

HØST  
2021

# FURNES Nytt

New technology – Just use it!

**FURNES**<sup>®</sup>  
FURNES JERNSTØPERI AS

# FURNES

## FURNES Nytt utgis av:

Furnes Jernstøperi AS  
Uthusvegen 8, 2335 Stange

E-post: [post@furnes-as.no](mailto:post@furnes-as.no)

[www.furnes-as.no](http://www.furnes-as.no)

## Ansvarlig redaktør:

Ole A. Holstad Vestby  
[oav@furnes-as.no](mailto:oav@furnes-as.no)

Layout: Krible design

Furnes Jernstøperi AS ble grunnlagt i 1958 og ligger i Stange Kommune, ca. 1 time nord for Oslo. Støperiet har over 100 ansatte og er kommunens største private arbeidsgiver. Med lange støperitradisjoner fremstiller vi i dag jernstøpegods under varemerket FURNES®, og vår spesialitet er gategods produsert i seigjern.

Konsernet er en av Nordens største og mest moderne gategodsprodusenter, med ca. 50% eksport og jobber mot alle de nordiske markedene.

Furnes Jernstøperi AS, sammen med sine datterselskaper, er i dag en del av danske AVK Group. AVK Group omsetter for ca 7,8 mrd NOK og har +4400 dedikerte medarbeidere fordelt på over 100 selskaper over hele verden. Konsernets visjon er Absolutt Kvalitet, og ligger som grunnlag på alle nivåer i våre virksomheter. Furnes Jernstøperi AS er drevet av nyskapning og innovasjon med en aktiv utviklingsavdeling, noe som har resultert i flere patenterte produktløsninger. Vi vil påstå at Furnes Jernstøperi AS har vært med på å utvikle standarden på flere områder innen gategods i Norden.



## Innhold

Daglig leder har ordet	3
Vi tar miljø på alvor	4
Vi gir full gass	6
LEAN – kontinuerlige forbedringer	8
Nytt banesystem er på plass	10
«Pike legger i ovnen»	12
Skreddersøm i praksis	15
Furnes på Ørlandet	16
Velkommen til oss	18
I forkant av ekstremværet	19
Nye lokaler på Randers	20
Furnes på messe i Finland	24

# Produksjonen går for fullt!

Ordrebøkene ser lovende ut fremover og det er mange glade ansikter å se rundt omkring. Vi er med andre ord klare for tiden som kommer med økende aktivitet igjen, mer informasjon gis i dette FURNES Nytt via våre markedsansvarlige i hvert land.

## Ny ansatt på laget

Vi er i stadig utvikling, og leter hele tiden etter områder vi kan forbedre oss på. For å ytterligere profesjonalisere innkjøpsstrukturen vår, har vi ansatt en egen innkjøper i nyopprettet stilling: Richard Pedersen. Richard skal sørge for at vi kan få synergier på innkjøp der det er mulig, og vil jobbe for at vi kan få enda bedre betingelser samt tettere oppfølging av våre leverandører. Dette vil igjen komme kundene våre til gode. Richard er, med sin brede kompetanse, attraktiv på arbeidsmarkedet, og vi er derfor stolte og glade for at han valgte å bli med på laget vårt. Du kan lese mer om Richard i denne utgaven av FURNES Nytt.

## Utfordringer

Under pandemien har vi dessverre sett en tydelig økning i råvarekostnader. Spesielt på strøm, pakninger og skrapjern har prisene økt med så mye som 30-55 %, hvilket nødvendigvis påvirker bedriften økonomisk. Dette er kostnader vi må bli flinkere til å videreføre i form av dokumenterte prisjusteringer, og slik sett unngå å bli sittende med alle økningene i råvarekostnader selv.

## Nye investeringer

På fabrikken har vi gjort ytterligere investeringer, og vårt siste tilskudd er et nytt banesystem som effektiviserer flyten i produksjonen ytterligere. Det forteller Trond mer om lengre ned i FURNES Nytt.

## Utviklingsprosjekter

Våre tre produktutviklingsingeniører jobber stadig med nye produkter. Fokuset

nå er videreutvikling av Premium sortimentet vårt, konsoller, samt overvannshåndtering. Ole Kristian vil også fortelle om ett spennende kunstprosjekt vi har fått være med på.

## Gode utsikter

I Norge har vi et stabilt marked med god ordreinngang generelt sett. De store veiprojektene er riktignok utsatt, og vi håper selvsagt på fortgang i disse prosessene etter hvert. Samtidig må vi anerkjenne at vi har gode framtidsutsikter også utenom veiprojektene.

## Valg, miljøkriterier og krav.

I lys av valget i høst hadde vi ved flere anledninger besøk av lokale stortingsrepresentanter. Mitt mantra ovenfor disse har vært at de, som offentlig innkjøper og påvirker, må stille høyere miljøkrav til leverandører fremover. Vi vil ikke komme i havn med et nasjonalt miljøfokus før stat og kommuner selv krever at tilbydere av ulike varer og tjenester kan fremvise egne produktdeklarasjoner som viser sine miljøavtrykk. Alle offentlige innkjøpere må stille miljøkrav i langt høyere grad. I Danmark har de for eksempel kommet mye lengre enn oss hva gjelder vektlegging av EPD (som du kan lese mer om nedenfor via Ole Anders), og der kan EPD telle så mye som 30 % av det totale tilbudet. Vi skal gjøre vår del for at EPD kan vektlegges i like stor grad her hjemme i Norge som det gjøres hos våre naboland.

*God lesing!*





# VI TAR MILJØ PÅ ALVOR!

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

EPD blir en stadig viktigere del av verdikjeden, men hva betyr det i praksis?



Ole Anders Holstad Vestby som blant annet er marketingansvarlig, har fulgt arbeidet med EPD svært tett. EPD, som vi har hatt stort fokus på det siste året, utgjør en svært viktig del av det vi jobber med på overordnet nivå.

## Hva er egentlig EPD?

EPD er en produktdeklarasjon som sier noe om produktets miljømessige avtrykk, en «miljødokumentasjon». EPD baseres på et produkts livssyklus og EPD'ene vi har utviklet på gategods er etter internasjonale standarder. Det betyr at alle produsenter benytter seg av samme verifiserte standard uavhengig av produksjonsland. Dermed kan alle produsenter sammenlignes basert på samme miljøgrunnlag. Med EPD vil derfor produksjonens miljøavtrykk bli svært transparent.

