

SI-NYTT

INTERNNYTT fra



NR 2
september
2017

Skogmo Industripark fortsetter å vokse, og total omsetning har passert 2,2 milliarder kroner og antall ansatte er ca 630. Målet for 2020 er å nå en samlet omsetning på kr 3 milliarder. Det er nå 42 bedrifter i Skogmo Industripark, og de ferskeste medlemsbedriftene er Circle K Overhalla og Overhalla Realinvest.



Ny daglig leder
Side 2



Fra fagseminaret

FRAMTIDAS BYGGEPLASS

Arnt Ove Amdal, Overhalla Gruppen og
Øyvind Svaland fra Tekla. Side 3



**GB entreprenør i
Reisadalen i Troms**

Side 6

LEDER

Ny i rollen, kjent i miljøet



- Å være daglig leder for Skogmo Industripark er en av de mest spennende jobbene i regionen vår, det er et miljø som er innovativt og offensivt, sier daglig leder Ole Joar Flaar. Ole Joar Flaar, fra Høylandet, begynte som daglig leder i Skogmo Industripark 1. august. Han kjenner miljøet på Skogmo fra sin forrige jobb som daglig leder i NAMAS Vekst AS, men er nå i en ny rolle når det gjelder å ta del i utviklingen av samtlige bedrifter i miljøet.

Bred erfaring

Det kan komme godt med å ha en allsidig erfaring, og Ole Joar har en solid bakgrunn med sin utdanning som diplomøkonom og landbruksskole. Han har også utdanning og jobberfaring fra Forsvaret. Han har lang erfaring fra kreditt- og inkassoselskapet Creno, hvor han har hatt roller både som saksbehandler, salgsleder og senere daglig leder. Selskapet utviklet skreddersydd programvare for større bedriftskunder. Denne programvaren inneholdt systemer for kundefordringer, og sammen med tett oppfølging på kundens reskontro ga dette betydelige resultatforbedringer.

Fra Oslo tilbake til Høylandet.

-I min jobb i Creno var jeg mye på reisefot, og på en av mine mange dager på Gardemoen, fikk jeg en klar tanke om at jeg hadde fått nok av flyplasser og trafikk-kaos, forteller Ole Joar. Å sitte flere timer i bil daglig gikk fint for en periode, men på et tidspunkt ville jeg ha en forandring. Det å være nødt til å følge strømmen føltes som mangel på frihet. – De fleste av oss forandrer oss litt over tid, og jeg fikk nok litt andre meninger og verdier i løpet av de årene jeg jobbet og bodde på andre kanter av landet og fikk familie, fortsetter han. Han smiler når han gjør et tilbakeblikk og forteller at som 19-åring ville han ut i verden – og slettes ikke bo på Høylandet

Gjennom årene med jobb og utdanning har han bodd både i Harstad, Molde, Trondheim og Oslo før han reiste hjem og overtok heimgården på Høylandet. Her har han drevet med både melkeproduksjon og kylling, kombinert med jobber i næringslivet.

-Å flytte heim har gitt meg en roligere hverdag. Nå kan vi ta på oss ski rett utenfor døra og oppleve friheten vi ikke får i en by.

Engasjert lokalpolitiker

Hverdagen er slettes ikke bare rolig for Ole Joar, som er en kar med stort engasjement for bygda og lokalsamfunnet. – Jeg har alltid vært samfunnsengasjert, bekrefter han, så det var helt naturlig å engasjere seg i lokalpolitikken da jeg flyttet heim til Høylandet. Ole Joar har vært varaordfører i Høylandet kommune i 6 år. – Etter jeg begynte i jobben som daglig leder i Skogmo Industripark har jeg trappet ned på politiske verv, men fortsetter som medlem i kommunestyret ut denne perioden.

Elgjeger og eks-fotballspiller

-Ingen møter for meg 25. september, kommer det klart og tydelig fra den nye lederen. At Ole Joar skal på jakt er det ingen som helst tvil om, på denne dagen i september er elgen på Høylandet viktigere enn bedriftene på Skogmo. – Samspillet er fascinerende, forklarer han, både samspillet mellom oss jegere og samspillet mellom jeger og hund. Å gå foran, med hund liker jeg veldig godt. Vi er fire gårder som har elgvald sammen, og med smått og stort er vi rundt 20 personer som er med på jakta. Ole Joar har vært med i mange år, og husker tilbake da han var guttunge.

