på lang sikt i NOBI.

- Hvem er Cecilie?

Jeg er utdannet siviløkonom fra NHH med en solid bakgrunn som kanskje ikke alltid er så glamorøs som den høres ut.

Jeg tilbrakte 11 år med revisjon hos KPMG før jeg hoppet over til den litt mer spennende verdenen av lønn og HR i finansieringsselskapet Brage Finans.

På hjemmebane er jeg et engasjert familiemenneske.

Jeg er gift med barndoms-kjæresten, og er en stolt mamma til fantastiske jenter på henholdsvis 18 og 15 år. De holder meg på tærne og gir meg uendelig med glede og utfordringer.

På fritiden finner jeg stor glede i å tilbringe tid med venner og familien min. Venner kaller meg gjerne "vertinnen" på grunn av min lidenskap for å arrangere sosiale sammenkomster og være vertinne når det trengs.

Og i hverdagen liker jeg veldig godt å være ute i naturen. Enten det er ved sjøen eller på fjellet, om det er vår eller høst, det å tilbringe tid ute gir meg masse energi.

Så ja, det er meg i et nøtteskall - en blanding av profesjonell og personlig, med en dose eventyrlyst og glede for livet.

- Hva motiverte deg til å ta denne stillingen hos oss?

Jeg var egentlig ikke på jakt etter ny jobb. Så dukket denne stillingen opp i mitt «nabolag på Askøy», og jeg klarte ikke få den ut av hodet.

Jeg følte at stillingen var skrevet til meg, og da måtte jeg bare søke. Etter et hyggelig intervju med Espen og Anne-Marie var jeg «solgt»

- Kjente du til NOBI fra før?

Jeg kjente lite til NOBI før jeg søkte stilling her. Jeg hadde sett reklame for NOBI Julecup, og hadde



selvfølgelig sett de store transportbilene kjøre over Askøy.

Nå, etter å ha blitt bedre kjent med selskapet, er inntrykket mitt svært positivt. Jeg ser at NOBI er en ledende aktør innen sitt felt, med dedikerte og profesjonelle ansatte.

Selskap verdsetter innovasjon, bærekraft og ansattes trivsel, og det er nettopp disse verdiene som gjør meg entusiastisk for å være en del av teamet.

- Hvilken umiddelbare mål har du for den første tiden?

Den første tiden som ny HR- og lønnsansvarlig i NOBI ønsker jeg å bruke på å bli godt kjent med kollegaer, forstå deres arbeids-

prosesser og bygge gode relasjoner.

Å bli kjent med selskapet og ansatte er avgjørende for et godt og effektivt samarbeid.

Jeg vil også bruke tid på å sette meg grundig inn i de nåværende HR- og lønnsystemene, samt prosedyrene som selskapet har. Det å ha en fullstendig forståelse av hvordan ting fungerer i dag er viktig før jeg foreslår eller iverksetter endringer.

Videre ønsker jeg å forbedre kommunikasjonen mellom selskapets ledelse og de ansatte. Dette inkluderer å utvikle tydelige informasjonskanaler slik at alle er oppdatert på hva som rører seg i selskapet.

Gjennom den første tiden i selskapet håper jeg å legge et godt fundament for videre samarbeid.

- Hva er din visjon for NOBIs kultur og verdier på lang sikt?

NOBIs visjon om å være best i markedet gjennom samarbeid, kunnskap, kvalitet og service samsvarer med min visjon for HR.

Jeg ønsker å bygge en kultur som fremmer åpenhet, respekt og samarbeid på tvers av avdelinger og nivåer, en kultur som verdsetter kontinuerlig læring og fremmer innovasjon, samtidig som vi opprettholder høy kvalitet og nøyaktighet.

Denne kulturen vil ikke bare oppfylle NOBIs visjon, men også skape et engasjerende og dynamisk arbeidsmiljø.

Cecilie er en viktig brikke i Nobi sin stabsfunksjon. Hun er en super kollega på alle måter; positiv, humørfyllt, lyttende, gjennomtenkt, tar utfordringer på strak arm og faglig dyktig.

