

Går krisen midt i mot med nyetablering

Det finnes ikke noe som heter umulig, det umulige tar bare litt lenger tid. Men denne innstillingen ruster Hydex seg til å møte fremtidens utfordringer. I samme slengen starter de opp et nytt selskap.

AV: KARI LARSEN-AAS - KARI@INGENIORNYTT.NO

Mens mange bedrifter møter i 2009 på gyngende grunn, er stemningen strålende hos Hydex. - Du må ikke skrive at det går rett til himmel altså, sier Steinar Haugnes, gründer og daglig leder i Hydex-gruppen med ettertrykk, når IN stikker innom for en fremtidsprat. - Ingen sitter med fasiten på hva som skjer fremover. Det vi derimot vet er at det går veldig bra for Hydex og at vi går 2009 i møte med sterk optimisme, legger han til.

Solid ordreservert

Og optimist har Steinar all verdens grunn til å være. Hydex,

leverandør av hydrauliske systemer og komponenter, hadde i 2008 en samlet omsetning på 135 millioner kroner sammenlignet med 38 millioner for bare fire år siden. Med seg inn i 2009 har bedriften en ordreservert på rundt på 50 millioner. - Selskapets omsetning har vokst oppløftende fra år til år, forteller han.

Blir totalleverandør

Det er ikke bare ordreservene som gir grunn til optimisme. 1. januar opprettet gruppen et nytt selskap - Instrumentatic - som skal forhandle måleinstrumenter for hydrau-

Fra venstre Hydex-firkjøveret Frank Skogli, Stein Ove Haugnes, Terje Ulvik og Steinar Haugnes, foran et avansert hydraulisk anlegg som selskapet leverer til Hydro Aluminium og Qatar Petroleum til aluminiumsprosjektet Quatalum. Det er Terje Ulvik som leder prosjektutviklingen Anlegget bygges i produksjonslokaler på Skedsmokorset i Oslo. Etter Qatar-leveransen starter Hydex arbeidet med det største aggregatet de noensinne har bygget.



dra til at kundene vil se på Instrumatic som en kompetansebedrift det er naturlig å gå til for kvalitetsprodukter, forklarer Stein Ove.

Orden, oversikt og kompetanse

Hydex-ledelsen har mange riktige grep for å befinne seg i den gode posisjonen de gjør i dag. Grep som også nå i finansturbulensen med sikkerhet vil vise seg verdt innsatsen. - Vi har satt mye inn på en effektiv organisasjonsutvikling hvor stikkord som orden, oversikt og kompetanse veier tungt. Vi sørger for de vi ansetter har viktige egenskaper i bunnen, som samarbeidsegenskaper og god struktursans. Det er svært sjelden at folk slutter i Hydex, og det tror Steinar kommer av at de føler seg godt ivaretatt. - Det er ikke bare gratis bananer som gjør at folk blir hos oss, ler han. Vi prøver å la folk få ansvar og handlingsfrihet slik at de blir stimulerende og gøy å være Hydex-ansatt. Vi oppfordrer stadig de ansatte til å komme med forbedringsforslag til struktur og arbeidsflyt - og de blir lyttet til. Dermed blir de arkitekter for sin egen optimaliserte arbeidsdag. Så er det ledelsens oppgave å sette ressursene inn for å få til gunstige endringer. Folk får ikke konsentrert seg om sine definerte kjerneoppgaver dersom de må forholde seg til masse annet samtidig. Derfor er målet at alle skal drive med det de er best på, samtidig som et nært samarbeid er ivaretatt mellom ulike avdelinger. Vi har effektivisert oss veldig godt slik at vi klarer å få gjennomført mer med samme antall mennesker, forteller en engasjert og ikke rent lite stolt gründer.

ten juleanekdote. - En bedrift på Sunndalsøra hadde et problem på lille juleaften for noen år siden. Stein Ove og jeg kjøre bort, løste det, kjørte hjem og rakk akkurat juleribba. Belønningen ble store ordre fra denne og flere andre bedrifter på Sunndalsøra i ettertid. Så det var vel verdt turen!

