



TRENGER DU SERVICE PÅ EN PUMPE,
ELLER SKAL DU HA EN NY, STOR PUMPESTASJON?
VI FIKSER DET, UANSETT.



Distriktsjef salg Tom Morten Teige og prosjektingeniør Johanna Johlinius står sentralt i Kymars satsing innenfor pumper og pumpestasjoner

Vi tar oss av hele pumpeprosjektet ditt!

Kymar har i mange år vært ledende innen tilstandskontroll, service og vedlikehold av elektromekanisk utstyr. Nå har deres avdeling i Bergen blitt agent for Sulzer, en av verdens største pumpeprodusenter, og i samarbeid med Kaliber og OneCo Vest kan de tilby totale løsninger på pumpestasjoner.

– Vi hadde lenge drøftet mulighetene for å utvide forretningsområdet vårt her i Bergen, forteller avdelingsleder Dagfinn Svanevik i Kymar. – Så ble vi kontaktet av Morten Fjeldheim i Sulzer. De var på jakt etter en ny agent på Vestlandet og lurte på om vi var interessert. – Det var vi, fastslår administrerende direktør Ulf R. Pettersen. – Vi så at dette ville gjøre Kymars tilbud enda bredere, og det passet dessuten som hånd i hanske til sloganet vårt: «Keeps your machinery running». Pumper roterer jo i like høy grad som elektromotorer.

Kaliber og OneCo ble verdifulle samarbeidspartnere

– 60 prosent av all energi i Europa brukes på å drive elektriske motorer, og 60 prosent av alle motorene som selges der driver en eller annen pumpe, opplyser distriktsjef salg Tom Morten Teige.

– Men vi ønsket ikke å bare selge pumpene over disk. Vi ville også stå ansvarlig for prosjekter der pumper og pumpestasjoner inngår. Så det første jeg gjorde var å lete etter faglig dyktige samarbeidspartnere, som både kunne fylle hullene i kompetansen vår på dette området, og samtidig var høyt respektert i markedet. Her utpekte Kaliber og OneCo seg ganske fort, og vi har utviklet et meget godt og fruktbart samarbeid med dem.

– Tilsammen har vi en unik kompetanse som vi er alene om på markedet i dag, oppsummerer Ulf. – Med Kaliber har vi fått en sterk partner på rørsystemer, OneCo er spesialister og har lang erfaring på automasjon, Sulzer leverer markedets beste pumper, og selv er vi eksperter på reparasjon,



Ved Loddefjord måtte de lage en egen settekasse i betong til pumpestasjonen

vedlikehold og service på pumper og annet elektromekanisk utstyr.

Samler alle tråder

En annen fordel kundene har av denne alliansen, er at de kan forholde seg til én leverandør; ikke en haug med underleverandører hvor det er fare for at ansvaret kan bli pulverisert.

– Når Tom har innhentet et oppdrag, overtar jeg en god del av den videre prosjektstyringen, opplyser prosjektingeniør Johanna Johlinius. – Jeg forsøker da å samle alle trådene til ett prosjekt. Det er nemlig enklere for kunden å forholde seg til ett stort prosjekt enn mange små.

For høyt for tunnelene

Et av Kymars første store prosjekter var nedsettingen av pumpestasjonen på et lite torg ved Loddefjord. Der ligger Vestkanten Storsenter og Vannkanten, et av de største badeanleggene i Bergen. Rundt torget er det

også bensinstasjon, taxi- og bussterminal, og en hovedvei inn til Bergen sentrum går like forbi. Så her var det virkelig trangt om plassen.

– Pumpestasjonen skulle plasseres syv meter under bakkenivå, forklarer Tom. – Men så viste det seg at grunnen var veldig dårlig; den bestod av gammel sjøbunn der vann fra Loddefjord fortsatt siger inn. For å stabilisere stasjonen, måtte den plasseres nede i en settekasse av betong. Vestfold Plastindustrier støpte sammen to glassfiberarmerte polyestertanker til pumpestasjonen. Diameteren var først på 4,27 meter, men dette var for høyt til å komme gjennom tunnelene mellom Vestfold og Bergen. Etter å ha kappet støpeflensene, ble diameteren redusert til 3,97 meter. Da var vi 3 cm under maks målet til vegvesenet. – Dette ble et langt mer komplisert prosjekt enn det vi hadde forutsatt. og underveis sa vi til oss selv: Løser vi dette, kan vi løse alt! smiler Tom Morten Teige. ■

”

«GJENNOM VERKSTEDET VÅRT KAN VI
TILBY KOMPLETTE SERVICEPAKKER OG
UTFØRE ALLE TYPER VEDLIKEHOLD,
OGSÅ PROAKTIVE»

Verkstedet er kjernen i virksomheten vår

«Hvis det roterer og går på strøm, så fikser vi det!» hevder folkene hos Kymar. Derfor er det ikke så rart at serviceverkstedet er en meget sentral del av organisasjonen deres.