Vi har utviklet to ulike EPD'er på gategods så langt, og disse må oppdateres og revideres på sikt for å kunne sikre at produktene er 100 % sammenlignbare. For å oppnå en stadig mer miljøvennlig produksjon og drift, er vi avhengige av at hele bransjen drar sammen. Frem til nå har det manglet en standard for hvordan man kan måle et produkts avtrykk, og dermed har man ikke kunnet sammenligne det ene produktet mot det andre med tanke på miljømessige konsekvenser.

## Furnes i forsetet

Vi er veldig stolte over at vi selv har satt oss i forsetet over å utvikle en produktstandard innen gategods som hele bransjen kan benytte seg av! Furnes er pioner på dette området og de første til å ta i bruk dette for hele markedet. Jobben som er gjort frem til nå har vært veldig god, men nå kommer kanskje den største utfordringen: Vi må få hele

bransjen til å ta i bruk de samme standardene. Vi må synliggjøre og nyttiggjøre oss av arbeidet som er gjort frem til nå.

Denne utfordringen er todelt. Vi må både overbevise leverandørene i bransjen om at dette er viktig og riktig, og at det blir et selvsagt element i utarbeidelsen av nye tilbud fremover. I tillegg er det helt avgjørende at vi får med oss offentlige og statlige aktører til å etterspørre denne standarden når de velger leverandører. Først når innkjøperne vektlegger EPD på samme måte som de ser på pris, leveringsbetingelser og kvalitet, kan vi sies å lykkes med arbeidet vårt. Og da vil det følgelig få positive ringvirkninger på hele verdikjeden. Vi forventer at de aller fleste offentlige prosjekter vil ha stort fokus på EPD innen 2025.

## Hva gjøres i praksis

Man kan spørre seg hvordan vi skal klare dette? Det kommer til å være et nitidig og langsiktig arbeid. Vi har nå flerfoldige møter med kunder og vi forsøker å gi ut så mye informasjon som mulig om hva EPD faktisk er og hvordan dette kan gi verdi for alle på sikt. Vi driver egentlig litt lobbyvirksomhet for at denne metoden faktisk kan bli en bransjestandard.

## Hva sier markedet så langt?

Enn så lenge møter vi noe variabel mottakelse blant kundene. Det er naturlig å være skeptisk til innføring av nye bransjestandarder som man ikke kjenner til, men vi håper at flere og flere vil anerkjenne viktigheten av at vi også har dette i vår bransje. EPD finnes i andre bransjer og segmenter, og noen av kundene kjenner heldigvis til det fra før. Vi opplever stor entusiasme hos de som kjenner til EPD fra andre

segment fra før, og disse ser frem til at EPD kan bli noe de selv kan bruke som innkjøpskriterie. Det er også flere som kjenner til EPD enn de som ikke gjør det, slik sett er veien litt kortere til mål. Innkjøpere sitter på en stor del av makta hva gjelder miljøpåvirkning, og jo flere vi får med på laget, jo raskere vil vi nå målet om en så miljøvennlig produksjon som mulig.

## Vi tar miljø på alvor

I fjor sommer uttalte vi at vi hadde et håp om at alle standardprodukter var umalte i løpet av fjoråret, og det kom vi i mål med. Det betyr at vi årlig sparer naturen vår for 25 000 liter maling som slipes av kumlukkene over hele landet etterhvert som biler kjører over. I tillegg er som kjent all plast fra emballeringen vår borte.

Vi kan med hånden på hjertet virkelig si at vi tar miljø på alvor hos Furnes!



# Vi gir full gass

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Geir Kåre Kroken, salgs- og markedssjef i Norge, er klar for ny giv: Vi har vært på veien lenge!

Furnes er en av de mest fremoverlente og innovative aktørene i VA-bransjen! Vi har en god produktutviklingsavdeling, vi har god dialog mellom avdelingene internt og vi har god kommunikasjon mellom marked og produkt. I tillegg har vi alle et ønske om å være en ledende aktør og vi vil sitte i førersetet for å

kunne påvirke produktløsninger ut til kundene. Hele organisasjonen vår er langt mer kunderettet i dag enn hva den var for noen år siden. Og det er moro!

Vi har mange flinke folk med god faglig kompetanse som hjelper kundene våre med å identifisere nøyaktig behov og beste løsning. Etter hvert ønsker vi at enda flere av oss skal kunne mer om VA-faget slik at vi kan bedre den helhetlige forståelsen i markedsavdelingen.

## Bedre samarbeid med andre leverandører

Vi skal bli bedre til å se sammenhenger og finne ut hva vi kan gjøre for å bedre leveranser som vi gjør sammen med andre leverandører. En tett dialog med flere av forhandlerne våre vil gjø-

re oss enda bedre til å utnytte hverandres styrker. På denne måten kan vi samlet levere enda bedre løsninger og produkter til beste for hele bransjen.

## Bransjebetingelser

Flere aktører innenfor vår bransje (og i tilsvarende bransjer) går i dialog med leverandører, forhandlere, entreprenører og sluttbrukerne for å kunne få til større fleksibilitet i prissettingen med bakgrunn i ekstraordinære hendelser. Det vil være en lang prosess som krever samarbeid og tillit. I denne prosessen vil det være viktig for oss å ha en god dialog med kunder og samarbeidspartnere om hvordan dette kan løses på best mulig måte for hele verdikjeden.

Bransjen jobber derfor med å utarbeide standard salgs- og leveringsbetingelser som kan gjelde hele verdikjeden. Slik sett har blant annet pandemien påtvunget oss å finne nye løsninger rundt prisstruktur, og det mener jeg er veldig sunt.

## Utsatte prosjekter

I løpet av året har to store veiprosjekter blitt utsatt (kontraktene er kansellert med hovedentreprenør). Dette på grunn av økte kostnader hos entreprenørene og at opprinnelige budsjetterte løsninger ikke vil la seg gjennomføre på opprinnelige budsjett.

I tillegg har omorganiseringer i Statens Vegvesen. Det er med andre ord færre veiprosjekter i startgropa, men det er fortsatt prosjekter som vil komme i 2022, og vi vil være aktive for å tilnærme oss leveranser på disse.

Utfallet av valget 2021 vil gi oss en spennende periode i forhold til prioriteringer og igangsettelse av allerede planlagte infrastrukturprosjekter. Hva slags veivalg den nye regjeringen vil ta, blir avgjørende for aktiviteten innenfor dette området.

