

# //SVAFASnytt

Nummer 3 2011  
//www.svafas.no

Swagelok

Innhold // Økt kompetanse // Større marked med RHPS // OTD – et godt bransjetreff // Kundeportrettet: Eureka Pumps // Ansatteprofil

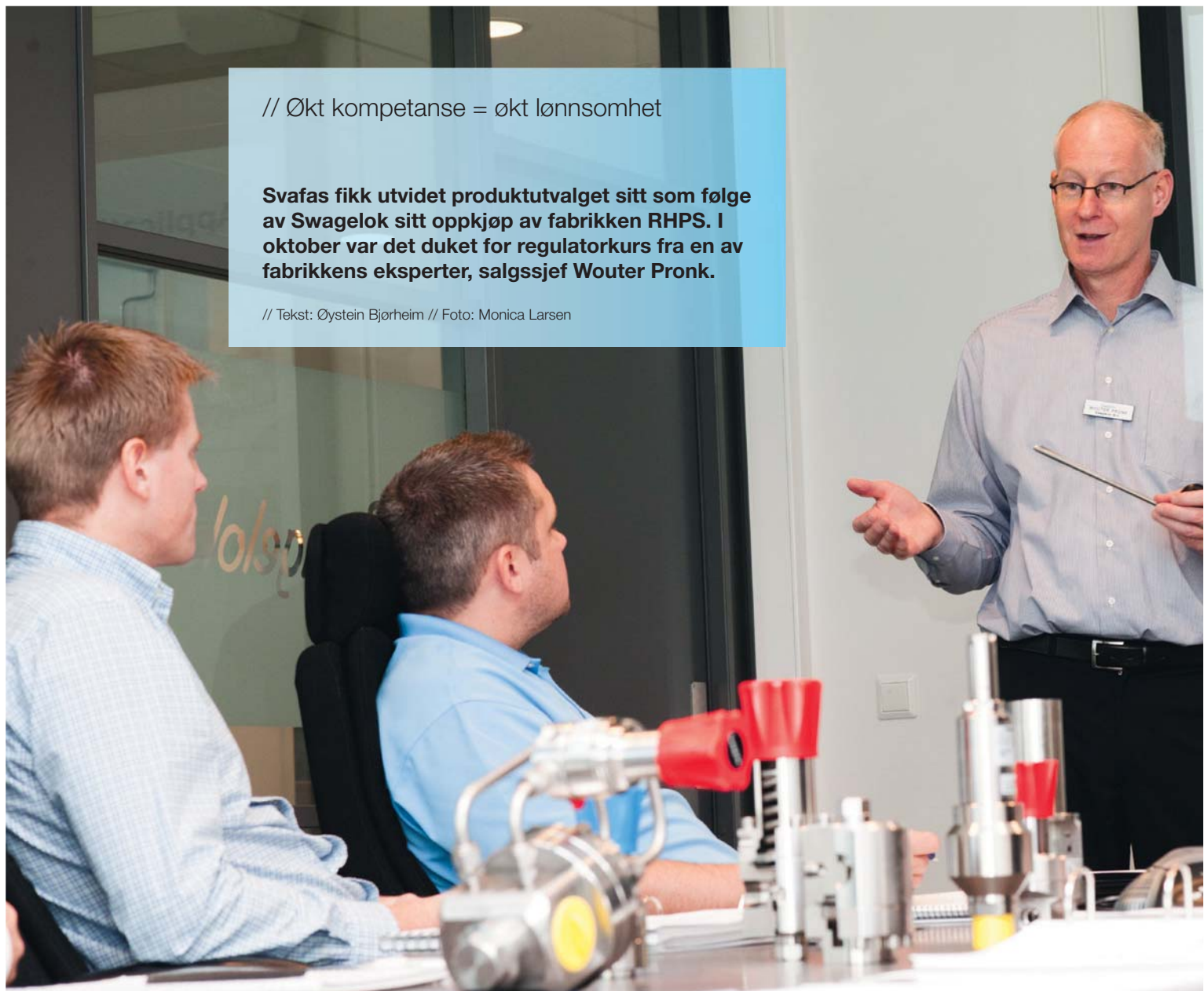
A photograph of two men at a trade show booth. The man on the left is wearing a dark suit and a lanyard. The man on the right is wearing a light blue Swagelok shirt and a lanyard, and is holding a Swagelok valve component. The background shows various Swagelok products on display.