- Anne Marie Fauske Johansson
Økonomisjef

5 RASKE:

- Hvilken matrett kunne du spist hver dag resten av livet?

Kan jeg si italiensk mat? Da hadde jeg hatt mye godt å velge mellom! Blir så fort matlei, at kun en middag resten av livet hadde ikke gått.

- Hvis du kunne hatt en superkraft, hva ville det vært og hvorfor?

Det å kunne helbrede seg selv og andre – ingen flere forkjølelser eller skader, bare god helse for alle.

- Hvilken sang får deg alltid i godt humør?

«One Way or Another» av One Direction – volumet skrus kraftig opp hvis denne sangen dukker opp på radioen!

- Har du en favorittfilm?

BBC sin 1995 versjon av «Pride and Prejudice» med Colin Firth and Jennifer Ehle. En 6 timers miniserie-film som jeg kun har på dvd, og som tas frem hver gang jeg er syk.

- Hva er ditt skjulte talent?

Jeg kan bake ganske fine kaker. Nå trenger jeg ikke gjøre det så ofte, siden eldstedatteren min har tatt over den hobbyen, men jeg kan hvis jeg vil eller må!



BETONG NORGE PÅ STUDIETUR:

Betongelementforeningen og en rekke produsenter besøkte nylig fabrikken til NOBI på Askøy. Dette var del av «studieturen», hvor hovedattraksjonen var Northern Lights mottaksterminal til «Langskip-prosjektet» på Øygarden.

Langskip er Europas første hele verdikjede for fangst, transport og lagring av CO₂ fra industrien, og representerer en gamechanger for mineralsk byggevareindustri. Her skal det lagres CO₂ fra karbonfangsten som oppstår ved Heidelberg Materials sementproduksjon på Brevik CCS. Fangsten transporteres med skip til Øygarden og lagres i reservoar under Nordsjøen. Allerede fra neste år er det mulig å prosjektere med tilnærmet utslippsfri betong!

I Bergen ble det avholdt generalforsamling og kvelden ble avsluttet med festmiddag i nydelige Frescohallen.

Skal selge kvalitetsrenner over hele landet

NOBI har overtatt agenturet for salg av det verdensledende produktspekteret av drensrenner til hele det norske markedet.

Etter oppvekst i det store utland, deriblant London, Stockholm og Washington D.C landet Peter på Askøy og Bergen.

Som 27-åring er han nå klar for å selge verdensledende drensrenner fra Hauraton til hele det norske markedet.

- Hvem er Peter?

Oppveksten i det store utland har på mange måter vært en utfordring, men også utslagsgivende for den personen jeg er i dag.

Det har nok gitt meg en bredere kulturforståelse og en tilpasningsevne som ofte kommer godt med.

Som person er jeg nok som mange andre glad i idrett og aktivitet. Jeg har studert ved Handelshøyskolen BI i Bergen, og stortrivdes der.

Ved siden av studier jobbet jeg som driftstekniker ved MOWI sitt stamfiskanlegg på Askøy utenfor Bergen.

Dette ga meg praktiske erfaringer som jeg nyter godt av den dag i dag. En tung, men givende kombinasjon av studier og arbeid.

- Tanker om bransjen og drensrenner som produkt?

Mitt førsteinntrykk av bransjen kan oppsummeres med ett ord: «Læringskurve».

For meg var alt nytt, og jeg så at jeg hadde mye å ta innover meg. Jeg lærte raskt hvor viktig effektiv drenering er for robustheten til norsk infrastruktur.

Produktene i segmentet må derfor oppfylle strenge krav til kvalitet og holdbarhet.

Hauraton er kjent for nettopp dette. Produktene er laget for å tåle krevende forhold, og et vidt spekter av områder. Dette gjør dem til et godt valg sett med norske øyne.

Hauratons drensrenner kommer i ulike materialer og utførelser, noe som gjør dem anvendelige i flere typer



prosjekter, fra private hager til store, offentlige infrastrukturprosjekter.

