

NÅ UTVIKLER DE BEDRE - SAMMEN!

SIDE 20-21



NYNÆRING

STOLTE BEDRIFTER, STOLTE ARBEIDSFOLK

Glomfjord, 17. oktober
Nr 8-2018



FJELL AV TRYGGHET

● Snart 70 år siden
gjødsel ble Meløy's
viktige hjørnestein

● Møt Eva og hennes
forbedringsflinke
Yara-kolleger!

SIDE 24-29

MAMMA
HAR
SLUTTET

SIDE 12-13



SLÅR
SAMMEN
BEDRIFTENE

SIDE 23



LEDERPRATEN:
- EN LÆRE-
VILLIG BEDRIFT

SIDE 30-31



VEKST GAV MINUS

Det er en deilig følelse når man tar ett skritt fram, og at det føles riktig og nødvendig, samtidig. Siden jeg etablerte Mediehuset Meløy AS for 11 år siden er det blitt noen slike skritt. Men ingen har vært større og viktigere enn det vi tar nå.

De åtte eierne av Mediehuset ville starte ny lokalavis i Meløy-regionen. Framtia oppnådde helt fra begynnelsen en fin vekst i markedet, fram til avisen etter hvert kunne regne seg som regionens største. Konkurransen har imidlertid vært hard, og når Meløyavisa og Framtia i høst har sittet ved forhandlingsbordet, er det et riktig og nødvendig grep at de to slår seg sammen til én. Muligheten for trygg og lønnsom drift blir bedre, i et lite marked.

Men, i nyetableringen for 11 år inngikk også en annen publikasjon. Tre år tidligere hadde nemlig IndustriFolk blitt etablert, bladet som profilerte bedriftene i Glomfjord Industripark og en del andre. IndustriFolk overlevde REC-velten, og er de senere årene utviklet til det regionale profileringsbladet Ny Næring. 21 bedrifter i Meløy og Gildeskål er så langt faste samarbeidspartnere, og bladet gis ut hver måned, blant annet som eget bilag i Framtia. Når Mediehuset nå blir et rent lokalavis-selskap, skal Ny Næring drives videre i sitt eget selskap. Og skal også ta noen viktige steg videre, i tett kompaniskap med det sterke næringslivet.

Ny Næring AS skal fortsatt ha som hovedformål å fortelle suksesshistorier fra næringslivet, og løfte fram stolte bedrifter og stolte arbeidsfolk. Historiene skal bli til mer enn en månedlig publisasjon – de skal også publiseres langt bredere og i ‘alle kanaler’, slik det sommer seg i 2018. Ny Næring AS vil etter hvert også bistå næringslivet med andre former for profilering, enten bedriftslederen ønsker seg ny logo, en brosjyre, lekker bedriftspresentasjon eller lett drift av bedriftens nettside eller hjelp med sosiale medier.

Meløy, Rødøy og Gildeskål trenger og fortjener enda bedre profilering. For å lokke besøkende, tilbakeflyttere og etablerere kan vi med fordel vise bedre fram hvor attraktive vi er. Aller viktigst er kanskje å vise fram hardtsatsende bedrifter og spennende arbeidsplasser. Det er Ny Næring ganske god på.

Edmund Ulsnæs, daglig leder Ny Næring AS



Halsa Bygg's prestasjoner i 2017 førte dem til fjerdeplass på omsetningsstoppen i Meløy's sterke næringsliv. Men, veksten til hele 60 millioner kroner i driftsinntekter, den kom med en pris...

- 15-20 prosjekter samtidig – vi har jo ikke vært rigget for å drive såpass stort, innrømmer Bjørn Kildal. Vi befinner oss i kommandosentralen, her hos entreprenøren som på fem år har økt driftsinntektene sine fra 35 til 60 millioner kroner. Men driftsresultatet, som også har vært solid i mange år, det ble ikke mye å skryte av i fjor. - I fjor gikk vi med tap, selv om vi hadde rekord-mye å gjøre. Man kan lett miste litt av kontrollen – det er vel voksesmerter, rett og slett, mener Bjørn, som er leder i entreprenøravdelingen.

Men, når man tjener mer, så kan man bli litt sløv, og da ryker timene og materialforbruket avgårde.

BJØRN KILDAL

LETTERE NÅR MINDRE

Husbyggeren som eies av ham selv og broren – daglig leder Kåre Kildal – har plassert seg imponerende nær omsetningsstoppen blant Meløys mange og solide virksomheter. Blant private virksomheter med lokal forretningsadresse er Halsa Bygg AS helt oppe på fjerdeplass, bare slått av Norwegian Crystals, Meløy Energi og Meløyfjord Fiskeriselskap, i den rekkefølgen. - Jeg har sagt det internt, flere ganger: den gangen vi hadde 20 millioner kroner i omsetning, hadde vi både bedre kontroll og bedre lønnsomhet, sier Kåre Kildal. - Revisoren vår sier at dette er helt typisk for bedrifter som vokser raskt, at man mister litt kontroll, og dette kan gå ut over kundene og egen lønnsomhet. Så, da må vi velge: skal vi bygge ned, eller skal vi ta noen viktige grep?

TAR TILBAKE KONTROLL

Halsa Bygg valgte grepene. Det viktigste: styrking



- Vi har ikke vært rigget for å håndtere så mye som 15-20 prosjekter samtidig, mener Bjørn Kildal (t.v.). Nå har bedriften styrket prosjektavdelingen sin og bygget om 'kommandosentralen' på Halsa. Videre mot høyre på bildet ser vi teknisk tegner Alexander Dawson, prosjektleder Nils Antonsen og prosjektleder Mikael Antonsen. Foto: prikkenoverien

av avdelingen som tegner, prosjekterer og administrerer byggeoppdrag for kundene. - Bakgrunnen for dette var egne samlinger med bedriftsrådgiver Berit Laastad, der vi nærmest hadde rollespill, vi så på hvordan vi må rigge oss for å ha kapasitet til å vokse, men samtidig ha kontroll og jobbe

proffere og bedre, forklarer Bjørn.

- 2017 ble et fantastisk år med masse å gjøre. Men, når omsetningen og oppdragsmengden vokser, så kan man bli litt sløv, og da ryker timene og materialforbruket avgårde. Det koster masse. Prosjektavdelingen er dermed både bygget

om og utvidet, der tømrer Mikael Antonsen er kommet inn som prosjektleder.

MIKAEL SKAL STYRKE

30-åringen har i samarbeid med bedriften gjennomført fire av de seks studieårene på vei mot bygningsingeniør. Nå skal han

jobbe tett med sin far Nils, som også jobber med prosjektering og kalkulering av anbud. Et annet Halsa Bygg-grep er å avvikle sine tjenester og bemanning innen grunnarbeid med gravemaskin – dette gav ikke lønn-

somhet, ifølge Kåre.

- Vi er våken på svakhetene vi har hatt, og satser på at de grepene vi har gjort skal snu utviklingen og gi oss overskudd i år, sier Bjørn Kildal.

Sterk konkurranse på byggevare. Merkes for alle.

- Det er mye sterkere konkurranse på byggevare når, der både vi, Montér Solhaug, Bygger'n på Reipå og Coop Byggmix på Ørnes kriger om kundene. Det merkes på lønnsomheten, sier Alexander Dawson i Halsa Bygg-administrasjonen. Kåre Kildal styrer butikken fra sin base i Bergen, og bekrefter: - Konkurransen er tøffere enn noensinne. Jeg har snakket med vår sterkeste konkurrent, og både de og vi selger varene delvis med tap. Omsetningen vår går ned, og gir igjen utslag i dårligere driftsresultat, konkluderer han.

På lønnsomhet kom Halsa Bygg også relativt dårlig ut av det store Alderstun-oppdraget i Tjongsfjord.

Og til HENT's leilighetsprosjekt på Mosvold ved Ørnes leverte Kildal bare arbeidstimer, ikke materialer, noe som stort sett er dårlig butikk. - Vi har redusert bemanningen vår fra 40 til 39 ansatte og gjort en del grep. Men det er ikke umulig at vi må vurdere mer nedskjæring, opplyser Kåre Kildal.



Kåre Kildal

Dette kan gå ut over kundene og egen lønnsomhet. Så, da må vi velge: skal vi bygge ned, eller skal vi ta noen viktige grep?

KÅRE KILDAL

TORS DAG 18. OKTOBER:

Åpent møte om næringsplan

Næringslivet i Meløy har et stort potensial for vekst. Vi trenger dine innspill på hvordan vi best mulig kan legge til rette for en positiv utvikling.

Kom og gi dine innspill til strategisk næringsplan på et åpent møte på Halsa samfunnshus torsdag 18. oktober kl. 18.00-21.00.

MELØY utvikling



LAGET ER STERKT STYRKET

Det er 22 års aldersforskjell på dem. Men til felles har de at de har styrket skolelaget på Inn dyr.

- Fantastisk å ha fått så mange nye og bra folk med på laget vårt! smiler Marita Martinussen.
Rekordmange unge søkte seg til Meløy videregående skole på Inn dyr i sommer, og godt støtteapparat er viktig. Nå viser studierektoren fram to av de ni helt nye og faste i staben. Nemlig 46-årige Kjell Atle og 24-årige August.
- Jeg tror jeg har norgesrekord i lang sommerjobb! gliser Kjell Atle Andreassen.

EN LANG SOMMER
Etter å ha utdannet seg i fiskeri- og næringsmiddelfag i Bodø i enda yngre dager, skulle han ut i verden til fiskeindustrien. Men først bare en liten sommerjobb for Gildeskål Forskningsstasjon på hjemstedet Inn dyr...
- Og den sommerjobben varte i 18 år!
Tiden som driftstekniker hos Gifas fram til i fjor høst utgjør nemlig hoveddelen av Kjell Atle's yrkeskarriere til nå.
- Så ble jeg hentet inn som lærer ved skolen på Sandhornøya – først gym og så både naturfag og mat og helse og svømming. Før jeg ble invitert til en prat her på skolen, forteller han.

FRA HAVBRUK TIL LÆRERJOBB
Praten ble til vikariat, og vikariat ble til fast jobb fra april i år. Så han som i ungdomstiden valgte mekaniske fag og fag som automasjonsmekaniker i Bodø, og så endte i havbruksnæringen, han jobber nå med opplæring. Kjell Atle er faglærer i sjømat

ved skoleavdelingen på Øya, og dagpendler fra Mårnes på Sandhornøya, der han har bodd de siste 15 årene.
- Og nå har jeg begynt på pedagogikken, med studiesamlinger i Bodø. Så da satser jeg på at jeg er blitt lærer for godt!

MANNEN FRA BJØRNSKINN
August Vik har også rukket å endre kursen underveis, selv om han 'bare' er 24 år.
- Etter å ha tatt medier og kommunikasjon på Stokmarknes, gikk det opp for meg at nei, det er ikke alle som kan bli fotograf eller mediegrafiker, smiler han.
August er fra Bjørnskinn, den lille bygda ikke langt fra Risøyhamn, sør på Norges 10. største øy. Altså Andøya. Etter videregående utdanning var Sjøforsvaret neste stopp, med tjeneste som sanitetssoldat på kystvaktfartøyer. Så kom første smaken på læreryrket – August jobbet som vikarlærer på Stokmarknes.
- Og da gikk turen videre til Bodø, der jeg tok en bachelor i idrett, folkehelse og friluftsliv på universitetet, opplyser August. Deretter søkte han, og fikk, jobb på Inn dyr i nettopp denne fagkretsen. I dag er han bosatt i Storvika med samboer.

VAKTMESTER KARL
To karer fra Inn dyr, også med ulik alder, er blant de andre på Marita's 'nye' lag. For det første en med svært variert bakgrunn, nemlig Karl Arne Thomassen. Opprinnelig ville 45-åringen bli møbelsnekker, og tok utdanning på Rognan. Han fortsatte med fag som anleggsmaskinreparatør samme sted, og så sveisefag. Men, fortsatte som mannskap på en lokal fiskebåt, før han endte opp lengre vest, hos Røst fiskeindustri.
- Etter hvert pendlet jeg derfra til Inn dyr, og jobb som matros og motormann på lokalbåten 'Elias Blix'. Og så var det fra



Marita Martinussen måtte i år håndtere rekordstor søkning til skoleavdelingen hun leder på Inn dyr. - Men jeg er veldig fornøyd med at vi har fått tak i så mange solide folk, når vi trengte flere lærere! sier hun, og viser fornøyd fram to av dem, nemlig Kjell Atle Andreassen (t.v.) og August Vik.



Mange nye på lærerlaget ved Meløy videregående skole på Inn dyr fra i høst! Bak fra venstre Karl Arne Thomassen (vaktmester), August Vik (faglærer kroppøving og naturbasert aktivitet), Simon Hillestad (lærling akvakultur) og Martin Sakariassen (maskinist og elevassistent). Foran fra venstre Kjell Atle Andreassen (faglærer sjømat), Veronica Alpøy Pettersen (assistent/vikarlærer fiske og fangst), Karolina Katarzyna Machowicz (kantine- og miljøarbeider) og Robert Jenssen (faglærer fiske og fangst og nautiske fag).

