STANGELAND

No. 120
Juli 2019

40 & 60

Vi jubilerer. Stangeland Maskin er 60 år,
Nordic Crane er 40 år.

Innhold

4 Der det hele startet
6 Ekte verdi i tre generasjoner
14 Alltid på plass – alltid på jobb
18 Et fantastisk godt samarbeid med Vegvesenet
20 God planlegging er nøkkelen til sikker gjennomføring
22 Solide Stangeland en ideell samarbeidspartner
24 Klare for nye utfordringer sammen med Nordic Crane
26 Feiret jubilantene to hele dager til ende
34 Lagbygger med nye perspektiver
38 Stolt av flotte kolleger og jobben min
39 Gjør en god jobb, og får mye igjen
40 Folk føler ansvar, og jobber for hverandre
41 Bruker du hodet, blir det suksess
42 Mye å være stolte over, men fokuset er framtiden
46 Solid virksomhet på flere bein
50 Stolte over soliditeten, klare for framtiden
54 Lever og ånder for store kraner og tunge løft

Stangeland Gruppen AS

Stangeland Maskin AS | **Stangeland Brukt AS** | **Stangeland Rental AS** | **Crane Norway Group AS**

Stangeland Gruppen AS har en omsetning på cirka 2,3 milliarder kroner.

I tillegg til anleggstjenester dekker vi følgende fagområder: Anleggsgartner, tipper og pukkverk, rivning, miljøsanering og gjenvinning, fjellboring, utleie og salg av maskiner og biler, vintervedlikehold, stikning og trykkprøving.

Crane Norway Group AS er en ledende og landsdekkende aktør innen løfteoperasjoner og transport.

Redaktør Tove Ree, tlf. 996 43 309, tove.ree@tsmaskin.no **Innhold denne utgaven** Morten Helliesen (www.agent.no)
Foto Julie Vold **Adm. sekretær** Hanne Hermansen, tlf. 480 62 238, hanne.hermansen@tsmaskin.no
Trykk Gunnarshaug Trykkeri AS **Opplag** 4 900

STANGELAND MASKIN AS

1959 - 2019

1959
Graving og utlasting med traktor og lesseapparat på Stavanger lufthavn, Sola. Over 60 år langt samarbeid.

1962
Kjøper den første brukte Brøyt gravemaskin.

1964
Alnor på Karmøy, utgraving aluminiumsverk.

1966
Røldal, Suldal: Kraftutbygging.

1968
Første nye store lastebilen, Mercedes 1413 med kran.

Kjøper Madlaveien 54 sammen med brødrene Torjussen.

1975
Lyngsvatn for Lyse Kraft – jobb for Ingeniør F. Selmer.

1981
Sele bossplass – starten på et 30 år langt samarbeid.

1983
TS Pukk etablert.

1985
Kongeparken Ålgård. Tapte 20 millioner (15 % av årsomsetningen).

Olav Stangeland ansatt.

1988
Kjøper Kenworth, amerikansk lastebil.

1992
Olav Stangeland daglig leder.

Fra maskinstasjon til maskinentreprenør.

Rennfast ferdig. Sammen med BG og Kruse i RC.

1998
Flytter inn i Maskinveien 13, Forus.

2004
Risavika Havn, sprengt og lasta 1 million kubikk. Havneutbygging.

Kjøper oss inn i Sandnes Betong.

TS Museet åpner, Trygve Stangeland 70 år.

2006
Jåttåvågen holdeplass – dobbeltsporet.

2008
Flytter inn i nybygg på Stangaland/Soma.

2010
Fylkesveg 44 mellom Stavanger og Sandnes.

2012
Kjøper oss inn i Svaaheia Avfall.

2015
Kjøper MESTA-tomt, Magnar Ur og Brødrene Jørmeland. Starten på satsingen i Ryfylke.

Stor utvidelse av TS Museet. Olav Stangeland 60 år.

Kjøper bore- og sprengnings-avdelingen til Velde Fjellboring.

2017
Tellenes vindpark nominert til Årets anlegg i Norge 2017.

Overtar Dalen Sandtak & Transport, Ryfylke.

Tommy Stangeland daglig leder, Olav Stangeland konsernsjef.

2019
Eiganestunnelen: JV Implenia Stangeland signerer overtakelses-protokollen.

1959 1959 1960 1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1971 1975 1979 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1988 1991 1992 1996 1998 2001 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2015 2016 2017 2018 2019

1959
T. Stangeland Maskin grunnlagt av Trygve Stangeland (1934-2011)

1960
Alf Løvik ansatt nummer 1 i T. Stangeland Maskin.

1963
Kjøper den første nye Brøyt, kontant.

1965
Shell-raffineriet i Tananger. Storkunde til 2002.

1967
Ansetter den første ingeniøren i firmaet, Audun Skartveit.

T. Stangeland Maskin får sitt første kontor i Søregata 27, Stavanger, og blir et AS.

Shell-raffineriet, Betongbygg konkurs. Tapte 400 000 kr (50 % av årsomsetningen).

1971
Hinnavågen: Utgraving for Ekofisktanken og tørrdokk med Entreprenør Tore Eide. Starten på et 20 år langt industrieventyr.

1979
TS Bruktmaskin A/S etablert. Internasjonal import og eksport av maskiner.

Flytter inn i nytt bygg i Lagerveien 20, Forus.

1982
Kjøper restlager etter Brøyt-konkurs. Fire X21TL og ti X31TL

1984
TS Asfalt etablert. Solgt i 1986 til Fjellhammer/Icopal.

Kjøper 12 DAF 3300 fra Belgia.

1986
St. Olav-prosjektet: Utgraving starter i samarbeid med Velde.

Kjøper 10 brukte Volvoer fra Falklandsøyene.

1991
Kjøper Aase Maskin. Starter Aase Landbruk.

1996
Første Syden-tur for alle ansatte med følge. (Hvert 3. år siden.)

2001
Rensejobb og havneut-bygging på Shell-raffineriet, Tananger.

Tommy Stangeland ansatt.

2005
Kjøper oss inn i SR Transport. Kjøper oss inn i Vaule Sandtak.

2007
Ganddal godsterminal ferdig. Arbeidsfellesskap med Risa.

2009
Kåret til Årets anlegg i Norge med Dobbeltspor Sandnes-Stavanger.

Kjøper Grøntanlegg AS. Starten på gartnersatsingen. 60 egne gartnere i dag.

2011
Stavanger Konserthus.

Starten på Midtfjellet vindpark, Stord – vår første vindpark. 50 vindturbiner. 30 km vei.

2013
Kjøper resten av Vaule Sandtak.

JV Bilfinger Stangeland vinner kontrakt på Eiganes-tunnelen, 2,02 mrd.

Kjøper Kjell Driftland AS.

VS Stein etablert (Velde og Stangeland).

2016
Sandnes & Jærbetong etableres sammen med Ølen Betong og Risa.

Hovedentreprenør Tellenes vindpark. 50 vindturbiner, 40 km vei, 40 km kabelgrøfter.

Kjøper oss inn i Kolnes

2018
Kjøper oss inn i Rogaland Gjenvinning.

Kjøper tomt på Haugalandet.

Den norske bransjeprisen Betongtavlen: Tasta skatepark får hedrende omtale.

ISO-sertifisert i ytre miljø og kvalitet.

OMSETNING (mill. kr.):

1976	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
20 000	38 383	47 906	47 783	62 245	79 013	76 874	77 195	105 462	121 855	101 293	92 976	61 113	92 353

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
103 627	103 017	90 630	118 171	143 234	171 647	187 089	203 777	212 226	214 045	222 370	333 963	373 238	492 537

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
625 222	740 407	970 514	1 100 000	1 095 864	801 054	850 486	1 017 500	975 763	1 170 511	1 141 879	1 346 484	1 565 610

Der det hele startet

Far og sønn en dag i 1956.

Trygve Stangeland skrur på en Ferguson hjemme på garden.
I barnevognen ligger vesle Olav.

Far, sønn og en traktor ble grunnlaget for en av landets ledende entreprenørbedrifter.

Tre år etter at bildet ble tatt etablerte Trygve sitt eget selskap, T. Stangeland Maskin. Da hadde han spart nok penger til å kjøpe en traktorgraver. I flere år hadde han tatt oppdrag for bøndene i distriktet. Nå fikk han også andre kunder.

Kontrastene fra den gang til i dag er store.

Stangeland Gruppen omsatte i 2018 for 2,3 milliarder kroner med et samlet resultat på drøye 200 millioner kroner. Konsernet har over 900 ansatte og en utstyrspark på flere hundre lastebiler, kraner og maskiner.

Ekte verdier i tre generasjoner

Lange dager, hardt arbeid og store forpliktelser. Livet som entreprenør har blitt en livsstil for Olav og Tommy Stangeland. Som eiere av en av landets mest vellykkede bedrifter innen bransjen, kan de to se tilbake på en fantastisk reise. Men far og sønn liker ikke å dvele ved det som har vært. De er utålmodige, og vil videre!

Det startet for 60 år siden, da en uredd gründer på Tjelta i Sola kjøpte sin første traktorgraver. Trygve Stangeland la grunnlaget for det som senere skulle bli en av landets ledende entreprenørbedrifter. Det han imidlertid ikke visste den gang, var at han skulle følges av både en og to generasjoner som tok bedriften til nye høyder, og for alvor etablerte den i bransjens elitedivisjon.