- Hvilken umiddelbare mål har du hatt for den første tiden i rollen?

Min første tid i rollen har vært preget av å gjøre seg kjent med bransjen, kolleger, kunder for å bygge gode profesjonelle relasjoner.

Og ikke minst gjøre seg kjent med den store produktporteføljen som både NOBI og HAURATON sitter på.

I denne prosessen har det vært viktig for meg å feilsøke litt underveis, for å prøve å finne områder for egen kompetanseutvikling.

- Hva er din visjon for Hauraton i det norske markedet på lang sikt?

Min visjon for Hauraton er at merkevaren skal være synonymt med kvalitet, kompetanse og brukervennlighet, slik det også er i land hvor Hauraton har stor tilstedeværelse.

Vårt mål er å bli førstevalget til alle planleggende og utførende aktører over hele landet. Det er bare å slå på tråden, vi er klar å bistå ditt prosjekt med solide løsninger.

NOBI har også vært i kontakt med «mentor», Svein-Magne Sørbø fra tidl. Hauraton Norge:

- Hvordan tenker du om fremtiden til Hauraton i det norske markedet?

Etter mer enn 30 år som representant/importør av Hauraton GmbH. fra Tyskland sine dreneringssystemer, er det med stor «godfølelse» vi nå overlater agenturet for Norge til NOBI AS.

NOBI har siden 2015 opparbeidet seg en ekspertise på Hauratons produkter som er imponerende. De er nå en av landets største leverandører i dette segmentet, og ved overtakelsen av importørstatusen, vil NOBI AS nå ha alle muligheter til å ta enda større markedsandeler. At NOBI mener alvor med dette, viser den umiddelbare ansettelsen av Peter som hovedansvarlig for markedsføring- og teknisk kunderådgiver for Hauraton sine løsninger .

- Svein Magne Sørbø

Tidligere daglig leder, Hauraton Norge



Fabrikkbesøk i Tyskland. Her med «mentor» Svein-Magne Sørbø, som NOBI Bergen har hatt et utstrakt samarbeid med i mange år for salg av Hauraton Drensenner.

5 RASKE:

- Hvilken matrett kunne du spist hver dag resten av livet?

Boeuf Bourguignon.

- Hvis du kunne hatt en superkraft, hva ville det vært og hvorfor?

Teleportere. Kunne reist hvor jeg ville når jeg ville. Spart mye tid. Hadde derimot sikkert ikke fått inn 10,000 steg, så et par kilo ekstra må man regne med.

- Hvilken sang får deg alltid i godt humør?

En hvilken som helst earth, wind and fire sang. Skylder på min far som ikke klarte å spille noe annet enn discomusikk da jeg var yngre.

- Har du en favorittfilm?

Jeg har mange! Men akkurat i dag sier jeg «De urørlige».

- Hva er ditt skjulte talent?

Slår alltid Google sin estimerte ankomsttid.

LEVERT TIL BERTELSEN & GARPESTAD, HAMMERFEST:

16 TONN SKREDDERSYDDE VINGEMURER





Rv.555 Sotrasambandet:

STORSKALA TUNNELLEVERANSER TIL STORSLÅTT VEIPROSJEKT

Rv.555 Sotrasambandet:

Sotrasambandet vil gi en raskere og mer trafiksikker reisevei mellom Bergen og Sotra. NOBI leverer et bredt spekter av kommunalvarer og betongelementer, spesielt nevneverdig tunnelementer til prosjektet fire tunneler.

I dag går kjøreturen fra Bergen gjennom områder med mye kø. Sotrasambandets nye 9,4 km firefelts vei skal fjerne flaskehalser og forbedre sikkerheten for trafikanter, syklistar og gående i Øygarden og Bergen.