2011 at jeg skulle ta ett år på øvingsbåten vår, 'Salthammer', som matros og motormann og elevassistent. Men der ble jeg, sier Karl Arne.
...til han fra i sommer er vaktmester ved Meløy videregående skole på Inn dyr, etter at Bjørn Vater Hansen er gått av med pensjon.

LÆRLINGEN TOK FAST-JOBB
Sistemann ut i denne presentasjonen blir Martin Sakariassen, ekte Inn dyr-gutt.

Martin er 21 år, og har bak seg en grundig Øya-utdanning, der hvor han nå har fått seg fast jobb.
- Joda, først tok jeg vg1 naturbruk, før vg2 fiske og fangst og læretid og fagbrev i fiske og fangst. Så gikk jeg på med akvakultur og læretid ved praksisanlegget her ved skolen. Men, halvveis i den læretiden bestemte jeg meg for å søke som maskinist på 'Salthammer', der jeg også er elevassistent. Den jobben fikk jeg på sensommeren i år, opplyser Martin.

” Og nå har jeg begynt på pedagogikken, så da satser jeg på at jeg er blitt lærer for godt.

KJELL ATLE ANDREASSEN



Meløy BedriftsService tilbyr en lang rekke kurs der våre dyktige instruktører hjelper dine ansatte til enda høyere kompetanse i jobben som skal gjøres. Vi gjennomfører både lovpålagte kurs og kurs etter forespørsel.

Her er høstens kursplan – fortsatt ledige plasser!

FSE for elektrikere

Uke 43, 23. oktober
kr. 2.200,-

Stroppekurs

Uke 46, 12.-14. nov.
kr. 4.800,-

Traverskran

Uke 46, 15.-16. nov.
kr. 3.700,-

Varme arbeider

Uke 45, 21. nov.
kr. 2.300,-

Maskinfører

Uke 47, 19.-22. nov.
kr. 6.900,-

Personlift

Uke 47, 23. nov. (1 dag)
kr. 2.300,-

Truckfører

Uke 48, 26.-30. november
kr. 7.600,-

Andre kurs:

YSK (etterutdanning yrkessjåfører)
Fallsikring
FSE Førstehjelp (elektriske arbeider)
Grunnleggende førstehjelp/hjerte- og lungeredning



MELØY BEDRIFTSERVICE
for felles løsninger

Påmelding: kurs@mbs-as.no
Telefon: 75 71 92 61/95 40 18 12
Hjemmeside: www.mbs-as.no
Facebook: Meløy BedriftsService as

Alle kurs avvikles ved tilstrekkelig antall deltagere.

GRILL OG GODE GLIS



Til vanlig er de viktige vedlikeholdsfolk i smoltproduksjonen, men akkurat denne dagen var Tony Hansen og Bjørn Magne Johansen (t.v.) populære grillmestere! Ja, for i månedsskiftet ble den arrangert for femte året på rad, den populære familiedagen hos Marine Harvest i Glomfjord. Og da var varm og deilig grillmat i litt hustrig høstvær noe av det aller mest smakfulle. Flere titalls familiemedlemmer og venner av de ansatte strømmet til bedriften, og fikk i tillegg til maten både omvisning og en hyggelig lørdagsstund med 'stor-familien'.



SIMONSSON & WIDERBERG

LEAN CONSULTING AS



” Vi har opplevd sterk vekst, og dét kan være krevende. Simonsson & Widerberg åpnet øynene våre for hvordan vi kunne beholde kontroll, samtidig som vi forbedrer.

Lasse Willumsen
Daglig leder Polarplast AS



” Lean-kurset med Simonsson & Widerberg styrket arbeidsmiljøet vårt. Vi fikk et felles språk for å jobbe mer systematisk, og et nytt tankesett for å gjøre trinnvis forbedringer. Ja, det har gitt oss mer inspirasjon i arbeidshverdagen.

Stine Estensen
Daglig leder Meløy Utvikling KF



” Vi ville bli tydeligere i prioriteringen vår, både på hvor mye ressurser som trengs, og når prosjektene skal være ferdig. Her hjalp Simonsson & Widerberg oss med hva vi bør fokusere mest på, og nå har vi en bedre visualisering av prosjektene våre og hvilke ressurser vi har tilgjengelig.

Pål Einar Olsen
Daglig leder INVIS AS

Vi i Simonsson & Widerberg Lean Consulting er flinke til å bruke en rekke forbedringsverktøy. Når vi hjelper deg å forbedre, vil du merke det på bunnlinja til bedriften!



Ulla Simonsson
Tlf. 90611874
ulla@swlean.com



Ronny Widerberg
Tlf. 95743397
ronny@swlean.com

Ta kontakt for en hyggelig samtale!



Og her er...oppdragsnytt

Både hyggelig og spennende var det nok for entreprenør Reipå Knuseri her om dagen, da nyheten kom at bedriften vant anbudskonkurransen om en stor rivejobb for Statkraft, i Glomfjord.

- Ja, vi begynner nå i månedsskiftet, og da har vi jobb for 5-6 mann gjennom vinteren og fram til mai eller juni, sier daglig leder Frank Robert Svendsgård fornøyd. Jobber som går gjennom den normalt litt 'trege' vinteren er alltid hyggelig for anleggssentreprenører, og vi husker at Knuseriet forrige vinter ikke unngikk enkelte permitteringer. Oppdraget for Statkraft består i å rive 25 gamle kraftmaster på strekningen fra Fykantunelen til rett ved industriparken. I tillegg skal det såkalte linjelager-bygget nederst i Bjørne Eriksensvei rives, samt inntakshuset i Glomen. For Svendsgård & Co er oppdraget verdt rundt 10 millioner kroner.



Viktige jobber har altså falt på plass for Terje Halsan AS. Som mange allerede vet, er Glomfjord-entreprenøren sentral helt fra starten når det nye omsorgssenteret på Ørnes i disse dager har bygggestart. Halsan fikk nemlig oppdraget med grunnarbeidene, som betyr nok så mye:

- Om lag 4.000 kubikkmeter med masse skal tas ut, før det blir oppfylling av ny masse, komprimering og fundamentering. I tillegg en del flomsikring langs elva, nye sluker, ny vannledning, ja vann og avløp utvendig, med overvannsløsninger, opplyser prosjektleder Håvard Jentoftsen i Terje Halsan AS.

NY NÆRING

STOLTE BEDRIFTER, STOLTE ARBEIDSFOLK

Ny Næring ble etablert i 2004, da med navnet IndustriFolk, og har i dag 21 faste samarbeidsbedrifter. Ny Næring er profileringsblad for næringslivet i Meløy og Gildeskål, og alt innhold lages av Mediehuset Meløy på oppdrag for bedriftene som er presentert i oversikten under.

Våre samarbeidspartnere:

MELØY utvikling

MELØY UTVIKLING KF
Besøk: Ørnesveien 3, 8160 Glomfjord
Post: Gammelveien 5, 8150 Ørnes
Tlf. 75719900
<http://www.meloy.kommune.no>
stine.estensen@mu.meloy.kommune.no

Meløy Energi | kraft

MELØY ENERGI
Kystveien 4
8150 Ørnes
Telefon: 75 72 01 70
www.meloyenergi.no
firmapost@meloyenergi.no

BILFINGER

BILFINGER
Ørnesveien 3
8160 GLOMFJORD
Telefon: 03247
www.is-norway.bilfinger.com/
glomfjordmail.is.no@bilfinger.com

Bolig Partner

ARNØYBYGG AS
Dronningensgate 32,
8006 Bodø
Arnøy Gård,
8136 Nordarnøy
Tlf. 92674000
salten@boligpartner.no
www.boligpartner.no

EWOS Cargill

EWOS
8178 Halså
Telefon: 55 69 70 00

ØRNES BLIKK A/S

ØRNES BLIKK AS
Kystveien 106
8150 Ørnes
Telefon: 75 75 41
40/950 47 129
post@ornes-blikk.no

MARINE HARVEST
Marine Harvest Norway AS
8161 Glomfjord
Telefon: 21 56 24 40
www.marineharvest.com

INVIS
INDUSTRIVISUALISERING

INDUSTRIVISUALISERING AS
Ørnesveien 3
8160 Glomfjord
Telefon: 75 75 70 00
post@invis.no
www.invis.no

SIMONSSON & WIDERBERG
LEAN CONSULTING AS

SIMONSSON &
WIDERBERG
LEAN CONSULTING AS

8145 Storvik
Telefon: 90 61 18 74
info@swlean.com
www.swlean.com

NORWEGIAN CRYSTALS

NORWEGIAN CRYSTALS
Ørnesveien 3
8160 Glomfjord
Telefon: 75 72 32 00
post@crystals.no
www.crystals.no

MELØY BEDRIFTS-
SERVICE
Postboks 17
8161 Glomfjord
Telefon: 75 71 99 00
post@mbs-as.no
www.mbs-as.no

**MELØY BEDRIFTS-
SERVICE**

MOLDJORD BYGG OG ANLEGG AS

Etablert i 1950 av Sverre Brandt Rasmussen, som tidlig fikk sønnene Arild og Snorre med i driften av det som da het Moldjord Maskinstasjon. I 2004 ble familiens ANS gjort om til aksjeselskapet Moldjord Bygg og Anlegg AS, og de opprinnelige eierne fikk aksjeposter i selskapet som fra da eide anleggsentreprenøren, nemlig Moldjord Holding AS. I dette selskapet er i dag prosjektleder Kåre Eggesvik største aksjonær med 34,7 prosent av aksjene, og daglig leder Finn Nikolaisen eier 29 prosent, Arne Wiik 13, Frode Strand 11 og andre aksjonærer også 11. Moldjord Bygg og Anlegg har fortsatt forretningsadresse på Moldjord i Beiarn, men virksomheten er spredt på avdelinger i Bodø, Glomfjord og Innøy, og bedriften har aktivitet og ansatte i nesten samtlige kommuner i Salten. I Meløy har bedriften hatt god aktivitet i over 20 år, og ikke minst i årene fra rundt 2000, da REC Wafer innledet sine investeringer i Glomfjord Industripark. Moldjord Bygg og Anlegg hadde i fjor driftsinntekter på om lag 120 millioner kroner, en økning på nær 30 millioner fra året før. Bedriften har noe over 50 ansatte, der Finn Nikolaisen (f. 1970) er daglig leder, mens Svenn Are Jenssen (f. -64) er styreleder.

MOLDJORD BYGG
OG ANLEGG AS
Moldjord
8110 Moldjord
Tlf. 75569440
post@moldjord.no
www.moldjord.no

MOLDJORD
BYGG OG ANLEGG

Daglig leder Finn
Nikolaisen

Sundsfjord SMOLT

SUNDSFJORD SMOLT
Sundsfjord
8120 Nygårdsjøen
Tlf. 75 09 19 00
Post: 8764 Lovund
<http://www.novasea.no/>
avdelinger/sundsfjord-smolt
post@novasea.no

Meløy Elektro
En del av **Elektro** gruppen

MELØY ELEKTRO
Kystveien 4
8150 Ørnes
Telefon: 75 72 02 00
firmapost@meloyelektro.no

Bt BYGGtorget
HALSA BYGG AS

HALSA BYGG
Dalheimveien 2
8178 Halså
Telefon: 75 72 02 50
post@halsabygg.no

Terje Halsan A/S

TERJE HALSAN
Garasjeveien 5
8160 Glomfjord
Telefon: 75 75 25 91
Telefon: 48 27 48 27
post@halsan-as.no

Nordland
FYLKESKOMMUNE

MELØY
VIDEREGÅENDE SKOLE

MELØY VIDEREGÅENDE
SKOLE
Hovedadministrasjonen
Pb 55
8161 Glomfjord
Tlf. 75652500
post.meloy@vgs.nfk.no
www.meloy.vgs.no

REIPÅ
KNUSERI AS

REIPÅ KNUSERI A/S
Dalen
8146 Reipå
Telefon: 414 05 549
Telefon: 417 68 198
www.reipaaknuseri.no
fransve@reipaaknuseri.no

SPANDERER 15 MILLIONER

Viktig oppgradering gir stor investering. Marine Harvest legger i høst 15 millioner kroner i økt kapasitet og mer fleksibel drift.

For mange sterke virksomheter i Meløy og Gildeskål er vekst og produksjonsøkning et poeng i seg selv. Slik beholder man markedsandeler og sikrer viktige arbeidsplasser. Og vekst er jo spennende. Litt 'kjedeligere' er kanskje det svært nødvendige vedlikeholdet og oppgraderingen av produksjonsanlegg. Men slett ikke mindre viktig:

- De er utdatert - de har vært i drift siden midten av 1990-tallet, forteller driftsleder Svante Brun i Marine Harvest.



Svante Brun

RIVEJOBB OG BYGGEJOBB

Da skjønner du, leser, at vi befinner oss ved Glomfjorden, og ved ett av Marine Harvest's største og mest veldrevne ferskvannsanlegg i Region Nord. Her var det at utvalgte leverandører i sommer begynte på det viktige arbeidet. Terje Halsan AS innledet nemlig rivingen.



Terje Halsan AS, Polarplast og Overhalla Betongbygg er viktige leverandører når Marine Harvest i høst river ned tre utrangerte kar for å bygge opp for fire nye, og større. Med denne investeringen gjort vil smolt-produzenten også utnytte sin konsesjon på maks.