## VA Messene 2022

Til våren kan vi endelig starte med den vellykkede VA Messene igjen! VA Messene er et samarbeid mellom alle VA-leverandører i VVP, som er produsentforeningen innen VA. Messene kommer etter all sannsynlighet til å gjeste Kristiansand,

Bergen, Trondheim og Oslo og markedsavdelingen i Furnes vil delta på alle disse arrangementene.

VA Messene gir oss en unik mulighet til å vise frem produktene vi vanligvis ikke har mulighet til å ta med ut til kunder. Det er to - tre store semitrailere som kjører mellom de ulike byene, og på disse stables alt av produkter og utstyr. Det har blitt et profesjonelt arrangement der alle leverandører har stands (mellom 15 og 36 m<sup>2</sup>) og mye messemateriell i tillegg til et stort produktsortiment. Det er et profesjonelt messeselskap som arrangerer messene, og etter endt utstilling ett sted lastes alt utstyr på semitrailere for å kjøres til neste by og neste messe. Totalt er det ca. 20 leverandører som deltar, i tillegg til noen andre samarbeidspartnere i bransjen. Vi jobber også med å få inn Norsk Vann som er en tungtveiende aktør i disse messene.

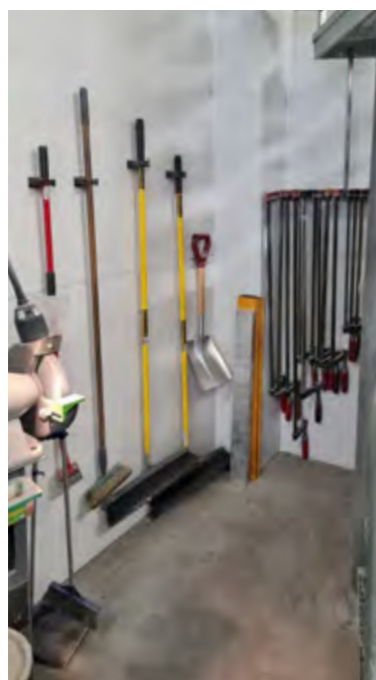
## Klare for ny giv

Totalt sett har vi kommet godt ut av pandemien. Tiden er brukt til å gjøre interne justeringer. Vi har jobbet med markedsplaner med målrettet fokus på oppgavene vi skal jobbe med i neste periode.

Jeg føler vi er godt forberedt til å dra ut på veien. Vi gleder oss til å sette oss i bilen!

# LEAN – Kontinuerlige forbedringer

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby



*Dess senere  
du er, jo bedre  
er du på LEAN*

Frode Amundsen, koordinator for LEAN og HMSK, drar oss raskt gjennom hva slags betydning LEAN har hatt for Furnes.

Pilottiden på 18 måneder i Produktivitetsspranget var over i februar 2020, og vi sto klare til å rulle ut LEAN i resten av bedriften. Der hadde vi «god timing» og fikk hele to ukers fullt fokus før viruset kom og tok over landet...

I stedet for å rulle ut LEAN til de andre avdelingene i bedriften, ble det innført strenge tiltak som hindret oss i å arbeide sammen både på tvers av avdelinger og mellom skiftene. Tiltak som nødvendigvis vanskeliggjorde videreføringen av LEAN slik det opprinnelig var tiltenkt. Derimot holdt slipecellene, som var pilotavdelingen i Produktivitetsspranget, fullt fokus på læringen av LEAN, og de har holdt på tiltakene som ble iverksatt fra dag én.

#### LEAN som motivasjonsfaktor

Det vi derimot har sett i denne rare tiden er at LEAN-prinsippene har vært savnet. Siden den spede oppstarten av LEAN internt her i bedriften tilbake i 2015, har vi sett en markant positiv holdningsendring hos de ansatte. Det er gode samtaler om løsninger og

muligheter, kommunikasjonen oss imellom er bedret, generell kompetanse vokser og vi har økt involvering av ansatte i stor grad. LEAN har gitt økt motivasjon og glød i arbeidsstokken, og det er virkelig noe vi alle gleder oss over.

#### Lean som kompetansehever

Mye av arbeidet knyttet til LEAN og FVU går på kompetansekartlegging, og det å øke kompetanse hos ansatte. Vi søker kontinuerlig forbedring, og det innebærer også kontinuerlig kompetanseheving. Vi skal få ting til å flyte bedre hele veien, og de ansatte utgjør en viktig ressurs innenfor LEAN-tankegangen.

Vi har nå gjenopptatt arbeidet med å innføre LEAN i de andre avdelingene i produksjonen, og det er vi i full gang med. Vi merker selv at egen målsetting har endret seg drastisk etter hvert som resultatene av LEAN-arbeidet viser seg. Det vi før anså som urealistiske mål har nå blitt minimumsmålene våre.



#### LEAN som resultatbærer

Et av våre synligste resultat er en kraftig reduksjon av gjennomløpstiden på produktene våre. Før var gjennomløpstiden på et produkt, det vil si produktets tid fra det påstartes til det er klart til transport, 11 dager. Nå har vi en gjennomløpstid på 3 dager, som vi fortsatt jobber med å redusere ytterligere; nytt mål er kun 1 dag! Det i seg selv fører til en betraktelig økning i bedret kontantstrøm, og ikke minst har vi langt bedre kontroll på varebeholdningen nå enn tidligere. Kunden har fått økt forutsigbarhet og stabilitet i kundeleveranser, og nå er det svært sjelden vi har forsinkede leveranser ut fra huset. I tillegg gir Lean-produksjonen lavere materialforbruk og reduserer svinn, og er derfor helt i tråd med miljøprofilen vi ønsker å etterleve i alle ledd av virksomheten.

#### LEAN for de late?

Nå er vel ingen av oss akkurat kjent for å være late; det er et fåtall arbeidstagere som hadde orket den tunge arbeidshverdagen som preger produksjonen vår. Men LEAN-prinsippet kan også sies å passe den late utmerket: du skal ikke måtte gå flere skritt den ene eller andre veien for å hente det du trenger. Du skal kunne jobbe der du står. Dermed blir arbeidsdagen

#### Hva er LEAN?

- Handler om å eliminere sløsing
- Dreier seg om å gi kunden det den vil ha til rett tid

langt mer effektiv og tilrettelagt. Og det er nettopp slike arbeidsdager vi nå har flest av i produksjonen!