Den må tidlig krøkes som god krok skal bli. Så også i familien Stangeland. Olav husker godt da han som liten gutt gjemte seg og lyttet til de voksnes prat hjemme på garden. Han var kan hende 8-9 år, men hadde allerede fattet interesse for alt av maskiner, og ble aldri mett på ny kunnskap.

-På den tiden kom maskinkjørerne ofte hjem til far og mor om kveldene. Noen av dem hadde med kjæresten, andre kom alene. Det var alltid folk hjemme hos oss, og alle var velkommen. Skulle noen jobbe overtid, grave ut en tomt eller noe annet, kokte mor middag til dem. Etterpå ble de sittende og prate. For å få med meg mest mulig, ålte jeg meg inn under sofaen. Der lå jeg og lyttet, “forveden” som alltid. Praten gikk ofte om maskiner og utstyr, og små og store begivenheter på jobb. Det var en spennende tid. Jeg husker at jeg aldri ble trøtt av å høre på de voksne.

Forteller Olav, som nødvendigvis må ha plukket opp ganske mye der han lå under sofaen. For i 1966 da han var omkring 11, var han med og lastet sand på biler fra sju om morgenen til halv fem om ettermiddagen. Dag ut og dag inn, hele skoleferien. Massen ble kjørt til Tjora der Shell et par år senere åpnet et av Europas mest moderne oljeraffinerier, det første håndfaste symbolet på at Stavanger og omegn var i ferd med å bli landets oljehovedstad.

15-16 år har gått, og historien gjentas, denne gang med Tommy i hovedrollen. Han er ikke mer enn kanskje 7 år, og husker godt lastebilene som kjørte inn på tunet foran huset hjemme. Der stod de på rekke og rad. Guttungen var levende opptatt av bilene, og likte seg godt i verkstedet.

Å bruke skoleferiene til noe annet enn å jobbe, var uaktuelt. Så fort én tomt var gravd ut, bar det avsted til neste med Brøyten surret til lasteplanet. Unge Tommy hadde ansvaret for å holde utkikk bakover, for å se til at alt gikk riktig for seg. Det gjorde han – helt til han en dag ropte ”stopp, stopp!” Det var så som så med surringen av Brøyten, og nå gled maskinen av og ble stående igjen på veien.

For dem begge, gode minner fra en annen tid. Fra den gang gnisten ble tent, og de visste hva de skulle bruke livet på.

Det handler om lidenskap

Far og sønn. Olav og Tommy. De lever og ånder for eierskapet. For de ansatte. De mange lojale, dyktige og stolte fagfolkene. For kundene og oppdragene. Små og store prosjekter som gjennomføres på Stangelandsk vis - til avtalt tid og pris, og alltid med samme, høye kvalitet.

På trappen utenfor huset på Hedland en fin sommerdag. Torbjørg har tatt kaffekoppen med seg ut, mens far og sønn gjør seg klar for en arbeidsøkt.

Det er 20 år mellom dem,
men ellers er det mye som knytter
Olav og Tommy sammen.

Visst er de viktige, de mange ingeniørene og ekspertene som fyller kontorene på Soma, gjør avanserte beregninger og legger grunnlaget for krevende arbeidsoperasjoner. Men for en entreprenør med store never og jord under neglene, er det ingen som kan måle seg med håndmenn, maskinkjørere og andre som er ute i felten, på jobb for Stangeland i hele regionen.

Og entusiasmen stopper ikke der. For to blad Stangeland er hjuldimensjoner, maskiner, lastebiler og gravemaskiner, skuffestørrelser, motorer og hestekrefter det en toppkamp i Premier League er for fotballfrelste.

-Noen snur seg etter flotte damer, andre er mer opptatt av nypusset krom og gilde kjøretøy, humrer Tommy.

Det er dette det handler om. Interessen. Eller, rettere sagt - lidenskapen. Du må brenne for jobben. Hvis ikke vil de lange arbeidsdagene kun være et slit.

Og det er nettopp entusiastene far og sønn ser etter når de er på jakt etter nye medarbeidere. Det og ikke minst folk som er flinkere enn dem selv. Som er klar til å løfte i lag.

Flotte ord som hentet rett ut av en festtale, tenker kanskje noen. Men, nei. I Stangeland er man lite opptatt av store ord, og langt mindre av festtaler. Tvert imot. Her er det jobben som gjelder.

-Du ser det allerede på småunger. Interessen for maskiner og graving. Det å sitte i sandkassen time etter time. En dag blir guttungen eller jenta kanskje maskinkjører, sier Olav.

Mål: Å forvalte verdiene best mulig

Om de begynner i Stangeland, får de gleden av å sette seg i en lastebil, hjullaster eller gravemaskin av beste merke. For her i huset er det kvalitet som gjelder. Og alt tas godt vare på og vedlikeholdes. Det er ikke uten grunn. Store verdier står på spill. I 2018 alene vedlikeholdt Stangeland biler og maskiner for over 100 millioner kroner.

En samlet omsetning i 2018 på 2,3 milliarder kroner. I tillegg forvalter eierne en portefølje på 3 milliarder, fordelt på 2,5 milliarder i eiendom og 500 millioner kroner i finansmarkedet.

Stangeland Gruppen er bunn solid. En økonomisk suksess, vil mange si. Familiens verdier er store. Om de ville, kunne de solgt det hele og levd herrens glade dager resten av livet.

For dem er imidlertid tanken på å gjøre noe annet enn det de gjør i dag, fullstendig uaktuell. Hva skulle de vel finne på om ikke dagene var fulle av utfordringer og muligheter? Og hva slags liv ville det være å ikke lenger strekke seg mot stadig nye mål?

Far og sønn ser tvert imot det å være økonomisk privilegerte som et stort ansvar. Deres mål er å forvalte verdiene til beste for selskapene, de ansatte og ikke minst samfunnet rundt dem.

Dessuten er det viktig å ha en solid økonomi den dagen pengene trengs. Slik det eksempelvis var da oljenedturen rammet regionen for noen år siden. Mange ville kvittet seg med folk. Stangeland hadde økonomi til å holde på folk, selv da omsetningen falt. En slik holdning skaper takknemlige, lojale og motiverte medarbeidere.

De har gått i en hard skole, både Olav og Tommy. Der har de lært å ikke bruke pengene før de er tjent. Kall det gjerne konservativt, men skal det kjøpes inn nye maskiner og nytt utstyr, betales det kontant. For eierne handler det om verdier - kroner og øre, og holdninger.

Ha det gildt på jobben!

Utad tenker far og sønn ofte likt. Likevel ser de på hverandre som ganske forskjellige. Trolig er det av det gode. For, som kjent: Ulikheter tiltrekker hverandre.

Olav om Tommy.
-Når Tommy har bestemt seg for noe, gir han seg ikke før han når målet. Han gjør alt for å få det til. Han er dyktig og systematisk. Det blir det resultater av. Han har min fulle tillit, og jeg vet at vi har det samme perspektivet på driften: Å få tak i de beste folkene, passe på dem og sørge for at de har det gildt på jobben, hver dag.

Tommy om Olav:
-Far er gild, og jeg er takknemlig og ydmyk for den tilliten jeg har fått. Samtidig er jeg opptatt av ansvaret og forpliktelsen. Jeg lærer noe nytt hver dag, og det er trygt å vite at skulle jeg trenge råd, er han der. Uten far hadde nok jobben min vært mye tøffere. Så jeg er glad for at vi er på lag, vi to.

Begge er enige om at de har blitt mildere med årene. Mildere, og kanskje tryggere.

Men hvem er egentlig sjefen?

Organisasjonskartet gir svaret. Som konsernsjef har Olav det daglige ansvaret for hele butikken, mens tredje generasjon leder Stangeland Maskin.

Og de gamle er fortsatt eldst, medgir Tommy, samtidig som han med et smil om munnen innrømmer at det tidvis kan gå en kule varmt mellom far og sønn. Han forstår imidlertid når slaget er tapt, og det er på tide å gå videre.

Dessuten handler diskusjonene mye mer om engasjement og lidenskap for jobben enn om sinne, slår de begge fast.

Alltid noe å ta seg til. Olav i maskinen, mens Tommy er nedi veiden med spaden.

Og så er det tross alt 20 år mellom de to. Kanskje ikke så mye å snakke om til daglig, men både far og sønn erkjenner at med alderen kommer livserfaringen og synet på viktigheten av historien.

Olav husker det godt. Da han selv var på Tommys alder, irriterte han seg over farens interesse for gamle biler og det som i dag er TS Museet på Tjelta. I dag er det Tommys tur til tidvis å stusse over Olavs engasjement for samme sak.

Ny leder - nye tider

Samtidig er far og sønn ganske enige: Museet er viktig for bedriften, og det gir familien en mulighet til å gi noe tilbake til samfunnet. Nettopp det er blitt stadig viktigere for konsernet de senere årene. Det handler om å strekke ut en hånd til dem som trenger det aller mest, samt støtte foreninger og lag, ikke minst i hjemkommunen Sola. Men også organisasjonene som representerer bredde, idrettslagene for eksempel, får hvert år støtte.

Tommy overtok som daglig leder i Stangeland Maskin i 2017. For han hadde det enkleste kanskje vært å la alt være som før.