- Dette er tre kar med diameter 15 meter som vi i vår beslutning å bytte ut – det vi kaller C-området. Mens de gamle hadde volum på 450 kubikkmeter hver, skal det fire nye kar på plass, og hvert av dem har et volum på 700 kubikk, forklarer han. Hele 15 millioner kroner er altså investeringen på, og i rivingen og grunnarbeidet er det Halsan som har hovedansvaret, med Polarplast som underleverandør. Selve karene, og oppføringen av dem med alt av rør,

inntak, avløp og slanger for frakt av fisk, er det Overhalla Betongbygg som står for.

OPP TIL MAKS

- At vi får færre og større kar kan gjøre anlegget mer fleksibelt og lettvin, for eksempel når vi skal levere fisk. Eller når vi skal flytte fisk eller håndtere daglig drift, opplyser han.

- Med denne investeringen utnytter vi også konsesjonen vår maksimalt, skyter daglig

Med denne investeringen utnytter vi også konsesjonen vår maksimalt. Vi har i dag konsesjon på å bruke 1.550 tonn for hvert år.

ROSE OLSEN



En omfattende spy-lejobb ble også en av høstens viktige oppgraderinger hos Marine Harvest.

Sjøvannsinntakene er kritisk viktige prosesspunkter i smoltproduksjonen til Marine Harvest. Og sjøvannsinntak, de kan gå tett...

- De har grodd igjen over nokså lang tid, og jobben med å rense silene i sjøvannsinntakene ble etter hvert akutt viktig, og nokså omfattende, opplyser driftsleder Svante Brun.

Det var i tidlig-høst at AQS tok fatt på jobben. Leverandøren med base på Flatanger er en av landets største på service- og dykkertjenester til havbruksnæringa, og har i alt 23 servicefartøy i båtporten. Foran andre leverandører fikk de klarsignal for sin løsning, der de gikk ned med ROV, altså en liten undervannsbåt, og spylte sjøvannsinntakene både innvendig og utvendig.



Utenfor hovedkaia til Marine Harvest, på mange meters dybde, er sjøvannsinntakene.

leder Rose Olsen inn.

- Vi har i dag konsesjon på å bruke 1.550 tonn for hvert år.

- Og det går mot stadig mer stor smolt i produksjonen deres?

- Ja, med dagens strategier i selskapet er det slik. Men dette kan endre seg – sjøanleggene våre etterspør også den minste smolten, sier hun.

FISK I JUNI

I høst pågår anleggsarbeidet for fullt, her i den østlige delen av Marine Harvest-området. Karene skal opp før årsskiftet, alt skal installeres, tilpasses og ferdigstilles gjennom vinteren

- Og så skal fisken inn i anlegget i juni, opplyser Svante.



JONAS BJØRKLUND:
Heeeelt rett mann for Marine Harvest!



HALVOR PRYTZ:
Heeeelt rett mann for Meløy videregående!



MARINA LARSEN:
Heeeelt rett kvinne for Yara!

NY NÆRING
STOLTE BEDRIFTER, STOLTE ARBEIDSFOLK

NESTE UTGAVE:
14. NOVEMBER

Er du bedriftsleder og vil vite mer om profilering i Ny Næring? Ta kontakt!

Edmund Ulsnæs
Bilagsansvarlig
Tlf. 99299908
edmund@framtia.no



Jeg vil at kundene våre skal kjenne på at det lønner seg å bruke en fagmann. At arbeidet vi gjør har kvalitet, og at det er ryddig og ordentlig når jobben vår er gjort. SVEIN OLSEN

Ørnes Blikk AS ble etablert som Auduns Blikkenslagerverksted i 1956, og er en av Meløys aller eldste bedrifter. I dag drives virksomheten av Auduns sønner Svein (bildet), som er daglig leder, og Jan-Petter, som er styreleder. Bedriften omsatte for 8,1 millioner kroner i 2016, og har 7 ansatte.

ØRNES BLIKK AS
Kystveien 106
8150 Ørnes
Telefon: 75 75 41 40/950 47 129
post@ornes-blikk.no



Svein Olsen



- Jeg har alltid likt å jobbe med barn og unge, og jeg savner allerede elevene, innrømmer Aina Nilsen, nybakt pensjonist. Våre bilder er tatt under skoleledelsens nylige avslutningsmarkering for henne og Bjørn Valter Hansen. Her takkes de av av kollega Jimmy Tobiasen.

MVS MISTER MAMMA

‘Mamma’ Aina Nilsen er blitt pensjonist og takker for seg ved Meløy videregående skole. Dét synes hun ikke er helt enkelt.

- Det er litt godt å bli pensjonist, men litt tøft på samme tid. Jeg savner jobben og kollegene, og spesielt elevene, innrømmer hun.

MAMMA SLUTTER

En nokså lang pendler-karriere er altså over. Aina Nilsen har passert 66 år, og nå er det slutt på dagpendlingen siden 1992 fra Nordarnøy til Øya på Innøy. - Joda, de kaller meg mamma. Jeg blir veldig bundet til elevene, sier den humorfylte damen på kontor, sentralbord, elevmottak. - Og så har jeg i alle årene mine her vært assistent, der jeg har fulgt opp enkeltelever spesielt. Det å jobbe med barn og unge gir meg så mye. Jeg har alltid likt det, fastslår hun. Sammen med ektemannen Bjørnar Nilsen har hun altså i en årrekke reist en god halvtime til havs hver dag for

å komme til jobben ved den videregående skolen. Før i verden med ferga, de senere årene med ‘Elias Blix’ og nå ‘Femris’. Men ikke nå lenger, for Aina.

IKKE HELT FERDIG

- Ute på Nordarnøy har jeg hele tiden jobbet litt i barnehagen, og jeg skal fortsette litt der, som vikar, smiler hun. Aina valgte Fredheim folkehøgskole på Rognan etter grunnskolen, og så handelsskole i Bodø, før butikkjobb hjemme på Nordarnøy og så det samme i Trondheim. Deretter kontorjobb hos Karl Vikan AS og noen år i Bodø, før familien flyttet hjem til Nordarnøy i 1979. - Her har jeg både kjørt bokbuss, drevet kurscenter på Krokholmen, vært hjemmehjelp og lærer og drevet eget firma innen telefonsalg og med torskeoppdrett i NAP Marine, tar hun oss gjennom et rikholdig yrkesliv i tillegg til 80-prosentsstillingen ved Meløy videregående skole. Aina og Bjørnar har barna Tanja (f. 1975), som er lærer i Bodø, og Bjørn Harald (f. -79), som er utdannet politi og bosatt i Bergen.



Fred Inge Kristensen

Bilfinger Industrial Services Norway

Eies av tyske Bilfinger SE, et av Europas ledende selskaper innenfor vedlikehold og servicetjenester innenfor industri. Bilfinger Industrial Services Norway leverer prosjekter, vedlikehold og service til prosessindustri og energiprodusenter i Norge, og har over 1.300 ansatte. Hovedbasen er i Porsgrunn, men selskapet er lokalisert på 12 andre steder, blant annet Glomfjord, med om lag 70 ansatte og Fred Inge Kristensen som daglig leder. Bedriften i Glomfjord var fram til 1990-tallet en integrert del av Norsk Hydro's gjødselabrikk.

Økonomien går bedre, men bedriften har mistet for mange. Bilfinger-sjefen trenger folk.

Noen takker for seg på grunn av helsa, noen går av med pensjon og andre flytter ut av landsdelen til nye utfordringer.

- Vi har mistet for mange, og det er synd å miste så mange gode arbeidskamerater – de er savnet! Og så er det ikke lett å finne de rette folkene i dag, pluss at de vi tar inn selvsagt trenger opplæring og erfaring for å komme godt inn i det.

Bilfinger-leder Fred Inge Kristensen forklarer hvordan bedriften legger opp løpet, etter et år der en betydelig del av staben ikke er med videre. - Det positive oppe i dette er at vi har klart å rette opp i økonomien vår, påpeker han.

GREP SOM HJALP

I år har bedriften klart å forbedre sin anstrengte økonomi. Ny Næring har tidligere skrevet om grepene: flytting av funksjoner og folk, flere ut i produksjon, mindre topp-tung organisasjon. Og enda smartere jobbing, hver dag. - Grepene har gitt effekt, helt klart. Ut august i år hadde vi et driftsresultat som er 2,94 millioner kroner bedre enn på samme tidspunkt i fjor. Alt kan ikke forklares med de interne grepene, men nå driver vi godt, sier

Fred Inge fornøyd. - Dessuten har vi skaffet oss flere kunder i år, vi har fått flere ben å stå på.

KLARGJØR FOR ANDRE

Et solid ekstraben er Statkraft. Bare i år har Bilfinger utført oppdrag for ni millioner kroner for energileverandørens virksomhet i Glomfjord. Et annet er innovasjonsprosjektet innenfor akvakultur, da som leverandør til Salten Akva og Technip FMC. - Nå er vi i gang med engineering for klargjøringen av den såkalte Likeretteren i industriparken, sammen med Yara, altså forarbeid for etableringen til KryptoVault. - Framover må vi jobbe på samme måte for å ha flere ben å stå på enn Yara. For gjennom sitt forbedringsprogram kommer nok de til å utføre mer av sitt vedlikeholdsarbeid selv, og det kan bety mindre for oss, tror Fred Inge.



Vedlikehold av Yara's gjødselabrikk gir fortsatt hovedmengden av Bilfingers årsomsetning, men 2018 har også gitt andre og viktige ben å stå på. For eksempel Statkrafts storrenovering av kaia på Fykan (øverst) og innovasjonsprosjektet i akvakultur til Technip FMC og Salten Aqua.



-VI ER BLITT FLINKERE

Etter mer enn seks år som omstillingskommune er Meløy klar til å vende tilbake til 'ordinær drift' i vårt arbeid med næringsutvikling. Nå blir jo dette arbeidet aldri 'ordinært', for verden rundt oss endrer seg hele tiden, og vi må endre organiseringen vår etterhvert som vi får andre behov. Men, jeg ser fram til å jobbe med næringsutvikling i et enda lengre perspektiv.

Jeg har brukt veldig mye av min arbeidstid på omstilling og næringsutvikling siden jeg tiltrådte som ordfører og leder av omstillingsstyret høsten 2015. Dette har vært veldig lærerikt og givende arbeid, og har gitt både meg og andre gode kunnskaper å ta med inn i de politiske miljøene. Fortsatt skal det nemlig brukes mye tid på tilrettelegging for næringslivet, og jeg er veldig fornøyd med at omstillingsprogrammet avsluttes med å vedta en strategisk næringsplan for Meløy.

Det er nemlig vi som må sørge for helt nødvendig tilrettelegging for næringslivet. Her har vi jobbet lenge og målrettet, og er blitt langt flinkere.

SIGURD STORMO

Gründere og bedrifter i hele kommunen er viktig når vi skal lykkes med næringsutvikling. Men, Meløy kommune er også svært viktig, hvis vi skal skape fortsatt gode resultater og kunne telle stadig nye arbeidsplasser. Det er nemlig vi som må sørge for helt nødvendig tilrettelegging. Her har vi jobbet lenge og målrettet, og er blitt langt flinkere.



'Klart språk'-satsingen har gjort oss bedre på å ta imot og veilede næringslivet videre på en lettere og raskere måte. På saksbehandlingen vår har vi nå en god score, og får gode tilbakemeldinger – vi leverer på tid, innenfor rimelighetens grenser. Og ikke minst viktig: vi er i ferd med å tilrettelegge helt nye, store og velegnede næringsarealer, først i Kilvika og så Galtneset på Halså neste år!

Sigurd Stormo fortalte til Edmund Ulsnæs

Når lokale fiskere vil satse mer, investere mer, skal kommunens egen låneordning hjelpe dem i gang. - Ordningen fungerer, men kan bli enda bedre, mener rådgiveren.

Oppdrag: evaluere og foreslå forbedringer i Meløys låneordning for den lokale og kystnære fiskeflåten. Utfører: Bjørn Sleipnes (65), tidligere banksjef i DNB, nå rådgiver for Meløy Utvikling KF.

KAN BLI BEDRE

- Hovedkonklusjonen er at låneordningen har fungert godt, mener Bjørn Sleipnes. - Men: regelverket må forenkles, og ordningen bør spisses enda sterkere mot de unge. Man kan få større effekt av ordningen enn i dag, slår han fast. Den tidligere banksjefen benyttes hyppig som rådgiver for Meløy Utvikling KF. Nå gir han råd når Meløy kommune evaluerer sin låneordning til den kystnære fiskeflåten. Bjørn har gjennomgått 15 lånetilsagn på til sammen 4,3 millioner kroner, der kommunens mål har vært å stimulere, opprettholde og fornye fiskeflåten. Hjelp til kjøp av



Bjørn Sleipnes

fiskekvoter for yrkesfiskere, og prioritering av unge fiskere som har både kunnskap og guts, men mangler egenkapital. - 10 av de 15 som fikk lån var fiskere under 35 år. 10 av 15 har bidratt til målene for ordningen, der sju har tilhold i Reipå Havn. Fem av de som

fikk lån driver ikke fiske fra Meløy i dag, og har betalt tilbake det de har fått, faktapplyser Bjørn.

SPISSE FOR Å UTLØSE

- Du mener at ordningen bør spisses



mer?

