

## Nytt selskap i krisetider



Raskt på pletten: Oppstår det krise i et hydraulisk anlegg, rykker vi nærmest ut på timen, sier daglig leder Stein-Ove Haugnes i Instrumatic, som selv har blitt kalt ut mange ganger, også når anlegget er levert av konkurrenter.

Mens de fleste mindre bedrifter går inn i 2009 med nervøse rykninger, er stemningen langt lysere hos Hydrex. Ordreservene er store og en nyetablering har sett dagens lys.

– Vi kan ikke utelukke noen tørke når kundene strammer inn, men så langt står vi sterkere enn vi gjorde enn ved inngangen til 2008, forteller Steinar Haugnes, gründer og daglig leder av Hydrex Gruppen. Selskapet har blant annet Kongsberg Subsea, Aker Solutions, Hydramarine, Odium, Frank Mohn og Rolls Royce Brattvåg på kundelisten. Omsetningen i gruppen, som til nå har bestått av de tre selskapene Systemhydraulikk, Sylinderteknikk og Hydraulteknikk, steg fra 60 millioner kroner i 2005 til 130 millioner kroner i 2007. Ordreservene var på rundt 40 millioner kroner ved inngangen til det nye året.

**Nytt instrumentselskap**  
Det er ikke bare de gode tallene som gir grunn til optimisme. Selskapet Instrumatic er siste tilskudd på stammen, og ble opprettet 1. januar. Det skal levere måleinstrumenter fra blant annet tyske Barksdale.

– Vi får nå mer trykk på salg av måleinstrumenter for hydrauliske anlegg og installasjoner, forklarer Haugnes. Også Sylinderteknikk, som hovedsakelig produserer sylindere til den maritime bransjen, ser store gevinster med det nye selskapet.

– Instrumatic er et kjærkomment tilskudd og en styrke for oss. Stadig flere kunder ønsker å redusere antall leverandører ved å flette sammen flere elementer til en og samme leverandør, sier daglig leder Hans Grimsrud, som tror på betydelige synergieffekter for gruppen som helhet.

– Instrumatics måleinstrumenter som transmittere og nivåmålere blir særlig interessant for våre offshore-leveranser.

### God tilgjengelighet for kundene

Instrumatic leverer instrumenter for gass- og væskemåling, det være seg trykk, nivå, volum, partikler, stoffinnhold, volumstrøm per tidsenhet, posisjon, varme og forurenning eller fremmedstoffer. Selskapet skal også levere prosess- og oljefiltre.

– Vi skal følge opp alle henvendelser raskt, gjøre vårt ytterste for å hjelpe og veilede kundene, samt levere som avtalt. Skulle det oppstå en krise i et hydraulisk anlegg, står vi klare til å rykke ut nærmest på timen, sier daglig leder Stein-Ove Haugnes i Instrumatic. Hydrex er nå en komplett leverandør.

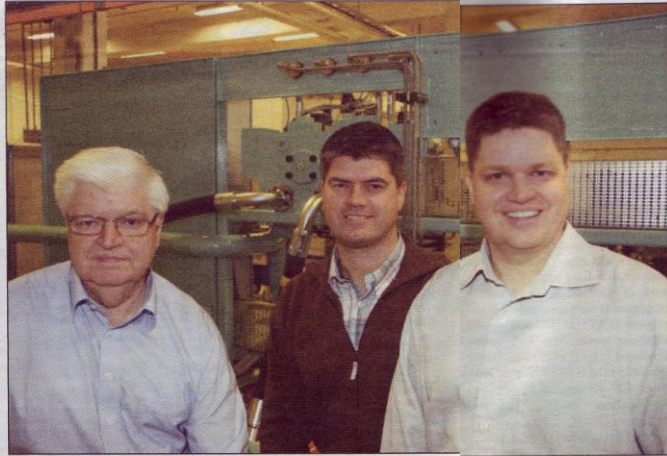
– Med Instrumatic blir vi totalleverandør av systemer, komponenter og tjenester for hydrauliske anlegg, både på land og til havs, forteller Stein-Ove Haugnes.

I tillegg til de maritime kundene, er prosess- og rensindustrien, vannkraft og andre energibedrifter, verkstedindustri, renselanlegg, store hydrauliske kjøretøy og landbruk viktige fokusgrupper for Hydrex.

### Stort behov for sylindere

Sylinderteknikk er største selskap i Hydrex Gruppen med 26 ansatte i verksted og kontor på Grorud. Omsetningen endte på 77 millioner kroner i 2008, en økning på 15 prosent. Selskapet gikk inn i 2009 med en ordreservert på 20 millioner kroner. Rundt 60 prosent av omsetningen går til offshore-virksomhet som olje og gassinstallasjoner, skip og supply, samt spesialanlegg for ankerhåndtering, kraner og daviter.

Den store interessen for avanserte produkter, som sylindere som kan operere på over 3 500 meters dyp, har gitt bedriften godt fotfeste både i det norske markedet samt internasjonalt som i Brasil, Angola og Kina. De egendisignede sylindrene selskapet leverer, i tillegg til hyllevere fra andre leverandører,



Ekspanjonsplaner: Steinar Haugnes (tv), Frank Skogli og dagligleder Stein-Ove Haugnes skal ta markedsandeler med sitt nyopprettede måleinstrumentselskap Instrumatic.

fås med mål opp til 320 millimeter. Men ambisjonene er store.

– Ved å gå opp til 600 millimeter tror jeg ikke det vil være urealistisk å kunne se en dobling av omsetningen, sier daglig leder Hans Grimsrud, som også kunne tenke seg å sette større pumper på sitt produktregister.

### Krisen gir muligheter

Verken i Hydrex Gruppen eller i Sylinderteknikk har de merket mye til krisen, og flere nyansatte er på vei inn. Men kundene bruker

lengre tid på å bestemme seg. Mange har store ordrer på gang og problemet synes å være finansiering, forklarer Grimsrud.

– Vi er våkne for det som skjer, og er mer varsomme med prosessene vi setter i gang. Men tar vi ikke sjanser, taper vi lett. Det er bedre å bygge seg opp hvis vi kan, selv i nedgangstider. Hydrex leverer i disse dager et større hydraulisk anlegg til Hydro og partneren Qatar Petroleum's nye aluminiumsfabrikk i Qatar. Leveransen

ble vunnet i konkurranse med flere internasjonale aktører.

### Flere store internasjonale leveranser er rundt hjørnet, blant annet til Kina, Sibir og Butan.

– Vår siste store ordre går til Huse Engineering/Rolls Royce Brattvåg. Der skal vi levere sylindere til hydraulisk drift av kraner som skal håndtere containere på supplybåter, avslutter Grimsrud i Sylinderteknikk. ♦

## Rolls-Royce launches lightest waterjet for naval market

**Rolls-Royce, the global power systems company, has launched a new waterjet for naval markets. The Kamewa FF67 will be the latest in the FF-series of aluminum waterjets, which are the**

**lightest and most powerful in their power range.**

The new waterjet, available from late 2009, will also be suitable for commercial marine and offshore markets.

Rolls-Royce, which pioneered the application of waterjets in naval vessels, said the FF67, which will be the most powerful

UAE Coast Guard. Kamewa waterjets also help power the six 72m Bayunah Class corvettes that Abu Dhabi Ship Building (ADSB) is building for the UAE Navy. In addition, Kamewa FF375S waterjets also power the ADSB Sea Keeper high-speed landing craft.

Kamewa waterjets in service in the Arabian Gulf region will fall