Tusen lastebillass:

Transportnettet skal blant annet oppgraderes med fire nye tunneler. Her skal NOBI levere alle tunnelementer til prosjektet:

- Dette er en fin kontrakt for oss og innebærer at vi skal levere rundt 1000 trailerlass med tunnelementer, forklarer daglig leder, Espen Mikalsen i NOBI AS.

Totalt skal det bygges 12,5 kilometer med tunneler på det enorme veiprojektet.

Samlet sett skal NOBI produsere- og levere tunnel-elementer til den nye tunnelen fra Storavatnet til nye Sotrabrua, Arefjord-tunnelen, Straumetunnelen og nye Kolltveittunnelen.

En slik leveranse krever ikke bare betydelig kapasitet, men også høy kvalitet- og kompetanse i alle ledd, spesielt innen planlegging, produksjon og logistikk.

- Vi har hatt et godt og konstruktivt samarbeid med Sotra Link Construction frem til signering av avtalen. Dette er en fin kontrakt for Nobi, og vi takker for tilliten de har vist oss, sier Mikalsen.

Leder for kommunikasjon i Sotra Link, Gunn Eklund Breisnes, er også fornøyd

med at NOBI skal levere tunnelementene til Sotrasambandet.

- Vi synes det er positivt med lokale underleverandører og for ringvirkningene Sotrasambandet gir i nærområdet, sier Breisnes.

Store ringvirkninger:

NOBI skal ikke bare levere tunnelementer til prosjektet, det vil også leveres betongvarer til vann- og avløp og infrastrukturelementer i betong til mange underentreprenører i prosjektet.

Så langt har NOBI levert et bredt produktspekter til blant annet Sartor & Drange, Hylland, Rivenes, Romarheim og Hirth Himle- alle lokale maskinentreprenører fra Vestlandet.





NOBI 90 ÅR:

KJØRTE UTALLIGE LASS FRA HAUGLAND OG HERDLA

Det er få mennesker som kjenner Askøy bedre enn Helge Holmedal (1944-). Gjennom sin yrkeskarriere var han blant annet lastebilsjåfør og formann i teknisk avdeling hos kommunen.

Samlet har han kjørt utallige lass fra gamlefabrikken på Hauglandshella- og fabrikken på Herdla.

Det var tre dager på skolen-samme for [Johannes Mikalsen](#) (1944-2007), forklarer Holmedal.

Fra 13-årsalderen sto valget mellom «fantestreker» og muligheten å tjene noen kroner.

Allerede på den tiden satt han seg i førersetet og ble raskt komfortabel med bilkjøring.

Hos Andreas Solbakken Transport fra Kleppstø ble det fort både traktor- og lastebilkjøring når det var skolefri:

- Bilene kunne ikke laste mer enn 3-5 tonn der i 50-årene. Her måtte man også rygge en trang nedoverbakke fra den

smale fylkesveien når man skulle hente varer. Selve styrehuset på bilen ville truffet anlegget om man ikke var forsiktig, men det gikk fint for seg, nevner Holmedal.

Brødrene Haugland hadde gått fra tilvirkning av tømmer og produksjon av tresko til å omfatte produksjon av blokkstein.

På den første «Askøymessen» ved «tyskerområdet» i Florvåg 1954 var Brødrene Hauglands sag og sementvarefabrikk utstillere av Blokkstein.

Det enkle bygge-konseptet med «Blokkstein», «Helstein», «Halvstein» og «Mellomveggstein» ble raskt en suksess.

- Det var en tydelig intensjon fra myndighetene etter krigen og lite husvære. Nye hus skulle bygges med minst halvannen- til to etasjer.

- Tyskerne hadde tatt alt som ble produsert av byggevarer og «brukt opp» murstein, plank, papp og spiker. Det var nok ikke før langt opp i 50-årene det ble lettere å få tak i slike byggevarer.

På øykommunen var befolkningen i stor grad

krevde ca. 5300 kroner innskudd. Dette holdt på i årevis og alt tok sin tid- men det ble flere 2-, 4- og 6-manns boliger der i området.

- Like etter ble det også oppført to stk firemannsboliger i Bakarvågen og to stk tomannsboliger ved Skjenet på Kleppestø.