– Jeg var vel 9-10 år den første gangen jeg fikk være med. Elgjakta er også en fin sosial arena, og vi treffer mange utflytta hållinger som kommer heim disse dagene i september, sier Ole Joar.

Han er tydelig på hva han skal delta på, - og like tydelig på hva han IKKE skal delta på.

– Jeg har også spilt mye fotball, men min fotballkarriere er definitivt over, etter to runder med avrevet achilles, sier han med overbevisning i stemmen. Etter han utdyper litt mer når det gjelder uker, måneder og år med gips og opptrening, så er det kanskje mest fornuftig at han holder seg unna fotballbanen...

Framtidas byggeplass - Fagskoleseminaret 2017

Hololens, en databril, utviklet av Microsoft, fikk deltakerne til å «se inn i framtida». Ved hjelp av et hologram, som sees gjennom Hololens briller, kan en bygge hva som helst. Veidekke har delvis tatt det i bruk, iflg Øyvind Svaland fra Tekla. Dette var noe av det de 80 deltakerne fikk presentert på seminaret «Framtidas byggeplass», som ble arrangert 13. september i forbindelse med studiestart for fagskolestudentene. Fagskolestudenter, elever fra videregående og ledere fra bedrifter innen bygg



Deltakere fra bygg og anleggsbransjen



Stein Magne Flasnes med Hololens-briller

og anlegg møttes på seminaret, som var rettet mot alle som er interessert i bygg og anleggsbransjen. Inn lederne Øyvind Svaland fra Tekla og Atle Romstad fra Norconsult, presenterte ny digital teknologi i byggebransjen, og lokale aktører hadde presentasjoner om fagskoleutdanningen og kompetanseutvikling, samarbeidsmodeller og viktige konkurransefortrinn. Øyvind Barland, fra Birger Pedersen AS, imponerte deltakerne med sin selvbygde BIM-boks. Fra bedriftene i Skogmo Industripark var det innlegg ved: Tomas Heglum, GB-entreprenør, Ketil Heglum, GB-entreprenør, Ole Joar Flaar, Skogmo Industripark og Arnt Ove Amdal, Overhalla Gruppen.

BEDRIFTENE

Blengsli Bilberging

Vi har mange ulike typer oppdrag og stort geografisk område, og i sommersesongen har vi naturligvis hatt mange oppdrag for turister med bobil eller campingvogn, forteller Ole Henrik hos Blengsli Bilberging. I tillegg til bilberging har vi også en del transportoppdrag, f.eks. transport av traktorer og annet landbruksutstyr, bl.a. for Felleskjøpet, sier han. Vi har også en del transportoppdrag av last fra havarerte biler. På verkstedet vårt tar vi på oss serviceoppdrag og vedlikehold av store tilhengere, smøring av akslinger og bremses på store kjøretøy. Vi er også leverandør av dekk og batteri ved behov.

Bedriften har utviklet mye kunnskap og erfaring, og vi er opptatt av å ha biler og utstyr som fungerer godt i alle situasjoner. – Denne jobben gir meg nye utfordringer hele tiden. Det å finne løsninger, ikke gi opp og så komme i mål med et vanskelig oppdrag, – det gjør denne jobben spennende og givende, forteller Ole Henrik.



Henrik Blengsli og Michael Selnes Stene

Avis bilutleie, som siden ble Hertz og kom fra jobb ved Namdal Bilskadesenter som er samarbeid mellom flere bilforhandlere. – Jeg hadde ansvar for bilutleien og bilutleie, forteller han. Michael bor i Namsos.

Hva sier kundene som har behov for hjelp ?



Vår nye medarbeider

Michael Selnes Stene, 27 år, begynte som kontorleder fra 1. septemner.

– Jeg kjenner bedriften fra før, etter å ha jobbet i ca 2 år som ekstravakt på kveld og helg, forteller Michael. Vi er ei bedrift som har hatt stor vekst på kort tid, både med utvidet geografisk område og flere ansatte, så i tida framover blir arbeidsområdet mitt å bygge opp nye strukturer og administrative systemer, sier han. Vi skal utvikle oss trinn for trinn. En del av jobben min vil også være på oppdrag ute, så det blir en kombinasjon av flere arbeidsoppgaver.