Alt har sitt utspring i verkstedet vårt

– Du kan godt si at verkstedet er fundamentet vårt, og at alt det andre vi bedriver har sitt utspring derfra, sier Ulf R. Pettersen.
– Vi selger elektromotorer, pumper og utstyr, og vi leverer prosjekter og foretar tilstandskontroller. Men gjennom verkstedet vårt kan vi også tilby komplette servicepakker og utføre alle typer vedlikehold, også proaktive.

Vedlikehold og ettermarked er hovedområdet vårt

– Verkstedet gjør oss altså i stand til å tilby kundene noe mer enn nysalg, tilføyer Tom Morten Teige.
– Og selv om vi nå er i ferd med å bli en viktig leverandør av pumpestasjoner, anser vi fremdeles vedlikeholdsmarkedet og ettermarkedet som Kymars hovedområde.

– Agenturet på pumper fra Sulzer har økt nedslagsfeltet vårt hos kundene, påpeker Ulf.
– Vi kan nå tilby et stadig mer utvidet spekter av produkter og tjenester. Nylig var jeg hos en kunde innenfor metallindustrien for å snakke med dem om elektromotorer, men så hadde de jo en masse pumper der, også. De ble forundret da jeg fortalte at vi i Kymar selvfølgelig fikser dem, også. Men alt dette har altså utgangspunkt i serviceverkstedet vårt og de dyktige fagfolkene som arbeider der.

Oppetid er viktigst

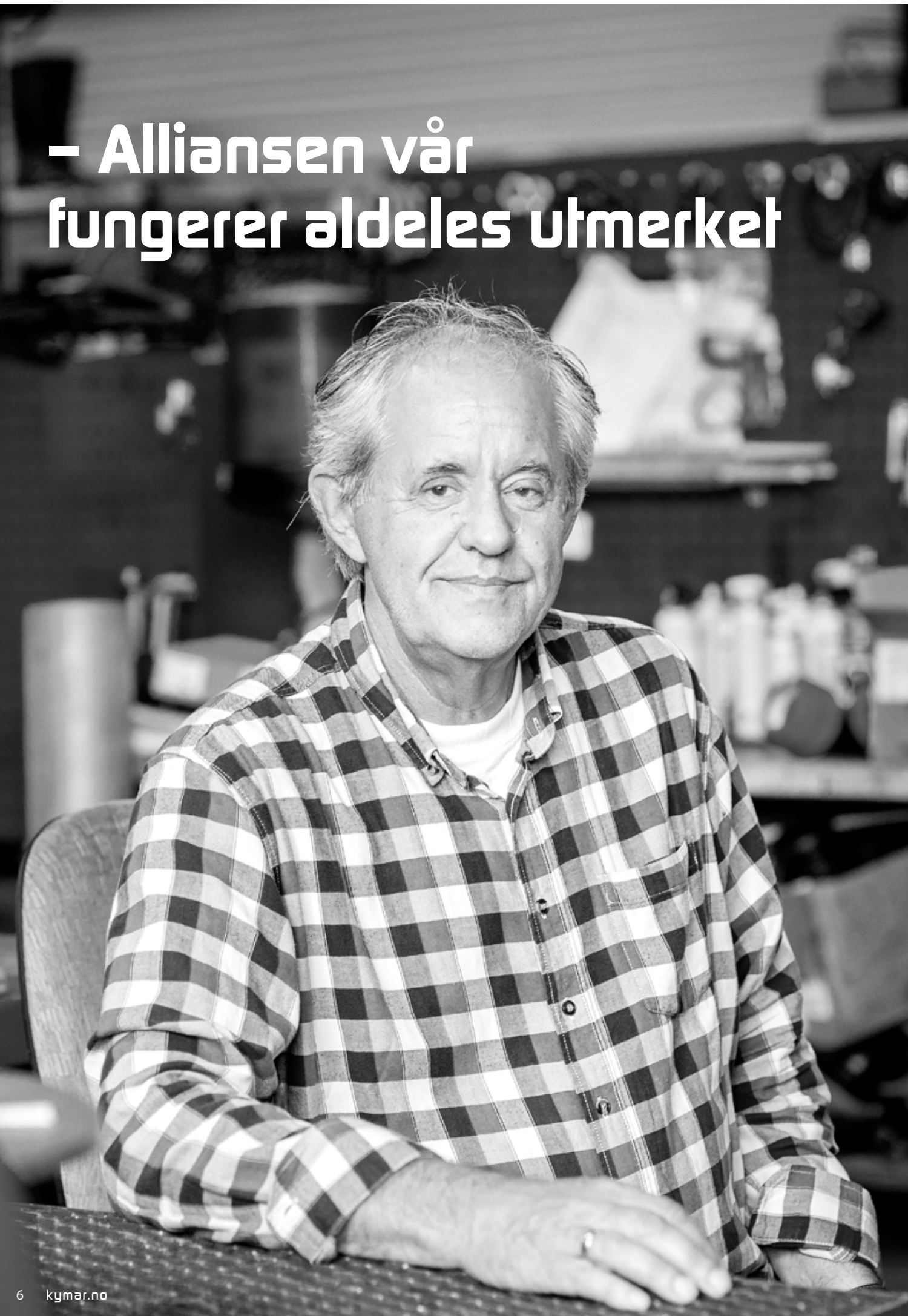
– Kundene ser på produktene våre som en investering i sitt eget produksjonsverktøy. Hos oss får de altså noen av tannhjulene som sørger for at virksomheten deres går rundt, fortsetter han. – Og hva er du som kunde mest opptatt av? Jo, oppetid! At produksjonsprosessene dine går som smurt