Helge og Johannes var begge født i 1944 og ble stadig bedre kjent gjennom årene. Den 20. Mai 1964 dro rundt ti personer fra Askøy til rekruttskolen på Bømoen i tre måneder.



Her viser Helge hvor han måtte rygge den bratte nedoverbakken fra fylkesveien ved den gamle fabrikken på Hauglandshella.

Man ble alltid tatt godt imot, både på Haugland og Herdla var det god service i alle år

- Helge Holmedal

Tidligere lastebilsjåfør og formann

avhengig av båt, men veinettet på sørdelen begynte å ta form. For nye boenheter og knapphet på byggevarer ble «Askøyblokken» et klart førstevalg for mange nye boligprosjekter.

Helge mimrer godt om utallige lass med blokkstein til en rekke prosjekter sør på øyen:

- Spesielt i Florvåg snakker man fortsatt om «blokkhus» på folkemunne, de fikk sitt navn fra blokksteinen til Johannes og faren på Haugland. Dette skulle gi rimelig leilighet til folk og jeg mener de første 2-manns-

I løpet av militærtiden forklarer Helge at Johannes fikk reise til Oslo for å lære mer om produksjon av rør og kummer i betong.

I tiden som fulgte jobbet Helge som feier i brannvesenet en god stund, før han deretter begynte i teknisk avdeling for samferdsel i kommunen 1977.

Her ble det nye turer til Haugland, bare nå var det i hovedsak rør- og kummer som stod på agendaen. Kort tid etter flyttet Johannes fabrikken nordover mot Mjølkevik og Helge ble et



Regnskapet til Brødrene Haugland fra 1945 hadde mange interessante nøkkeltall, eksempelvis en balanseført hest til 1009,22 kroner.

fast ansikt innom kontoret i arbeidshverdagen der også.

- Det var jammen ikke få lass hentet både Haugland og Herdla. Jeg husker godt når fabrikken flyttet til Herdla, det var et paradisi å få losset der sammenlignet med Haugland, hvor man sto i fylkesveien og biltransporten skulle gå samtidig, humrer Holmedal.

Her stoppet han også alltid bilen utenfor kontoret og holdt moro med kontor-damene, ifølge han selv:

- Det var mye komikk som ofte endte til avbrudd fra Johannes om at kontor-damene ikke måtte tro på meg. Når jeg kom inn døren iført capser med andre firmalogoer forsvant han opp loftstigen og hentet capser med NOBI-logo til meg og de andre tilsette.

Et minneverdig prosjekt for Helge var rundt 400 meter jerseystein veggrekkverk i betong som skulle gå langs fotgjengerområdet nedfor industriområdet på Herdla:

- Selv med den korte kjøreturen på bare noen hundre meter fylte vi Scaniabilen tre-fire høyder med jerseystein.

- For å få mest mulig plass, ble sesam 360* svingkranen lagt på toppen og spesielt en tur gikk den nok litt for høyt, hvor det ble slått ned en provisorisk strøms stolpe utenfor kontorbygget. Det endte med at strømmen gikk og Johannes og kontor-damene kom springende, ler Holmedal godt.

Det ble ordnet fort og ingen skade skjedd. Holmedal understreker videre at man «alltid ble tatt godt imot, både på Haugland og Herdla var det god service i alle år».

Helge jobbet frem til 2009 som formann på teknisk avdeling før han gikk av med velfortjent pensjon.

Når han ser tilbake på utviklingen på øyen, bedriften og samfunnet er han stolt over det som har blitt gjort på veiene, hvor

både han og NOBI spilte en viktig rolle:

- Vi har hatt en helt fantastisk utvikling fra start til slutt. Både meg og Johannes fikk oppleve og se utviklingen av selve Askøy, både på godt og vondt.

- Man skal ikke langt tilbake i tid før man var utrolig avhengig av båt, så dagens veinett har kommet langt. Jeg hadde hvert fall aldri trodd det skulle bli problem med parkeringsplasser i Kleppestø.