Michael har erfaring fra bilbransjen, og har jobbet for

Facebookkommentarer bekrefter at Blengsli Bilberging har en dyktig stab som gjør en god jobb. Morten Normo fra Holmestrand sier på facebook: Punkterte i dag og fikk god hjelp og fantastisk service av en ung, dyktig og reflektert herremann (Ole Henrik) Veldig positiv opplevelse.

Byggmakker

Utbygging av lokaler

Jørgen Sollie, proffleder ved Byggmakker Overhalla, synes det er helt utmerket å være midt oppi bråket fra maskiner som river gamle betongvegger rundt ham. – Vi har behov for større lokaler og nå er huseier Namsen Invest i gang med å bygge ut, slik at lokalene våre blir betydelig større og mer funksjonelle, sier



Jørgen Sollie

Sollie. Dette blir bra for alle parter; kundene vil oppleve at vi har et bredere sortiment og bedre lagerkapasitet, og internt i bedriften får vi en bedre organisering av daglig drift. Namsen Invest bygger nå ut 1200 kvm, som betyr større lager, nytt møterom, personalrom, garderobes, kundetoalett og nye kontorer. Det blir også en gjennomkjøring i forbindelse med utlevering av trelast. Bedriftskundene er viktige for oss, og da er det viktig å ha god lagerkapasitet på de varene det går mye av, sier Jørgen.

Byggeprosessen er i rute, og senere skal inventar og innredning ivaretas av spesialister som lager reolsystemer. – Vi gleder til å ta i bruk det nye bygget i løpet av vinteren, smiler Jørgen.

Namsen Invest

Daglig leder, Endre Vold, i Namsen Invest bekrefter at utbygging av lokaler for Byggmakker er en stor investering for eiendomsselskapet.

– Det er det største løftet vi har gjort hittil, en investering på 11-12 millioner kr forteller Vold. Vi har inngått en langsiktig kontrakt med Byggmakker som hadde et behov for utvidelse av lokalene. Planen er å få bygget under tak før snøen kommer.

BEDRIFTENE

GB entreprenør

Nye medarbeidere og nye roller i bedriften

Svein Erik Heglum

går over i ny stilling fra august. Han har hittil vært ansvarlig for transport og starter nå som prosjektleder, sammen med prosjektleder Magnus Thoresen.

Våre nye medarbeidere



Rune Fossland
ansvarlig for transport
– kranbilsjåfør.



Vidar Øvereng -
betongarbeider



Willy Dypdahl -
betongarbeider



Jarl Erik Omli -
betongarbeider



Kjartan Grannes -
betongarbeider

Nye satsingsområder

Det siste året har vi satset på nye områder, fundamentering for kraftlinjer er en betydelig satsing for bedriften framover, forteller daglig leder Tomas Heglum. Vi er nå i gang med arbeid på en ny 420kv kraftlinje i Troms – Finnmark der Statnett er byggherre.

Vi har et tett samarbeid med Grunnpartner AS, som også er en viktig aktør i det store prosjektet som Statnett skal gjennomføre. Vårt nye satsingsområde har ført til at vi har utvidet staben vår med flere nye medarbeidere. Overhallafjøs har blitt lokomotivet i virksomheten vår, og vi har en klar målsetting om å videreutvikle dette konseptet sammen med våre dyktige samarbeidspartnere, Overhalla Betongbygg, Skogmo Tre og Overhalla Hus. Stor aktivitet har ført til at vi utvider staben vår med flere ansatte - Vi berømmer alle våre ansatte for at de viser vilje og evne til å takle omstilling og høyt aktivitetsnivå svært så bra.

Overhallafjøs

- Overhallafjøs har fått en solid posisjon i markedet, og etterspørselen er større en noen gang, sier Ketil Heglum, som representerer en av de fire bedriftene som sammen leverer Overhallafjøs. Vi har deltatt på Agrisjå, som ble arrangert på Stjørdal i august. Messa hadde over 30.000 besøkende og er ei av landets viktigste messer for landbruket. En viktig arena for oss når det gjelder å møte de som har planer om nye landbruksbygg.