#### LEAN også for kontorrottene?

Det er fort gjort å tenke at LEAN kun gjelder for produksjonslinjer, men LEAN kan også med stort hell innføres på «papiravdelingene». For eksempel kan LEAN-tankegang bedre papirflyt og struktur. Kanskje kan fakturastrømmen forbedres? Kanskje kan vi forbedre kommunikasjonspunkter? Med effektivisering av arbeidsdagen vil vi antagelig kunne frigjøre tid til kjerneoppgaver som salg og kundebehandling. Salgs- og økonomiavdelingen er derfor med i planen for utrulling av LEAN.

# Nytt banesystem er på plass

Trond Rykhus, teknisk sjef, kan stolt vise frem det nye banesystemet som er på plass i fabrikk.

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Vi har siden sist fått nytt banesystem på plass i fabrikk. Banesystemet vil bedre den interne vareflyten, og gjøre produksjonen vår enda mer effektiv. Den største forandringen er at etterbehandlingen av produktene nå er en del av produksjonslinja. Alle varer vil med andre ord etterbehandles i samme linje som de produseres og klargjøres. Dette vil blant annet eliminere all mellomlagring av produkter, som vi frem til nå har brukt en del tid på. Forutsigbarhet på ferdigstilling av produkter er ytterligere forbedret, og vi kan nå være svært trygge på at leveringstider overholdes når ordrer går i produksjon.

Ved å ha etterbehandlingen av produkter som en del av linja, sikrer vi også at varer ikke blir stående på mellomlageret i travle perioder. Nå har vi en sømløs produksjonslinje fra ordren påstartes til den lastes på bilen, og vi vet at vi får varer ut til kunden til avtalt tid.

Mindre varer på mellomlager fører også til at gjennomløpstiden fra tilvirkning til ferdigstilling blir kortere. Vi har en styrt flyt gjennom hele produksjonen, og vi kan dermed ha mindre varer på ferdigvarelageret.

## Økte besparelser

Det nye banesystemet gir oss også besparelser med tanke på effektivitet, samt at vi trenger mindre utstyr. Vi har for eksempel ikke behov for like mange ledestablere lengre. De ansatte får også mer tid til disposisjon når leddet rundt mellomlagring forsvinner. Dette er tid som nå kan brukes på å øke produksjonen ytterligere. All effektivisering og automatisering vi har gjort så langt har så absolutt fristilt ansattes tid, men i stedet for å fristille ansatte ønsker vi å stadig øke volum og omsetning. Og det har vi lyktes med hittil!

## Et godt sted å jobbe

Man skulle kanskje tro at en fabrikkstilling hos oss er ensidig, men det kan vi raskt tilbakevise. En stadig utvikling av



maskinpark og automatisering tilsier at ansatte ofte må lære seg noe nytt. Det nye banesystemet krever for eksempel at de ansatte nå må lære seg å operere det. De nye slipecellene vi kjøpte inn for et par år siden har endret ansattes hverdag fra tidligere å drive manuell sliping til nå å operere de automatiske slipecellene. Jobbinstruksene som tidligere var manuelle, går stadig oftere over til å dreie seg om operatør.

Vi har heldigvis svært liten gjennomtrekk av folk her på Furnes! Det er godt arbeidsmiljø, høyt under taket og stort rom for å komme med innspill og forbedringspunkter. Nye maskiner og utstyr krever stadig kompetanseheving blant de ansatte, og det er noe de tar på strak arm.

Hos oss er det involvering av ansatte på alle plan. Det er en kjensgjerning i hele selskapet om at det er de som faktisk utøver jobben som best vet hvordan vi kan utvikle oss. Ansatte i produksjonen tas derfor tidlig inn i beslutningsprosesser rundt eventuelle nye investeringer. Vi har et godt samarbeid på tvers av avdelinger og etasjer, og det skal vi ha i all overskuelig tid fremover!

## «PIKE LÆGGER I OVNER»

# Et utfordrende og spennende prosjekt, som krevde en annerledes produksjon

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Kunstprosjektet vi gjennomførte med Ida Ekblad ga oss spennende utfordringer sier Ole Kristian Aasvestad, leder for modell og utvikling.

Ida Ekblad er en norsk kunstner hvis verker har blitt utstilt over store deler av verden. Her hjemme har hun blant annet blitt kjøpt inn av Astrup Fearnley museet og KODE.

Høsten 2019 tok Ida kontakt med oss med forespørsel om et samarbeid for å få laget spesialproduserte støpejernsovner. Hun ønsket seg 12 ovner med 12 ulike motiv. Mønstrene på ornamentsplatene er laget av Ida og hennes team, mens de øvrige modellene ble et samarbeid mellom hennes mannskap og vårt modellverksted. Det var en lengre prosess med godt samarbeid mellom Ida, hennes team og oss, hvor vi har blant annet fungert som en teknisk rådgiver.



Fra vår side var tidligere modell-sjef Jon Nygård en viktig part i prosjektet.

### Bakgrunn

Utstillingen til Ida heter «Pike lægger i ovnen», inspirert av Munchs maleri med samme navn fra 1883. Munchs bilde forestiller en tjenestepike som fyrer opp en tradisjonell jernovn fra 1800-tallet. Motivet inspirerte Ekblad til å lage en serie med skulpturer til utstilling på Kunstnernes Hus.

### Utførelse

Etter hvert som tegninger og planer ble klare, lagde vi flere modeller på støperiet som ble tegnet opp og frest. Vi brukte både CNC fresing, 3D-printing og tradisjonelt manuelt modellarbeid. En del av modellene var så avanserte at vi valgte å fremstille disse ved å 3D-printe



### Visste du at...

- I fortidens Norge var støpejernsovner en livsnødvendighet, men de ble også brukt til å spre og demokratisere visse billedmotiver. Tradisjonelle ovner hadde gjerne mytiske, kongelige eller religiøse motiver støpt på sidene. Slik fikk disse innpass i vanlige folks hjem.
- På ovnene har Ekblad utformet forseggjorte relieffplater, føtter og piper med silhuetter, tegninger og mystiske formuleringer som «STRANGE FREEDOMS SHALL BE SOUGHT». Ovnene bør med andre ord studeres nøye!



dem direkte i sand. Bruken av 3D-printing tillot også at vi kunne lage andre løsninger enn hva vi tradisjonelt har muligheter til. Foreløpig er 3D-printing en løsning som er for kostbar å benytte til masseproduksjon til våre produkter, men det var spennende å få testet det på en småskalaproduksjon.

I fremstillingen av ovnene har vi med andre ord brukt alle mulige teknikker for å frese modellene: tradisjonelt manuelt modellarbeid, CNC-fresing og 3D-printing i plast og sand, av både modell og kjerner. De første seks ovnene ble levert rett før sommerferien, og de resterende seks er vi i gang med å produsere nå.