Om noen trodde generasjonsskiftet var en skinnprosess, må de imidlertid tro om igjen. For i tiden som har gått, har 43-åringen allerede satt sitt preg på virksomheten. Den nye sjefen har hele tiden visst hva som må til for å forberede framtiden, og målet har vært klart: Maks konkurransedyktighet.

Det handler om alt - fra å jobbe smartere og mer effektivt gjennom hele arbeidsprosessen og ta vare på og forvalte ressursene på en best mulig måte, til å utnytte teknologien maksimalt. Alt selvsagt innenfor rammen av hensynet til helse, miljø og sikkerhet - HMS. Ikke noe er viktigere enn at folk kommer seg vel hjem fra jobb.

Bedre rustet enn noen gang

Biler og maskiner. Vedlikehold. Stordriftsfordeler. Regnestykket bak Stangeland Maskin er stort og krevende. Oversikt og kontroll betyr alt.

Det beste med hele prosessen:
Folk ute i organisasjonen tar ansvar.
De tenker ”vi”, ikke ”jeg”.

Olav er imponert over det som skjer rundt ham.

-All ære til Tommy. Det er han som har tatt nye verktøy i bruk. Bransjen har vært i rivende utvikling de siste årene, og i dag skjer det meste av nyvinning inni, ikke utenpå, maskinene. Derfor må du beherske teknologien. Det gjør vi nå, slår han fast.

De liker ikke skryt, verken far eller sønn. Det sterkeste uttrykket over møtebordet på Soma denne ettermiddagen i mai, er ”grassat”. Men på direkte spørsmål er Tommy enig.

-Vi har aldri vært bedre rustet og mer konkurransedyktige enn i dag, slår han fast.

Og selvsagt tjener man penger. I 2018 var resultatet omkring 200 millioner kroner når alt var betalt. Og det i et år med børsen i minus.

Det meste av overskuddet pløyes tilbake i virksomheten igjen. Olav, Tommy og resten av familien har god bakkekontakt. De passer godt på pengene.

Veksten fra etableringen av virksomheten i 1959 og fram til i dag, er et eventyr. Det var likevel først fra tidlig i 1990-årene at Stangeland tok steget fra å være en maskinstasjon til å bli maskinentreprenør, og veksten for alvor skjøt fart.

Olav, som gikk inn i selskapet i 1985, var den gang disponent, før han omkring 1992 tok over som daglig leder. Og for 11 år siden flyttet bedriften fra Forus til dagens moderne anlegg på Soma.

Målet for både far og sønn: Et konsern som er mest mulig konkurransedyktig.

De viktigste støttespillerne

Det kommer ikke som noen overraskelse, men ingenting hadde vært mulig uten jentene – uten kånene.

For Olav og resten av familien har eiegode Torbjørg alltid vært der.

-Du må ha ei å dele alt med, sier han selv.

Og nettopp det har de to gjort fra dag én. Når Olav har vært på farten, har Torbjørg hold fortet hjemme. På Hedland har døren alltid vært åpen for gjester. I beste Stangeland-ånd har hun også ytt sitt i firmaet.

I neste generasjon, Tommy og Gry. Olav ser mange av de samme trekkene og verdiene hos dem.

Hvor er Stangeland om 10 - 20 år?

-Vi skal fortsatt gripe sjansene, slår far og sønn fast. Begge tror på videre vekst. Ferjefri fjordkryssing og nye og bedre veier, gjør at Stavangerregionen utvides. Det vil gi nye mål å strekke seg etter.

Og så teknologien og alt det digitale, selvsagt. Er det sant, slik noen hevder, at vi en gang vil oppleve at en maskin graver selv?

-Vi kan ikke utelukke noe. Men uansett hva som skjer: Det vil alltid stå mennesker bak. Det vil alltid handle om fagfolk og det å brenne for jobben.

Slår Olav og Tommy fast, før de to forlater kontoret og setter kursen mot Tjelta og Hedland, der de bor kun et par hundre meter fra hverandre. Etter middag er de på farten sammen igjen. I dag skal de grøfte i lag. Olav graver, Tommy er nedi veiden med spaden.

Noen timers godt arbeid, så tørner de inn for kvelden.

I grålysningen i morgen er det på an igjen.

Alltid på plass – alltid på jobb

Krane ble livet hans. Trond Helge er både stolt og takknemlig over det han har opplevd de siste 36 årene.

Han har vært med Nordic Crane til topps. Trond Helge Skretting var mannen som mer eller mindre tilfeldig tok over daværende Stangeland Kran for 36 år siden. I dag leder konsernsjefen i Crane Norway Group en virksomhet med cirka 300 ansatte og nesten samme antall mobilkraner, lastebilkraner og transportutstyr. Han er, bokstavelig talt, klar for nye løft.

De som kjenner Trond Helge, vet at han snakker på inn- og utpust. Denne dagen er ikke noe unntak.

-Du ser det, du må alltid følge med på det som skjer i markedet. Vite mest mulig om hva kundene vil ha. Hva de trenger. Derfor må vi hele tiden være villig til endring. Men det er vi ikke redde for. Tvert imot. Ingenting er tryggere enn å være i forandring, sier konsernsjefen.

Som ung mann kjørte Trond Helge speedway. Varhaugbuen var et kjempetalent, og valgte en internasjonal karriere som profesjonell. I 1979 gikk ferden til England hvor han hadde fått kontrakt med Wolverhampton. Et par år etter, i 1981, fikk han imidlertid smaken på arbeidslivet hjemme på Jæren, og dermed satte han nesen hjemover. Det endelige punktum for idrettskarrieren ble for øvrig satt på hjemmebane. Trond Helge ble i 1983 Norgesmester og vinner av kongepokalen.

Det var faktisk speedwaykarrieren som indirekte ga Varhaugbuen en mulighet i daværende Stangeland Kran, et forholdsvis nytt selskap eid av far og sønn, Trygve og Olav Stangeland, med henholdsvis 60 og 40 prosent.

Klart for jobbintervju

Sjefen i selskapet den gang, Egil Årdal, var en kjent skikkelse i motorsportmiljøet. Nå var Årdal på vei over i ny jobb, og han hadde fått i oppdrag å skaffe ny leder til kran. Trond Helge – kunne han være en kandidat? Ungutten tidlig i 20-årene hadde sin tvil. Kraner kunne han ingenting om. Og erfaring fra arbeidslivet, det var det fint lite av.

Han ble uansett kalt inn til jobbintervju med Trygve. Trond Helge sa det som det var. Ikke hadde han særlig mye yrkeserfaring. Ikke kunne han noe om kranbransjen. Trygves respons var klar: Sørg for å få med deg folk som kan mer enn deg, så går det bra.

Etter et par timer var det klart. Trond Helge var den nye sjefen for kranselskapet. Bare avtalen om lønn gjenstod.

-Hvor mye tjente han i dag, lurte Trygve. Fra jærbuen fikk han summen.

-Ok, her får du 10.000 mindre, var svaret fra Stangeland-sjefen.

Og slik ble det.

Den nye sjefen var på plass, men ble nok først senere klar over hva som foregikk i kulissene før ansettelsen. I motsetning til Olav, hadde nok ikke Trygve særlig stor tro på kran. Nå var satsingen fristilt maskin, og med Trond Helge på laget fikk Olav ett års tid på å vise at dette hadde livets rett.

Det gikk slik Olav trodde. Det ble god butikk etter hvert. Kran var utvilsomt noe å satse på.

De første årene var likevel krevende. Utstyret i selskapet var ikke av nyeste dato. Dermed ble det mye og kostbart vedlikehold. Å be om pengehjelp fra eierne var fristende, men uaktuelt. Skulle kran bli en bærekraftig butikk, måtte virksomheten klare seg selv. Dermed ble det tæring etter næring.

I ettertid er det ingen tvil om at den strenge praksisen var bra. -Den gjorde oss selvstendige og sterke, sier Trond Helge i dag.

Frie tøyler

Om den nye sjefen kunne lite om bransjen, hadde han viktig støtte i Olav. Ved siden av å ha tro på satsingen, kunne han mye om kran og mulighetene i markedet. Stangeland Kran ble starten på et livslangt samarbeid og vennskap mellom dem. Ikke minst Trygve »

Selv om sjefen ofte er den som fronter selskapet, er han klar på at ingenting hadde vært mulig uten gode kolleger og medarbeidere.

ble imponert over hva de to etter hvert fikk til.

-Det viktigste med Olav? Han diller ikke med ord. Han er utålmodig, men likevel strategisk i det han gjør. Han ser raskt hva som må til for å nå mål. Og han er flink til å finne ut hva som bor i folk. Han gir klar beskjed, og er ikke til å misforstå. Og så er han ikke redd for å jobbe, verken han eller andre i familien, sier Trond Helge.

Når sjefen i Crane Norway Group ser tilbake på tiårene som har gått siden den gang, er han både takknemlig og stolt over det han har fått være med på. Har trekker fram én side ved jobben han mener har vært unik: Fra første dag har han hatt ubegrenset støtte fra eierne. Så lenge han har levert, har han hatt frie tøyler.

Stikkordet er tillit. Tillit fra eierne, og ikke minst - fra markedet. For det var nettopp det som skjedde ut over i 1980-årene. Kranselskapet var i vekst. Det samme var næringslivet, ikke minst oljevirksomheten. Oljeselskapene, de store leverandørbedriftene og verftsindustrien festet grepet som lokomotiver i den norske

økonomien. Aktiviteten var høy, og behovet for utbyggingskapasitet enormt. Uten tvil store muligheter også for et kranselskap i vekst.

