

Referat medlemsmøte

Dato: 24.9.18
Antall medlemmer møtt: 19
Gjester:
Neste møte: 1.10.18 Åpent møte, Maritim

I. Info

22. oktober blir det sosial sammenkomst, m/ledsagere, på Bryggerhuset i Kvinesdal: på menyen står «Mat & Kultur». Kr 375,00 pr/pers. Påmelding v/Geir M. Omtveit.

II. Tema/program

Bedriftsbesøk

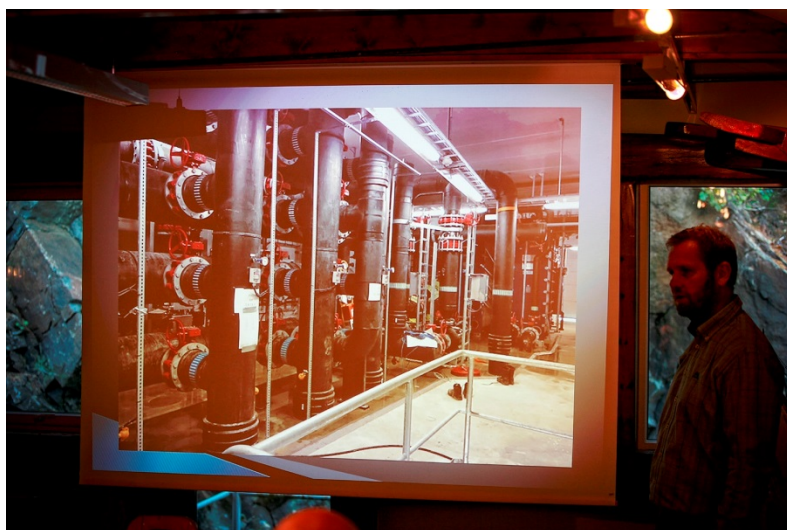
IPC AS (*Industry Pipe*



Svegeskogen v/ daglig leder Jan Rune Åsly.

Contractors) ble etablert i januar 2011. Bedriften har siden oppstart hatt en fin og jevn vekst. I dag sysselsetter firmaet ca. 40 årsverk av forskjellige nasjonaliteter. Omsetningen var i 2017 på 56 mill., og håpet for 2018 er å nå 60 mill., sier Åsly med et smil.

«Visjonen er å være kundens førstevalg som komplett leverandør/montør av industri-rør til industrien».



Firmaet har egen plastrørvdeling som produserer delet (PE) i plast opp til 800mm i diameter, 6-8 cm tykkelse i godset. Kun enkelte smådeler kjøpes, da fra andre norske firmaer.

På IPCs «trappestein» ligger bokstavelig talt rør med diameter på hele 2 200mm (2,2m) – det er neste ut

IPCs satsingsområder:

- Alt innen stål/syrefaste og rustfrie materialer
- Sveising av alle typer plastrør som PE, PP
- Produksjon av rørdeler PE og PP
- Produkter i PE – tanker – kar – foringsautomater
- Laminering/liming av glassfiberarmerte materialer. Kundene er



fisketeller

Kundene er fiske- og oppdrettsanlegg (Stolt Seafram, Norsk oppdrettservice), Offshore, Smelteverk (Eramet), Bergverk (Titania), Underentreprenører (AF, Veidekke) og kommuner. Bedriften har også levert kompetanse til utlandet ved at ansatte har vært på serviceoppdrag.

En stor milepæl for IPC, var når de fikk «halt i land» kontrakten med Nordens største stamfiskanlegg i Bodø. I løpet av to år har firmaet hatt hele 50 000 arbeidstimer der.

Når det gjelder konkurrerende bedrifter, så finnes det mellom 15-20 lignende bedrifter i Norge, men bare 5-6 dem er «reelle», dvs. av samme størrelse som IPC.

Ellers så har firmaet vært heldig ved at kunder har kommet med «behov», IPC har utviklet, ofte «skreddersydd» nye produkt, og med den da unike muligheten at produktene kan selges **også** til andre kunder. Eksempel på dette er vaksineringsbord for fisk eller falsk tareskog for rognkjeksene (laksen svømmer inn i «taren», som er strimlet svarte søppelsekker hengt i en PE rør-ring, og klør av seg lusen som da rognkjeksene spiser).

Åsly konkluderer med at en av faktorene for at de har lykket så godt i bransjen, er å være i forkant. I tillegg må man ha lokal forankring og så må man bruke nærområdet for å skape vekst.



Besøket ble avsluttet med en meget interessant omvisning i produksjonslokalene.