#### Utfordrende stableovner

Ovnene består av mange forskjellige deler. Produksjonen har derfor vært tidkrevende, og ganske så annerledes enn hva våre vanlige produksjoner er. Ovnene er tradisjonelle stableovner, hvilket betyr at delene skal låse seg i hverandre uten behov for skruer. Hver ovn består av mange små og tynne biter som alle skal passe i hverandre. Det har vært et høyere krav til finpuss enn vanlig, og ikke minst var det stor spenning knyttet til hvorvidt alle bitene faktisk kunne «pusles sammen».

Dette har virkelig vært et utfordrende, annerledes og morsomt prosjekt som aldri ville latt seg gjennomføre uten teknologi, vilje, kompetanse og innsats. Og det har det virkelig vært mye av, fra alle involverte.

De første seks ovnene har stått utstilt på Kunstnernes hus i sommer som en del av en svært stor utstilling bestående av både malerier og installasjoner.

# Skreddersøm i praksis

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Markedssjef for industriprodukter, Roger Nyborg, tilbyr kundene høy grad av skreddersøm.

Vi i Furnes er gode på linjeproduksjon og effektivisering. Vi har en sømløs produksjon i henhold til kundenes behov. Samtidig er det et segment av produksjonen som gjøres på skreddersøm, og det er alle industriproduktene vi leverer.

#### Industriprodukter vs gategoods

Et industriprodukt kan være så mangt. Vi produserer blant annet girskasser, wirehjul, løpehjul, motorfester, motorhus, propellhus, svinhjulskåper og en rekke andre produkter.

Til forskjell fra produktene vi har innen gategoods, er dette produkter som utelukkende produseres på bestilling. Det er kunden selv, som sammen med oss, identifiserer behov og ønsker. Deretter ser vi sammen på hvilke ulike løsninger som kan være aktuelle før vi lander på den mest egnede løsningen.

Vi i Furnes har egen avdeling for produktutvikling noe som er til stor støtte og hjelp for kundene våre. Støpemodellene lages på Furnes, og det er dermed enkelt for kunden å få innsikt i hvilke muligheter og løsninger som foreligger på de ulike stegene i produksjonen. Dette gir oss et stort fortrinn sammenlignet med støperier i andre deler av verden.

#### Skreddersøm i praksis

Vi produserer med andre ord en rekke ulike varer for våre kunder. Vi bedriver en ekstrem form for skreddersøm. For å kun-



ne identifisere gode løsninger krever det lang erfaring og høy kompetanse, ispedd en solid dose løsningsorientering. Vi er fleksible så langt det lar seg gjøre, og streber etter å finne den beste løsningen for både kunde og oss. Og enn så lenge må vi si at det ser ut til å fungere svært godt, og vi leverer kvalitetsprodukter til en rekke nye og gamle kunder.

#### Komplett leverandør av bearbeidet støpejern.

Via et godt samarbeid med en lokal maskineringsbedrift er vi også en komplette leverandør av bearbeida støpejern: vi kan levere både støp og maskinering slik at kunden kan forholde seg til kun én leverandør. Og det er et klart fortrinn for oss.

### Visste du at...

- Vi produserer mellom 1100 og 1200 kasser om dagen på Furnes? Ironisk nok har vi også en kunde i Norge som kjøper produkter av oss og sender disse til Korea – verden er i endring!



## FURNES PÅ ØRLANDET

# Forsvaret bygger ut hovedbasen for kampfly på Ørlandet, og vi er med!

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette

FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Per Martin Pettersen er KAM for prosjektet vi hadde på Ørlandet, og kan fortelle om et spennende oppdrag. Ørlandet flystasjon er Forsvarets hovedbase for kampfly i Norge. Flystasjonen opererer F-16 jagerfly, Sea King redningshelikoptre og NATOs AWACS overvåkningsfly. I november 2017 landet de tre første F-35 kampflyene ved Ørland flystasjon, og prosessen med å innføre F-35 er i full gang. I tillegg huser flystasjonen Luftvernartilleribataljon Ørland og baseforsvar. Når flystasjonen er i full drift etter oppbyggingsfasen, estimeres det at antall ansatte inkludert vernepliktige kan bli opp mot 2000.

Så kan du lure på hva dette har med Furnes å gjøre? Vi ble, i konkurranse med mange andre bedrifter, valgt som leverandør av flyplassprodukter til Ørlandet! Vi har levert lokk og rammer (i dimensjon Ø650-Ø300 for de av oss som er spesielt interessert) i tillegg til trekkekummer for IT-løsninger og kommunikasjon. Et oppdrag som absolutt har gitt oss en fjær i hatten.

Første bestilling og leveranse er vel gjennomført! I og med at Forsvaret er preget av hemmelighetskremmeri, vet vi ikke om eller når vi kan levere tilbud på runde to, men vi står parate hvis forespørselen kommer. Fra Forsvarets side investeres det tungt i infrastruktur og bygningsmasse på Ørlandet, og vi håper derfor på flere muligheter der. Noen tur i en F-35 ble det riktignok ikke, kanskje får vi være med neste gang?



## VELKOMMEN TIL OSS

# Richard Pedersen; nyansatt innkjøper

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby



### Hvem er du?

Opprinnelig er jeg fra Skånevik, et lite sted på Sunnhordaland (som nå er en del av Vestland), men jeg har bodd på Ottestad siden 2010. Her bor jeg sammen med min kone og våre to små barn. Jeg er utdannet siviløkonom med master i logistikk, og industribransjen har jeg mange års arbeidserfaring fra. Jeg har vært innom såpekokeri og hygiene, norsk landbruk med både meieri og kjøtt, bilbransjen og nå sist elektrobransjen.

### Når ble du ansatt i Furnes Jernstøperi?

Jeg begynte 1. september og er dermed ganske fersk i jernbransjen. Selv om jeg er fersk i jernbransjen skal det sies at innkjøpsfaget stort sett er det samme uavhengig av bransje. Nå gleder jeg meg til å bidra til

ytterligere profesjonalisering av innkjøpsfunksjonen her.

### Hva har overrasket deg mest med tiden hos Furnes?

Jeg har ikke rukket å bli så godt kjent med alle sidene ved bedriften enda, men jeg er fascinert over produksjonen og all teknologi som finnes her. Teknologiske fremskritt og gode løsninger har jeg veldig sansen for.