I HMS-skole i oljebransjen

I løpet av årene er nærmere 30 selskaper kjøpt opp, hvorav kjøpet av Sola Kran og Transport i 1994 var et av de strategisk viktigste.

Men skulle du kvalifisere deg, representerte disse årene også nye krav til leverandørene. Helse, miljø og sikkerhet (HMS) kom for alvor på dagsorden, noe Stangeland Kran blant annet tidlig møtte ved oppdrag på Shell-raffineriet i Risavika og ved Kværner Egersund.

Det ligger i jobbens natur. Tunge og kompliserte løft innebærer risiko. Det Stangeland Kran, senere Nordic Crane, lærte i disse årene, la et viktig grunnlag. I dag er det å ha HMS som øverste prioritet, en forutsetning for alt som gjøres her.

Selv om Nordic Crane er en del av Stangeland Gruppen, er det forskjell på entreprenørdriften og kranselskapet. I praksis selger kran timer, mens maskin gir tilbud på hele prosjekter.

Det sier seg selv at skal man nå en årsomsetning på over 600 millioner kroner og sikre en inntjening som gir grunnlag for videre vekst, skal det logges mange enkelttimer. Å være konkurransedyktig i et slikt marked, krever god oversikt, høy kapasitet og stor fleksibilitet, enten jobben finner sted i Hammerfest i nord eller Agder i sør, innen oljevirksomheten, vindkraft eller andre bransjer.

Det krever dyktige fagfolk. Kolleger og medarbeidere som har kunnskap, erfaring og motivasjon, som har vide fullmakter og stor tillit, og som alltid leverer hundre prosent. Det har Nordic Crane.

Følger kundene over alt

I tillegg er det avgjørende å bygge langsiktig relasjon med viktige kunder, noe som i dag ivaretas gjennom rammeavtaler.

Driver kundene utenfor landets grenser – ja, så følger Nordic Crane gjerne etter. Det har ført selskapet til de andre nordiske landene, til Færøyene på oppdrag for oljebransjen og til Midt-Østen sammen med Block Berge Bygg – for å ha nevnt noe.

Hva skjer i markedet? Hvor går veien?

Konsernsjefen er ikke i tvil. Stikkordet er totalleveranser, det å kunne tilby en pakke bestående av alt fra ingeniørtjenester og materiell til løfteoperasjoner av alle slag. Prosjektene blir stadig mer omfattende og komplekse, noe som krever fagfolk med erfaring og kompetanse, det rette utstyret og ikke minst tilstrekkelig kapasitet. Sistnevnte er ikke uten betydning når et oppdrag eksempelvis krever 30 mobilkraner klare i løpet av en uke eller to.

Posisjonen som ledende i bransjen, betyr en virksomhet med betydelig krav til kapital. Kraner på dette nivå kan koste 60-70 millioner kroner per enhet. Da er en sterk eier med evne og vilje til å investere, avgjørende. Det har Nordic Crane gjennom Stangeland Gruppen, noe som ikke minst kundene legger vekt på.

Alltid på jobb

Trond Helge jobber hardt. Han er alltid på jobb, og han er ikke redd for å si det. Kunder og ansatte krever sitt. Er det behov for ham, stiller han opp.

For mange ville det trolig være et offer. For konsernsjefen er det bare slik det er. Godt da at han har en jobb han trives i, og som han for ingenting i verden ville byttet bort.

Hverdagen hadde likevel ikke gått i hop uten familien hjemme på Bryne, uten Dagny og ungene. Og far i huset vet å sette pris på forståelsen han møter på hjemmebane.

Han kom inn i bransjen uten å kunne noe om kran. Ikke hadde han mye formell utdanning heller. Hvordan han har fått det til?

Trond Helge smaker på spørsmålet, før han sier:

-Ingenting hadde vært mulig uten gode kolleger og medarbeidere. Jeg har gleden av å ha utrolig flinke folk med meg. Folk jeg stoler på hundre prosent. Når det gjelder mitt eget bidrag, tror jeg at det å ha bakgrunn i idrett, det å jobbe hardt og aldri gi opp, kommer godt med. Sist, men ikke minst, er det viktig å tenke oss, ikke meg. Vi løfter i lag. Slik har det alltid vært i Nordic Crane. Slik kommer det alltid til å bli, sier Trond Helge Skretting.

Et fantastisk godt samarbeid med Vegvesenet

-Matchen mellom Stangeland og Statens Vegvesen har vært god, og vi har lagt bak oss et fantastisk godt samarbeid om Eiganestunnelen. Kulturen i Stangeland er ikke ulik vår. Det forklarer nok noe av suksessen. Står vi foran en utfordring, er holdningen av dette får vi til. Kall det gjerne en jærsk dugnadsånd.

Gunnar Eiterjord
Prosjektleder
Statens Vegvesen

Prosjektleder Gunnar Eiterjord i Statens Vegvesen har siden 2014 hatt ansvaret for den 3,7 kilometer lange tunnelen under sentrale deler av Stavanger, et anlegg som er bygget samtidig med Ryfast som knytter sammen Nord-Jæren og Ryfylke. I dag kan han slå fast at arbeidet har vært vellykket, ikke minst takket være sterkt fokus på HMS.

2,5 milliarder kroner har tunnelen kostet. Idet den åpner til høsten, vil folk oppleve en betydelig bedring i trafikkforholdene i sentrum og nærliggende bydeler. Eiganestunnelen vil gi økt framkommelighet og trafikksikkerhet, samt et bedre miljø i sentrale bystrøk.

Enten man liker det eller ei: Prosjektet hadde aldri vært gjennomført om ikke brukerne selv hadde vært med på spleiselaget. Vel halvparten av de totale kostnadene, finansieres ved bompenger. Det samme spleiselaget finner vi igjen ved de andre viktige vegprosjektene i en region hvor vi ikke akkurat har vært tilgodesett med store statlige bidrag til samferdselsprosjekter.

Å bygge en tunnel midt i et storbyområde, er en komplisert prosess. Eiganestunnelen er Norges største og mest omfattende rene vegprosjekt. Parallelt med anleggsarbeidet har noen av veiene i området daglig tatt unna 70-80.000 biler, en prestasjon i seg selv og en prøvelse for omdømmet til partene involvert i arbeidet.

I tillegg har det tekniske tunnelarbeidet knyttet til prosjektet, vært utfordrende. På det smaleste går tunnelløpet kun 1,7 meter under dagens Byhaugtunnel, og kun 1,4 meter fra hovedkloakkledningen som ender opp i Mekjarvik i Randaberg.

Som prosjektleder er Gunnar Eiterjord glad for at Stangeland har vært en del av teamet bak Eiganestunnelen.

-Det er viktig at slike store prosjekter ivaretar den kompetansen og kapasiteten som ligger hos regionale aktører. Ingen tvil. Stangeland har vist seg tilliten verdig, konkluderer han.

God planlegging er nøkkelen til sikker gjennomføring

-For oss er helse, miljø og sikkerhet alltid topp prioritert. Alle skal trygt hjem! Vi vet at kran og løft involverer mye energi. Kommer den på avveie, kan følgene bli alvorlige. Derfor er samarbeidet med en seriøs og dyktig aktør som Nordic Crane, viktig for oss.

Torger Rød
Direktør for prosjekter
Equinor

Direktør for prosjekter i Equinor, Torger Rød, leder 61 prosjekter med over 30.000 sysselsatte, fordelt på lokasjoner over hele verden. Mye av arbeidet gjennomføres på ulike verft, hvor kranløft er en viktig del av aktivitetene. I norsk sammenheng har Nordic Crane vært Equinors viktigste leverandør av krantjenester, eksempelvis på landanlegg som Kårstø, Mongstad og i Hammerfest.

Å sørge for at all operasjon gjennomføres i henhold til plan og på en sikker måte, er Torger Røds viktigste oppgave. På vegne av Equinors ledelse ser han det som et personlig ansvar å forsikre seg om at leverandørene holder høyeste standard innen HMS.

-I dette arbeidet er god kommunikasjon avgjørende. Det betyr at selv om Nordic Crane er en underleverandør, ønsker jeg en direkte og personlig dialog med selskapets ledelse. Slik forvisser jeg meg om at alle involverte tar et personlig ansvar, og slik bidrar vi også til forutsigbarhet i vår relasjon til leverandørene. Jeg ser Nordic Crane som et høyt kvalifisert kompetansemiljø innen kran, og setter pris på selskapets jordnære og klare dialog med oss, sier Rød.

En viktig del av alle prosjekter i Equinors regi, er læring og kontinuerlig forbedring, sier Torger Rød.

-Det er viktig å hele tiden være åpne for læring. Det er det for oss så vel som leverandørene våre. Slik bidrar vi alle med hvert vårt, til felles nytte for prosjektene, framholder han.

-Klare prosedyrer og god planlegging er en nøkkel til sikker gjennomføring, i Equinor så vel som i Nordic Crane. Vi har alltid tid til å jobbe sikkert, og godt forberedte arbeidsoperasjoner er nøkkelen til et vellykket resultat, sier direktør for prosjekter, Torger Rød i Equinor.