OTD – et godt  
bransjetreff

// Økt kompetanse = økt lønnsomhet

**Svafas fikk utvidet produktutvalget sitt som følge av Swagelok sitt oppkjøp av fabrikken RHPS. I oktober var det duket for regulatorkurs fra en av fabrikkens eksperter, salgssjef Wouter Pronk.**

// Tekst: Øystein Bjørheim // Foto: Monica Larsen



# Til bords for økt kom

Opplæringen skjedde på trygg hjemmebane. RHPS serien sin salgssjef hadde tatt turen til Forus for å gjennomføre opplæring for selgere i Svafas.

- RHPS serien regulatorer er et forholdsvis nytt produkt for oss, så dette var helt utmerket. Pronk er svært dyktig, og tok det helt fra scratch. Det var interessant å lære mer om hvordan produktet er bygget opp og virker. Det er klart at mer kompetanse gjør oss som selgere enda tryggere, sier Geir Rege.

## STØRRE FORSTÅELSE

Også Kjetil Jakobsen er godt fornøyd med kurset.

- Det var et veldig bra kurs. Nå forstår vi enda bedre hva som skjer med regulatoren og hva som påvirker den. Vi har også fått mer kunnskap om applikasjoner der kundene har utfordringer, og vi kan bidra til å løse dem.

Teknisk sjef Trond Medhus sier at gjennomgangen gir større trygghet for de ansatte.

## TRYGGHET

- Skal vi selge noe, er det viktig å være god på det vi selger. Føler vi oss trygge, vil også kundene våre føle seg trygge. Med større kunnskap vil det bli enda lettere å promotere disse unike produktene ute i markedet, sier han og føyer til:

- Selgerne våre hadde kompetanse på regulatorer før kurset, men at en av fabrikkens egne eksperter kommer over for å kurse oss, er jo helt klart en styrke. Dette er en fagmann som har jobbet i 25 år med dette produktet.



# Større marked med RHPS serien

**- Regulatorene kompletterer regulatorsortimentet vårt og vi når nå en større del av markedet, sier teknisk sjef Trond Medhus.**

For Svafas er markedet nå alt fra rene gass-systemer og næringsmiddelindustri, til olje og gass samt generell industri. Å øke sortimentet er en del av Svafas sin markedsstrategi.

-Mange av våre kunder er tilfredse med at de nå kan få flere produkter fra en og samme leverandør, sier Medhus.

Med de nye produktene, har det vært

mye nytt å sette seg inn i for de ansatte i Svafas.

- Vi har nå regulatorer og reliefventiler med større kapasitet enn det vi har vært vant til å forholde oss til. Det er mye av de samme prinsippene, men med andre systemkrav og beregninger, forteller distriktssjef for salg Kjetil Jakobsen, som har ansvar for salgsdistrikt Vest og Nord.

- Vi fokuserer og bruker mye ressurser på å øke våre kunnskaper innen vårt segment. Det er dette kurset et eksempel på, sier han.

*F.v. Geir Rege, Kjetil Jakobsen, Wouter Pronk og ryggen til Rune Hommen*

## petanse

*Er det stor forskjell på disse regulatorene og Kenmac serien?*

- Forskjellen ligger i at vi har mest erfaringer med instrumentering, mens disse produktene retter seg mer mot prosessmarkedet. Nå lærer vi direkte fra kilden. Vi får økt forståelse både for markedet og regulatoren i seg selv.

Medhus mener at måten kurset ble gjennomført på en optimal måte.