Karl Morten Mathisen og Stein Heggset

Hva sier kundene om Overhallafjøs?

- Jeg er kjempefornøyd, og alt har gått på skinner, sier Stein Heggset som bygger nytt fjøs i Rindal. Og så trivelig folk, fortsetter han engasjert. Jeg kunne betalt 1 million ekstra for å ha Overhallafjøs som leverandør, sier han spøkefullt.

Heggset skryter stort av sine erfaringer med byggeprosessen i regi Overhallafjøs. – Planlegging av fjøsbygging er en stor og viktig prosess for en bonde, og sammen med landbruksrådgivere og bankforbindelser falt valget på Overhallafjøs som leverandør. De er svært seriøse aktører, og byggeprosessen oppleves som det er ett og samme firma. Det betyr mye at de fire bedriftene i Overhallafjøs kjenner hverandre så godt, og alt har veldig god framdrift, uten noe som helst problem.

- «Og så snakke dæm norsk, så æ forstår ailt dæm sei, og byggemøta'n går heilt problemfritt. Da får vi ordna oss litt sjokoladekak, og da gjennomgår n' Karl Morten og e det vi treng», forteller Heggset. «Aill i hop står på hardt og e så dyktige, og Isak, som e ute på veggen, ja han e så akrobatisk at hain må ha nå "apekatt-gener", humrer Heggset fornøyd.

BEDRIFTENE

Hus og hageservice

For ei av bedriftene i Skogmo Industripark er sommerferie et ukjent begrep. Å være anleggsgartner fungerer dårlig om vinteren med frost i bakken og en meter snø, så det betyr at alle jobber må gjøres i sommerhalvåret.

- Vi har hatt en stab på 6 personer i sommer, og hatt lange og travle dager, forteller daglig leder Bjørn Bjerkadal. Akkurat nå holder vi på med et spennende hageanlegg på en gård på Høylandet, og med noen lunde frie tøylar er dette et drømmeoppdrag, sånn faglig sett, for en gartner, smiler Bjerkadal.

Vi har hatt flere store og viktige anlegg for offentlige aktører, en av de største anleggene er den nye barnehagen på Skage, andre anlegg i Namdalen er sansehage ved Lierne helsetun, flerbrukshall i Røyrvik, helsetun i Namsskogan og etterarbeid i forbindelse med nytt vei- og avløpsanlegg i boligfelt i Kolvereid, forteller Bjerkadal.

- Offentlige aktører er desidert de største kundene, men vi ser også at private husbyggere velger å bruke betydelige penger på et flott uteanlegg. Det inngår som en del av det totale boligprosjektet, sier han.

- Vi samarbeider mye med Gløkken og GLBygg og har stor nytte av gode samarbeidspartnere, mener Bjerkadal.



Bjørn Berkadal

Lena Maskin avd Skogmo

Vår nye medarbeider:



Cathrine Fuglum

Cathrine Fuglum er vår nye medarbeider som begynte hos oss i vår. – Jeg jobber i butikken og med delelageret, er nokså fleksibel og jobber etter behov, forteller Cathrine. Det har blitt jevnt med jobbing helt fra starten av, sier hun. Tidligere har jeg jobbet som sykepleier i Overhalla kommune, men har også erfaring fra landbruket, i og med at jeg driver egen gård på Fuglem. Men må nok bruke litt tid før jeg er oppdatert på alle detaljer når det gjelder delelager, mener hun.

Tre skurtreskere ble levert på samme dag

Å levere varer for over 5 millioner på en dag er ikke dagligdags for selger Jonny Pedersen, som smiler bredt og er strålende fornøyd med salget. - I forkant hadde vi en kveld med kundene sammen med vår spesialist på treskere i Lena Maskin. En skurtresker er en stor investering og en lang prosess for kunden. God informasjon om produktet, opplæring og god oppfølging når det gjelder service er viktig, sier Pedersen. Claas har svært mye fokus på opplæring av sine ansatte, så service blir ivaretatt på beste måte. – De siste årene har det vært en merkbar utvikling på at flere leier tresking, og de som tilbyr leietresking kjøper større og mer effektive maskiner. En skurtresker er en langsiktig investering, mener han.