- Ja. Saken er at kvoter og båter i dag er veldig kostbart. Unge som vil satse har gjerne lite egenkapital og sikkerhet, og klarer derfor ikke finansieringen. Stønadslån bør gis som toppfinansiering,

slik at det er utløsende for at resten av finansieringen går i orden. Slik vil vi få størst effekt av de knappe lånemidlene som er til disposisjon, forklarer han. - Så ja, jeg mener man bør være enda mer spisset. Det bør være unge fis-

kere som har fagkunnskap og de rette egenskapene som bør prioriteres. Men når en søker allerede har egenkapital, og uansett vil kunne få finansiering, bør han ikke prioriteres i denne ordningen, mener Bjørn.

Reipå har i dag for øvrig 23 fartøyer med ulike fiskekvoter, mens resten av kommunen har i alt 16.

Meløy skiller seg klart og positivt fra resten av Nordland.

- I perioden 2009-17 har Meløy økt sitt antall av heltidsfiskere fra 90 til 94, en økning på 4-5 prosent, opplyser Bjørn Sleipnes.

Han har sammenstilt oppdatert statistikk, og konkluderer med at Meløy er 'mot normalt'. Altså flere heltidsfiskere siste 10 år, i motsetning til hva de aller, aller fleste kommuner har opplevd. - Gjennomsnittet for Nordland er en tilbakegang på 15 prosent i samme perioden, opplyser han. Og ikke nok med det, og vel så gledelig:

- Andelen heltidsfiskere som er under 30 år, er på 17 prosent når du ser Nordland samlet. Mens i Meløy, der er den på hele 24 prosent. Dette skyldes utelukkende utviklingen i Reipå Havn, der veldig mange unge fiskere har etablert seg de siste årene, fastslår Bjørn Sleipnes.

Reipå Havn er base for svært mange av Meløys stadig flere kystfiskere. Kommunens låneordning har hjulpet til kjøp av nye kvoter og nye fartøyer.



Nå kan du følge omstillingsarbeidet i Meløy, i Ny Næring. Vi presenterer artikler i samarbeid med Meløy Utvikling KF – innhold som tidligere ble presentert i publikasjonen KraftTak.

Meløy fikk status som omstillingskommune sommeren 2012, etter at REC Wafer hadde lagt ned sine to fabrikker i Glomfjord, og kommunen hadde mistet i alt 6-700 arbeidsplasser. Meløy Utvikling KF har administrert 100 millioner kroner i omstillingsmidler, der 50 % kom fra departementet, 25 % fra Nordland Fylkeskommune og 25 % fra Meløy kommune.

Ordfører Sigurd Stormo er styreleder for Meløy Utvikling, og styremedlemmer er Tor-Arne Gransjøen, Liv Toril Pettersen, Kristine Haukalid og Rolf Birger Nilsen. Daglig leder er Stine Estensen.

HELT NYTT, FOR GRÜNDERE

Start Opp Salten har produsert gründere i over 15 år, ikke minst i Meløy. Nå har Salten-kommunene valgt ny leverandør, som betyr mer digitalt og mer komprimert.

Du har hørt om Start Opp Salten? Gründerkurset med utspring i Meløy, og som i snart to tiår har produsert gode etablerere både her og i hele Salten-regionen? - Vi må innse at folk har mindre tid i dag, og vi må få inn mer på kortere tid, oppgraderer kurset. Og det å lære intenst

betyr ikke at kurset blir dårligere, mener Stine Estensen.

MER KOMPRIMERT, MER DIGITALT Vi møter henne i Bodø, sammen med næringsutviklere fra Steigen, Sørfold, Saltdal, Hamarøy, Bodø, Gildeskål, Beiarn og Rødøy. Lederen i Meløy Utvikling KF

og de andre skal sertifiseres i en ny måte å veilede gründere på. For etter en årrekke der rådgiverne i Næringsutvikling AS har hatt anbud på Start Opp Salten, har Lean Business Norge nå overtatt leveransen.

- Her mener vi at vi får et bra verktøy som kan treffe unge gründere, og stimulere enda flere til å delta. Det er mindre vekt på forretningsplan, mer på forretningsmodell. Og man tar i bruk nye virkemidler innenfor digitalisering, mener Stine.

- Svært mange unge drømmer om å bli selvstendig næringsdrivende, og i nær framtid beregner man at 50 prosent av jordas arbeidstakere er ansatt i sin egen virksomhet, forteller Arne-Morten Knutsen. Brønnøyværingen bosatt i Skien er sentral når Salten-kommunene nå har valgt

ham og Lean Business Norge til å levere gründer-opplæring.

TO FOR PRISEN AV ETT

Start Opp Salten har i en årrekke bidratt til ny-rekruttering av virksomheter i Meløy og Gildeskål. Daniel Kristensen's Fore Båt- og Motorservice er ett eksempel, Bjørn-Wiggo Eriksen's INVIS et annet. Ikke minst i Meløy har gründer-tettheten tatt seg kraftig opp gjennom omstillingsprogrammet siden 2012, og bidratt til en rekke nye arbeidsplasser. - Nå ligger det an til at vi i Salten får til to etablererker innenfor ett år, mens vi tidligere hadde bare ett, og til samme kostnad. Og dette opplegget er kanskje enda lettere å selge inn, mener Stine. Gründer-satsingen har jevnt over vært krevende å finansiere, men både Nordland Fylkeskommune og Innovaasjon Norge er med. Og egenandelen på 4.000 kroner for



Rådgiver Anita Skog i nærings- og utviklingsavdelingen i Bodø (t.v) og Brit Elin Paulsen fra Saltdal Næringsutvikling (t.h.) har koordinerende roller bak høstens og vinterens gründeropplæring. Stine Estensen (i midten) har vært med i valget av ny kursleverandør, nemlig Francois Elsfadi og Arne-Martin Knutsen i Lean Business Norge.

hver deltaker – den velger Meløy fortsatt å spandere på sine kommende etablerere. Nå kan deltakerne se fram til seks kursdager

sammen med gründer-leverandøren – fordelt på tre samlinger nå i oktober, november og desember.



Målet er et hovedprosjekt, i nært samarbeid med Nordland Fylkeskommune.

SIGURD STORMO

Ordfører Sigurd Stormo (Ap) mener Meløy kan hente hjem handel og flere titalls nye arbeidsplasser.

- Når det er potensiale for mange titalls flere arbeidsplasser i Meløy, så må dette jobbes med som en viktig del av omstillingen vår! sier Stormo, som også er styreleder i Meløy Utvikling KF.

VIL HA HÅND OM HANDEL
Det var i Ny Næring før sommerferien at sam-

Nå vil han ha en helhetlig plan for utviklingen av Ørnes, og utfordrer Nordland Fylkeskommune.

drivkraften vår, dette er handelsarbeidsplasser som må tas hjem! fastslår Sigurd.
- Vi greier neppe alle, og det er ikke til å unngå at mange handler mye på internett. Men så må målet være at det vi ellers trenger av produkter og tjenester, det finner vi her, istedenfor å måtte reise til Bodø.



Sigurd Stormo
funnsøkonom Bjørn Sleinpes sammenstilte tall fra norsk detaljvarhandel. Meløyfjæring er nær Salten-toppen både på nettoinntekt og formue, men var i fjor hele 20.000 kroner bak landsgjennomsnittet i penger brukt på lokal handel. Hadde innbyggerne lagt igjen like mye lokalt som en



Tomas Norvoll
VIL UTVIKLE HELHETLIG
Nå ønsker han et velkommen til både Ørnes Handelseiendom's planer på fyllinga, og T. Kolstad Eiendom som ny eier av Ørnes Sentrum II AS.
- Men, vi kan rett og slett ikke gjøre oss avhengig

Det er disse 100 arbeidsplassene som må være drivkraften vår, dette er handelsarbeidsplasser som må tas hjem!
SIGURD STORMO

gjennomsnittlig nordmann, kunne det gitt grunnlag for opp mot 100 nye arbeidsplasser knyttet til handel.
- Det er disse 100 arbeidsplassene som må være

Da er våre regionsentra en nøkkel. Skal det bli attraktivt å bo i distriktene, må byene våre være gode!
TOMAS NORVOLL

av at disse aktørene lykkes. Vi må på selvstendig basis få til en mer helhetlig utvikling av Ørnes som regionsenter.



»»» NÅ BEGYNNER ENDRINGENE

Dette har vi manglet – et prosjekt som ser helheten i et større område, både som trafikk-knutepunkt, handelssentrum, med hotellvirksomhet og som et trivelig sted å oppholde seg.

- Nå er målet mitt at vi først kan få til et forprosjekt, og så et hovedprosjekt, i nært samarbeid med Nordland Fylkeskommune. Jeg skal utfordre dem på dette, for i deres system mener jeg vi har falt mellom to stoler, sier ordføreren.

HAR UTFORDRET

Og utfordret har han gjort. Senest da Ingelin Noresjø (KrF), fylkesråd for næring og regional utvikling, var på besøk for under to uker siden. Stormo mener nemlig fylkets opplegg for 10 regionsentra definerer Ørnes som for lite, mens tettstedet i en del andre planverk for utvikling regnes som for stort. - I et slikt prosjekt skal vi selvsagt samarbeide med næringsliv og investorer, men Nordland Fylkeskommune blir en viktig samarbeidspartner. Og da skal vi se handelen i hele Meløy i sammenheng, sier han. Tomas Norvoll (Ap) er leder i fylkesrådet i Nordland. Han ser at Stormo har et poeng, men mener at Ørnes i en daglig fylkessammenheng betraktes som et regionsenter. Selv om stedet strengt tatt er i grenseland, med tanke på hvor viktig det er for utdanning, service og tjenester i nabokommunene. - Men, vårt mål er at Nordland i 2050 har 300.000 innbyggere, altså vokser i samme takt som landets øvrige fylker. Da er våre regionsentra en nøkkel, for der er det nærliggende å få nye arbeidsplasser. Skal det bli attraktivt å bo i distriktene, må byene våre være gode! mener Norvoll.



De nye eierne av Ørnes Sentrum II er klare til å begynne ombygging i senteret, og flytting for banken og Posten åpner for café og servering på gateplan.

Vi trenger en visjon for stedet.

STINE ESTENSEN

- Denne negative spiralen stopper ikke av seg selv. Den må snus, ellers vil Ørnes sentrum forvitte.

Daglig leder Stine Estensen i Meløy Utvikling KF har gjennom omstillingsprogrammet fulgt opp omstillingsstyrets ønske om å styrke Ørnes som handels- og regionsenter. MeløyGruppens handelsanalyse fra 2014 fortalte om kraftig handelslekkasje til Bodo, og spinklere tilbud i den lokale varehandelen.

MENER DET ER MULIG

- Hvis de rette grepene tas, kan det gi en boost av økt handel. Slik kan Ørnes få et levende sentrum, som igjen er viktig for hele Meløy-regionen, mener hun. - Se bare på hvordan etableringen av Europris har betydd noe positivt for alle forretningene i Spildra – det viser at vi KAN få

det til! Men vi trenger en visjon for stedet, og hvem skal eie det? Omstillingsprogrammet har siden 2012 deltatt i flere stimulerings tiltak for handelsstanden, og gitt økonomisk støtte til både kompetanseheving, nettverksbygging og sekretariatsfunksjon. - Nå ønsker vi å utvikle samarbeidsformer med reiselivsnæringa, men handelsbedriftene er gjerne små og har nok med sin egen drift, så de trenger noen som kan koordinere dette arbeidet, mener Stine.

MER ENN HANDELSBEDRIFTER

Daglig leder Liv Toril Pettersen i Meløy Næringsforum har fungert som sekretariat for handelsstanden i Ørnes-området de siste årene. Hun mener både gårdeiere og kommune må være med og jobber mer overordnet. Stedet må utvikles, bli mer attraktivt for både besøk og handel. - Kommunen kan planlegge og tilrettelegge for utvikling. Gårdeierne kan bidra med



Stine Estensen

attraktive lokaler, og den rette miksen av forretninger og aktiviteter som trekker folk. - Andre tjenesteleverandører som hotell,



Liv Toril Pettersen

frisører og andre – dette er også viktig. Som alltid er det ett ord som gjelder: samarbeid, mener hun.

T. Kolstad Eiendom AS er i gang med forbedringer i Ørnes Sentrum II. Flyttinger står for tur, og straks ombygging.

- Det er mye mur og mange mørke flater. Vi skal åpne mer opp, slik at det føles som og ser mer ut som et kjøpesenter, forklarer Monica Jakobsen Lunderøy (27). - Og vi er veldig åpne for å høre på innspill. Lokalbefolkningen har størst kunnskap om hva som trengs, og klarer man å skape relasjoner til lokal-miljøet, da klarer man å drive handel.



Monica Jakobsen Lunderøy

ÅPNER MER OPP

Hun er eiendoms-sjef og kontaktperson for T. Kolstad Eiendom's to nokså nykjøpte bygg på Ørnes, altså innholdet i selskapet Ørnes Sentrum II AS. Eiendomsmeglere og siviløkonomen beskriver handelsbygningene som '... et kjøpesenter som trenger litt omsorg'. - Det trenger et estetisk løft, og etter at vaktmesteren har gjort ulike forbedringer i sommer, skal vi nå i gang med en del ombygging. Trapperommet

skal åpnes mer opp, slik at tilgjengeligheten og synligheten til forretningene blir bedre, sier hun. De allerede kjente flytteprosessene til Posten og SpareBank1 Nord-Norge åpner i utgangspunktet for café og uteservering på gateplan. I andre etasje, over dagens Spar-butikk, planlegges treningssenter.