og uten kostbar driftstans. At alle fasene i produksjonen din fungerer til enhver tid. Det er her verkstedet vårt kommer inn, med sitt tilbud på tilstandkontroller, service og vedlikehold. Og ikke minst: Hvis noe skjer, rykker folkene våre ut på kort varsel for å raskt reparere feilen.

Viktig medspiller for kundene våre

– Kymar skal fremstå som noe mer enn en tradisjonell reparatør og leverandør. Med utgangspunkt i verkstedet vårt, er Kymar først og fremst en kunnskapsbedrift som kan gi kundene råd og forslag til bedre løsninger. På den måten kan vi være en viktig medspiller og samarbeidspartner for kundene våre, og bidra til å holde vedlikeholdskostnadene deres nede, fastslår Ulf R. Pettersen. ■

– Alliansen vår fungerer aldeles utmerket



Sulzer Pumps Wastewater Norway AS ligger i Sandvika utenfor Oslo, og er del av et stort sveitsisk konsern, som både leverer industri-pumper og pumper til vann og avløp. Sistnevnte er nok best kjent under sitt tidligere merkenavn ABS. Nå har Kymar fått agenturet for Sulzers pumper på Vestlandet.

– Forretningsområdet vårt er å transportere vann, forklarer salgsingeniør VA Morten Fjeldheim i Sulzer. – Og dette har vi drevet på med bestandig.

– De mest relevante produktene for Kymar, er nok pumper for avløp, rentvann, rensing og industri, påpeker Morten. – Da vi startet opp samarbeidet med Kymar, konsentrerte vi oss om pumper til avløp. Der har vi kommet godt i gang, og leverer nå pumper til ganske store pumpestasjoner.

Kymar har et veldig bra serviceverksted

– Vi hadde lenge vært oppsatt på å etablere oss sterkt i Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, og jaktet derfor etter et firma å samarbeide med i Bergenområdet, sier han. – Jeg kjente godt til Kymar fra før, og visste at de har et veldig bra serviceverksted der borte. Så jeg tok kontakt, og fikk raskt melding om at de var interessert.

Salgsingeniør VA Morten Fjeldheim i Sulzer er ansvarlig for samarbeidet med Kymar



Tom får fart på sakene

Høsten 2013 undertegnet Sulzer og Kymar avtalen på agenturet, og en stund etterpå ble Tom Morten Teige ansatt i Kymar for å ta seg av salget av Sulzer-pumpene.

– Tom fikk virkelig fart på sakene, og gjør en strålende jobb, hevder Morten. – På forhånd hadde jeg gitt Kymar klar beskjed om at det var umulig for Sulzer å fronte kundene i Bergen; at dette måtte de klare selv. Og det gjør de: Tom har virkelig stått på og skaffet mange interessante prospekter og kundeforbindelser.

Sulzer hadde også rådet Kymar til å bygge opp et nettverk av underleverandører og kontakter for at de skulle være i stand til å ta på seg levering av komplette pumpestasjoner.

– For dere kan ikke hente hele denne kompetansen på vår side av vannskillet, sa vi. Tom tok opp denne hansen også, og har skaffet særdeles gode partnere i Kaliber og OneCo.