### Favorittsyssel utenom Furnes

Med to barn på 7 og 10 år går det med mye tid på fritidsaktiviteter for barna, både sommer som vinter. I tillegg prøver vi å være en del på hytta på Vinstra. Nå skal det riktignok sies at det siste 1,5 året ikke akkurat har vært preget av mye sosial omgang..

# I forkant av ekstremværet

Markedssjefen i Sverige, Lasse Ekman, kan fortelle om produktutvikling til riktig tid.

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

I Sverige har vi det siste året hatt store utfordringer med ekstremværet som har medført at vi har fått veldig mye nedbør. Mye nedbør på kort tid fører til at det flommer over i gatene, i tillegg til at det blir for mye overvann i ledningsnett. Når det blir oversvømmelse i gatene vil ledningsnett fylles av regnvann eller slam, og dette kan føre til at kloakken, som egentlig skal være der, ikke lengre får plass. Og kloakk på avveie er det ingen av oss som ønsker. I tillegg bærer slamm med seg mye avfall, slik som olje, og det vil vi heller ikke ha ned i ledningsnett.

### Nye produkter

De siste fem årene har vi jobbet med å konstruere og produsere gode produkter som kan få bukt med akkurat dette problemet. Vi har hatt fokus på å finne nye produkter som kan beskytte ledningsnett bedre enn hva dagens produkter gjør, og nå ser vi at vi sitter på svært relevante og aktuelle produkter.

I tillegg til å kunne demme bedre opp for oversvømmelse i ledningsnett, vil de nye kumlokkene også kunne stoppe mye av oljen og annet avfall som er i slamm, og vi får renere slam. Dermed bidrar vi også rent miljømessig til å minske forurensning.

Ved nyinstallasjoner kan vi nå legge ned de nye produktene våre med en gang. Etter hvert som det er behov for oppgradering eller renovering av eksisterende produkter, kan vi erstatte gamle produkter med nye fremover.

Det er noe vi her i Sverige har vært opptatte av, og vi har sett utfordringene ved været nesten ukjentlig til tider. Det er derfor ekstra godt å kunne bidra til å lette på noen av utfordringene det stadige økende ekstremværet fører med seg.

### Min beste Life Hack:

Ikke ta svar for gitt før du undersøker: det er alltid verdt å gjøre et forsøk eller spørre! Tør å prøve, du har sjelden mye å tape.

### Navn på debutalbum:

Gjør det ordentlig!

## NYE LOKALER PÅ RANDERS

# Bli med Hans Lykke Jensen inn i de splitter nye, smarte lokalene i Danmark

TEKST: Krible /Caroline Bræin Klette  
 FOTO: Ole Anders Holstad Vestby



I forrige FURNES Nytt nevnte vi at vi planla å flytte inn i de nye lokalene våre på Randers, og det har vi nå gjort!

Det er nå mange år siden Randers Jernstøperi støpte gategods. Støperiet hadde i alle år drevet produksjon innen støping av maskingods og gategods, men etter hvert dreide produksjonen om til å spesialisere seg på gategods. Denne produksjonen fortsatte frem til juli 2002, da støperiet ble lagt ned.

Siden den gang har salget vårt hovedsakelig dreid seg om gategods som har blitt importert fra moderselskapet Furnes Jernstøperi i Norge. Selv om navnet er det samme, er de nye lokalene våre i Randers et synlig bevis på at det i dag bedrives rent salg av kumlokk i stedet for produksjon av kumlokk slik det tidligere var.

### Moderne lager

Det er ganske tydelig at bygningene på Metervej i Randers er konstruert til å danne



### Fakta om investeringene:

- 3 240 m<sup>2</sup> med uoppvarmet lager hvorav 240 m<sup>2</sup> er kontor. Hele tomte er på 23 000 m<sup>2</sup>.
- Solcelleanlegg på taket
- Elektriske varmepumper med luft-til-vann til både varme i lufta og i vann
- Automatisk lavenergibelysning overalt
- Tre pakkebord med elektriske løftebord og kraner
- Tre elektriske trucker hvorav to er leddet
- To elektriske gulvvaske- og feiemaskiner
- Høylager med ca 3 100 palleplasser
- Bulklager med ca 2 000 palleplasser
- 48 m<sup>2</sup> verksted med mezzanina hvor det er lager over

rammeverket for et moderne lager. Lageret er bygget rektangulært, det er høyt under taket og målene på reoler og ganger er faste og passer perfekt til leddet trucker.

Randers Jernstøperi har gått fra å ha et lagersystem preget av paller stablet oppå hverandre på gulvet til 6,3 meter høye palle-reoler med integrert scanner-system. Noe av lageret er fortsatt reservert til å kunne være bulklager der vi kan stable paller på gulvet, og administrerende direktør Hans Lykke Jensen forventer at det daglige arbeidet på lageret forenkles betraktelig. I de nye bygningene har han stor tro på økt effektivitet på lageret.



Det er også laget et eget område med elektrisk høydejusterbare pakkebord og kraner som gir en komfortabel og ergonomisk riktig arbeidsstilling. Her pakkes det om paller med tunge kumlukk og brønner fra Norge før det sendes videre ut til kundene i Danmark.

Lagert er tegnet av Teamprosjekt i samarbeid med AVK Holding som sammen har bygget produksjons- og lagerhaller over hele verden. Med lang erfaring bygges



lagrene etter et gjennomtestet konsept som har fokus på reoler, gangbredde og takhøyde.

#### Bærekraft og miljø

Det er også montert et solcelleanlegg og lavenergibelysning som naturlige tiltak innenfor bærekraftfokusets vårt. I tillegg er det planlagt å lage en stor del av plassen utenfor til et «planlagt villniss» med blomstereng og trær i stedet for veltrimmet plen. På den måten kan vi bidra til at bier og insekter får fine steder å leve.

Som enda flere konkrete miljøvennlige tiltak utover energiutnyttelse og biologisk mangfold, har vi skiftet ut tre gamle dieseltrucker, en feiemaskin og en gulvvaskemaskin til nye elektriske utgaver. På den måten kan vi søke etter å bidra til FNs bærekraftsmål nummer 12 og 13 som handler om ansvarlig forbruk og produksjon, og det å stoppe klimaendringene.

Nå som vi endelig kan reise igjen, er dere alle velkomne til å besøke vår nye superbygning!