-Når opplæringen skjer foran en liten gruppe som nå, gir det alburom til å

drøfte litt underveis og hjelpe hverandre til å forstå. Pronk er jo engelsktalende, så det at deltakerne får utvekslet noen strofer på norsk underveis skader jo heller ikke, medgir han.

*– Nå lærer vi direkte fra kilden. Vi får økt forståelse både for markedet og regulatoren i seg selv.*



*Hands on læring av produkter.*



Under årets OTD-messe fikk Stavanger være "vikar" for Bergen. Det gikk kjempebra, med nesten 20.000 besøkende. Det betyr en fordobling fra i fjor.

// Tekst: Øystein Bjørheim // Foto: Monica Larsen



De er vår største leverandør på denne type utstyr, og de er gode på leveringstider, pålitelige – og de har mye på lager, slår han fast.

**FRA BERGEN**

Også Arild Solstrand fra SSP dukker opp på Svafas sin stand. Han har tatt turen fra Bergen.

#### - ET BRA MØTESTED

- Dette er definitivt bra for oss, et godt møtested, sier han. Det er trivelig å treffe kunder og leverandører, og vi har knyttet mange gode kontakter.

Han mener OTD er et godt supplement til ONS.

- Dette arrangementet viser at det er mye som skjer på norsk sokkel. Mens ONS har et internasjonalt preg, har OTD desto enda flere norske aktører, sier han. I tillegg er det oversiktlig og ikke for stort. Når vi snakker med South i etterkant av messen kan han fortelle om en dobbelt omsetning.

- Alt ble som de lå an til. Vi fikk inn flere nye og store kontrakter, sier han.

På messen benytter South å legge inn noen godord om Svafas som leverandør.

- Vi har lang og god erfaring med Svafas.

- En fin messe, sier Solstrand. Han har jobbet i SSP siden oppstarten for fem år siden. Selskapet som har 10 ansatte driver med kundespesifikke pumpeenheter, styringspaneler og akkumulatorrack, og har hatt Svafas som leverandør fra starten.

#### - HYGGELIG

Vi haker også tak i Preben Jørgensen. Han jobber som prosjektleder i Astra North, som driver med konsulent- og bemanningstjenester.

- Det er alltid hyggelig å treffe Svafas-folk igjen, sier han. Jeg har ved flere anledninger brukt Swagelok-produkter i prosjekter jeg har vært involvert i. Det er uten tvil

førsteklasses produkter, og de er en god gjeng der ute på Forus. Alltid serviceinnstilte og tilstede for kundene, sier han.

#### - POSITIVT MED LEVERANDØRFOKUS

- Nå ble jo OTD større enn den pleier å være, men noe av det som har preget messen er nemlig at den er mer spisset og mer intim, og derfor både en kontrast og et godt supplement til ONS, sier salgssjef Espen Vatland i Svafas og utdyper:

- Det er færre utstillere, og det betyr at det er flere som stikker innom standen vår. I tillegg synes jeg at det er veldig positivt at arrangementet har leverandørfokus.

*Er det viktig å være her?*

- Vi synes det er viktig å være tilstede på OTD. Da tenker vi ikke bare i forhold til antall leads, selv om det også kommer konkrete leads i kjølvannet av dette. Vi treffer mye kjentfolk og relasjoner i en litt annen setting. Også det er verdifullt. Det er jo mye sosialt også som skjer i forbindelse med OTD, som mange setter pris på. Det er en viktig møteplass for bransjen, legger han til.

*Kommer dere til å være med neste år også?*

- Ja, vi har allerede bestilt.

Offshore Technology Days (OTD) ble dette året arrangert i Stavanger, fordi Aremum Messesenter i Bergen skulle rives. Messen arrangeres av Offshore Media Group, og har vært gjennomført i 10 år på rad.