– All kontakt med Kymar og samarbeidspartnerne deres skjer fra Sandvika, sier Morten. – Her får fagfolkene på Kymars verksted nødvendig opplæring. Og her har vi supportapparat med dedikerte personer som kan kontaktes dersom de står fast på noe.



Utfordringene i Loddefjord

– I tillegg til selve pumpen, består en pumpestasjon av veldig mye annet; slik som glassfibertank, rør, ventiler og elektronikk. Til pumpestasjonen i Loddefjord har Kymar ansvar for alt dette, så det er et fint referanseprosjekt for oss. Men her var det mange utfordringer, siden stasjonen både skulle ligge under havnivået og i et av Bergens mest trafikale veikryss, med et kjøpesenter og badeland som nærmeste nabo. Så der fikk vi alle virkelig noe å bryne oss på. Men det gikk bra.

– Alliansen vår har vist seg å fungere aldeles utmerket. Faktisk som den beste jeg har opplevd i denne bransjen, smiler Morten Fjeldheim fornøyd. ■

- Vi har spesialisert oss på to områder: VA og industri, forteller daglig leder Vidkun Sætre i Kaliber

LØSNINGER AV ET HELT ANNET

KALIBER

– Vi vil leve av å være dyktige, servicevennlige og forutsigbare

Kaliber AS har spesialisert seg på områdene VA og industri. I dag kan de levere total teknisk infrastruktur, og er dermed en verdifull samarbeidspartner for Kymar.

– Kaliber er en stor VA-entreprenør, og besitter kompetanse som er svært viktig for oss i Kymar, sier Tom Morten Teige på veien ut til Kalibers hovedkontor i Fyllingsdalen.

Satsing på VA og industri

Kaliber har 31 ansatte og er en del av Allier Gruppen; ett av Hordalands største rørleggerkonsern.

– Tidligere var vi en mer tradisjonell rørleggerbedrift, forteller daglig leder Vidkun Sætre idet han fører oss inn i det stilige konferanserommet deres. – Men så fant vi ut at vi ville spesialisere oss på to områder: VA og industri.

– I tillegg til det du tradisjonelt forbinder med rørentreprises for vann og avløp, deltar vi i prosjekter med trykkøkningsanlegg, pumpestasjoner og avløpsrensaneanlegg, sier han. – Vi tar også på oss såkalte maskinentreprises, der vi står ansvarlig for hele rørsystemet. For en stund siden bestemte vi oss for å levere total teknisk infrastruktur. Dette betyr at vi nå kan levere fjernvarme, kloakkrensesystemer, pumpestasjoner, og gjøre komplette rørgrøfter like opp til betongen. I tillegg leverer vi gjerne komplette prosessanlegg til industrien, for eksempel til sjømatnæringen, som er stor her i Bergen.

Dekker alt innenfor rørsystemer

– I tillegg tar vi også gjerne på oss oppdrag som står i forbindelse med rørsystemet, slik som tekniske rom, fortsetter han. – Der er det gjerne en mengde rørsystemer, og dem bygger vi også. Men kjernen i produkttilbudet vårt er rørsystemene, uansett om de er i plast, aluminium eller stål.

– Det er viktig å få frem at Kaliber har kompetanse til å sveise alt fra PE til syrefast stål, og dermed dekker alt innenfor rørsystemer, påpeker Tom.

– Det er riktig, samtykker Vidkun. – Kravene til ulike typer rør og der de skal brukes er ganske forskjellige, og det er nødvendig å ha de riktige godkjennelsene og sertifikatene. Men vi har det som skal til for å håndtere alle typer rør, uavhengig av type materiell.

– Etter hvert har vi lyktes i å bygge oss et ry på dette området.



Vidkun Sætre (til venstre) og Tom Morten Teige er opptatt av at kundene skal synes det er hyggelig, enkelt og trygt å handle hos dem

Har du fått inn navnet ditt hos konsulenten eller entreprenøren én gang, blir du gjerne forespurt flere ganger. Og har du gjort en god jobb, sprer ryktet ditt seg.

Hva er grunnen til at dere har gått inn i samarbeidet med Kymar?

– Hovedgrunnen var at det kom en hyggelig mann på døren her en dag, smiler Vidkun og peker mot Tom. – Det første ordet som han sa var «avløp», og det var det riktige stikkordet for oss. Og da han fortsatte med å snakke om prosessanlegg, skjønte vi at dette var interessant. For vi ønsker jo hele tiden å utvikle oss videre. Og vi så at Kymar og de andre samarbeidspartnerne hadde kompetanse som kan sette oss i posisjon overfor de rette oppdragsgiverne.

Det viste seg også snart at samarbeidspartnere deler de samme verdiene.