## FURNES PÅ MESSE I FINLAND

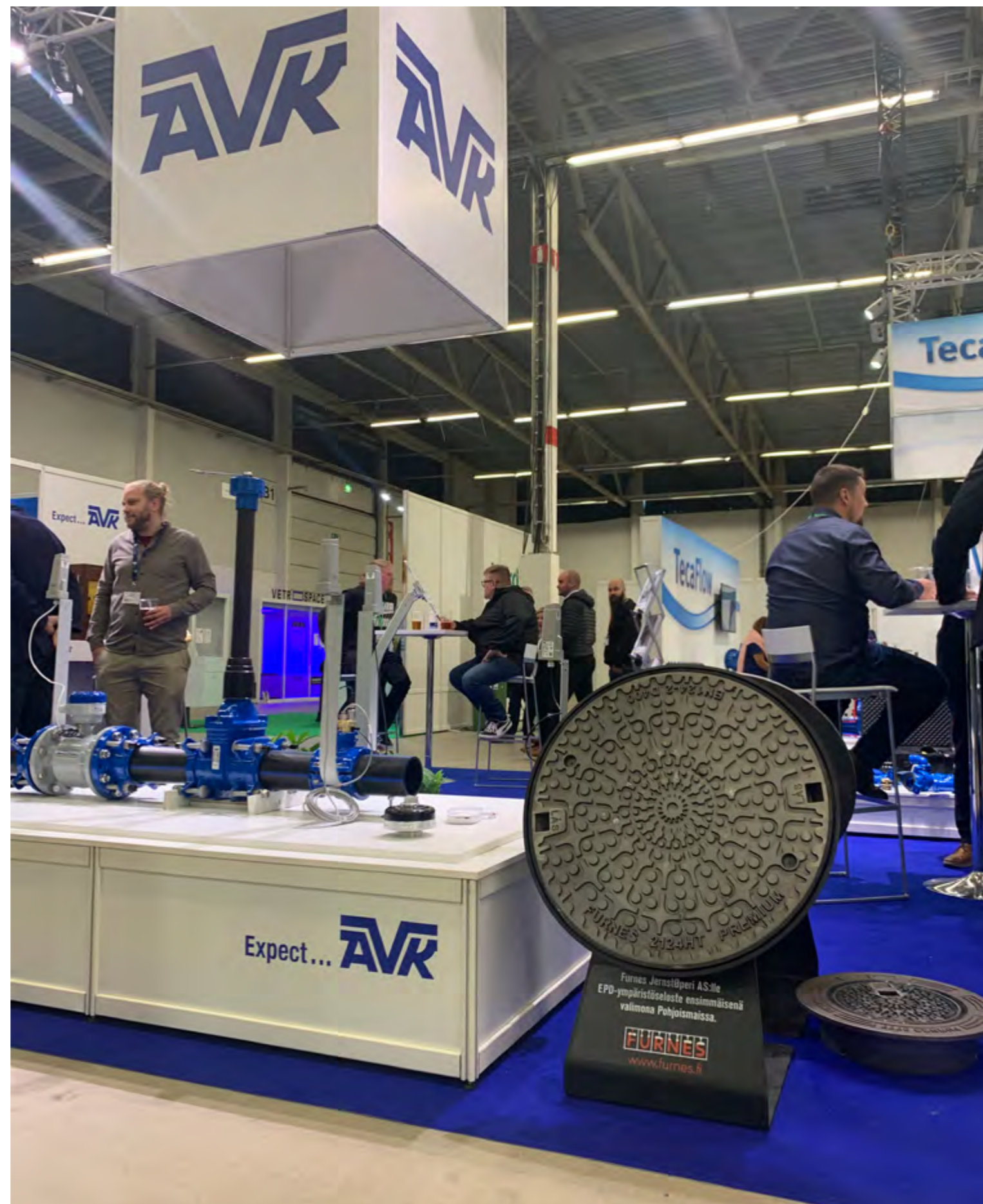
# InfraTech Exhibition 2021 – med helt nye produkter

TEKST OG FOTO: Ole Anders Holstad Vestby

Furnes Jernstøperi hadde gleden av å bli invitert av AVK Finland til InfraTech Exhibition 2021. Messen er Finlands største og viktigste messe for VA og kommuner.

To dager til ende er det fylt opp med faglige forelesninger og vandring i to utstillingshaller. Messen avholdes annethvert år, men har måtte vente som resten av samfunnet, på at restriksjonen på grunn av koronapandemien skulle lettes.

I samarbeid med AVK Finland og markeds sjefen der, Jan Stenman, ønsket Furnes å sende de to Olene sine. Ole Kristian Aasvestad, leder for produktutvikling, og Ole Anders Holstad Vestby, undertegnede. Ole Kristian hadde sammen med sin avdeling jobbet intenst for å få ferdig nye produkter som skulle lanseres på denne messen. Selv var jeg aldri i tvil om at produktutviklingen skulle bli ferdig i tide, og kunne gledelig bekrefte overfor Jan at sendingen ville ankomme Finland en hel dag før fristen. Mens Ole Kristian kanskje var mest spent