#### **FAKTA OTD (OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS):**

- Offshore Technology Days er den største årlige oljemessen i Norge.
- Nesten 21.000 var innom messen i år, mot 10.500 i fjor. Til sammenligning var antallet besøkende på fjorårets ONS 47.000.
- 328 utstillere
- 40 events eller tekniske seminarer
- Deltakere fra 31 land
- Gratis inngang



Eiv. Preben Jørgensen, Astra North oppdaterer seg om produkter med hjelp av Rune Hommen, Svafas.



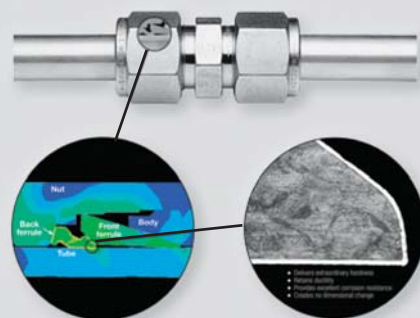
Eiv. Arild Solstrand, SSP diskuterer materialer med Kjetil Jakobsen, Svafas.

## Swagelok – kjent som et kvalitetsstempel

Det kvalitetsstempelet som i dag forbindes med merkenavnet Swagelok, er et resultat av selskapets høye fokus på kvalitet helt siden starten i 1947.

De som jobber med instrument koplinger forstår hvor viktig kvalitet er for å minimalisere faren for lekkasjer og utfordringer ved vibrasjon og korrosjon.

- Lekkasje / Vibration - Swagelok har patentert sin herdingsprosess (SAT12TM) og geometrien av den bakre klemringen. Sammen med det unike designet gir dette et robust grep på instrumentrøret og sikrer en god tetning, forbedret motstand mot vibrasjon og enda enklere montering.
- Korrosjon - For å påse at materialer som brukes i Swagelok produkter møter våre kunders krav om motstandsdyktighet mot korrosjon har Swagelok egne material spesifikasjoner som overgår industriens standarder. Eksempler på dette er at 316SS materialer spesialbestilles med et høyere krom (Cr), nikkel (Ni) innhold enn det som er kreves i ASTM / ASME standardene.



Ved å bruke Finite Element Analyse viser vi åpent om den kritiske teknologien i en Swagelok kopling. Dette viser den elastiske og plastiske komponent deformasjonen og hvor stress forekommer i rør og kobling ved montering.

#### **NORSOK OG OLF KRAV OM IKKE Å BLANDE ULIKE FABRIKAT**

Vi kan ikke si det for sterkt, bland aldri komponenter fra forskjellig fabrikat. Bruk gjerne våre eller andres produkter, men bland aldri komponenter fra forskjellige fabrikat. Designet hos forskjellige fabrikater kan se like ut fra utsiden, men der finnes forskjeller innvendig. Praksisen med å blande deler er ikke ønskelig, og kan føre til uønskede hendelser. Både NORSOK standard I-001 og OLF Retningslinje 120, er tydelige på dette punkt.

Uavhengige lekkasje undersøkelser på over 1500 installasjoner de siste 5 årene viser at Swagelok koblingen kommer best ut blant alle de ulike fabrikantene som benyttes.

Vi gjør alltid vårt ytterste for å overgå våre kunders forventninger, krav og behov. Markedet har respondert på dette, og vi tar derfor stadig nye markedsandeler.

// Kundeportrettet: Eureka Pumps

# Systemer bygget for å redde liv

**- Når vi leverer nødpusteluft-systemer som skal tåle opp mot 330 bar, er vi hundre prosent avhengig av topp kvalitet. Derfor bruker vi Swagelok i alle disse applikasjonene, sier Hein de Groot i Eureka Pumps.**

// Tekst: Øystein Bjørheim // Foto: Sven Helgesen

Eureka Pumps er datterselskap av Align, tidligere kjent som Bjørge. Som pumpe-leverandør har Eureka Pumps 30 års erfaring.

- Vi dekker alle applikasjoner innenfor olje og gass- industrien, men hovedproduktene er brannvannspumpe-pakker,

sjøvannsløftepumper, generatorsett og cargo lossystem-pumper, forklarer de Groot, som er senior design-ingeniør.