Solide Stangeland en ideell samarbeidspartner

-Det er viktig for oss å bidra til mest mulig verdiskaping i regionen. Det gjør vi gjennom et nært samarbeid med Stangeland. Selskapet har utviklet en betydelig kompetanse innen vind, og forstår viktigheten av så skånsomme inngrep i naturen som mulig. Det er avgjørende for et vellykket prosjekt.

Per Ove Skorpen
Daglig leder
Norsk Vind Energi

Daglig leder i Norsk Vind Energi, Per Ove Skorpen, står i spissen for et selskap som har lagt til rette for utbygging av over 800 megawatt i Rogaland og Agder. Det gjør Norsk Vind Energi til landets største private vindkraftutvikler.

Vindmøllene ruver i landskapet. Noen synes det er vakkert og majestetisk. Andre er bekymret for støy og inngripen i naturen. Norsk Vind Energi har gjennom sine prosjekter vist hvordan man kan ta vare på både klima og biologisk mangfold.

En vindpark kan blant annet skape økt aktivitet og friluftsliv i nærområdet. Erfaringene fra de ulike prosjektene, viser at interessen for å bruke områdene øker både når det gjelder aktiviteter som fiske, turgåing og sykling. Mange områder brukes også som treningsområde for idrettslag, og veier opprettet som en del av parkene, gir enkel tilgang til områdene.

For Per Ove Skorpen og hans medarbeidere er det viktig med en solid entreprenør som sikrer en kompetanse som spenner fra planlegging og prosjektering, til ferdig leveranse.

-I områder som bygges ut, stilles det ekstra strenge krav til bærekraft og det å ta hensyn til natur og miljø. Det gjør vi, både Norsk Vind Energi og Stangeland, noe prosjektene også får bekreftet ved miljøtilsyn fra konsesjonsmyndighetene, sier Skorpen.

Stangeland har vært en viktig leverandør for flere av vindkraftprosjektene. Ved siden av Tellenes Vindpark (50 møller) i kommunene Sokndal og Lund, er Bjerkreim Vindpark (70 møller) og Måkaknuten Vindpark (22 møller) i Bjerkreim og Gjesdal viktige satsinger. Her er det bygget veier, oppstillingsplasser, fundament samt trafobygg.

-Når vi rigger prosjektene våre, er vi opptatt av en best mulig måte å få dem realisert på. Et kriterium er at den entreprenøren vi knytter til oss, er robust nok. Med sin størrelse og soliditet er Stangeland en ideell samarbeidspartner. Derfor er vi også opptatt av å videreføre samarbeidet, sier Per Ove Skorpen.

Klare for nye utfordringer sammen med Nordic Crane

-Sikre løfteoperasjoner har topp prioritet. Vi har til enhver tid mange kraner i arbeid, og ukentlig gjøres det flere hundre løft. Gjennom Nordic Crane har vi tilgang på topp utstyr og ikke minst dyktige fagfolk. Vi har stor tillit til selskapets evne og vilje til å levere topp kvalitet.

Svein Oskar Nuland
Senior Vice President
Aker Solutions

Svein Oskar Nuland har 34 år bak seg ved Aker Solutions i Egersund. Han begynte ved bedriften i 1985, den gang som ingeniør. Etter hvert fikk han ansvar for byggeledelse og større prosjekter i et selskap som med årene skiftet navn fra Kværner Brug til Kværner Oil & Gas, så Aker Kværner, før dagens Aker Solutions så dagens lys.

Det bedriften bygger, er stort, tungt og avansert. Kran- og løfteoperasjoner representerer risiko. Nettopp derfor er forutsigbarhet og hensynet til helse, miljø og sikkerhet en felles prioritet for Aker Solutions og Nordic Crane.

Statfjord, Gullfaks og Oseberg er begrep i norsk oljehistorie, og tiårene fra 1970 og utover var preget av store utbyggingsprosjekter på sokkelen. Modulene ble stadig større og tyngre, og kravet til løftekapasitet økte.

I dag er vedlikehold og modifikasjon samt undervannsløsninger viktigste marked for Aker Solutions og leverandørindustrien for øvrig. Målet er å forlenge levetiden på felt og infrastruktur offshore.

Å gjøre omfattende arbeid i havet, er imidlertid både kostbart og komplisert. Derfor utføres mest mulig ved verft langs kysten. Modulene som bygges her, kan veie opp mot 25.000 tonn når de er klare for utskiping. Det sier seg selv at det gjøres mange og tunge løft for å få alt klart.

-Vi er avhengig av fleksible leverandører med stor kapasitet, høy effektivitet, rett utstyr og dyktige folk. Alt dette finner vi her. I likhet med oss har Nordic Crane sikkerhet som høyeste prioritet. Derfor er vi en god match. Vi har lagt bak oss mange års godt samarbeid, og er klare for nye utfordringer, sier Svein Oskar Nuland.

Feiret jubilantene to hele dager til ende

Gratulantene stod i kø da Stangeland Gruppen feiret 60 pluss 40 for henholdsvis Stangeland Maskin og Nordic Crane.
I løpet av helgen 14. og 15. juni var vel 1500 personer – kunder, samarbeidspartnere og ikke minst ansatte – samlet til feiring på Stangaland.

Blant gjestene var Sola-ordfører Ole Ueland og varaordfører i Sandnes, Pål Morten Borgli.

I sentrum for oppmerksomheten ved jubileet var Stangeland-familien. De på sin side var rause med skrytet, og ga dyktige ansatte og profesjonelle kunder æren for resultatene som er oppnådd gjennom de siste seks og fire tiårene.

-Gjennom flere generasjoner har vi lagt stein på stein, og i hver vår del av bransjen er Stangeland Maskin og Nordic Crane ledende. Vi leverer høy kvalitet, og er alltid på plass, var Olav Stangelands hilsen til gjestene.

Ikke noe av dette hadde vært mulig uten mennesker.

-Vi løfter i lag, og det vi har oppnådd er et resultat av samarbeid og en felles forståelse av målene våre, sa konsernsjefen.

Gaute Håland og Arne Kristian Fuglestad, hovedtillitsvalgt i henholdsvis Stangeland Maskin og Nordic Crane, hadde mange godord til jubilantene. Her på scenen sammen med Olav Moi Håland og Tommy Stangeland. Til høyre festens konferansier, Arne Hjeltnes.

Egg
Poteter

På farten i Nord-Rogaland, hvor Olav M. møter kranfører Veronica Kobberød og lærling Jørgen Rullestad.

Lagbygger med nye perspektiver

Flink med folk. Opptatt av verdier, og god til å bygge organisasjonskultur. Daglig leder Olav Moi Håland vet hvilke krav som stilles til jobben som sjef for Nordic Crane Vest. Han hadde sin første arbeidsdag her 1. januar i år, og har klare ambisjoner på vegne av det største selskapet i Crane Norway Group-konsernet.

-Kall meg leder, ikke sjef, parerer han idet vi møtes. Dermed har han også lagt listen for egne verdier. Olav M. som han gjerne kalles internt, tenker annerledes omkring det å sitte på toppen i organisasjonen. Han vil lede, ikke sjefe.

På mange måter bryter han ny mark i Nordic Crane. Han kommer utenfra, og bringer med seg nytt tankegods inn i jobben. Har erfaring fra lastebiltransport, selv om det etter hvert er 11-12 år siden. De siste 9 årene har Olav Moi Håland vært driftssjef i REMA 1000. Han vet hva som kreves av virksomheter som er markedsorienterte, og er opptatt av lag-bygging.

Blir god sammen med andre

Det var nettopp en slik person Trond Helge Skretting og far og sønn Olav og Tommy var på jakt etter da prosessen knyttet til rekruttering av en ny daglig leder for Nordic Crane Vest begynte. En person med sterke leder-egenskaper, som likevel ikke signaliserte en ovenfra og ned-holdning verken internt eller ute i markedet. De fant ham i dagligvarebransjen.

Ingen tvil om at overgangen fra én bransje til en annen representerer et stort steg. Men er du en god leder, kan du lede ulike typer virksomheter - om du sørger for å få med deg menneskene rundt deg, mener Olav M.

Han har etablert ny ledergruppe. Som han sier, det er lettere å lykkes sammen med andre.

På spørsmål om hva som er øverst på agendaen i Nordic Crane Vest, kommer svaret kontant: Helse, miljø og sikkerhet. Uansett hvordan man snur og vender på det; hvis ikke folk kommer hjem fra jobb like hele som da de dro, har vi mislykkes. Derfor begynner og slutter alt med HMS.

"Alltid på plass"

Andre viktige begreper er kvalitet, leveringsevne og ikke minst logistikk. At sistnevnte betyr mye er opplagt når det eksempelvis må til nær 40 semitrailere med utstyr for å montere selskapets største kran med en kapasitet på 650 tonn.

For øvrig har den nye lederen i Nordic Crane Vest stor tro på andre, viktige drivere i organisasjonen. Visjon, verdier og kultur

- alt det som skal til for å skape et miljø preget av tillit og respekt. Tema som betyr noe, uansett hvor i Nordic Crane du er.

”Alltid på plass” er like enkelt sagt som at det er krevende. For folkene her betyr det at de er godt forberedt, har det rette utstyret og er klar for jobben.

-Selskapet har i mange år jobbet for alt dette, så fokuset er ikke nytt. Ikke desto mindre er det viktig at arbeidet fortsetter. Det strategiske fundamentet er grunnlaget for alt det vi gjør ute i markedet, og er en viktig forutsetning for konkurranseevnen. Min jobb er å etterleve visjoner og verdier, og lede selskapet i takt med det. Klarer vi det, befester og styrker vi posisjonen i markedet, og bunnlinjen blir slik vi ønsker, framholder han.