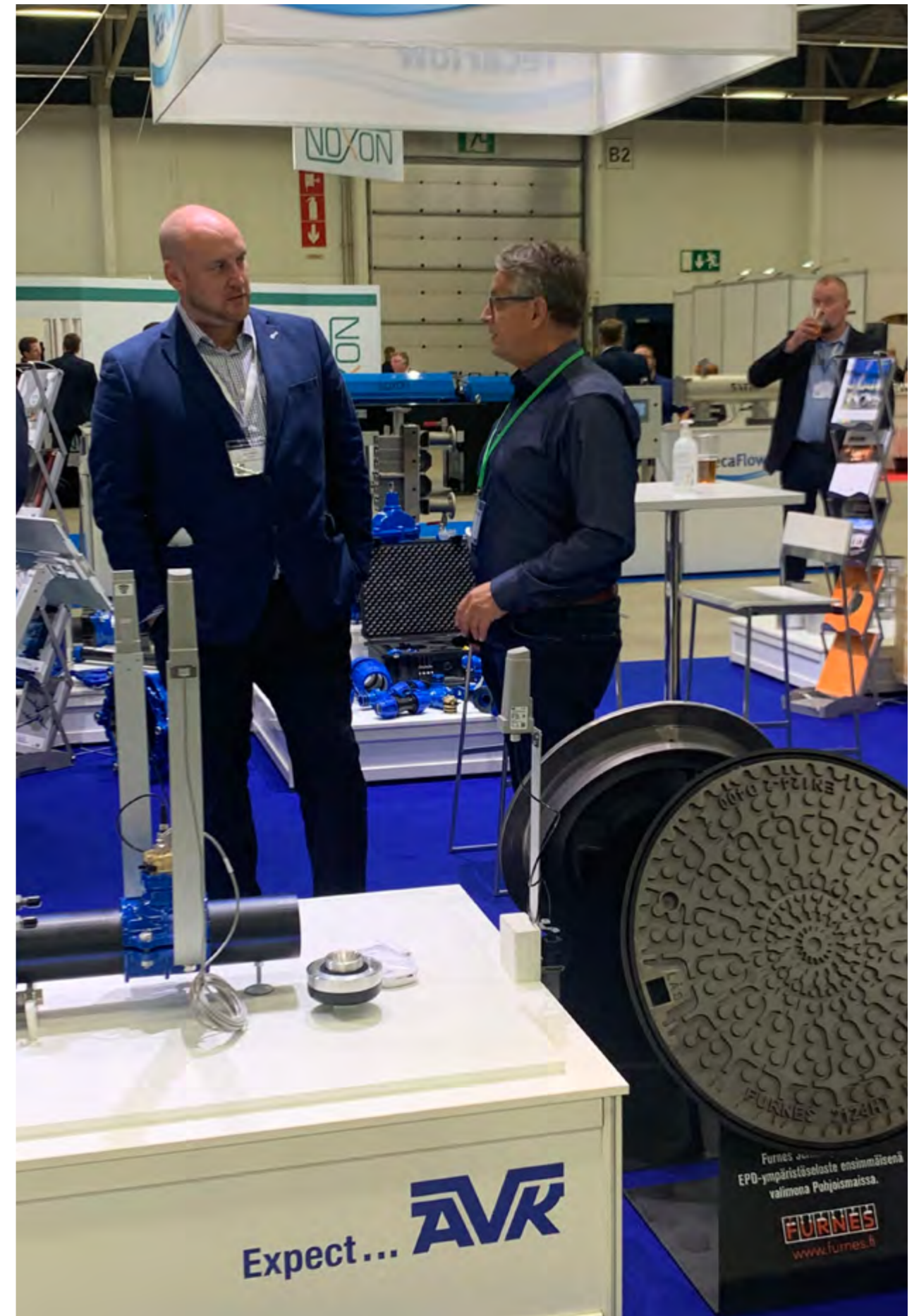


på hvordan produktene ville bli tatt imot, gledet jeg meg stort til å endelig kunne bruke tid med Jan. Som følge av koronapandemien har dialogen vår vært begrenset til elektronisk. Derfor var gleden stor når Jan inviterte oss til middag.

Den 13. oktober kl. 0900 åpnet endelig dørene, og det var mulig for både oss og publikum å bivåne det store antallet meget ivrige messeutstillere. Over 200 utstillere hadde rigget seg klare for publikum. Det tok ikke mange minuttene etter åpning før det var god stemning i hallene og aktiv dialog mellom partene.

AVK Finland hadde en stor og imponerende stand med innslag fra flere søsterselskaper fra AVK-familien. AVK Smart Water vekte stor interesse hos flere med sine innovative løsninger for en smart og datadrevet fremtid i vannindustrien. Ved å utvikle nye intelligente, digitale løsninger muliggjør de overvåking av hele distribusjonsnettet. Samtidig gir løsningene en bedre oversikt over nettets tilstand, samt kunnskap til å optimalisere og vedlikeholde ledningsnettet. Dermed kan vanntap reduseres. Det var veldig interessant å se hvordan våre danske venner klarte å formidle sine avanserte løsninger på en tilrettelagt måte.

Nederlandske AVK Rewag var også tilstede. De produserer reparasjonsklemmer, koblinger, tappesadler og Repico® rørkoblinger og reparasjonskoblinger i rustfritt stål. AVK Rewag har mer enn 40 års erfaring med produksjon av reparasjonsklemmer, og produktene våre selges i mer enn 40 land. Og i likhet med Furnes Jernstøperi, kjennetegnes AVK Rewag sine produkter av høy kvalitet og lang holdbarhet. Wouter Witzel er også en tradisjonsrik nederlandsk produ-



sent av butterfly-ventiler, som tilbyr et meget bredt produktspekter. Wouter Witzel har over 40 års erfaring, og er anerkjent som en troverdig og kundevennlig produsent i det globale markedet. Både Ole Kristian og jeg fant det meget lærerikt å snakke med nederlenderne, da de har erfaring med internasjonalt salg og tilstedeværelse i Finland.

Høydepunktet var selvsagt Furnes Jernstøperi sine produkter. Ø500 produktene som Ole Kristian og hans avdeling hadde jobbet hardt for å få klare tider for lansering på messen, samt Ø650 Premium lokk nærmest glødet i lyset fra spottene. I alle fall opplevde jeg det slik. Det var to smilende karer fra Norge som kom fremt til AVK standen og kunne se hvor fint Furnes-produktene var presentert. Våre

finske kollegaer hadde gjort en meget god jobb, noe også arrangøren av messen mente: AVK Finland dro av gårde med messen beste stand, noe de virkelig fortjente. Det var alltid besøkende på det blå teppet, og alle representanter fikk fremsnakket sine produkter på en god måte. Det hele ble ledet kontrollert og dyktig av Jouni Viinikkala, adm. dir hos AVK Finland. Fra vi ble hentet på hotellet til vi ble levert igjen på hotellet, hadde Jouni full oversikt. Han tilrettela alt for alle deltagerne og gjesterepresentanter. De fikk med andre ord en vel fortjent pris!

En annen kjent aktør som skilte seg positivt ut på messen var Dahl Finland. Dahl er som kjent en god samarbeidspartner med Furnes Jernstøperi i Finland, og promoterer Furnes-produkter på

over 30 servicepunkter. Deres stand var det første som møtte oss når vi kom inn i utstillingshallen, og det var gledelig å se at de promoterte Furnes Jernstøperi sin presentasjonsfilm på to skjermene. I tillegg hadde de valgt å synliggjøre markedets beste gategods, Furnes PREMIUM. Etter alle tilbakemeldingen som kom fra Dahl, var inntrykket vårt at både Dahl og de besøkende er meget godt fornøyd med produktene til Furnes. Slikt gleder vi oss over å høre, og det gir friskt mot til å fortsette promoteringen av Furnes Jernstøperi i Finland, sammen med gode venner.

FURNES Nytt  
HØST2021

FURNES

**FURNES**<sup>®</sup>  
FURNES JERNSTØPERI AS

New technology – Just use it!