Det trenger et estetisk løft, og etter at vaktmesteren har gjort ulike forbedringer i sommer, skal vi nå i gang med en del ombygging.

MONICA JAKOBSEN LUNDERØY

KAN BLI FLYTTINGER

- Vi ønsker å revitalisere senteret, at det skal være et levedyktig senter for alle. Og et foretrukket møtested for folk. - På hvilken måte ønsker dere endringer, nye aktører og å flytte på dem

som er der? - Dette har vi ikke tatt stilling til, og det vil uansett skje i dialog med leietakerne, der vi hører på ønskene deres. I forbindelse med at leiekontrakter går ut, kan det jo være aktuelt at noen flytter på seg, men vi har ingen struktur på dette nå, sier hun. - Men det er ledige lokaler i dag, og vi vil gjerne bli kontaktet dersom noen har forretningsidéer! For eksempel hører vi at noen etterlyser skobutikk på Ørnes.

FIRE FELLES, INTERESSANT

- Ifølge eiendomsselskapet L A Bye Eiendom blir de to øvrige sentrums-gårdene, med Vinmonopolet og Rema 1000 som leietakere, lagt ut for salg i høst. Hva tenker du om dét? - Det er absolutt interessant for oss hvis de legges ut, ettersom det kan være ønskelig med samarbeid og felles strategi mellom de fire enhetene. Uavhengig av dette er vi opptatt av at alle aktørene skal samarbeide, dra i lag, og legger opp til møter med leietakerne og andre samarbeidspartnere. Det er mange meninger, og mange hensyn å ta, men vi opplever at alle har de samme målene for senteret.

SLITER MED SALGET

- Det er ikke aktuelt å stoppe prosjektet. Men vi trenger mer tid for å få solgt de 20 leilighetene.

Prosjektleder Arne Bertelsen i Fazenda Utvikling er i en nødvendig dialog med Meløy kommune. For kan opsjonen på å bygge forretnings- og leilighetsbygg på fyllinga på Ørnes – kan denne opsjonen forlenges ut over årsskiftet? - Av de 20 leilighetene vi må selge, har vi fått kjøper på bare 11. Vi trenger dermed mer tid, og da sitter Meløy kommune med nøkkelen. - Skrinlegger dere prosjektet, dersom dere ikke får solgt de neste ni? - Nei, det gjør vi ikke. Men, vi må vurderer: skal vi bygge boligene og vente litt

og se om vi gjør flere salg? Eller skal vi bygge færre etasjer, altså vente med leiligheter? Men, prosjektet er jo nedskalert flere ganger allerede, så da blir marginene dårligere. - Er det bare tid som trengs for å få solgt, eller kan det bli vanskelig å selge mer enn 11 leiligheter? - Det er vanskelig å si. Vi har titt og ofte interessenter, men det har stoppet litt opp med konkrete salg. Vi har respekt for at folk må selge et hus for å kunne kjøpe seg inn her, og vi kjenner et ansvar for å gi beskjed i god tid om de valgene vi må gjøre, sier Arne Bertelsen. Fazenda Utvikling er involvert i flere andre liknende prosjekter i Nordland, blant annet butikklokaler på Sortland, Stokmarknes og Engavågen. Selskapet utvikler også et næringsområde på 10.000 kvadratmeter i Bodo.



Arne Bertelsen sliter med å få solgt alle leilighetene i det nye forretningsbygget som skal bygges på Ørnes. Her ser vi ham under åpent møte på Ørnes hotell i oktober i fjor, sammen med Otto B. Hulbak (t.v.).

HAR SITT ØNSKE KLART

Ordføreren har bestemt seg. Slik ønsker han næringsutviklingen skal organiseres når omstillingsprogrammet avsluttes ved årsskiftet.



Ordfører Sigurd Stormo vil opprettholde Meløy Utvikling KF. Avgjøres 1. november.

- Vil videreføre Meløy Utvikling KF
- Vil gi formannskapet viktig rolle
- Vil ha landbruk med

- Gode løsninger for å videreføre det vi har satt i gang, men uten å ha den samme kapitalen, dét er det aller viktigste å få til, mener Sigurd Stormo. I tre år har han ledet kommunestyret, formannskapet og omstillingsstyret i Meløy. Nå forteller han hvordan han mener det offentlige bør organisere sitt utviklingsarbeid rettet mot næringslivet. Ved årsskiftet avsluttes nemlig omstillingsprogrammet der Meløy over seks år hatt 100 millioner kroner til disposisjon for å bidra til nye arbeidsplasser og virksomheter etter REC-kollapsen i 2012. - Det er viktig å koble formannskapet på igjen som et næringspolitisk utvalg. Formannskapet skal behandle saker og bevilge penger over næringsfondet, legger han fram som punkt 1 i sitt forslag. - Så viderefører vi Meløy Utvikling som kommunalt foretak, men med færre i styret enn dagens fem representanter pluss observatører fortsetter Sigurd.

Han mener dialogen med næringslivet er bedre enn for omstillingen. På grunn av de to årlige møtene og mange treffpunktene med Meløy Næringsforum, ja. Men også: - Vårt nye næringsnettverk fungerer godt. Dette er en samling annenhver måned der politisk ledelse sitter rundt bordet sammen med rådmannen, kommunalteknisk avdeling og Meløy Utvikling KF. Der samkjører vi ting som kommer, og dette gir bedre dialog med næringslivet. Næringsvirksomhet innen landbruk og skogbruk har ikke vært involvert i Meløy's seks år lange omstillingsprogram. Dette vil Sigurd Stormo endre nå. - Jeg ser et potensiale for utvikling og nyskaping der, ikke minst innen landbruk. Så disse næringene bør hektes på, avslutter han. Den kommende organiseringen av næringsarbeidet skal besluttes i kommunestyret 1. november.

LØSER SAKEN SAMMEN



- Den nye arbeidsformen med vårt interne næringsnettverk fungerer, slik at vi er blitt en enda mer næringsvennlig kommune, mener Sigurd Stormo og Merethe Skille. Fra venstre på bildet Daniel Kristensen, Sigurd Stormo, Torgeir Halvorsen, Roar Wallmann, Merethe Skille, Stine Estensen og Abdi Awil.

Nå skal det endelig fordypes og utvides i en av Nordlandskystens største og mest spennende fiskerihavner. Og en helt ny arbeidsform i Meløy kommune har bidratt til den sterke framdriften...

Meløy kommunes nye næringsnettverk har for alvor gitt fart i videreutviklingen av den spennende fiskerihavna på Reipå – i tett samarbeid med fiskerne selv. - Vi tar diskusjonene sammen, her rundt bordet, og samler de som bør være med for å få avklaringene som trengs, forteller Merethe Skille. - Før var det gjerne litt uklart hvem som gjorde hva, og man var ikke like flink til å samle de mange aktørene. Da ble gründere og de fra næringslivet sendt litt mellom de ulike etatene.

RUNDT SAMME BORD

Rundt møtebordet her i Reipå Havn har lederen av kommunalteknikk-avdelingen i kommuneadministrasjonen med seg Fore Båt- og Motorservice's Daniel Kristensen og fiskerne Roar Wallmann og Torgeir Halvorsen. Men også sin egen saksbehandler Abdi Awil, ordfører Sigurd Stormo og daglig leder Stine Estensen i Meløy Utvikling KF. Dette er den nye arbeidsmåten i det offentlige Meløy siden 2016.

- Rådmannen er også med, og vårt interne næringsnettverk møtes hver måned, med folk fra planavdelingen vår tilstede, sier Merethe. - Litt uformelt, og så oppdaterer vi hverandre på

ulike prosjekter. Hvor vi bør sette inn en koordinert innsats. Og vi slipper til aktører fra næringslivet, for eksempel disse fra Reipå Havn.

FRA INGENTING TIL ALT

Arbeidsmåten har bidratt til ny og sterk framdrift, nettopp i Reipå Havn. Allerede i 2006 samlet fem av de over 30 fiskerne seg – de ville bygge redskapshall, utvikle havna. Men, Lars Gøran Ulriksen & Co. opplevde lite avklaring og en 'uendelig' prosess rundt havnas reguleringsplan. 12 år senere skjer 'alt'. Meløy kommune har ordnet ny vei, fritidsflåten skal flyttes ut, havna skal med finansiering fra Meløy kommune og Kystverket graves dypere og større. En rekke unge fiskere etablerer seg, og havna utvikles for å møte en ny tid med større båter, større utstyr. - Og det stilles krav til oss, også. Nå har vi hatt stor-opprydding i hele havna der 7-8 containere med søppel er kjørt bort, dette er veldig bra! mener fisker Roar Wallmann. - Vi ser at den nye arbeidsformen virker, for å bli en mer næringsvennlig kommune. Nå får vi også på plass reguleringsplan for Kiltvika, og er i gang med det samme for Galtneset på Halså, opplyser Merethe.

En veldig positiv utvikling i kommunen.

TORGEIR HALVORSEN

Sier Reipå-fisker gjennom 30 år, Torgeir Halvorsen. I 10 år har han og kolleger i Reipå Havn jobbet målbevisst for å få til forbedringer. Mer plass, lagringsmuligheter, forhold for slip og mekanisk verksted.

- Vi ser det godt på framdriften her i havna. At vi samarbeider, at brukerne involveres og også stilles krav til – se bare på den store ryddeaksjonen vi har fått til her. Fortsettelsen er veldig spennende.

MANGLET EI BRU

- Men det kommunale systemet jobber helt annerledes og sammen med oss nå – det har vært en veldig positiv utvikling. En formidabel jobb er gjort! sier Torgeir fornøyd. Han sitter ved bordet med ordføreren, lederen for kommunalteknikk og lederen for Meløy Utvikling KF. Sammen diskuterer de utviklingen av havna som opplever sterk vekst i aktiviteten. - Man har fått på plass den brua til næringslivet som kanskje manglet før. Nå er det lett å ringe og få et møte eller litt hjelp – jeg husker det var vanskeligere før, den gangen jeg var en ung gründer, mener Daniel Kristensen. Han er for alvor i ferd med å realisere Fore Båt og Motor som en viktig del av den travle havna. Og roser Meløy kommune som viktig samarbeidspartner.

IKKE FOLK. SYSTEMER.

Ordfører Sigurd Stormo mener manglende koordinering mellom ulike aktører har vært et problem i kommunens tidligere næringsarbeid. For uten god koordinering har mye stoppet opp, og ingen har tatt direkte nok ansvar. - Fra 2016 har vi et fast nettverksmøte der vi diskuterer prosjekter og ting som kommer. Alle etater som skal involveres er tilstede og er oppdatert. Ikke alle prosjekter blir noe av, men det gir bedre koordinering og raskere avklaringer overfor næringslivet, fastslår han. - Jeg tror det handler mer om denne organiseringen enn det handler om folk. Folkene blir ikke bedre enn de systemene vi har, og det er et lederansvar å få prosesser til å fungere. Dette klarer vi bedre nå.



Fiskerne har gjennomført stor-rydding, og på dette bildet ser vi ordfører Sigurd Stormo klippe snora for den nye veien til Reipå Havn som Meløy kommune har spandert.

KAN BLI NASJONAL

Inspirasjonen er Norges 18 smellvakre Nasjonale Turistveger, der den ene i dag passerer Meløy og Gildeskål. Nå er det klart for 15 Nasjonale Turiststier, som skal autoriseres etter strenge kriterier. Også her har Meløy en sterk kandidat...

- Jeg gikk på Besseggen, Preikestolen, Kje-rag og Trolltunga i sommer. Helgelandsbukken står ikke



Espen Maruhn

INSPIRASJON: TURISTVEGENE

Altså: inspirert av Nasjonale Turistveger, det påkostede prosjektet som gir turistene det lille ekstra på reisen, gir myndighetene nå om lag 10 millioner kroner årlig for å autorisere 15 nasjonale turiststier. Her blir konkurransen hard, men Meløy har allerede fått pengestøtte for å ‘kvalifisere’ sin kandidat: vandringen fra Engen opp mot brekanten, videre opp til nasjonalparkgrensen, til Tåkeheimen og så til topps på Helgelandsbukken, 1.454 meter over Holandsfjorden i Meløy.

- Ruten har allerede mye besøk, og skal man få enda mer må det planlegges helhetlig, blant annet med mer tilrettelegging og bedre skilting enn i dag. Stort besøks-tall og mange internasjonale besøkende er også en forutsetning, forteller Trygve



Trygve Sunde Kolderup. Foto: privat



Slik Uredd-plassen og Braset i Holandsfjorden er stoppesteder langs en Nasjonal Turistveg, kan også en vandring langs Engenbreen og opp til Helgelandsbukken bli nasjonal. Nasjonal turiststi. Foto: Anne Mette Meidelsen

Sunde Kolderup.

Utviklingsjefen i Hvitserk of Norway, en arrangør av naturbaserte opplevelser for utenlandske turister, sitter også i prosjektgruppa under Miljødirektoratet som har laget kriteriene for å bli autorisert som såkalt nasjonal turiststi.