Respekt skaper trygghet og trivsel

Olav M. er opptatt av mennesker. På det mellommenneskelige og personlige planet begynner det kan hende med respekt, for egen person. For andre. For hverandre.

-Jeg er mer opptatt av å rose folk gode, enn å rise. Det handler om å se dem. Kommunisere. Bekrefte og støtte dem. Men også, når det trengs, gi klare tilbakemeldinger på det som ikke er like positivt. Stikkordet er forutsigbare og trygge rammer. Det trenger vi alle.

Hvis folk er fornøyde og trives og du behandler dem med respekt, gir de mye tilbake. Det er ikke minst viktig i en jobb og en bransje hvor kvalitet, nøyaktighet og presisjon er avgjørende. Til daglig ser du det igjen i alt, fra vedlikehold av egne klær og eget utstyr, til det å få et eierforhold til arbeidsplassen – kranen eller bilen. Det handler om å være en god representant for selskapet.

Kult, spennende og meningsfullt

Med alt dette på plass, er Olav M. klar for å lede selskapet ut i kampen om nye markedsandeler. Nordic Crane har som mål å alltid være best i klassen. Det betyr å tilby det kundene til enhver tid trenger, samt være tidlig ute med det nye og innovative. Elektriske kraner er bare ett eksempel på det som er på vei inn i bransjen, og som ikke minst handler om bærekraftige løsninger.

-Våre kunder vet at vi er en sterk, seriøs og langsiktig aktør - en totalleverandør, og det forplikter, sier han.

Om det er hyggelig å feire suksess, er det enda viktigere å se framover. Ledelsen i Nordic Crane er opptatt av framtiden, og de mange unge som en gang vil kjøre kraner og biler i selskapet. Et eget program med fokus på lærlinger, er allerede i gang. Det skal være kult, spennende og meningsfullt å jobbe her.

Olav M. og kollegene hans vil gjerne styrke ytterligere prestasjonskulturen i selskapet. Det må til om man hele tiden skal ligge et hestehode eller to foran konkurrentene. For ikke noe er mer tilfredsstillende enn å se folk lykkes i jobben. Glede over mestringen, engasjementet og motivasjonen.

-Det er folk det handler om. Dyktige kolleger og medarbeidere som hver dag gjør en forskjell. Med laget på plass, er vi klare for framtiden, sier Olav Moi Håland.

Over alt hvor Olav M. kommer, møter han entusiastiske medarbeidere, her representert ved Veronica Kobberød.

Om det er hyggelig å feire suksess, er det enda viktig å se framover, mener den nye lederen i Nordic Crane Vest.

Stolt av flotte kolleger og jobben min

LINN BRINGELAND

Prosjektingeniør
Stangeland Maskin

Jeg har gode kolleger rundt meg, og føler meg alltid inkludert. Hos oss tar ikke folk bare ansvar for seg selv. Jeg synes de er flinke til å tenke på alt – andre i avdelingen og ikke minst bedriften som helhet. Over alt i distriktet ser du Stangeland-logoen. Det forplikter.

Det er viktig å ha noe å strekke seg etter. Her i huset er ingen arbeidsdager like, og det passer meg godt. Å stå foran en ny og krevende arbeidsoppgave er bare positivt. Det mest spennende er å være med på et prosjekt fra A til Å.

Ikke noe er viktigere enn god kommunikasjon internt. Vi har god kontakt, og det gjør at jeg trives med å jobbe sammen med driftsingeniører, prosjektledere og formenn ute.

Jeg er stolt over å være en del av Stangeland, og føler meg alltid verdsatt. Et godt miljø gjør arbeidet lystbetont og motiverende. Jeg har en bachelor innen landmåling og en master innen by- og regionalplanlegging, og er naturlig nok opptatt av faglige utfordringer. Det får jeg her!

Gjør en god jobb, og får mye igjen

ODDMUND UELAND

Sveiser
Stangeland Maskin

Jobben er livet mitt, og det har alltid vært viktig for meg å være blant de aller beste i det jeg gjør. Å få lov til å skape, fikse og produsere. Det betyr noe.

Jeg har vært i Stangeland i snart 20 år, og hver dag møter jeg vanvittig mye folk. Dagene er veldig varierte, og jeg hjelper til med stort sett alt. Lastebiler og maskiner, ingen dag er lik.

Jeg opplever at folk er takknemlige. Miljøet er unikt. Om jeg gjør en god jobb, så får jeg mye igjen. Livet er mye bedre når du har det kjekt på jobb.

Hva jeg gjør i fritiden? Da henter jeg meg inn, klar til neste arbeidsdag.

Folk føler ansvar, og jobber for hverandre

MORTEN MASTADØY

Driftsleder
Nordic Crane

Det er ikke noen 7 til 3-jobb, dette. Vi jobber til alle døgnets tider, er fleksible og er klar til innsats 24/7.

Som driftsleder er det opp til meg å sørge for at folk har alt det de trenger for å gjøre jobben sin på best mulig måte.

Vi er en veldig sammensveiset gjeng. Folk jobber ikke kun for seg og sitt. Alle jobber for hverandre. Folk føler ansvar. Det er unikt. Helt spesielt. Jeg tror det er grunnen til at Nordic Crane har så stor suksess. Men selvfølgelig er det viktigste at vi leverer. At vi er klar når kunden trenger oss.

Det beste med jobben, er at dagen i dag aldri er en kopi av gårsdagen. De siste tolv månedene har vi gjort alt. Fra å danse med tre mobilkraner på festplassen i Bergen, til å være på plass på en lekter og hjelpe til med å redde KNM ”Helge Ingstad”. Er det rart at jeg føler meg privilegert som får lov til å jobbe her?

Bruker du hodet, blir det suksess

ARNE KRISTIAN FUGLESTAD

Mobilkranfører
Nordic Crane

Det har vel blitt over 20 år nå, og jeg liker arbeidet mitt. Jeg har reist og arbeidet over hele landet. Fra Hammerfest i nord til Agder i sør. Noe av det mest spennende har vært å arbeide med mobilkran offshore. Der har vi installert og demontert offshorekraner og andre ting.

Et godt arbeidsmiljø gjør at ingenting er umulig. Det er kort vei fra oss ute til sjefene på kontoret. De er flinke til å ta vare på oss som igjen sørger for at arbeidet blir skikkelig gjort.

Vi har ansvar for store verdier, og det stilles krav til kranføreren. Dette er ikke plassen for kjappe snarveier. Her må du bruke hodet, så blir det suksess.

Mye å være stolte over, m en fokuset er framtiden

Godt samarbeid om store prosjekter: Glenn Time, Tore Voster og Ruth Marie Nord-Varhaug er klar med et nytt tilbud.

Med en ordrereserve på rundt 1,7 milliarder kroner sommeren 2019, er aktiviteten hos Stangeland Maskin sikret for lang tid framover. Ikke desto mindre jobbes det hele tiden med anbud og nye muligheter i markedet.

På hovedkontoret på Soma gjør prosjektsjef Tore Voster klar tilbudet på et nytt oppdrag. To store permer på vel 500 sider hver, er bare en del av det som nå skal over til den potensielle kunden innen fristen.

Ingen tvil om at bransjen har endret seg mye siden Strandbuens første dag i Stangeland for snart 40 år siden. Kundene har blitt stadig mer profesjonelle. De holder et høyt nivå, og stiller store krav til helse, miljø og sikkerhet samt bærekraft. Som ledende i bransjen, kan Stangeland selvsagt skilte med alle sertifiseringer innen miljø og kvalitet. I tillegg kommer sentrale godkjenninger som skal til for å kunne gjøre alle typer oppdrag.

Det var i 1980 han begynte. Tore Voster husker det godt. Antall ansatte var cirka 125, og det skulle ikke gå mer enn et par, tre år før veksten i næringslivet for alvor skjøt fart. Ved siden av oljeindustrien, satset blant annet varehandelen sterkt. Folk flest fikk mer penger mellom hendene. Det påvirket hele regionen.

Helt til oktober 1987, da verden opplevde et børskrakk, det mest dramatiske siden 1929. I likhet med bedrifter både i og utenfor Rogaland, fikk også Stangeland merke det som skjedde.

Større kontrakter, større løft

Det var først ved inngangen til 1990-årene at markedet var på vei tilbake til normalen igjen. Da ble Rennfast et av de første store oppdragene. Så skjøt veksten for alvor fart. Med unntak av enkelte perioder, står de neste to tiårene i vekstens tegn.

Oppdrag med å rense 1,4 millioner tonn masse fra Shell-raffineriet som nå avvikles. Etter hvert havneutbygging i samme område, hvor Risavika Havn bygges ut. Godsterminalen på Ganddal. Dobbeltsporet mellom Stavanger og Sandnes. Stavanger Konserthus. Og, ikke minst flere vindkraftprosjekter, hvor Stangeland over få år har kontrakter for nærmere 2 milliarder kroner.

Så kom Eiganestunnelen, Statens Vegvesens største kontrakt og Stangeland største prosjekt hittil med en samlet verdi på 2,1 milliarder kroner. Prosjektet har vært gjennomført som et samarbeid (joint venture - JV) med sveitsiske Implenia, og ble sluttført og overlevert byggherre i januar 2019.

