



OLJEMESSA. Norsk/nederlandsk samarbeid

# Vant med tekno-allianse

Med hollandsk teknologi som supplement til sin egen, har lille Techano kapret en strategisk utstyrskontrakt til offshore fiskeoppdrett.

## STAVANGER

– Dette er et godt eksempel på at 1+1=3, sier Wijnard van Aalst og virker riktig så fornøyd.

Nederlenderen og Øystein Bondevik stiller begge på oljemessa i Stavanger på vegne av det lille kristiansandselskapet Techano AS. Der viser de fram en modell av en fiskefarm som skal operere i langt tøffere farvann enn inne i beskyttede fjorder, nemlig vest av Hadseløya i Nordland.

I tøff konkurranse med store aktører, ifølge Bondevik, har Techano fått leveranse på to sentrale elementer til anlegget: ei offshorekran og to skinnegående servicevogner med ymse håndteringsutstyr.

– Techano hadde krana, vi hadde teknologien som trengs til servicevognene. Dermed vant vi fram, forklarer Wijnard van Aalst om sin innledende, matematiske betraktning.

## KINESISK OG NORDLANDSK

«Vi» betyr det hollandske konsernet van Aalst Group, som utvikler og leverer utstyr til et bredt spekter maritim virksomhet, fra tradisjonell shipping til hypermoderne borerigger.

Vis-a-vis oljemesse-standen hvor fiskefarmmodellen er utstilt, holder det kinesiske verfts-konsernet CIMC Raffles til med sin egen stand. Og der vises stadig videosnutter av en av de gigantiske D90-boreriggene som Harald Frigstad tok initiativ til i



Øystein Bondevik (t.v.) og Wijnard van Aalst fra fortsatt lille Techano AS i Kristiansand foran en modell av den offshore fiskefarmen som Techano skal levere to viktige komponenter til: ei offshorekran og flere skinnegående servicevogner. FOTO: RUNE ØIDNE REINERTSEN

2012. De har også utstyr fra van Aalst Group om bord.

Nærheten under oljemessa er for øvrig ikke tilfeldig.

– CIMC Raffles er vår kunde, men avgjørelsen om leverandør ble tatt av Nordlaks i Nordland, som skal eie og drifte fiskefarmen. Anlegget er for øvrig designet av NSK Ship Design i Harstad, men skal altså bygges i Kina, opplyser Øystein Bondevik.

Både han og van Aalst understreker at de ser på kontrakten som et gjennombrudd i et lovent, offshore akvakulturmarked.

Dimensjonene på pionerprosjektet antyder litt: Havfarmen er 385 meter lang og 59,5 meter bred, med en kapasitet på inntil 10.000 tonn fisk.

Energien som trengs til drift, skal komme i el-kabel fra land.

## – MÅ VÆRE I NORGE

Det var i 2017 at van Aalst Group kjøpte seg inn med over 50 prosent i Techano AS. Wijnard van Aalst forklarer bakgrunnen:

– Skal vi lykkes i det norske markedet, må vi være reelt tilstede i Norge, ikke bare via en agent

eller noe sånt. Techano var for lite som det var, men vi så potensialet og hadde selv fått inn den hollandske banken NIBC som kapitalsterk medeier. Så vi investerte i Techano, som igjen har investert i produktutvikling, beretter van Aalst.

Han legger til:

– Å få denne fiskefarmkontrakten hadde vært umulig for et ikke-norsk selskap.

## FLERE JOBBER

Øystein Bondevik har mer å by på.

– Vi har nylig fått ordre på ei større vinsj-pakke til en offshore-rigg-oppgradering, og vi skal levere flere gangveier til offshore vind- og olje/gass-installasjoner. Ingeniøroppdrag for smelteverk på land har vi også. Og ikke minst gleder vi oss over kontrakten på ei subsea-kran for rørlegging fra skip. Den skal spesialdesignes for å kunne passe inn i en konteiner, derfor er Innovasjon Norge med på laget.

TEKST: RUNE ØIDNE REINERTSEN  
rune.o.reinertsen@fvn.no



Sønnico er en landsdekkende elektroentreprenør og inngår i UMOE konsernet. I over 100 år har selskapet vært en samfunnsbygger og en viktig leverandør av elektro til både private, bedrifter og offentlige virksomheter. Sønnico tar et omfattende samfunnsansvar ved å være en stor lærlingbedrift. Sønnico har ca 350 ansatte fordelt på 8 kontorer i Norge; Oslo, Larvik, Kr.sand, Egersund, Stavanger, Bergen, Florø, Trondheim. I tillegg betjenes landsdekkende kunder i andre deler av landet gjennom utstrakt reisevirksomhet. Til å bidra til videre vekst og utvikling søker vi

## Regionssjef Sør

Sønnico er en kunde- og markedsorientert bedrift i vekst. Vi ønsker oss en tydelig og fremoverlent leder som er dyktig til å utvikle og motivere egne ansatte samt utvikle markedspotensialet i egen region. Som regionssjef i Sønnico har du det overordnede ansvar for å organisere, utvikle og ivareta den daglige driften i din region. I tillegg vil du være en viktig bidragsyter og fast deltager i selskapets ledergruppe og gjennom det bidra til den strategiske utviklingen av selskapet. Vi ser frem til å høre fra deg!

Spørsmål kan rettes til Raadgiverhuset Rekruttering ved Managing Partner – Knut Stormdal, 909 16 111. Søknad med CV sendes via raadgiverhuset.no

**RAADGIVERHUSET**  
Rekruttering - Executive search

**sønnico**