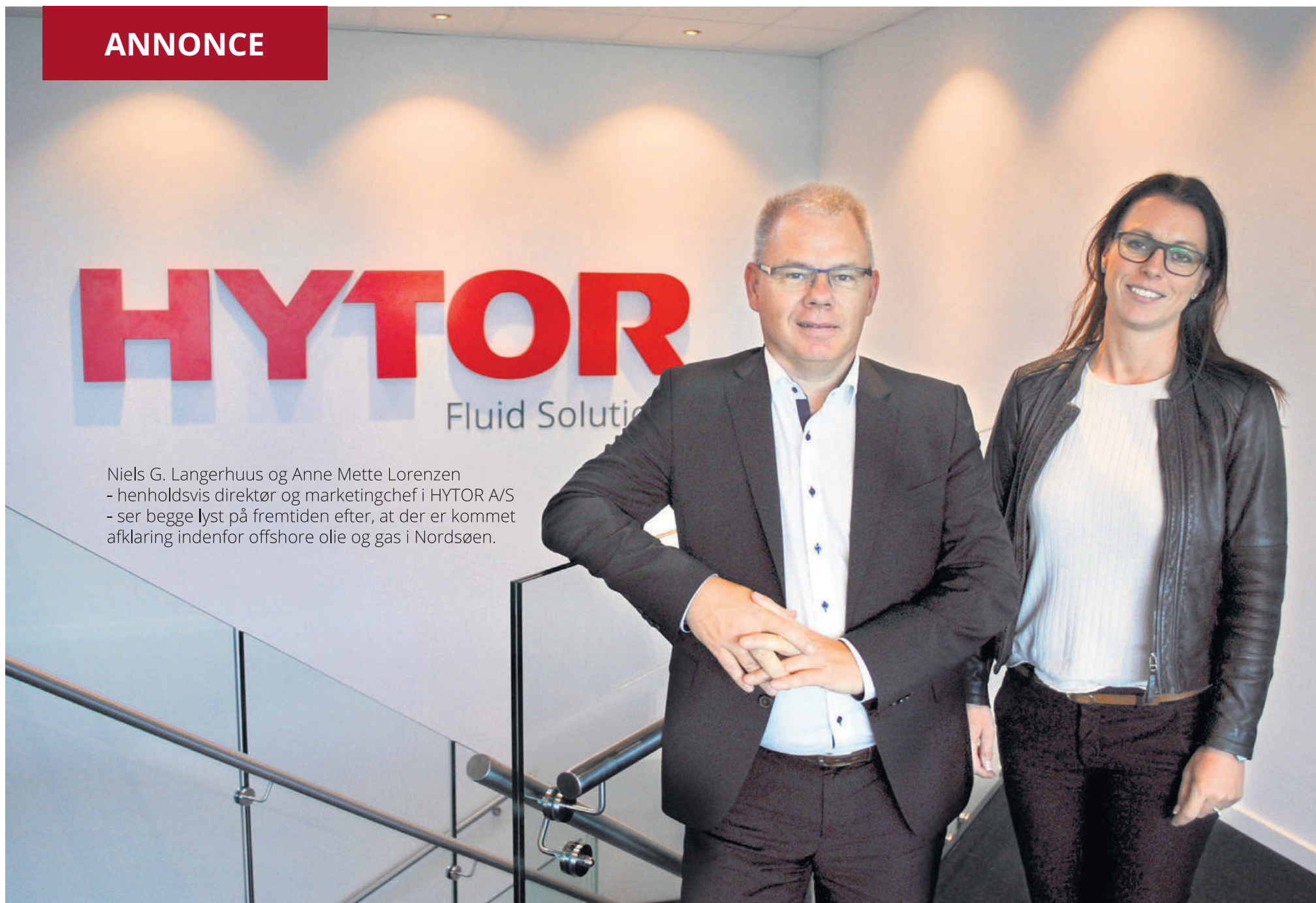


ANNONCE

HYTOR

Fluid Solutions

Niels G. Langerhuus og Anne Mette Lorenzen
- henholdsvis direktør og marketingchef i HYTOR A/S
- ser begge lyst på fremtiden efter, at der er kommet
afklaring indenfor offshore olie og gas i Nordsøen.



Stærke offshore-kompetencer er **HYTOR A/S'** kraftcenter

Medarbejdernes viden og kompetencer er afgørende, når hovedparten af produkterne afsættes indenfor offshore olie og gas. Denne filosofi har skabt fremdrift hos HYTOR A/S, og danner fundament under den fremtidige vækst.



FAKTA

HYTOR A/S designer, udvikler og konstruerer kundetilpassede løsninger og sælger, servicerer - samt udlejer - udstyr i form af komponenter og hydraulisk værktøj til olie- og gasindustrien, vindmølleindustrien og den generelle industri. HYTOR A/S er primært kendt for kundetilpassede løsninger inden for hydraulisk kontrol, pumpe-systemer og distributions-paneler - primært til olie- og gasindustrien. HYTOR A/S har også lang historik som service- og kalibreringsvirksomhed og leverandør af hydrauliske værktøjer primært til vindmølleindustrien. HYTOR A/S, som har til huse på Guldborgsundvej 1 i Esbjerg, har 52 ansatte.