MÅ TACKLE MANGE

- Hensikten er å sette disse reisemålene i stand til å tåle høyt besøk, samtidig som man ivaretar naturen godt. Og, det skal gi lokal verdiskaping og samtidig en god opplevelse for de besøkende, forklarer Trygve.

Flere norske reisemål, for eksempel i Lofoten og på Vestlandet, har hatt utfordringer

med å tackle stor turist-tilstrømming.

- Dette ville vi snu til en mulighet, sier han som er initiativtaker til nasjonal turiststi-ordningen.

- Men man må innfri en rekke kriterier for å kunne bli blant de 15 autoriserte. Slitasje må overvåkes, det kreves god skilting og informasjon om lokal historie og kultur, avfallshåndtering, helhetlig besøksforvaltning, høy kvalitet på tilretteleggingen og nullvisjon for redningsaksjoner – detter er noen av kravene. Dessuten en lokal forankring, altså at alle ønsker å vise dette fram for mange – da må man

ha både lokalmiljøet, reiselivsbedrifter og det politiske miljøet med, opplyser Trygve Sunde Kolderup.

Stort besøkstall og mange internasjonale besøkende er også en forutsetning.

TRYGVE SUNDE KOLDERUP

LOKAL PROSJEKTGRUPPE

I Meløy tar man utfordringen, fram mot en mulig utvalgelse neste år. For to år siden kjøpte Meløy kommune Brestua og tilhørende eiendommer, og arbeidet for turiststiautorisasjonen inngår i den systematiske utviklingen av hele Engenbreen-området som reiselivsmål.

- Vi jobbet med å finansiere steintrapp fram mot breen, da dette med nasjonal turiststi kom opp. Nå har vi opprettet en prosjektgruppe der både fylket, kommunen, Salten friluftsråd, grunneiere og reiselivsaktører er med – vi må involvere alle i dette arbeidet, understreker Espen.

- Og helhetlig besøksstrategi – her er det jo mange ting som må avklares. Uttak av grus, bruforbindelse, kommunedelplan – vi må gjøre jobben med å få til en bred enighet i Meløy på hva dette området faktisk skal være, hvordan det skal brukes.



Stine Estensen

årsskifte. Nå er Stine spent på organiseringen av Meløy kommunes næringsfond, som skal brukes aktivt i det videre omstillingsarbeidet.

- Uansett har vi nå mot slutten av 2018 omlag tre millioner kroner til fordeling. Så hvis noen har planer som det er jobbet endel med, er det fortsatt ikke for sent å presentere det for oss og søke økonomisk støtte, sier hun.

TO BLIR TIL ETT

De er begge blant de største og viktigste arbeidsplassene i sine hjemkommuner Gildeskål og Rødøy. Nå skal Sundsfjord Smolt og Helgeland Smolt slås sammen.

● Sparer masse penger

● Slipper doble systemer

● Helgeland Smolt blir navnet

- Hvorfor det ble akkurat i høst? Dét kan være noe så enkelt som at vi står foran en større IT-investering i Sundsfjord – de har helt egne systemer.

Dette var blant tingene vi ville slippe, når en sammenslåing likevel har vært i planene. Dette forteller Tor-Arne Gransjøen, som er daglig leder i Sundsfjord Smolt i Gildeskål og også datterselskapet Helgeland Smolt i Reppen i Rødøy.



Tor-Arne Gransjøen

LENGE PLANLAGT

De to Ny Næring-samarbeidspartnerne fusjoneres altså i høst, etter at styret gjorde vedtaket før sommeren. På hvert sitt sted og i to kommuner er de store og viktige arbeidsplasser, og begge er utbyggingsmodus: i Sundsfjord er 110-millionerutbyggingen for storsmolt snart halvveis, og i Reppen er planleggingen i gang for noenlunde lik investering neste år. - At selskapene skulle slås sammen over tid, dét har vært planen vår helt fra starten. Men da vi skulle bygge i Reppen, valgte vi å legge risikoen og en såpass stor investering i et eget selskap, altså Helgeland Smolt AS, forklarer Tor-Arne. - Dette var en god tanke den gangen, men nå er vi over den fasen, og da slår vi sammen.

HER SKAL DE VOKSE

Fusjonen trer i kraft fra 1. januar. Da får det



Denne utsikten til brønnbåten ‘Steinar Olaisen’ og Nova Sea-helikopteret tilhører Helgeland Smolt i Reppen – anledningen var den offisielle åpningen i fjor høst. Fra kommende årsskifte fusjoneres dette anlegget med Sundsfjord Smolt i Gildeskål, og navnet blir, nettopp, Helgeland Smolt AS.

gjenværende selskapet forretningsadresse Rødøy.

- Og navnet?

- Navnet blir Helgeland Smolt AS. Fordi Helgeland ikke er et sted, det er et område, og vi er i et område. Det er i dette området vi skal vokse, og Helgeland Smolt AS er jo også betydelig større enn Sundsfjord Smolt AS pr. i dag, altså på omsetning.

Dermed blir Salten-bygda Sundsfjord ‘for anledningen’ også Helgeland, eller

Helgeland Smolt avdeling Sundsfjord. Og: Helgeland Smolt avdeling Reppen, eller kanskje Tjongsfjord.

- Og en framtidig etablering blir Helgeland Smolt avdeling.... prikk, prikk, prikk, smiler han, men vil fortsatt ikke rope hvor en kommende stor-etablering mest sannsynlig vil komme.

TOR-ARNE GRANSJØEN

SKAL SPARE MASSE

Han og styret ser uansett flere og gode grunner til fusjonen. For det første har banken i dag såkalt krysspant i lånene i de to bedriftene, så der forsvinner ett argument

Men den viktigste grunnen er at vi i dag har dobbelt av alt. Vi kommer til å spare en masse penger på å bli ett selskap.

for å holde adskilt. En annen grunn er likviditet – selskapene kan i dag ikke utnytte samlet kreditt og samlet finansiering. Så i en situasjon der det ene anlegget har anstrengt økonomi, mens det andre har god likviditet, må det opprettes låneavtaler – det er ikke bare å flytte pengene over, liksom. - Men den viktigste grunnen er at vi i dag har dobbelt av alt. Vi kommer til å spare en masse penger på å bli ett selskap, fastslår smolt-sjefen. - Vi har dobbelt opp av sertifiseringer, revisorer og regnskap. Og to ulike IT-systemer som gir oss rikelig utfordring. Alt dette koster masse ekstra.

ALLEREDE FELLES

- Men det koster å slå seg sammen, også? - Joda, det blir nok noen titusener, avhengig av hvor mye revisor- og advokattimer som går med. Bortsett fra dette ser han ikke for seg store, praktiske konsekvenser. Anleggene i Reppen og Sundsfjord har riktignok hver sin stab og hver sin driftsleder, men har allerede felles daglig leder, produksjonssjef, teknisk sjef, veterinær og ledelse på kvalitet og helse, miljø og sikkerhet. I fjor hadde Sundsfjord et dårlig driftsår med omsetning på 69 millioner kroner – et normalår vil ligge på rundt 100. Mens Reppen i fjor endte på 129 millioner – et normalår framover vil gi driftsinntekter på om lag 150 millioner, opplyser Tor-Arne.

I Sundsfjord bygges det ut for fullt, og fra 1. januar får dette smoltanlegget navnet Helgeland Smolt avdeling Sundsfjord.



SMÅ KORN, STOR VERDI

Fjell på fjell med bittesmå gjødselkorn. I snart sju ti-år har de gitt trygghet og forutsigbarhet for Meløy og for Glomfjord. Og så langt i 16 gode år for operatør Eva Saf-rine Aspvik (46). Yara-sjefen ser klare fordeler ved å drive fabrikk langt unna markedene.





- Det er nok mange som tar med seg jobben litt hjem og diskuterer faglige utfordringer når de møter arbeidskamerater i sosiale sammenhenger, mener mangeårig Yara-operatør Eva Safrine Aspvik. Her i jobbprat i syrefabrikken sammen med André Ludvigsen.

Eva Safrine Aspvik

46 år, har én sønn (f. 1995) og er bosatt i Glomfjord med Steinar Sletten, som har to voksne barn. Fagbrev i kjemiprosess, og fast ansatt som såkalt multioperatør i Yara Glomfjord siden 1. mai 2006. Flere perioder i styret for Haugvik Industriarbeiderforening, og fra våren 2018 frikjøpt leder for foreningen, etterfulgte Roger Midthun.



André Ludvigsen

31 år, bosatt på Selstad med samboer og to barn. Til Yara Glomfjord som lærling i kjemiprosess i 2004, er i dag operatør og tillitsvalgt i syrefabrikken.



Selv om jeg har gjort litt forskjellig i arbeidslivet, visste jeg fra ganske ung alder at det var hit jeg ville, til gjødsselfabrikken. EVA SAFRINE ASPVIK

- Ser du, Eva, ny-turbinen i syre B fungerer fantastisk bra!

Han peker og forklarer, André Ludvigsen (31). Yara-operatøren er på jobb i kommandosentralen, og et våkent hode er viktig. Smarte valg her ved de store, buede dataskjermene vil sikre maksimal mengde ypperlig salpetersyre ut av fabrikken, den som vi hører larmen av på den andre siden av ståldøra bak ham. - André har vært tillitsvalgt i over fem år, og er rolig og avbalansert, men også veldig engasjert i jobben sin, mener Eva Safrine Aspvik (46). Lederen i Haugvik Industriarbeiderforening viser oss fabrikkene og de ansatte i det som på mer enn én måte fortsatt er Meløy's viktigste bedrift. Selv har hun vært i syrefabrikken og fullgjødsselfabrikken i 16 år, i bedriften hun alltid ville til. - Jeg tror det er mange i denne bedriften som brenner for jobben sin. Som André og meg - når vi grubler på noe i produksjonen, tar vi det ofte med oss hjem, og prater om

det når vi møter en arbeidskamerat fra jobb. Fabrikksjef Øyvind Jenssen mener det her er snakk om en åpenbar fordel ved å ha spesiell beliggenhet - Glomfjord ligger langt nord og langt unna sine gjødselmarkeder. - De som jobber her skjønner at den enkelte må strekke seg litt lengre enn på et større industristed. Vi må løse problemene selv, det er ikke bare å springe over gata etter hjelp. Og vi skjønner at det ikke er en selvfølge at en fabrikk skal driftes her for alltid - vi må forbedre oss absolutt hele tiden, mener han.

DET VIKTIGE VANNET

Den straks 70 år lange fortellingen om verdens nordligste gjødsselfabrikk, den begynte, og fortsetter, med det livsviktige vannet. Da den svenske kraftpioneren Knut Tillberg i 1912 kjøpte Fykanvassdraget, skapte han historier som fortsatt gjelder. Den der de enorme og uendelige vannmengdene nedover fjellsidene lages om til elektrisk kraft i Glomfjord. Kraften gir liv til fabrikkens produksjonslinjer, og produksjonen gir arbeidsplasser. Der det er arbeid

vil folk bo, og slik har vannets evige kretslop gitt Meløy trygghet og forutsigbarhet og et relativt høyt folketall, beliggenheten tatt i betraktning. I Haugvika forsynes Glomfjord Industripark med inntil 4.200 kubikkmeter vann i timen - fem ganger mer enn forbruket til hele Bodo kommune. Yara er selv den suverent største forbrukeren av sin egen infrastruktur, altså kjølevann, damp og elektrisk kraft, men ferskvannet fra Hydrodammen og det resirkulerte vannet fra syrefabrikken gir også grunnlag for Marine Harvest's største smoltanlegg i sin Region Nord.

HYDRO I RYGGMARGEN

- Han var mekaniker, og dreide alt fra akslinger til skruer og nøkler. Han fortalte aldri så mye om jobben, men vi skjønte at han syntes det var en trygg og god arbeidsplass. Eva Safrine forteller om faren, Magnor Kristiansen. Kona Edvarda er i dag gått bort, men Hydro-veteranen lever fortsatt, 92 år og som alltid bosatt i Glomfjord. Yngstejenten Eva Safrine og søsknene Gunnar, Leif og Anita vokste opp med venner som for en stor del hadde 'Hydro-foreldre'.



Øyvind Jenssen (48) er ekte Glomfjord-gutt med mange års fartstid i REC Wafer, før han kom til Yara-fabrikken som teknisk sjef i 2013. Siden i fjor høst er han fabrikk-sjef. - De som jobber her skjønner at her må den enkelte strekke seg litt lengre enn på et større industristed, mener han.

CODE ÅR MED YARA

'Et godt år'. Det er det navnet Yara betyr, avledet av runetegnet 'jera', eller 'jara'. Den tidligere landbruksdivisjonen til Norsk Hydro ble børsnotert 25. mars 2004, og i dag har Yara International ASA nær 16.000 ansatte med salg i over 150 land og markedsorganisasjon i rundt 50. Og ja, for Glomfjord og Meløy har det blitt mange gode år, etter den lyksalige februar dagen i 1947 da styret i Norsk Hydro sa ja til å etablere gjødselproduksjon i nordlandsbygda. Arbeidsplasser og virksomheter i Meløy har kommet og gått, mens Yara har bestått, stor, sterk og trygg. Nåja, der har vært tøffe perioder: - «I forbindelse med den økonomiske situasjon vi er i, og som må forventes å vare p.g.a. de vanskelige markedsforhold, ber jeg deg vennligst notere følgende mål for Glomfjord: faste kostnader: 150 millioner NOK. Bemanning: 275 personer».