Lena Maskin avd Skogmo opplever økt etterspørsel på alle produkter, samt økt oppdragsmengde på verkstedet. Vi tar serviceoppdrag på alle merker, bekrefter butikksjef Stian Grande. Denne tida på året er ei travel tid når det gjelder landbruksmaskiner som er litt sesongbetont, men vi har også planer om stor aktivitet når det går mot vintersesong. Vi har et bredt produktspekter for alle sesonger, mener Grande.



Stian Grande og Cathrine Fuglum

BEDRIFTENE

Overhalla Hus

Våre nye lærlinger



Anton Engstrøm, 18 år, begynte som lærling hos oss 7. august.

- Jeg har startet lærlingetida på produksjonslinja her i fabrikk og skal være her ca en måned. Deretter blir det rullering på de 4 ulike avdelingene i fabrikk, forteller Anton, som syns det er en fin ordning med den type rullering som gir variert opplæring. Jeg har gått på Grong videregående skole og bor på Snåsa.



Sindre W Sagmo, 18 år, har vært lærling siden 1. juli.

- Jeg startet på produksjonslinja, og er nå på takstolavdelingen, forteller Sindre. Ordningen med rullering på flere avdelinger fungerer fint, og vi ruller ca hver måned. Etter 1 år i fabrikk, skal jeg være med ut på byggeplass på montering. Mens jeg gikk på skolen, var jeg her på utplassering, både enkelt dager og perioder på 2-3 uker, så jeg er kjent med bedriften fra før, sier Sindre. Jeg gikk på Grong videregående og bor i Grong.



Marius Klykken og Tor Erik Flasnes

Naboer ble arbeidskollegaer

Marius Klykken og Tor Erik Flasnes har begge startet som selgere og er i innkjøringsfasen. – Her blir vi svært godt tatt imot, og vi jobber tett sammen med resten av salgsteamet nå den første tiden, forteller Marius. Jeg har kommet til et spennende miljø og er veldig stolt av å ha et så aktivt næringsmiljø i min egen kommune. Dette er en bedrift som er rigget for å vokse, sier han.

Marius har tidligere jobbet som selger ved Bilsenteret Namsos. –Jeg har en del erfaring fra salg og tror mye kan videreføres i den nye jobben. – Men nå blir det en mer omfattende salgsprosess hvor jeg tar del i en stor beslutning hos kundene. Jeg kommer tett på folk i en viktig prosess, og dette trives jeg med, smiler Marius.

Tor Erik Flasnes begynte i den nye jobben 1. juli, og bekrefter også at de har kommet til et godt salgsteam hvor de jobber godt sammen og får veldig godt oppfølging i startfasen. – Her i miljøet er det mye kompetanse, både kunnskap og erfaring, og alle er dyktige til å dele med oss som er ny, sier Tor Erik. Vi selger et godt produkt, og da er det moro å være selger. Det er mange fordeler med å jobbe så tett sammen som vi gjør her i bedriften.

Tor Erik kommer fra selgerjobb hos Otto Moe, og liker å jobbe med salg og trives med å ha kontakt med nye folk. – For meg er det viktig med tillitsbygging, sier Tor Erik.

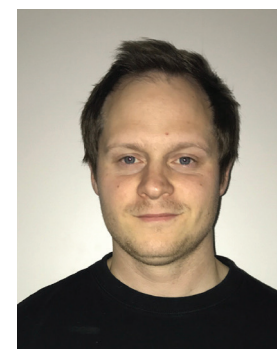
Marius og Tor Erik er naboer på Skage og har en travel hverdag som småbarnsforeldre.

Økende aktivitet i markedet

Etter et halvår med moderat aktivitet, ser det ut til at det blir økt aktivitet i høsthalvåret. Vi har inngått avtale med en ny forhandler Sør-Trøndelag; Skogbygg AS er vår nye forhandler i området Oppdal-Rennebu. Vi ser fram til et godt samarbeid.