Partnerskapet Implenia - Stangeland har vært vellykket, og sammen prekvalifiserer selskapene seg i et nytt JV for Rogfast, et prosjekt som er dobbelt så stort som Eiganestunnelen.

Blant andre store samferdselsprosjekter i årene som kommer: E39 til Ålgård. Transportkorridor vest og bussveien, en del av Bymiljøpakken på Nord-Jæren.

Rekordstore kontrakter ut i markedet

Og flere vil se dagens lys.

Nye Veier, det heleide statlige selskapet som planlegger, bygger og drifter hovedveier, har fokus på E39 fra Ålgård og sørover. Om tidligere veikontrakter har vært store, vil disse slå alle rekorder. Her snakker vi om enkeltkontrakter i størrelsesorden 4-5 milliarder kroner. Stangeland har tatt en beslutning, og ønsker å posisjonere seg for valg av partnere og prekvalifisering.

Mange store prosjekter, altså. Men ingen tvil om at det er de små og mellomstore oppdragene i nærområdet som hele tiden har vært grunnlaget for virksomheten.

Uansett størrelse på et prosjekt: Ikke noe er viktigere enn hensynet til HMS. Dessuten har de gode, langsiktige kunderelasjonene stor betydning.

Det hjelper ikke med gode kontrakter hvis det ikke finnes folk som brenner for jobben.

-Til tross for en rivende utvikling i bransjen, er ethvert oppdrag fortsatt basert på noen grunnleggende verdier. Det du lover, det holder du, sier prosjektsjef Tore Voster.

Shell-raffineriet i Risavika: 1,4 millioner tonn masse ble fjernet og renset. Prosjektet var et av de første hvor Stangeland også markerte seg med høy kompetanse innen miljø.

Solid virksomhet på flere bein

Entreprenørvirksomhet, kran, eiendom og finans. Stangeland Gruppen anno 2019 har flere solide bein å stå på. Utviklingen ikke minst fra slutten av 1980-årene og til i dag, er bemerkelsesverdig. På 30 år har omsetningen økt fra cirka 77 millioner kroner i 1989 til 2,3 milliarder i 2018, med et resultat på vel 200 millioner kroner.

I tillegg til driftsselskapene forvalter finansdirektør Egil Bue og finanssjef Jan Klingsheim i dag en portefølje på 3 milliarder kroner, fordelt på 2,5 milliarder i eiendom og en finansportefølje på 500 millioner kroner. De to kan slå fast at konsernets eiere er opptatt av å pløye overskudd inn i driften, som igjen skaper mer aktivitet og trygge arbeidsplasser.

Virksomheten hadde tre tiår bak seg da finansdirektør Egil Bue hadde sin første arbeidsdag her i 1989. Med bakgrunn fra bank kom han til et veletablert selskap, som likevel først tidlig på 1990-tallet tok steget fra å være maskinstasjon til å bli maskinentreprenør. Men det kom også flere ansatte og bredere kompetanse, og Stangeland kunne etter hvert ta steget fra underleverandør til å bli en hovedentreprenør.

-Vi kunne selvsagt aldri drevet på dagens nivå med det utgangspunktet vi hadde den gang. Utviklingen har vært fantastisk, slår Bue fast i dag.

Eierne har de siste 20 årene hatt kapital og mulighet til å gå inn også i andre virksomheter enn dagens drift. Utgangspunktet har vært langsiktige investeringer med ikke altfor høy risiko, slik at man har hatt lett tilgjengelig kapital om det skulle være behov for det til driftsselskapene. Med den økonomiske veksten landet generelt og vår region spesielt har vært gjennom disse tiårene, kan ledelsen i Stangeland slå fast at satsingen innen eksempelvis eiendom har vært god butikk.

Tar risiko med egne penger

Ingen tvil om at Egil Bue trives best med en litt tilbaketrukket rolle. Likevel har han som Olav Stangelands høyre hånd gjennom alle disse årene, hatt en sentral posisjon i forvaltningen av de store verdiene i konsernet.

Og på mange måter har han en drømmejobb kolleger i andre virksomheter kan misunne ham. Her har eierne tjent mer enn de har brukt, og eiendom har vært et trygt område i tillegg til aksjemarkedet, hvor eierne de senere årene i stor grad har gått vekk fra enkeltaksjer og mer over i fond.

En omfattende virksomhet til tross. Utgangspunktet har fra dag én vært å legge stein på stein. Eierne har hele tiden vært villige til å ta risiko, men ønsker ikke å gjøre det med lånte penger. Det har, bokstavelig talt, vært en av Stangelands verdier.

Griper man muligheter, tar man risiko. Noen ganger går det galt. Her er det høyt under taket og raushet til å akseptere at ting ikke alltid går som planlagt. Det viktige er imidlertid å lære av feil, samt å hele tiden ha bedriftens og fellesskapet interesser for øyet.

Vil ikke trenge pengene

Å gripe muligheter betyr imidlertid ikke å bruke mest mulig penger. Tvert imot. Det man trenger, skal det imidlertid satses på, og da gjerne i beste kvalitet, noe som ikke minst går igjen i alt av utstyr, bilpark og maskiner.

Men ellers er nøysomhet et hedersord i lokalene på Soma. Og finansdirektørens nøkterne formulering sier ganske mye om holdningen her i huset:

-Vi må forvalte pengene på en måte som gjør at vi ikke trenger dem, sier han.

Det er en fornøyd Egil Bue som ser tilbake på de siste tiårene i konsernet. Han er stolt over å ha fått være med på ferden, og takknemlig over den store tillit han har. Selv om begrepet bunnsolid er mer eller mindre oppbrukt, er det nettopp det som er situasjonen.

Stangeland Gruppen står sterkere enn noen gang.

Stor utvikling de 30 årene han har hatt ansvaret for økonomien. Egil Bue har fulgt virksomheten gjennom tiår med vekst.

Risavika Havn er regionens nye storhavn og en av landets viktigste logistikk-knutepunkt. Her sprengte og lastet Stangeland 1 million kubikk masse.

Avtroppende og påtroppende styreledere: Terje Vareberg og Geir M. Aarstad.
Foto: Fredrik Helliesen

Stolte over soliditeten, klare for framtiden

De har begge fulgt utviklingen i Stangeland Gruppens selskaper, og er full av lovord om det virksomheten har fått til. Nå overlater Terje Vareberg vervet som styreleder i Stangeland Gruppen og Stangeland Maskin til Geir M. Aarstad, som fra før av leder styret i Nordic Crane.

Vareberg har vært tett på selskapene i mange år, først som konsernsjef i SpareBank 1 SR-Bank, deretter som styreleder i to av selskapene de siste åtte årene. Før SR-Bank var han mange år i konsernledelsen i daværende Statoil. Geir M. Aarstad har på sin side 30 års erfaring fra entreprenørbransjen, både her hjemme og internasjonalt.

Begge kaller utviklingen i Stangeland Gruppen en fantastisk reise, og trekker blant annet fram generasjonsskiftet i 2017, hvor Olav Stangeland overlot stafettpinnen i Maskin til Tommy Stangeland.

-Forbilledlig, sier Vareberg og Aarstad om prosessen, og viser til at mange familieeide virksomheter ikke klarer en slik overgang.

Leter etter flinke folk

De to trekker fram soliditeten og de økonomiske resultatene i selskapene, som taler for seg selv.

-Men bak tallene er det noen viktige drivere. Eierne har over lang tid vært flinke til å knytte til seg dyktige folk. Slike folk er det knapphet på. Men får man først tak i dem, er det mulig å bygge en hel kultur hvor lojalitet og dyktighet går hånd i hånd.

Et annet viktig moment, er selvsagt HMS-arbeidet. Basert på bransjeerfaring tar både Vareberg og Aarstad av seg hatten for det Stangeland har gjort på området, og ikke minst de resultatene man har oppnådd. Hensynet til helse, miljø og sikkerhet er blitt en viktig del av gruppens DNA.

Stolte over å jobbe her

Et annet moment som trekkes fram, er økonomisk kontroll. Det å være konkurranse-dyktig på pris samtidig som man har kontroll over kostnadene, er avgjørende.

Og sist, men ikke minst: Kunden er alltid i fokus. Det kan kanskje oppfattes som en forslitt frase, men Stangeland og Nordic Crane leverer over det som er forventet. Det er bare mulig i en organisasjon der folk trives og vokser, og der de er stolte over å jobbe.

Geir M. Aarstad har flere år bak seg som styreleder i Nordic Crane. Nå tar han over tilsvarende verv både i Stangeland Gruppen og Stangeland Maskin, hvor han tidligere har vært styremedlem. Aarstads viktigste oppgave er å være en god sparringspartner for eierne og lederne i selskapet.

-Det som er lett å se, er at virksomheten selv i utfordrende tider leverer gode resultater. Det omverden kanskje ikke ser like lett, er det systematiske arbeidet ledelsen og de ansatte har levert over lang tid, sier Aarstad, som mener de gode resultatene ikke minst skyldes effektivitet i alle ledd i de ulike selskapene.

-Å utnytte ressursene, er viktig. Det gjelder helt ned på maskinnivå, framholder han.

Jobber både kort- og langsiktig

Som styreleder har Geir M. Aarstad selvsagt fokus på framtiden.