- Sjøl da vi var små unger, spilte Hydro en stor rolle i livet. Jeg husker jeg gikk ned til Vakta og ventet på at pappa skulle komme ut, vi fikk ikke komme inn. Og Hydro holdt orden i parker og på lekeplasser, det var trygt og slik det skulle være. - Og dette preget oss nok. Selv om jeg har gjort litt for-

skjellig i arbeidslivet, visste jeg fra ganske ung alder at det var hit jeg ville, til gjødsselfabrikken. Og venninnene mine - vi har egentlig alle valgt industrien og litt utradisjonelle yrker for kvinner, sier Eva Safrine, og nevner to av de beste venninnene, de tok også typiske industri-fagbrev og har mange år bak seg i industriparken.





Vi vet at vi må løse problemene våre selv, og derfor har vi ansatte som er utrolig flinke til å holde hjulene i gang og fikse ting fort.

ØYVIND JENSSEN

Mange unge har sluttet seg til staben i gjødselfabrikken, og finne spennende utfordringer, for eksempel Lasse V. Aga. - Det er en veldig fin mestringsfølelse når jeg kjenner at jeg forstår mer og mer av den kompliserte prosessen, sier andreårslærlingen i fullgjødselfabrikken.



Lasse Våtvik Aga

19 år, bosatt på Ørnes, opprinnelig fra Tjongsfjord. Andreårslærling hos Yara Glomfjord i kjemiprosessfaget.

- Brevet fra divisjonssjef Per Ivar Åbyholm var datert 13. august 1992 og hadde bare noen få linjer. Det var ikke noe hyggelig brev å få – på dette tidspunktet hadde vi over 500 ansatte! Så jeg husker at jeg pakket telt, ryggsekk og fiskestang og dro til fjells. Hele helgen grublet jeg: hvordan skulle jeg løse dette?

VAR ALTFOR MANGE

Dette fortalte tidligere fabrikkssjef Finn Nordmo i jubileumsboken til Haugvik Industriarbeiderforening, utgitt i 2013. Et halvt år etter brevet stengte Norsk Hydro i februar 1993 ned ammoniakfabrikken i Glomfjord, og om lag 100 arbeidsplasser gikk tapt. Finn ble selv sentral i et omstillingsarbeid som gav nye etableringer, etter hvert også ScanWafer, som senere ble til REC Wafer og de største investeringene i moderne tid i Meløy. Som igjen endte med knall og fall, og i dag er Finn (76) aktiv som rådgiver i det som er en ny omstilling i Meløy. Men gjødselfabrikken selv har vært gjennom flere omstillingsprosesser, og etter 1993 kom det en ny i -99, da Hydro-fabrikkenes salgsinn-

tekter stupe på grunn av overproduksjon.

- Vi var altfor mange ansatte, vi kunne ikke fortsette sånn. Folk hadde det nok travelt, men det var ikke sikkert jobben de gjorde var helt nødvendig. Produksjonen var jo blitt trimmet i årene i forkant, så nå var det først og fremst administrasjonen som var altfor stor, sa Jan-Petter Fossum i den samme boka.

Han var fabrikkdirektør fra 1999, og mens bemanningen tidlig på 90-tallet hadde vært om lag 520, sørget Jan-Petter selv for en ny milepæl da han selv gikk ut døra for siste gang, i desember 2003. Med hans avgang ble nemlig staben redusert fra 200 til 199...

FORBEDRER GODT

Trygg og forutsigbar, ja. Men traust og treg? Neppe. For med betydelig mindre stab har Glomfjord-fabrikken økt produksjonen sin jevnt, mens både utslipp og kostnader er redusert. Ja, bare siden 2015 har Yara Glomfjord forbedret sitt resultat på bunnlinja med 100 millioner kroner. Konsernledelsen liker jobben som gjøres, og har de siste 10

årene gitt milliardbeløp til oppgradering og forbedring.

- Jeg ser også fordeler med å ligge så langt unna markedene. Vi vet at vi må løse problemene våre selv, og derfor har vi ansatte som er utrolig flinke til å holde hjulene i gang og fikse ting fort, mener dagens fabrikkssjef, Øyvind Jenssen. Han tenker også på arbeidsmarkedet. Den som vil bo her, har ikke nødvendigvis mange jobber å velge mellom. Dette bidrar til en holdning som kan formuleres slik: 'Det er dette som er levebrødet vårt. Dette må vi få til'.

- Toppledere i Yara-systemet som har mange år i gamet, sier det også: Glomfjord har alltid vært flinke til å forbedre seg og omstille seg. Og jeg tror beliggenheten vår gjør at vi får en mer fleksibel organisasjon, for eksempel på flerfaglighet. Man setter hverandre ikke like mye 'i bås' som andre steder. Enten du jobber med det ene eller andre – det viktigste for alle er at vi hjelper hverandre slik at vi får det til.

ET YNGRE MILJØ

Eva Safrine Aspvik er i kontrollrommet i den såkalte våt-

delen av fullgjødselfabrikken. Hun fleiper og ler med karene som er på jobb – de vil høre litt fagforeningsnytt. Her er hun og journalisten desidert eldst, for mange supervetraner i fabrikken har de siste årene gått av med pensjon, og mange unge og nyutdannede operatører er kommet inn.

- Jeg kjente allerede da jeg var her på utplassering for mange år siden, at jeg likte meg veldig godt i dette miljøet, forteller Lasse Våtvik Aga, opprinnelig fra Tjongsfjord men bosatt på Ørnes.

19-åringen er andreårslærling, og storebror Einar jobber også i fabrikken. Etter kjemiprosess-fag ved den videregående skolen, hadde Lasse flere tilbud om læreplass, men var aldri i tvil.

- Jeg ville til Glomfjord! Litt fordi jeg er heimkjær. Men det er også en ganske komplisert prosess vi styrer, og jeg synes det er veldig artig å merke at jeg forstår mer og mer. Det er en veldig fin mestringsfølelse.

BEDRE ENN DE FLESTE

- Den typiske operatøren vår er rundt 30 år, har samboer

og gjerne to barn, og bor i Meløy, opplyser Eva Safrine.

Selv er hun fagforeningsleder siden i vår, men før dette operatør helt siden hun ble lærling i kjemiprosess i 2002. Etter grunnskole og et år på folkehøgskole hadde Eva Safrine valgt elektrofag i Glomfjord, og deretter likegodt helse- og miljøfag.

- Så begynte jeg på hotellene på Ørnes og i Glomfjord, og så fikk jeg en sønn i 1995. Da jeg med et lite barn ble skilt fra mannen min noen år senere, skjønte jeg at jeg måtte over i et yrke med høyere lønn, forklarer hun.

I godt voksen alder satte hun seg på skolebenken med pensum i kjemiprosess. Med god hjelp fra foreldrene fikk hun kabalen til å gå opp i samarbeid med eks-mannen, og er nå fast ansatt i Yara på tretten år.

- Trygghet, mange fordeler og god lønn, dét er det beste med å være ansatt i Yara, smiler hun.

- Ja, sånn sett har vi det kanskje bedre enn de fleste i Meløy.

Yara Glomfjord

- Yara International ASA er ett av de største selskapene på Oslo Børs, med en estimert markedsverdi på om lag 90 milliarder kroner. Selskapet har over 30 fabrikksteder i hele verden, nær 16.000 ansatte og salgs- og markedsorganisasjoner representert i mer enn 60 land.
- Til mars 2004 var Yara landbruksdivisjonen i Norsk Hydro, og det var i 1947 at konsernstyret besluttet utbygging i Glomfjord. Ammoniakkfabrikken stod ferdig i 1949 (nedlagt i 1993) og fullgjødselfabrikken i 1955. På det meste sysselsatte produksjonen nær 650 ansatte. I Glomfjord har Yara sin fullgjødselfabrikk, lageret og pakkeriet nede ved Glomfjorden, mens syrefabrikken og administrasjonen er på øvre område.
- Yara Glomfjord har ca. 170 fast ansatte. 20 er skiftoperatører fordelt på fem skift i syrefabrikken, 45 fordelt på fem skift i fullgjødselfabrikken og 32 fordelt på fire skift i pakkeri, kai og lager. Fullgjødselfabrikken har fem førsteårs og fem andreårs lærlinger, mens syrefabrikken har totalt fem og PKL fire.
- Fabrikken skiper ut om lag 800.000 tonn NPK-gjødsel og kalksalpeter årlig, og har de siste årene gjort omfattende forbedringer for å sikre og øke produksjonen.



Øyvind Jenssen

48 år, bosatt i Glomfjord med kona Sissel Norum, og har fire barn. Elkraft-ingeniør fra Høgskolen i Sør-Trøndelag. Bakgrunn som prosjektingeniør og teknisk sjef i REC Wafer Multi, og rådgiver i Meløy Næringsutvikling AS. Tidligere teknisk sjef i Yara Glomfjord, nå fabrikkssjef.

1898

Lensmann Tønset og klokker Sivertsen vil bygge mølle, og kjøper Fykanfossen for 120 kroner. I 1912 kjøper svenske Knut Tillberg vassdraget, med sikte på kraftproduksjon. Anleggsarbeidene begynner.

1920

Den norske stat har kjøpt kraftanlegget for 15,1 millioner kroner, og to aggregater settes i drift på Fykan – de forsyner det nye sinksmelteverket i Haugvika.

1942

Den vellykkede sabotasjeaksjonen 'Operasjon Muskedunder' mot Glomfjord kraftstasjon finner sted i september. I krigsårene må kraftstasjonen produsere kraft til tyskernes aluminiumproduksjon.

1947

19. februar beslutter styret i Norsk Hydro å etablere virksomhet i Glomfjord, og 22. juli 1949 sender Glomfjord Salpeterfabrikk første ammoniakklast til Herøya. Syrefabrikk B ferdig i 1972.

1955

I oktober settes fullgjødselfabrikken i drift, og den første mineralgjødelen kan skipes ut. I dag produserer fabrikken om lag 800.000 tonn NPK-gjødsel og kalksalpeter hvert år.

1986

Verdens største fjell-lager for flytende ammoniakk sprenges ut og settes i drift. Kapasiteten er på 40.000 tonn ammoniakk. Norsk Hydro har om lag 630 ansatte i Glomfjord.

1993

Ammoniakkfabrikken stenger i februar, og om lag 100 arbeidsplasser går tapt. Mange av disse får jobb i nyetablerte bedrifter, og fra 1997 lager ScanWafer wafere til solcelleindustrien.

2012

Nedleggelse av de fire solenergi-bedriftene i Glomfjord, og Meløy blir omstillingskommune. Yara Glomfjord har om lag 180 ansatte, og blir sentral i tilrettelegging for ny virksomhet.

Lederen

BØRGE SELSTAD,
MELØY ENERGI AS

Han kan ikke spesielt mye om kraft. Men er rett mann til å lede an, nå når 80-åringen skal starte systematisk forbedringsarbeid.

- Nei.....blir man noen gang ferdig, da? Og hvor lang tid tar det å bygge en kultur? Smiler han over bordet, han som skal lede byggingen. Mer enn tredelen av dem han skal lede, har jobbet her i over 20 år, og de fleste av resten i over 10. Selv har han etter hvert rukket en tjenestetid på, skal vi se.... åtte måneder!

- Hehe, ja, jeg har mye å lære om kraft, og bransjen er ulik det jeg kjenner fra før. Men, min jobb er jo å få det beste ut av organisasjonen, utvikle menneskene i organisasjonen. Og dét er ikke helt ulikt fra bransje til bransje.

VOKSEN, LÆREVILLIG STAB

Børge Selstad (38) er 'innkalt' til Lederpraten i Ny Næring, idet vi mener han er tilstrekkelig varm i lederstolen i Meløy Energi. Med forbedringsarbeid og kostnadseffektiv produksjon som spesialitet er han godt i gang som endringsleder i bedriften der de to lengst ansatte har tjenestetid som er bare fire år kortere enn han selv har levd.

- Det jeg ser er en solid og veldrevet virksomhet med veldig mange dyktige medarbeidere. Og ja, mange har jobbet her veldig lenge, men det jeg har møtt er en veldig lærevillig organisasjon som tar godt imot endringene, mener direktøren siden 1. februar i år.