ROH Computer

Nytt om våre medarbeidere



Sivert Ronald Amdal

Sivert Ronald Amdal

Begynte i jobb hos oss fra 1. september. Han er kjent i bedriften og har jobbet hos oss tidligere. Nå kommer han fra jobb ved Helse Midt-Norge, IT. Her hos oss vil arbeidsområdet hans bli 60 % av arbeidstida i Høylandet kommune, som fast IT-ressurs og resten fordeles på andre oppdrag.

Knut Magne, Urdshals

Lærling hos oss og har lærlingetid på 2,5 år.



Knut Magne, Urdshals

Charles Sørmealand

er fast ansatt fra 1. august. Han har nylig tatt fagbrev innen IKT. Arbeidsområdet er privatmarked bredbånd og telefoni-service.

Eskil Nordal

Har nå fått nytt arbeidsområde og jobber med service til legekontor, bedrifter og nettverk. Per Ivar er tilbake etter pappapermisjon og fortsetter som bredbånd-ansvarlig. Vi er nå totalt 7 ansatte.



Eskil Nordal Hammer



Fra venstre:
Charles
Sørmealand, Per
Ivar Grongstad
og Rune Amdal

BEDRIFTENE

Overhalla Betongbygg

Våre nye ansatte:

Montør
Arne Fasteraunet

Montør
Christoffer A Israelsen

Produksjon
Jo-Magne Rønning Elden

Konstruksjonssjef
Hans Bakken

Montør
Frode Edvardsen

Produksjon
Håvard Arve Furulund

Prosjektleder
Edvart Østby

Konstruktør landbruk
Kim-Andre Kappfjell

Messedeltakelse

Vi har deltatt på Aqua Nor som ble arrangert i Trondheim i august . Aqua Nor har siden 1979 vært viktig internasjonalt møtested for akvakulturnæringen, og er i dag verdens største messe for akvakultur-teknologi. Her presenteres alle nyheter av betydning for næringen, og her møter vi mange viktige utbyggere innen oppdrettsbransjen.



Anders Brøndbo og Kjell Bjarne Kjøglum

Fagbrev i betongfaget

Nå er 15 av våre ansatte er i gang med å ta fagbrev i betongfaget. Dette betyr mye for den enkelte og alle blir en viktig styrke for bedriften. Undervisningen foregår internt på bedriften på ettermiddag/kveldstid. De tar dette som en samlet gruppe og ruller inne i fabrikk i henhold til å få den praksisen de skal ha. Utdanningen begynner i oktober. I tillegg har vi 3 praksiskandidater som kun trenger eksamen. De fleste går opp til fagprøve sommeren og høsten 2018. Vi ønsker alle lykke til med utdanningen !

Lederutviklingskurs

Overhalla Betongbygg satser på kompetanse og er i full gang med lederutvikling for våre mellomledere i produksjon og ute på byggeplass. Noen av lederne hos Overhalla Hus og Overhalla Mekaniske er også med på kurset. Kurset har 20 plasser og er modulbasert med 9 dager fordelt på 4 samlinger. Kurset begynte i februar i år og avsluttes i oktober. Kursholder Vigdis Austerheim ble headhuntet til oppgaven og har til daglig base i Oslo. Vigdis har 15 års ledererfaring for norske og internasjonale selskaper. Hun er en engasjert, tydelig og inspirerende kursholder som brenner for kontinuerlig lederutvikling. Hun er Mentor, Coach og har ledet utallige workshops, lederkurs og ledersamlinger. Hun evner å komme med praktiske råd og innspill som ledere umiddelbart kan ta i bruk i egen jobb.



Smoltanlegg i Hamarøy

Overhalla Betongbygg leverer element til smoltanlegget på Hamarøy, og anlegget skal stå ferdig i 2018. Vi leverer 2200 element, og anlegget er på størrelse med to fotballbaner. Mye av transporten går på lekter nordover, og i september har Overhalla Transport jobbet døgnet rundt for å fylle lekteren så raskt som mulig, og monteringen fortsetter for fullt. Kontrakten med Nordlaks er på nærmere 140 millioner kroner.



BEDRIFTENE

Namdal Produsentlag

Bygging av nytt beiselager

Vi bygger et nytt, felles beiseanlegg for settepotet, og bygget skal være ferdig i november, sier daglig leder Øystein Nilsen.