-I denne bransjen må man tenke langsiktig, selv om det enkelte oppdrag og prosjekt kan være kortsiktig. Det er viktig å ikke bli mett av suksess her og nå, men hele tiden se framover og ikke senke guarden, sier han.

Selv om Terje Vareberg nå trapper ned styrearbeidet, vil han også framover følge konsernet med stor interesse.

-Bransjen har de siste årene tatt nye steg i retning data og teknologi. Dette har Tommy fått inn i arbeidet. Det gir mye mer styrings-informasjon, kunnskap om effektivitet, framdrift og HMS – kort sagt det man trenger for å ha god oversikt, sier Terje Vareberg.

Våren 2019: Stangeland er i gang med utgraving på det nye sykehus-området på Ullandhaug.

Lever og ånder for store kraner og tunge løft

Vi møter dem i kjelleren i administrasjonsbygget på Soma. Roy Otto og Birger Lea sier ikke nei til en tur ned i bedriftens ”museum”. De to, som i dag er henholdsvis markedssjef og driftssjef, ser med glede tilbake på tiårene i virksomheten. Om ikke mange år vil de ha til sammen 70 år bak seg i Nordic Crane.

Roy, som var daglig leder inntil siste årsskifte, er nå markedssjef, en jobb hvor han blant annet har ansvaret for en del av selskapets store kunder og prosjekter. Da han begynte for 31 år siden, kunne antall ansatte på kontoret telles på én hånd, og antallet kraner var 6-7.

Siden den gang har det bare gått oppover. I likhet med kollega Birger Lea føler Roy seg privilegert som har fått være med på ferden. De to berømmer gode kolleger og med-arbeidere som har stått på for selskapet i alle år.

Små og store kunder

Veksten i kranselskapet ble fra 1980-årene og framover preget av store oppdrag innen oljevirksomheten. Sammen med mange oppdrag i lokalmiljøet, la de grunnlaget for det selskapet vi ser i dag.

-Ingen tvil om at oljevirksomheten har hatt stor betydning for oss. Men samtidig har vi meget gode kunder innen mange ulike bransjer her i regionen. Målet vårt er å være like konkurransedyktige i alle deler av markedet. Og det er summen av alt dette som har skapt resultatene, sier Roy.

Mange år bak seg i selskapet har også Birger Lea. Han hadde sin første arbeidsdag her i 1984, og er i dag driftssjef. Det vil si at han har ansvaret for logistikken rundt maskinene og folkene.

Krevende oppdrag, hver dag

Birger kan skrive under på at jobben tidvis er et puslespill. Idet vi møter ham, trenger en kunde nær 30 kraner til en omfattende jobb om noen uker. Materiellet og folkene kommer raskt på plass, og nå begynner arbeidet med å planlegge det som skal gjøres i detalj. Opp-dragets art gjør at alle arbeidsoperasjoner må planlegges ned i minste detalj slik at jobben blir gjort raskt, effektivt og framfor alt – trygt!

Selv kjørte Birger kran fra 1984 til 1997, travle år hvor han i likhet med folk flest her var på plass i kranene uansett hvor i landet det var oppdrag. Etter det har han arbeidet i administrasjonen, hvor aktivitetene har økt år for år.

-Å jobbe i administrasjonen er både interessant og krevende. Vi får mange utfordrende oppdrag, men har både kraner og dyktige folk til å håndtere dem. Ingen tvil, Nordic Crane er i bransjens elitedivisjon, slår Roy og Birger fast.

Roy Otto og Birger Lea har mange store løft bak seg i Nordic Crane.

Mai 2019: Løfting av elementer til den over 700 meter lange Åstfjordbrua i Trøndelag.

CraneNorway GROUP

1979 - 2019

1979
Stavanger Kranservice AS kjøpes og Stangeland Kran AS stiftes. Tre mobilkraner administreres av Ådne Lea som daglig leder.

1981
Egil Årdal er daglig leder.

1985
"Gulltid" for kranselskapet som får sine penger før Kongeparken slås konkurs.

1987
Første All Terrain kran kjøpes, Liebherr LTM 1050.

Kjøper buss Fleur de Lys.

1989
Første storkran kjøpes. Et kjempeløft og storhet; Demag HC 340, 1987-modell. 130-tonner.

1992
Kårstø Kran AS etableres.

1994
Kjøper distriktets største konkurrent, Sola Kran og Transport AS, Sola.

1998
Storjobb i Åndalsnes for Europipe.

KUP2000, utbyggings-prosjekt på Kårstø, 34 kraner i drift første dag i fellesferien.

Kjøper Ørland Kran.

2000
Kjøper aksjer i Monans Kran og Montasje AS, Kristiansand.

2003
Kjøper 500-tonns mobilkran, Demag AC 500-1.

Stangeland Kran AS sender mobilkran offshore til Snorre-plattformen.

Kjøper Wee Transport AS, vår største konkurrent og aktør på Haugalandet.

2005
Kjøper aksjer i Alta Logistics AS.

Oppstart krantjenester ved utbyggingen av Ormen Lange landanlegget på Aukra. 40 kraner i drift da aktiviteten var på det høyeste.

2007
Nytt bygg Nordic Crane Sør, Kristiansand.

Kjøper Bil og Kranservice AS, i dag vår Nordic Crane virksomhet i Tromsø.

2009
Kjøper Forthun & Sørhaug Kran-utleie og Karmsund Kranservice, Haugesund.

2011
Kjøper Trondheim Kranservice AS, Trondheim.

Nytt bygg Nordic Crane Vest i Aksdal, Haugesund.

2013
Roy Otto er daglig leder.

2015
Nytt bygg Nordic Crane Midt-Norge, Trondheim.

2017
Kjøper 650-tonns beltekran, Terex Demag CC 3800.

Kjøper Seabrokers Kran og Transport AS kraner og transportutstyr, Stavanger.

ESTA Awards of Excellence for beste kranjobb i konkurranse med de største kranselskaper i Europa; 500-tonns mobilkran på Valhall DP for Aker BP.

2019
Olav Moi Håland ansatt som daglig leder. Roy Otto blir markedssjef i Crane Norway Group.

1979 1980 1981 1983 1985 1986 1987 1988 1989 1991 1992 1993 1994 1997 1998 1999 2000 2001 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019

1980
Kjell Stangeland er daglig leder.

1983
Trond Helge Skretting er daglig leder.

1986
Stangeland Kran AS kjøper nye mobilkraner. Kranparken er nå 7 mobilkraner.

1988
Smått med jobber i Norge, turen går til Sverige på prosjekt.

1991
Smått med jobber i Norge, sender kran og personell til prosjekt i Israel.

G & G-prosjektet på Kårstø. De store blå tankene ut mot veien v/Kårstø-anlegget.

1993
Kjøper kraner fra Bjørn Hansen AS.

1997
Fusjonert Jærkraner AS.

Investerer NOK 10,5 mill. i 250-tonns mobilkran, Demag AC 665.

1999
Signerer avtale med Skretting AS for lasting/lossing av fiskemel til 3 fabrikker.

Signerer 10-års kontrakt på CCB-basen på Ågotnes. Selskapet kjøper 2 stk. Sennebogen laste-/lossekraner for arbeid med utstyr til Statfjord-feltet.

2001
Kjøper aksjer i Brødrene Nygaard AS, i dag Nordic Crane Sør AS, Kristiansand.

2004
Kjøper aksjer i Sotra Kran og Transport AS, Ågotnes.

2006
Etablerer HEGO Kran AS som i dag er Nordic Crane Vest AS sin avdeling i Bergen.

2008
Stangeland Kran AS og Kynningsrud Kran AS slår seg sammen og etablerer Nordic Crane Group. 17 selskaper inngår i konsernet som ledes av Trond H. Skretting.

Kjøper EBK Transport, Haugesund.

Kjøper Blindheim Kran AS, i dag vår Nordic Crane-virksomhet i Ålesund.

2010
Etablerer Nordic Crane Trondheim AS, Trondheim.

Kjøper 600-tonns beltekran, Terex Demag CC 2800-1.

2012
Kjøper aksjer i Betong & Anlegg, Stavanger.

2014
ESTA Awards of Excellence for beste kranjobb i konkurranse med de største kranselskaper i Europa; Liebherr LTR 1100 på Draugen-plattformen.

ISO 9001: 2008 sertifisering.

2016
Nordic Crane Group AS konsernets eiere går til skilsmisse etter 8 års drift og en omsetning på NOK 1,3 milliard. Stangeland Gruppen etablerer Crane Norway Group AS som morselskap for tilhørende Nordic Crane-selskaper. Gruppen ledes av Trond H. Skretting.

2018
Nytt bygg Nordic Crane Nord, Tromsø

OMSETNING (mill. kr.):

1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
4 714	4 700	5 793	10 534	9 497	8 734	15 687	16 297	18 169	27 252	22 734	26 233

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
38 967	41 173	48 392	82 642	124 699	67 136	77 826	88 885	120 338	177 696	125 245	245 139

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
249 576	349 078	371 941	324 271	329 089	342 363	389 975	429 082	371 897	353 589	396 039

Mobilkraner på rekke og rad i forbindelse med jubileumsfesten i juni.

Stangeland Gruppen AS
stangelandgruppen.no

De feirer jubilantene: Fra venstre Joakim Kittelsen, Brian Høyland, Linn Bringeland, Håvard Nevland, Monica Helen Sirevåg