



Haakon Bryhn
Alder: 48 år
Stilling: Administrerende direktør Alfsen og Gunderson AS
Utdanning: sivilingeniør, NTNU Maskin, MBA Norges Handelshøyskole

Alfsen og Gunderson AS
Etablert: 1. oktober 1926,
 ■ Et norsk ingeniør- og handelsfirma med spesialkompetanse innen vann-, luft-, tørke- og renseteknikk.
 ■ I tillegg til egne produkter og systemløsninger til industri, offshore, shipping, kommuner og energiproducenter.
 ■ Skreddersydde anlegg basert på egenutviklet teknologi eksporteres over hele verden.
Antall ansatte: 70
Omsetning 2010: 153 millioner kroner
Overskudd: 2,7 millioner kroner

HAAKON BRYHN, ALFSEN OG GUNDERSON:

- Jeg har sterk tro på norsk industris framtid

- Råvareterspørselen vil øke investeringsnivået
- Offshore vil fortsatt spille en stor rolle
- Viktig å beholde norske redere

TEKST OG FOTO: ANDERS J. STEENSEN anders.steensen@industrien.no

I høst er det 85 år siden ingeniørfirmaet Alfsen og Gunderson ble etablert. Jubileet skal feires over en helg på Farris Bad i Larvik for ansatte og deres respektive. Dette kan de gjøre i trygg forvisning om at firmaet er i bedre form enn noen gang.

- Vi har 180 millioner kroner i ordresreserve og har en solid økonomi, sier administrerende direktør Haakon Lauritz Bryhn.

- Vi har arbeidet hardt i sommer med flere tilbud som vi venter skal avgjøres i løpet av høsten. Så vi går en spennende tid i møte. Det største usikkerhetsmomentet slik vi ser det er om finansuroen vil påvirke investeringsbeslutningene i norsk industri.

- Norsk industri er i stor grad råvarebasert med globale markeder. Jeg velger å være optimist på vegne av vår virksomhet. Jeg kan ikke tenke noe annet enn at Asia kommer til å ha behov for råstoffer, blant annet fra Norge. Derfor er det stor grunn til å se positivt på fremtiden, sier Bryhn.

Industri og offshore

Alfsen og Gunderson ble etablert i 1926. I tillegg til egne produkter og systemløsninger markedsfører selskapet spesialprodukter innen støv og pulverhåndtering, avfukking og tørking, vannbehandling, pumper og pumpeystemer samt at det har en erfaren serviceavdeling.

- Våre kunder er primært industri, offshore, shipping, kommuner og energiproducenter. Det er skreddersydde anlegg basert på egenutviklet teknologi og eksporteres over hele verden, forteller Bryhn.

Ledelsen kjøpte

I 1985 ble selskapet kjøpt opp av Bacho, som igjen ble kjøpt av ABB i 1989. I 1993 gikk ledelsen i selskapet inn og kjøpte tilbake selskapet, en såkalt management buy out.

- På det tidspunktet var vi 40 ansatte og hadde en omsetning på ca. 50 millioner kroner i året. Ikke lenge etter kjøpe vi selskapet Scanfilter som driver innen filterteknologi for rensing av store volumer og i 1999 kjøpte vi STH Engineering i Trondheim. I 2001 innlemmet vi selskapet Caspar Hansen med spisskompetanse innen pulverteknologi inn i vår virksomhet, som gjorde at vi fikk et komplett system for rensing og behandling av støv.

Inneklima

I dag omsetter de rundt 70 ansatte i Alfsen og Gunderson og tilhørende selskaper for 250 millioner i året. Mellom 70 og 80 prosent av de ansatte er teknologer.

- Vi har betydelige leveranser til norsk industri av komplette

filteranlegg for støvrensing. Dette programmet utvides ytterligere ved at vi nå også vil tilby ventilasjonsanlegg for behandling av luften inn i produksjonen. Markedet her er nesten all type industri, fra tungindustri til farmasi.

- Vi planlegger å vokse med vår filter og pulverteknologi. Med tekniske løsninger, spisskompetanse og ressurser innen automatisering og design, kan vi tilby skreddersøm og total-løsninger, alt utført i eget hus, sier Bryhn.

Unik kompetanse

Treforedlingsindustrien var i mange år en av hovedkundene til Alfsen og Gunderson. Gjennom denne kundemassen har de tilegnet seg en unik kompetanse innen et meget spesielt markedssegment, etterbehandling av filt og virer.