– Ja, alle i alliansen vår er opptatt av at kundene skal synes det er hyggelig, enkelt og trygt å handle hos oss. Vi skal være forutsigbare og ryddige, fastslår Vidkun Sætre. ■

– Alle må bidra aktivt for å finne den beste løsningen

OneCo Vest leverer varer og tjenester innenfor automasjon, først og fremst til kommunale vann- og avløpsystemer i Bergen og omegn. De ser store fordeler med å samarbeide med Kymar.

– Samarbeidet vårt med OneCo Vest er like nært og godt som med Sulzer og Kaliber, forteller Tom Morten Teige i det vi står utenfor de nye lokalene til OneCo på Laksevåg. – De har rammeavtaler med Bergen kommune på all styring og all automasjon som har med pumpestasjoner å gjøre. Dette betyr at vi ikke kan levere et anlegg til kommunen uten å bruke OneCos styresystemer. – Vi er 8 ansatte i OneCo Vest. I motsetning til moderselskapet vårt, som leverer produkter og tjenester på omtrent alle områder innenfor elektro, driver vi kun med automasjon, der kjernevirksomheten vår er pumpestasjoner og renseanlegg, forteller daglig leder Sigbjørn Velle.

Fornytt rammeavtale med Bergen kommune

– 80 prosent av virksomheten vår er innenfor kommunal vann og kloakk, opplyser han. – Nå har vi nylig fornyet rammeavtalen vår med Bergen kommune. Her inngår leveranser av diverse utstyr, som tavler, automatiseringsutstyr, styresystemer og programmeringstjenester. Pluss annet utførende arbeid, slik som ombygging av eksisterende anlegg. – Vi har hatt et langt og godt forhold både til dem og de omliggende kommunene her. Så vi kjenner veldig godt til deres anlegg og

systemer, hvordan de tenker, og hvordan de vil ha det.

– *Hvordan oppstod samarbeidet med Kymar?* – Kymar hadde et konkret tilbud de skulle gi til en oppdragsgiver, og da tok Tom kontakt for å få noen priser fra meg, svarer Sigbjørn. – Det hadde vært utfordrende å finne frem til en riktig partner som kunne hjelpe oss med å prise dette tilbudet, sier Tom. – Vi hadde famlet litt i blinde, noviser som vi var på dette markedet dengang. Men til slutt havnet jeg altså hos OneCo og Sigbjørn.

Viktig å jobbe mot samme mål

Det oppstod snart meget bra kjemi mellom dem.

– Ja, faktisk kommuniserer alle partnerne i alliansen vår meget godt med hverandre. Både Tom, Vidkun, Morten og jeg ser viktigheten av å jobbe mot det samme målet, bekrefter Sigbjørn.

– Det er vi fire som er ansvarlig for fellesprosjektene våre, pluss at vi støtter oss på Johanna i Kymar, tilføyer Tom. – Hun er helt ram på prosjektstyring. Hun holder i alle trådene, og er den som tar på seg eierskapet til mange av prosjektene.

– Det kan være en komplisert prosess å beregne disse tilbudene og komme frem til den mest optimale løsningen for



– OneCo Vest er godt etablert innen VA i Bergensområdet, opplyser daglig leder Sigbjørn Velle

oppdragsgiver, sier Sigbjørn, – Derfor er det viktig at vi alle bidrar aktivt, og snakker godt sammen. For det hender jo at en av oss oppdager at her er det noe som skurrer. Da er det avgjørende at vedkommende rekker opp hånden og påpeker dette.

– OneCo Vest er godt etablert innen VA, og der skal vi fortsatt være med stor tyngde. Men hittil har vi hatt få oppdrag innenfor offshore og annen type industri, så vårt ønske er å komme oss bedre inn der. Vi tror at samarbeidet med Kymar og de andre kan være verdifullt i så måte. Og bare det er god nok grunn til å delta i denne alliansen, sier Sigbjørn Velle. ■



kymar.no

Kymar er ledende innen tilstandskontroll, service og vedlikehold av elektromekanisk utstyr. Vår suksess skyldes dyktige medarbeidere og deres stå-på-vilje, satsing på produkter av ypperste kvalitet og skarpt fokus på kundenes ønsker og behov. Nå kan vi i nær allianse med Sulzer, en av verdens største pumpeprodusenter, og Bergens-selskapene Kaliber og OneCo tilby våre kunder totalløsninger på pumper og pumpe-stasjoner. Gjennom dette samarbeidet representerer Kymar en unik kompetanse; en faglig bredde som vi er alene om på markedet.

Kontakt oss på 800 40 700

KYMAR
Keeps your machinery running

Litleåsveien 41, 5131 Nyborg