Og for ordens skyld: selv om Børge selv

MELØY ENERGI-SJEFEN OM:

- **Lærevillige ansatte**
- **Forbedringene så langt**
- **Framtidig bemanning**

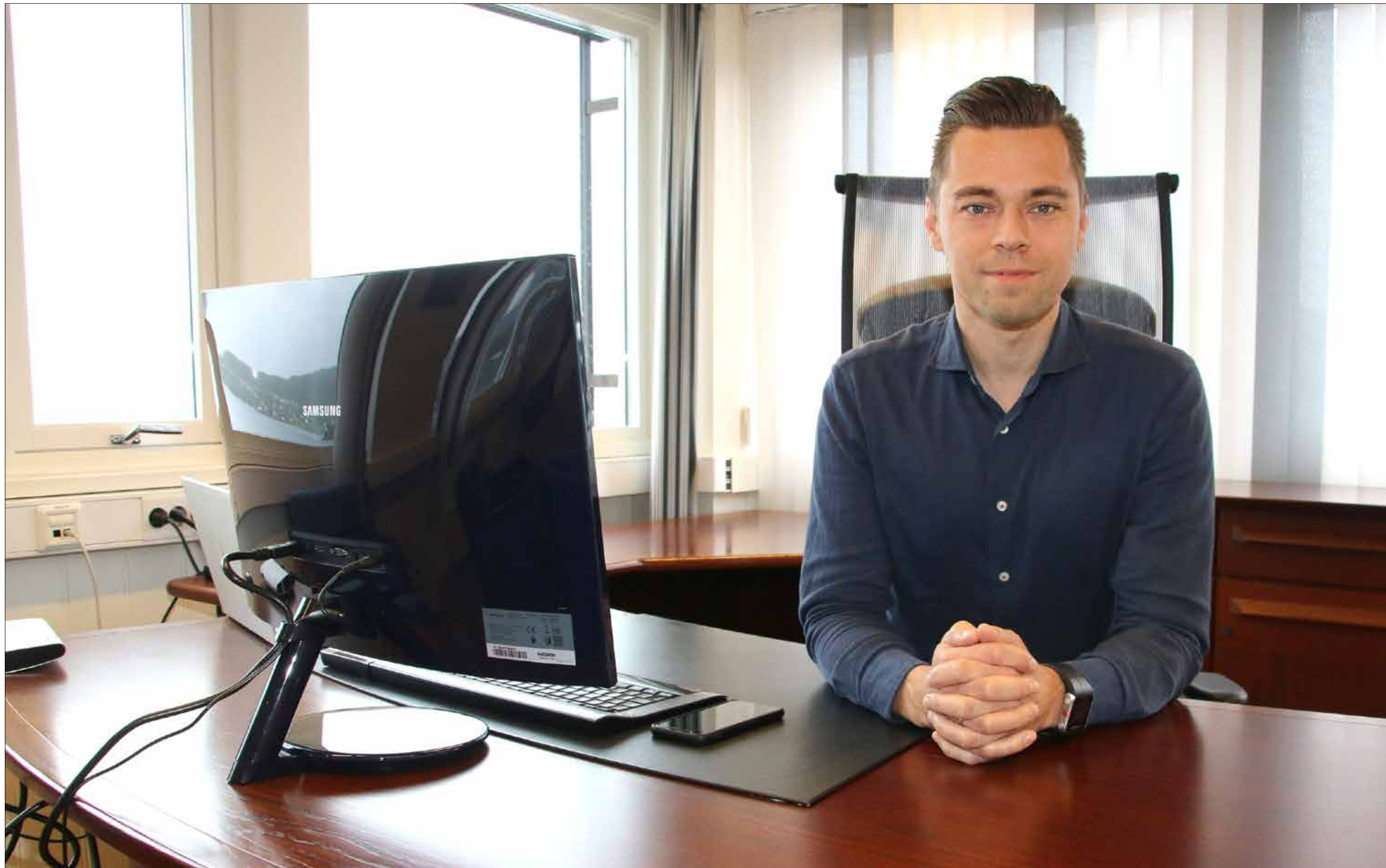
har kortest ansiennitet av samtlige i staben, har bedriften rikelig med ansatte i både 20-årene og 30-årene. Det er tjenestetiden som er smått imponerende: 15,7 år i gjennomsnitt, altså på de i alt seks kvinnene og 22 mennene i selskapene Meløy Energi AS og Meløy Energi Nett AS.

KLARE KRAV

- Det som er mest nytt for mange er nok all involveringen. For eksempel er montørene enda mer involvert i resten av virksomheten enn tidligere, med fast morramote, ukentlig prosjektmøte, visualisering på tavler og løpende rapportering. Disse systemene er oppe og går godt allerede, fastslår Børge, som fikk det systematiske forbedringsarbeidet inn med morsmelken da han

Mange har jobbet her veldig lenge, men det jeg har møtt er en veldig lærevillig organisasjon.

BØRGE SELSTAD



Han har systematisk forbedringsarbeid som sin spesialitet, Børge Selstad. Nå er han snart ni måneder inn i jobben som direktør hos den 80-årige kraftleverandøren Meløy Energi.

jobbet seg opp fra operatør til produksjonssjef i tidligere REC Wafer.

- Mer involvering, men også tydeligere krav?

- Helt klart, og de kravene gjelder både til meg og helt til montørene. De må hele tiden rapportere hva de har gjort det siste døgnet, og selv om dette er litt uvant, virker det som at de fleste synes det er bra.

KOMPLISERT Å FORUTSE

Ung til direktør å være, men karen fra Neverdal stilte med rikelig ledererfaring fra endringssterk prosessindustri, da Rolf-Inge

Sleipnes og de andre i Meløy Energi-styret valgte han som etterfølger til Karsten I Hansen. Karsten ledet selskapet i hele 26 år, fram til han gikk av med pensjon i vår.

- Det er egentlig ganske komplekst, dette. For vi jobber både med fiber, med kraftnettet, anleggsvirksomhet og gatelys, og mye som oppstår er uforutsigbart. For eksempel, når næringslivet gjør satsinger - enten det er et smoltanlegg eller et stor og nytt fjøs eller et forretningsbygg eller en utbygging i industrien - da betyr det ofte at vi må oppgradere i våre anlegg, og gjerne på kort varsel. Da er det utfordren-

de å skulle planlegge bedre, gjennomføre bedre og rapportere bedre, slik hensikten vår er nå.

- For det vi skal oppnå er jo mer forutsigbarhet, både av hensyn til kostnader, for å effektivisere, og for at de ansatte skal ha enda bedre dager på jobb.

BLIR IKKE FÆRRE

- Når en bedrift forbedrer og effektiviserer, kan det jo trenge at man trenger færre ansatte?

- Hos oss er det vel nesten motsatt! Eller: vi tenker at hvert minutt vi frigjør på grunn av

forbedringer, skal vi bruke til å gjennomføre andre ting som har vært på vent. Så det er et mål å effektivisere med den staben vi har for å klare flere jobber men absolutt ikke et tema at vi skal ha færre ansatte enn

i dag.

- Når er denne prosessen ferdig?

- Forbedringsarbeid blir man aldri ferdig med, men nå er vi på rett vei. Foreløpig har vi fokusert veldig mye på helse, miljø

Det er et mål å effektivisere med den staben vi har, men absolutt ikke et tema at vi skal ha færre ansatte.

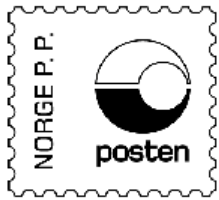
BØRGE SELSTAD

Meløy Energi AS

- Meløy kommunale elektrisitetsverk ble stiftet 8. desember 1938, og fra 1. juli 1997 omdannet til det kommunale aksjeselskapet Meløy Energi AS. I 1998 ble installasjonsavdelingen skilt ut i selskapet Meløy Elektro AS, som i dag har 18 ansatte.
- På grunn av myndighetskrav er virksomheten fra og med 2018 delt i de to selskapene Meløy Energi AS og Meløy Energi Nett AS, som samlet har 27 ansatte og igjen eies av et holdingselskap med Meløy kommune som eneeier. I 2017 hadde Meløy Energi AS årsomsetning på 118,5 millioner kroner, og et driftsresultat før skatt på 4,3 millioner.
- Fra 1. februar i år ledes selskapene av administrerende direktør Børge S. Selstad (f. 1980). Tidligere direktører: Karsten Ingvald Hansen (1991-2018), Johan Jørgensen (1981-91), Alf Hogstad (1962-81), Agnar Holdahl (1953-61), Hans Selanger (1949-52), Thoralf Karlsen (1946-49), Birger Johansen (1945-46) og Håkon Pettersen (1939-45).
- Styreleder i Meløy Energi AS er Rolf Inge Sleipnes (f. 1957), nestleder er Anne Marit Olsen (-65) og styremedlemmer er Kjell Sahl (-53), Torunn Olufsen (-48), Leif Kristiansen (-57) og Jan-Erik Risvik (-82).
- Meløy Energi AS skal de neste årene konkurrere kommersielt med selskaper som Nordlandsnett og Frost Kraftentreprenør. Derfor har selskapet utarbeidet et businesscase, og har innledet et systematisk forbedringsarbeid med utvikling av et 'Meløy Energi Business System'.

Børge Selstad (38)

Oppvokst i Neverdal, og etter videregående skole med studiespesialisering tok han ingeniørutdanning i materialteknologi. Kom til REC Wafer Multi i Glomfjord som sommervikar i 2004, ble assisterende produksjonssjef fra -06 og produksjonssjef fra -07. Da Multifabrikken stengte dørene sommeren 2011, ble Børge sjef for helse, miljø og sikkerhet i Mono-fabrikken, og deretter produksjonssjef, fram til denne fabrikken også stengte, sommeren 2012. Han engasjerte seg sammen med andre ansatte for å få til ny drift, og da Reidar Langmo og Norwegian Crystals startet produksjon av silisium-ingoter, ble Børge først assisterende fabrikkssjef, deretter fabrikkssjef. Denne stillingen hadde han fram til 1. desember 2016, og ansettelsen som forbedringssjef i Elkem Silicon Materials. Fra 1. februar i år er han administrerende direktør i Meløy Energi AS. På hjemmebane er Børge bror til Tore Vidar og sønn av Geir og Helen, og sammen med kona Kristine Sleipnes Selstad har han fire barn.



B

VEKSLER PÅ VEIEN

Tre menn som er begynt sin ferd mot jobb som sykepleier. Og Berihu, Espen og Emad går veien sin på en ganske spesiell måte. De veksler.

- Dette er en kjempegod ordning for å få mest mulig språktrening, for godt språk er kjempeviktig når vi skal ut i jobb, mener Berihu Asmelash, 31 år og opprinnelig fra Eritrea.

- Og jeg liker praksis bedre enn teori, så det er bra å være såpass mye på jobb! smiler Emad Issa, 38 år, opprinnelig fra Syria. De har to ting til felles med tredjemann i dette intervjuet. Espen Svenning, 20-år og oppvokst i Neverdal, Meløy.

- Jeg vil bli sykepleier. Jo, jeg begynte med kokk og servitør, men det ble feil for meg. Nå tar jeg først fagbrev som helsefagarbeider, sier Espen.

Sykepleier er altså den ene tingen de har felles. Den andre: de bruker veksling på veien mot målet.



Berihu Asmelash (f.v), Espen Svenning og Emad Issa forteller til opplæringskontorets Thomas Maruhn (nr. to fra venstre) at de alle skal bli sykepleiere. - Som vekslingselev får jeg være mye på jobb, som er god språktrening for meg, forteller Berihu.

For mange er det gunstig å veksle mellom skole og bedrift – teori kan prøves raskt ut i praksis.

THOMAS MARUHN

VEKSLER HELE VEIEN

- Vekslingselev betyr at de er elev og lærling samtidig. Istedenfor to år på skole og så to år i bedrift, har disse karene først tatt ett vanlig skoleår, før de det andre, tredje og fjerde året er delvis i bedriften, delvis på skolen, forklarer Thomas Maruhn i Opplæringskontoret, MBS i Glomfjord. Og karene er ikke alene. Ny Næring møter og fotograferer de i alt ni som fra i år er i gang med dette utdanningsløpet – tre av dem går for fagbrev som barne- og ungdomsarbeider, seks skal bli helsefagar-

beidere.

- Dette er tredje året med opptak, og i fjor og i år er det full klasse, med 8-9 kandidater. Meløy videregående skole er den eneste i fylket som har et slikt opplegg i år, sier Thomas.

- Hvis antall søkere er litt i grenselandet, er dette en måte å opprettholde skoleklasser lokalt på. Og for mange er det gunstig å veksle mellom skole og bedrift – teori kan prøves raskt ut i praksis.

LIKER Å HJELPE

Espen, Emad og Berihu vil altså inn i bransjen der de fortsatt må finne seg i å være i klart mindretall, nemlig omsorg.

- I Syria er det ikke vanlig at gamle bor på sykehjem, forteller Emad, som siden han kom til Meløy for fire år siden både har hatt praksis som kokk, på brannstasjonen, sykehjemmet og som maler.

- Men jeg liker å jobbe og liker å hjelpe. Og jeg liker folk og å jobbe med eldre.

Berihu sier det samme – han vokste opp med bestefaren og liker å være sammen med de eldste i samfunnet.

- Mange er ensomme og vil ha noen å

snakke med, men vi har dessverre nokså dårlig tid når vi reiser rundt i hjemmesykepleien, vedgår han.



Årets vekslingselever ved Meløy videregående skole: Maria Olsen (foran fra venstre), Maiken Sandberg, Betelhem Tsegaye, Berihu Asmelash og Oda-Kristine Breckan. Bak fra venstre Wehazit Tsegezeab, Hennie Andersen, Emad Issa og Espen Svenning.

NY NÆRING
STOLTE BEDRIFTER, STOLTE ARBEIDSFOLK



**NESTE UTGAVE
AV NY NÆRING:
14. NOVEMBER**