Han ser også på fokuset rundt HMS og kvalitet som svært fremgangsrik siden han tok jobb som grøftearbeider i kommunen i 1961 etter militærtiden:

- Her var det vinkelkutter i grøften og ingen sa noe om at støv var farlig. Det var heller ingen hjelm, hansker eller maske heller. Man snakket ikke en gang om HMS, så at dette har blitt tatt langt mer alvorlig gjennom årene er svært positivt.

Med lang fartstid i arbeidslivet både på transport og anleggsarbeider er Helge klar i talen på råd til fremtidens unge arbeidstakere:

- Det er viktig «å stele med øynene», følge med- og ta inn lærdom. Man blir aldri ferdig utlært og jeg er straks 80 år. Man skal ikke være redd for å stille spørsmål, alle kan feile og slikt kan rettes opp- så det er ikke et stort problem, avslutter pensjonisten.



Kvalitetsmerker på arbeidsklær:

I butikken vår på Voss er vi stolte samarbeidspartnere med kvalitetsmerker som Blåkläder, Helly Hansen og Skydda / Arbeidsko når det gjelder arbeidsklær, vernesko og verneutstyr.

Stort sortiment på Voss:

I butikken på Voss har NOBI et stort utvalg av arbeidsklær, vernesko og verneutstyr.

Her har vi valgt å satse på merker med attraktivt design som også er slitesterke og ikke minst funksjonelle med høy kvalitet og lang levetid - noe som gjør arbeidsklærne til mer bærekraftige plagg.

Bygger om butikken:

Alle som driver bedrift i nærheten skal kunne få alt av profilert arbeidstøy og verneutstyr ved NOBI Voss, understreker Solvor:

– Nå er vi godt i gang med ombygging av butikken, og en stor del av plassen går til arbeidsklær. Vi er opptatt av at lokale bedrifter skal kunne

handle dette i nærområdet.

I butikken vår her på Voss har vi også en varmpresse der vi setter på logo på alle typer bekleddning.

- Vi tilbyr personlig service, ingen oppgave er for stor eller liten, det vi ikke har skaffer vi på kort varsel, avslutter Sylte.

I butikken på Voss lagerfører vi Blåkläder, Helly Hansen Workwear og en rekke anerkjente kvalitetsmerker gjennom Skydda for både arbeidsklær og verneutstyr.

Velkommen innom for en hyggelig handel!

Kvalitet betyr noe, de fleste jobber er utfordrende på en eller annen måte, mange har en tøff arbeidshverdag som krever mye, både av kroppen og arbeidsklærne.

- Solvor Sylte

Kundebehandler, Butikk Voss



STORFINT BESØK

Storingsrepresentant Ove Trellevik (H), ordfører Yngve Fosse (H) og næringsutvikler Solveig Wiik besøkte nylig fabrikkens vår på Askøy for å bli bedre kjent med NOBI og bransjen.



PRØVEMONTERING AV JERNBANEKULVERT

Trym Anlegg og Norconsult tok turen til Herdla for å inspisere prøvemontering av jernbanekulverten til tettstedet Glåmos i Trøndelag. For byggherre Bane Nor er det viktig at ting «går på skinner» når jernbanen midlertidig avvikles for oppgraderinger.



NY MASKIN BEGEISTRER

Vestland Fylkeskommune, Bjørnafjorden kommune og Bertelsen & Garpestad fikk se produksjon av elementer levert til prosjekt Åsen-Helleskaret, samt nytt fullautomatisk produksjonssystem for betongvarer til VA. Dette ble etterfulgt av møte med presentasjoner fra NOBI og dialog produsent-entreprenør-byggherre.





Fra A-Å med NOBI som ett-stopp leverandør:

Komplette leveranser av betongvarer- og element fra grunnarbeid til hage, park og gate.

[KONTAKT OSS](#) | [SEND OSS EN FORESPØRSEL](#)

NOBI



NOBI