## **SERVISEENTER I STAVANGER**

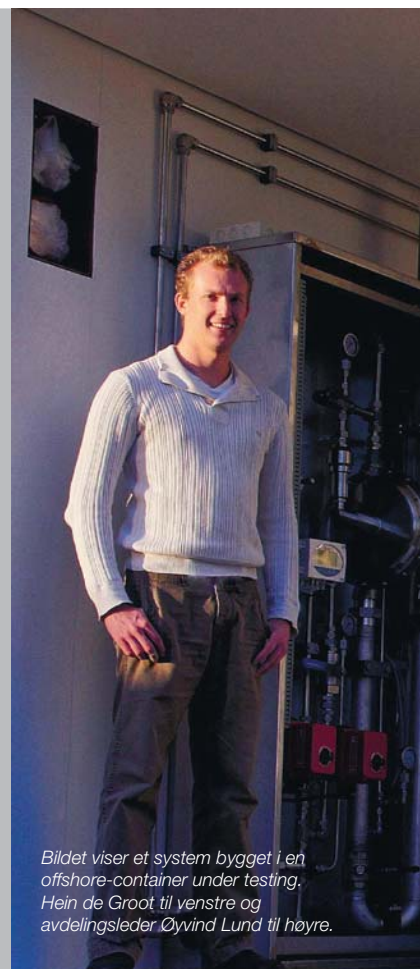
Eureka Pumps har rammeavtaler med de største aktørene i markedet. Hoved-

kvarteret er i Oslo, men både Stavanger og Kristiansund er beriket med egne serviceavdelinger. I tillegg finnes det en 4000 kvadratmeter stor fabrikasjonshall på Sørumsand. Selskapet har omlag 140 ansatte. Modifikasjonsavdelingen i Rygge består av ni medarbeidere. Det er her

---

*– Alle farlige prosesser i Nordsjøen og andre steder i verden burde ha et nød-opp-holdsrom med et Eureka EBS system, det kan redde mange liv og sikre nødoperasjoner ved farlige situasjoner.*

---



Bildet viser et system bygget i en offshore-container under testing. Hein de Groot til venstre og avdelingsleder Øyvind Lund til høyre.

nød-pusteluft systemene blir designet og produsert.

### EMERGENCY BREATHING SYSTEMS

- Vi produserer nød-pusteluftsystemer, også kjent som Emergency Breathing Systems, som skal tåle 330 bar. Det er et stort lufttrykk, og ikke lett å få fritt for lekkasjer. I den forbindelse har vi prøvd ut flere leverandører. I nevnte applikasjon har Swagelok vist seg som det beste alternativ. Produktene har høy kvalitet, de er lekkasjefrie og det er forsvinnende få problemer knyttet til dem, sier de Groot.

- I tillegg er vi også veldig godt fornøyd med Svafas som leverandør. De holder det de lover, leverer som de skal og er lett tilgjengelige. Vi har en god relasjon, legger han til.

### BYGGET FOR Å REDDE LIV

Alle Eureka EBS-systemer er bygget for å redde liv. Systemene er i bruk på lokasjoner hvor det er fare for giftige gassutblåsninger. Systemet garanterer at giftige gasser, slik som H<sub>2</sub>S ikke kan komme inn det området som skal beskyttes. Systemet kan også benyttes for beskyttelse av maskiner som ikke er

EX-sertifisert, ved å holde lett antennelige gasser borte.

- Vi har installert systemer i offshore containere, supplybåter, redningsfartøy og bygninger. Ved å bruke ren luft som er lagret i høytrykk luftflasker, kan vi garantere luftkvaliteten i nød-oppholdsrommene. Kjernen i systemet er reduksjon og doseringsenheten, som på en kontrollert måte slipper ut luft fra flaskene. Vi bruker spesielle kompressorer for å fylle flaskene, disse har en avansert filtreringssystem som garanterer at luftkvaliteten møter kravene våre, forteller de Groot.