Beising av settepotet har fram til nå foregått hos hver enkelt produsent. Beising er en form for dusj med plantevernmidler som skal forhindre sopppangrep. Vi erfarer at settepotetkundene etterspør ferdig beiset settepotet, og vi ønsker å følge opp denne utviklingen. Ved å ha et felles beiseanlegg gjør vi prosessen

mer effektiv for de lokale leverandørene her i Overhalla, og produsentene slipper å bygge anlegg på hver enkelt gård. På denne måten blir vi bedre på logistikk og samordning av lasting og transport. Produksjon av settepotet er stor i Overhalla, og Namdal produsentlag leverer ca forskjellige 30 sorter, sier Nilsen.

Settepoteten blir beiset rett før levering, og de første leveransene blir pakket og levert i januar. På den tida går de tidligste sortene til Reddal ved Grimstad. Deretter blir poteten lagt til groing hos kunden, og potetsettingen kan begynne i mars.

I løpet av en periode på fire måneder håndterer vi over 1000 ordrer og leverer ca 2000 tonn settepotet.

Etterspørsel etter ferdig beiset settepotet er omtrent på 1000 tonn pr i dag. Dette vil øke framover, mener Nilsen.

Det nye bygget blir på 800 kvadratmeter og vil ha en kapasitet til å beise ti tonn settepotet pr time. Anlegget har en kostnad på 6,5 millioner. Når vi tar i bruk bygget, er det strenge krav til rengjøringsrutiner. Denne typen beiseanlegg er det eneste i Trøndelag, så vidt jeg kjenner til, avslutter Øystein Nilsen.



Øystein Nilsen

Avlingsregistrering

Når vi møter daglig leder Øystein Nilsen, kommer han direkte fra gulrotåkeren, hvor han har vært med på avlingsregistrering i regi av Grøntprodusentenes samarbeidsråd. Denne type registrering blir gjennomført 1 gang pr år hos produsenter over hele landet. Det foregår ved at det tas graveprøver som igjen er grunnlag for beregninger av avlingsmengde pr mål, samt kvalitetsvurdering. Resultatene blir brukt som grunnlag for langsiktig planlegging når det gjelder levering og kvotereguleringer. 2017 er et normalår for gulrotavling i Overhalla.

GL-Bygg

Våre lærlinger

Vi har pr i dag 6 lærlinger som er i gang med sin fagutdanning, etter to år ved henholdsvis Olav Duun vg skole og Grong vg skole. De jobber på ulike byggeprosjekter, bl.a. Rørvik Helsesenter, Høylandet Auto Namsos, Omsorgssenter Namsskogan og Svømme- og idrettshall Rørvik.

Bendik S. Tetlie	Sitthiphon Butree	Per Kjetil Flasnes
Daniel R. Lian	Hassan Khan	Karl Martin Aslaksen

NY BEDRIFT

Cirkle K



Circel K på Svartvollen er nå ferdig ombygd i en mer moderne form, og det er store endringer på tilbudet til våre kunder. Vi er ny som medlem i Skogmo Industripark, og ser fram til et godt samarbeid.

Vi kan tilby:

- | | | |
|---|----------------------------|-----------------------|
| • Nye drivstoffpumper | • Nytt kjøkken og | • Gode sanitærforhold |
| • Bilvaskemaskin med moderne vasketeknikk | produksjonsutstyr for mat | |
| | • Sitteplasser inne og ute | |

Vi er en stab på seks blide personer som gjerne vil gi dere god service og en hyggelig opplevelse når dere kommer innom oss.

Vi ønsker å tilby flere gode samarbeidsløsninger med Skogmo Industripark, medlemsbedrifter og ansatte framover.

Vi jobber med å utvikle tilbud og kan pr i dag tilby:

30 % på bilvask til firmabiler og ansatte i bedriftene i SI.

TakeAway konsept, for bestilling av varm og kald mat, fra kl 0700-2200.

Nysmurte frokostpakker og baguetter hver dag.

Ny brosjyre kommer i september. Vi vil vurdere catering på noe av vårt produktspekter på mat, f eks servering til møter, overtidsgjøbing o.l. hvis blir stor etterspørsel.

SKOGMO  **INDUSTRI PARK**