Tilbake til oppskriften: Vi skal levere kompromissløs kvalitet, sier Steinar. Vi vektlegger først og fremst HMS, funksjonalitet, driftssikkerhet, servicevennlighet og lang levetid på anlegget. Slikt går aldri av moten vet du. Hvis vi ikke har en komponent som en kunde etterspør sier vi aldri - den har vi ikke, men - vi skal se om vi kan få laget det for deg. Det finnes ikke noe som heter umulig, det umulige tar bare litt lenger tid, smiler han.

Mer markedsføring

Tidligere har ikke Hydex vært særlig markedsføringsorienterte. Nå blir satsingen på markedsføring sterkere, understreker Steinar. - Vi ser at vi har uutnyttede muligheter som vi nå skal bli flinkere til å bruke. I disse tider gjelder det å gjøre tingene på en smartere måte. Men ingenting får gå på bekostning av det som har gått bra lenge. Vi tar vare på det som allerede ligger i bunnen av struktur og systematikk som fungerer og utvikle der vi kan. Uansett hva du gjør her i livet er det en ting som er sikkert. Det du legger opp til skjer. Henge med hodet og si at nå raser alt - det kan du bare ikke gjøre!

Mye ligger i innstillingen. Og hos Hydex er den rette sådan oppløftende til stede.

Les mer: www.hydex.no

FAKTA

•• Hydex er en gruppe med fire firmaer som alle jobber med salg av utstyr og systemer innen hydraulikk. Forretningsområdet er komponent salg, konstruksjon og produksjon av elektro/hydrauliske anlegg, kurs og konsulentvirksomhet.

- Systemhydraulikk AS leverer komplette hydrauliske anlegg til industri og offshorevirksomhet. Bedriftens styrke er å gi kundetilpassede løsninger. Vi markedsfører et bredt produktsortiment fra de fremste leverandører i Europa. Sammen med våre partnere i Hydexgruppen er vi en totalleverandør innen hydraulikk.

- Sylindertechnik AS leverer standard og skreddersydde sylindere for dine anlegg, samt en rekke andre tjenester innen hydraulikk. Vi kan utføre reparasjoner på kort varsel. Vi har også et bredt utvalg av høytrykksverktøy og luftverktøy.

- Hydraulikkteknikk leverer hydrauliske komponenter for de fleste oppgaver. Vi har et bredt sortiment av kvalitetsprodukter som innbefatter ventiler, motorer, pumper, aggregater med mer. Våre leverandører befinner seg i Italia, Finland og USA.

Hydraulikkteknikk ble etablert 1. januar 2004, og deler lokaler med resten av Hydex-gruppen, hvor vi nyter godt av den samlede kunnskapen, verkstedet og lageret som vi har i Hydexgruppen.

- Instrumatic skal forhandle instrumentene som blant annet måler nivå, volumstrøm, forurensing, posisjon og varme i væsker og gasser. Selskapet skal også forhandle prosess- og oljefiltre.

liske systemer til hydrauliske anlegg på land og til havs.

- Med det nye selskapet blir Hydrex totalleverandør av hydraulikk-løsninger og -produkter, sier Stein Ove Haugnes, sønn av Steinar.

Instrumatic går inn i markedet med en allerede etablert markedsposisjon fra tidligere salg i regi av de tre andre selskapene i Hydrexgruppen (Systemhydraulikk, Sylinderteknikk og Hydraulikkteknikk). Dette salget utgjør i dag rundt seks millioner kroner årlig. I tillegg skal selskapet vinne markedsandeler fra etablerte konkurrenter. Ved å skille ut et eget selskap mot dette markedet ser vi for oss en dobling av omsetningen i løpet av de neste tre årene. Så du kan godt si at ambisjonene er aggressive, smiler Stein Ove. - Litt fleipete sier jeg at nå skal vi gi gass i underbakke, skyter Haugnes senior inn.

- Hvorfor starter dere opp et nytt selskap akkurat nå?

- Vi vil satse sterkere og tydeligere på salg av måleinstrumenter for hydrauliske anlegg og installasjoner. Med Instrumatic får vi en bedrift som konsentrerer seg om kun disse produktene. Vi tror det vil bi-