### FREMDELES LITE KJENT

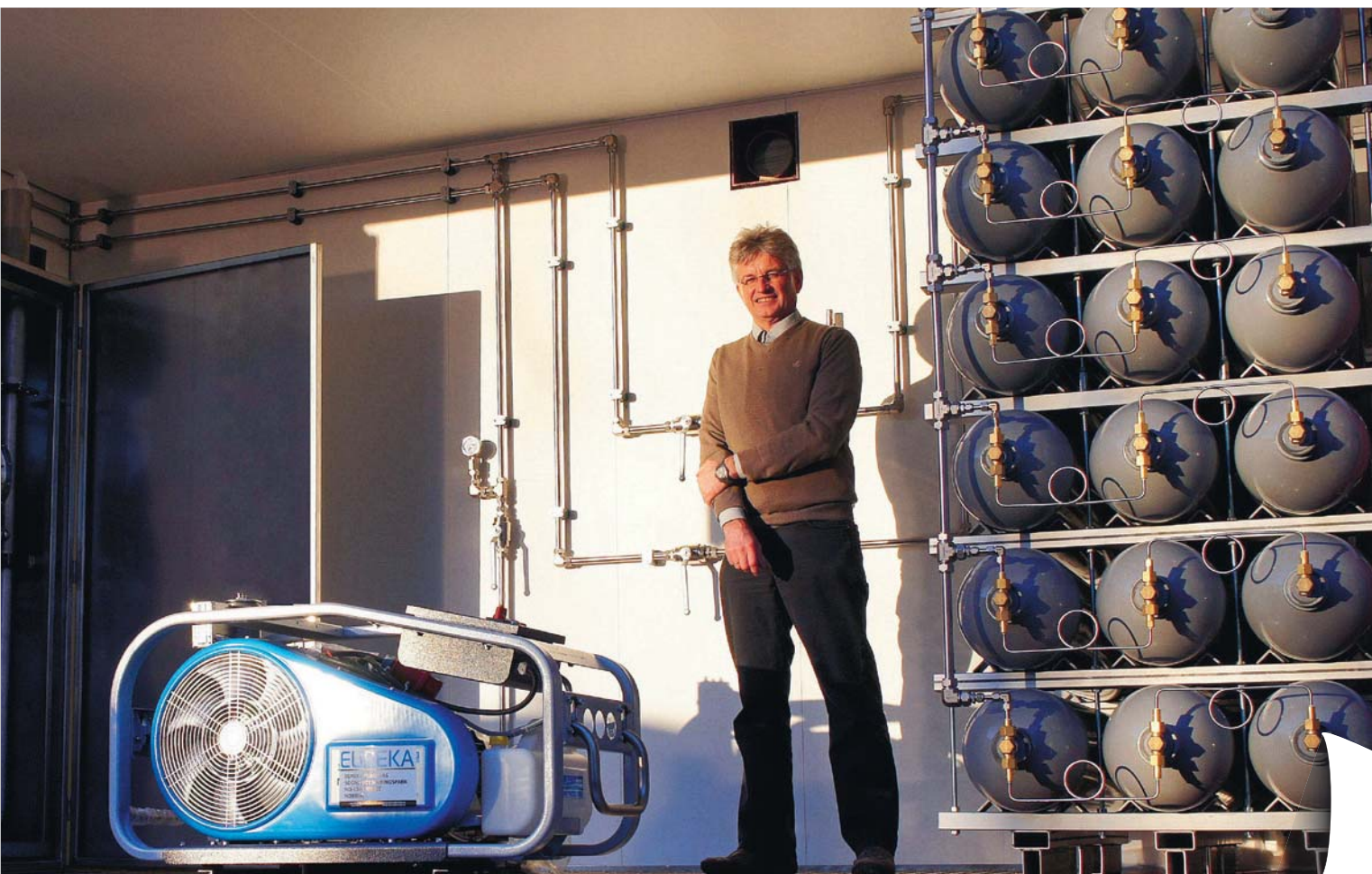
Det største systemet som Eureka Pumps har laget er for 500 personer. Det har vært i bruk flere ganger og reddet mange liv. Bildet viser et system bygget i en offshore-container fra Uniteam. Anleggene skal brukes i Kasakhstan og sikrer ren og trygg pusteluft til 50 personer per anlegg.

