

Møte 11 Rotary 2024/2025 17.10.2024

Antall oppmøtte: 29

Foredrag: Bedriftsbesøk AMV i Svegeskogen

Presentert av Peder Anderssen.

Generell presentasjon om AMV.

Familiedrevet bedrift 5.generasjon etablert i 1860. Involvert i utstyr til å lage, bygge eller grave bl.a. tunell, anlegg og gruver.

Har fore konkurrenter i segmentet.

Utvider industriområdet med 90 000 kvadratmeter. Var tidligere involvert sterkt i olje og gass med 30 % av virksomheten, i motsetning til i dag hvor dette utgjør ca 1%.

I hele AMV gruppen er det ca 350 ansatte.

Målsetning om å ha alle nødvendige disipliner i hus, slik at de ikke trenger å hente kompetanse fra utsiden. Ønsker å være uavhengig av ekstern/tredjepart kompetanse. Har da til tider kjøpt opp eksterne bedrifter.

Prøver å drive utvikling av sine produkter sammen med kundene for å holde seg frempå i utviklingen.

Hovedselskapene er i Norge, Sverige og noe i Kina.

Grunnen til at de har eget konsulentselskap er fordi at de skal kunne tilby mest mulig, rette tjenester og produkter til kunde.

Har eierandel i en del selskaper også: effera As, BeverControl. Hausvik Energy, Anero, ERV Lyngdal, CH4 engineering AS og Yard AS.

Bruker tid og ressurser til å undersøke mulige framtidige industrier.

AMV har også eiendomsinvesteringer. Skal bl.a. legge til rette for biogassanlegg.

Omorganiserer bedrifter bl.a slik at bedrifter med underskudd er sammen med lønnsomme bedrifter, slik at tapet kan føres som trekk på skatten.

Bl.a kjøpt opp gammel fabrikk som produserte plastposer og dannet med dette Containertech AS.

Kjøpt inn Tunnelservice sine gamle bygg (nå Terox) og skal inn i et av Tunnelservice sine gamle bygg med Containertech.

AMV Equipment AB- Sunne Värmland – Serieproduksjon.

Kina CRCH. Bygger for AMV og har store produksjonsmuskler.

Strategi produkt

-Stort utvalg, spesialiserte produkter, forholdsvis små volumer per produkt. Om kundene trenger store mengder sørger de for å skaffe standard- og masseproduserte produkter andre steder til kunde.'

Scandinavian Infra er AMV sitt eget konsulentselskap. Har bl.a egenutviklet program innen tilpasningsdyktig geologi design (geology adaptive design).

Med på\ planlegging i program for lagring av atomavfall i Sverige, forsyner dem også med mye utstyr.

Containertech har et stort fokus på vannrensing av vann fra industri og gruvedrift. Jobber også med nødaggregat for datasentre.

Investerer i produksjon og utføring av vannrensing for båter og skip.

Laget polymer (gummiaktig kjemikalie) som lett kan binde seg til urenheter i vann, som så felles ut som slam.

Fokuserer på energieffektivisering mtp batterier.

Tilbyr utleie utstyr for kunder som bare har «kortvarige» prosjekter. Tilbyr utstyr drevet med diesel kan ombygges til å batteridrift.

Overhaler gravemaskiner og tunnelgravere etter ca 5 år, da gjerne også fra diesel til elektrisk.

30-40% av produktporteføljen til elektrisk.

Lager rigger ofte strømdrevne. Tunnelmaskiner fra før som regel strømdrevet da lettere å bruke batteridrevne maskiner.

Overflatedriller noe av det eneste de ikke bygger selv, importerer fra Finland. Har tre varianter.

Jobber m/digitale tjenester. Fokus vedlikehold, oppetid maskiner, energieffektivitet. F.eks trådløst nett i tunneller under arbeid sikre samband. Sporing mannskap og overvåking digitalt av utstyr.

Satser innen digitalisering med Big Data hvor man henter in store mengder data og informasjon for så å finne mønstre i bruk og forbruk.

Til å bl.a kunne dokumentere hvor stor andel arbeid gjort med fossilt vs elektrisk maskineri.

Tilrettelegning daglig vedlikehold m startspærre som krever at daglig vedlikehold er gjort og sjekket inn før arbeidsmaskin kan startes for dagen.

Satser på å kunne lage mer små-tunneller for å kunne unngå å lage så mye grøfter i fremtiden for rør og/eller elektrisk arbeid.

-Satser på å jobbe med de horisontale markedet med lite eller ingen opp- eller nedgåing for småtunnellene.

Spesialprosjekter fra skreddersøm for kunder tidligere 90% til ca 90% standardiserte produkter som kan lettere tilpasses.

Jobber med kunder som leverandør for kunde, og hvis kunder da for prosjekt så får også AMV prosjektet og motsatt.

Mindre enn 10% av ansatte i Flekkefjord er lærlinger, snittalder ansatte under 40 år.

Flere i etableringsfasen, men få billige førstegangsligheter

Fokus promotere Lister-regionen hvordan få inn folk hit utefra.

-Mer åpne for fjernarbeid.

-Jobber med relasjon med yrkesskole, fagskole, universitet og offentlig støtteapparat.

-Inkluderende arbeid med bl.a NAV.

Ønsker å bygge opp bedrifter, ikke ned.

Vil ha like konkurransevilkår med utenlandske aktører som ikke skatter her i Norge.

-Norske bedrifter og privat eierskap kveles.

Industri hardere skattet enn eiendom.