- I papirmaskiner benyttes filt og virer for produksjon av papir. I denne prosessen er det av avgjørende betydning at filten som brukes er formstabil eller fiksert. I denne behandlingen har vi en verdensledende teknolog, og vi dominerer dette markedet globalt. Vi har kun internasjonalt salg av denne teknologien nå. Vi leverer i økende grad anlegg til Asia og spesielt Kina. Derfor har vi et nært samarbeid med en kinesisk partner for å dekke dette markedet, opplyser Bryhn.

- Har dere merket noe til de kinesiske myndighetenes boi-

kott av Norge?

- Nei, vi har business as usual i Kina. Kineserne er et handelsfolk. Jeg tror en ting er politikk, noe ganske annet er business.

Verdens største?

Et ganske annet marked hvor Alfsen og Gunderson er velkjent er innen pumper og pumpeystemer. De har en sterk posisjon i offshore og skip.

- Vi holder i disse dager på med pumpeanlegget for kjemikalieinjeksjon på Goliat. Dette er største kjemikalieinjeksjonsanlegget noen gang levert offshore. Eneheten som er i to deler, hver på ca. 150 tonn, en riktig rusk av en enhet.

- Det som er det interessante er at vi vant denne kontrakten i internasjonal konkurranse utlyst av Hyundai Heavy Industries i Korea. Injeksjonspakken blir designet av våre ingeniører og bygget i Norge, deretter fraktet til Korea for å monteres om bord, for så å slepes tilbake til Norge og Barentshavet.

- Denne kontrakten er viktig for oss i forretningen. Den viser at vi leverer avanserte og store pakker av meget høy kvalitet, mener Bryhn.

Gjennombrudd

Goliat-ordren og leveransen av nytt filteranlegg til Elkem



«Jeg ser ikke bort ifra at vi også kommer til å utvikle og styrke oss ved å kjøpe opp bedrifter som vi ser er interessante.»

Thamshavn står for mer enn 50 prosent av ordreservene i Alfsen og Gunderson. Begge ordrene er et gjennombrudd for selskapet når det gjelder størrelse av leveransene og kompleksitet.

– Jeg tror at det er viktig med leverandører som har norske eiere og norske ingeniørmiljøer når vi selger til norsk industri og norsk offshorenæring.

Forhindre korrosjon

Et annet marked for selskapet er luftavfukting blant annet for å hindre korrosjon om bord i skip. – Blant annet har rederiet Odfjell hatt tro på våre løsninger og har installert våre systemer på en rekke båter. Dette viser hvor viktig det er at vi beholder de norske rederiene i Norge. Med nærhet til de maritime miljøene er det langt enklere å selge inn nye ideer, som så etableres som bransjestandard. Vi har flere eksempler på utstyr og løsninger som er utviklet her hjemme og som senere selges internasjonalt. Nærhet til kundene er viktig i slike sammenhenger, sier Bryhn.

Fellesskap

– Hva er status for Alfsen og Gunderson i dag?

– Vi har ansatt 10 personer i løpet av året slik at vi nå nærmer oss 70 ansatte. På grunn av den høye aktiviteten har vi i tillegg leid inn personell for å dekke kapasitetsbehovet. Ellers vil jeg fremheve det gode AG miljøet og mulighetene som ligger i å jobbe i et middels stort firma med skreddersøm og egenutviklet teknologi. Folk som blir ansatt her blir gjerne værende. Vi har svært liten turnover av personell.

– Selve organisasjonen er prosjektorientert og folk er med i

prosjektene fra begynnelsen til igangkjøring av et anlegg eller utstyr. Ikke ett anlegg er likt, derfor opplever heller ikke våre medarbeidere at arbeidet blir kjedelig. De får stadig faglige utfordringer. Jeg mener dette er en styrke for oss i et ellers tøft arbeidsmarked..

– Andre viktige grunner til at folk blir, er det gode arbeidsmiljøet, mulighetene for å rotere mellom de forskjellige markedsegmentene og dermed mulighetene til å utvikle seg selv videre. Jeg har stor tro på den norske modellen med desentralisert myndighet og mulighetene for å få realisert nye ideer.

Vil vokse

– Hva med fremtiden?

– Vi skal fortsette å vokse i volum innen kjerneområdene knyttet til industri og offshore. Jeg ser heller ikke bort ifra at vi i fremtiden også kommer til å utvikle og styrke oss ved å kjøpe opp bedrifter som vi ser er interessante.

– Vi ser lyst på fremtiden for norsk industri og offshorenæringen. Her er flere spennende muligheter for oss, sier Haakon Bryhn. ■