- Disse systemer er dessverre fremdeles lite kjent i sikkerhetsbransjen, men vi har mange kunder i Kina og rundt det

Kaspiske havet. Alle farlige prosesser i Nordsjøen og andre steder i verden burde ha et nød-oppholdsrom med et Eureka EBS system, det kan redde mange liv og sikre nødoperasjoner ved farlige situasjoner, avslutter de Groot.

### FAKTA EUREKA PUMPS:

- Eureka Pumps AS.  
Del av Align AS
- 140 ansatte
- Avdelinger:  
Oslo, Stavanger, Kristiansund, Sørumsand, Rygge og Houston.
- Omsetning:  
293 MNOK i 2010
- Kjernevirksomhet:  
Pumpesystemer for olje- og gassindustrien



## // Ansattprofilen

**HVEM:** Arild Nilsen, 41 år.  
**SIVILSTATUS:** Samboer, to barn på 14 og 17 år (jente og gutt).  
**HVA:** Leder Custom Solutions  
**FARTSTID:** Siden 2007  
**FRITID:** Da liker jeg best å være sammen med familien.  
**SER PÅ TV:** Sport  
**HØRER PÅ:** 70- og 80-talls rock  
**LESER:** Rogalands Avis og Stavanger Aftenblad å di ...

Da Arild Nilsen begynte i Svafas for fire år siden skulle han pløye ny mark med Custom Solutions. Det har han gjort, og det gjør han fremdeles.

# Mr. Custom Solutions

// Tekst: Øystein Bjørheim // Foto: Monica Larsen

Det har vært et utfordrende arbeid, men hvis kundene er fornøyde så er det verdt det. Custom Solutions-satsingen har vært vellykket, og Svafas har gradvis jobbet seg inn i markedet med løsningen.

- Vi har hatt en jevn og god vekst og stadig flere ser hva vi er i stand til å levere. I løpet av denne fireårsperioden opplever vi at vi er godt posisjonert, sier Arild.

*Hva setter du mest pris på med jobben i Svafas?*

- Det jeg liker best med denne jobben er å få være med å skape og bygge noe, og bidra til å løse utfordringer for kundene våre. At vi nå ser gode resultater av Custom Solutions er også veldig givende. I tillegg synes jeg det er flott å jobbe med produkter med så høy kvalitet.

*Hvordan er det å jobbe i Svafas?*

- Det er helt topp, med trivelige og flinke folk. Vi har det travelt og ukene går fort unna.

*Hva gjør du?*

Jeg bygger det som kundene ønsker å få bygget og er involvert i hele prosessen fra forespørsel til planlegging, design og ferdigstilt produkt.

*Hva er status for Custom Solutions?*

- Vi har nylig ansatt en til i avdelingen, og det er bra. Ellers er det jo travelt, men vi har en flott utvikling.

*Hvordan vil du beskrive deg selv med fem superlativer?*

- Arbeidsom, fleksibel, løsningsorientert og kreativ. Det var fire, men holder det? Ja.

*Hva gjør du i fritiden?*

- Når jeg har fri er jeg sammen med familien og hunden. Noen spesielle hobbyer har jeg ikke.

### FAKTA CUSTOM SOLUTIONS:

Gjennom Custom Solution sammenstiller Svafas produkter etter kundens krav og spesifikasjoner. Det innebærer blant annet forslag til design og bygging av enheter, og sammenstillinger av ventiler og fittings etter kundens ønsker.

**Vi ønsker alle våre kunder  
og samarbeidspartnere  
en riktig god jul  
og et godt nyttår!**