Endnu et kvalitetsprodukt parat til levering. Her er divisionschef Jesper Bjerre Lauridsen (th) og teknisk projektleder Peter Førby ved at tjekke en hydraulisk enhed.

www.hytor.com

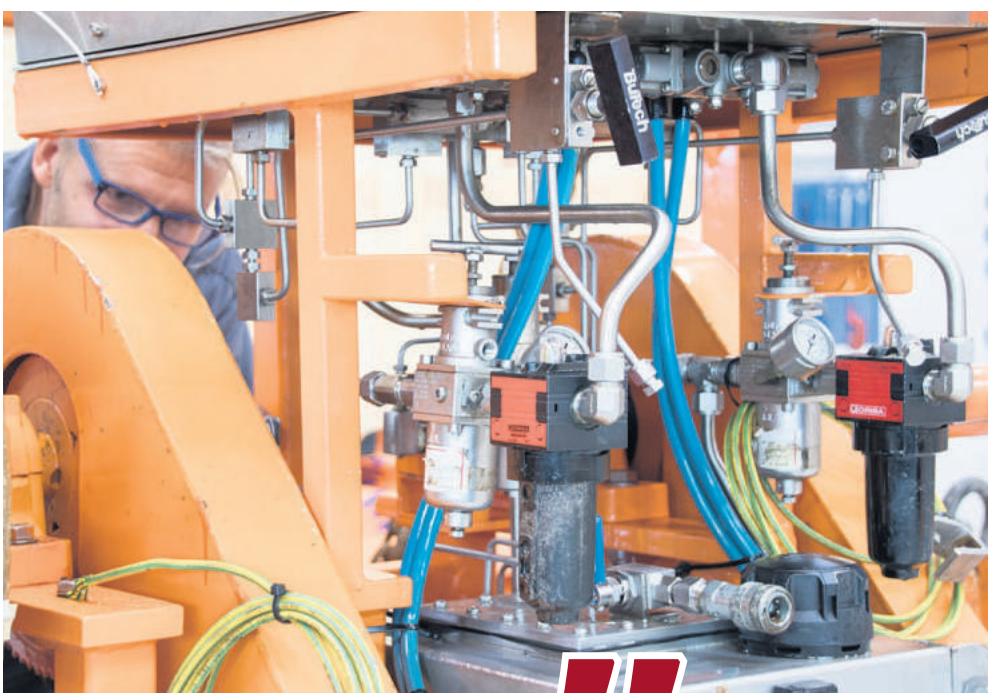
HYTOR

Fluid Solutions



At vi på trods af afmatningen valgte at fastholde kompetencer gør, at vi nu - hvor der er afklaring omkring den fremtidige udvinding af olie og gas i Nordsøen - står stærkere og bedre rustet til nye og flere opgaver

Anne Mette Lorenzen.



Intet bliver overladt til tilfældighederne, når medarbejderne hos HYTOR A/S går i gang med en opgave. Med en historie, som rækker helt tilbage til dengang, hvor den første olie og gas blev udvundet i Nordsøen, har HYTOR A/S igennem årene opbygget et solidt sæt kompetencer, viden og sans for kvalitet, som kræves for at levere udstyr og løsninger til offshore:

- Offshore-branchen stiller meget høje krav til materialer, funktion og dokumentation. Disse krav er over tid blevet en del af vores DNA, som i dag ikke kun kommer offshore olie og gas kunderne til gode, men også vores kunder i vindmølleindustrien og den generelle industri, siger Niels G. Langerhuus, direktør i HYTOR A/S

Skræddersyede løsninger

Med base på Guldborgsundvej 1 i Esbjerg sælger, servicerer, kalibrerer og udlejer HYTOR A/S en bred portefølje af skræddersyede produkter til både offshore olie og gas, vind samt den generelle industri.

Hovedaktiviteterne i HYTOR A/S er design, udvikling og konstruktion af

Medarbejdernes kollektive viden og kompetencer er nok det vigtigste parameter til at fastholde og øge vores markedsandel

Niels G. Langerhuus

individuelle løsninger samt salg, service, kalibrering og udlejning af udstyr i form af komponenter og hydraulisk værktøj til primært olie- og gasindustrien, vindmølleindustrien - men også den generelle industri.

- Dét, som kendetegner langt størstedelen af vores produkter, er, at de i næsten alle tilfælde er skræddersyede til den enkelte kunde. Og at vi historisk er stærkt funderet indenfor offshore olie og gas betyder, at vores kompetencer ikke udelukkende har konstruktion som omdrejningspunkt. Det er også i høj grad de meget strikse krav omkring dokumentation og sporbarhed, som kendetegner vores måde at arbejde på, forklarer marketingchef Anne Mette Lorenzen, mens hun viser rundt på virksomhedens store værksted.



På værkstedet er divisionschef Jesper Bjerre Lauridsen og teknisk projektleder Peter Førby ved at tjekke et hydraulisk smøresystem, som er ved at være parat til levering til en industrikunde.

- Dokumentation er et krav indenfor offshore, og derfor er arbejdet med dokumentation noget, som alle medarbejdere har en bred og omfattende viden om. Denne indgangsvinkel til arbejdet kommer alle kunder til gode - også vores kunder indenfor den generelle industri, forklarer Jesper Bjerre Lauridsen.

Gået imod strømmen

I lighed med alle andre virksomheder, som arbejder indenfor offshore, så har man også hos HYTOR A/S mærket den negative effekt fra en meget lav oliepris. Det har dog ikke fået virksomheden til at indskrænke medarbejderstaben for at trimme omkostningerne. Tværtimod:

- Vi besluttede at gå imod strømmen. Medarbejdernes kollektive viden og kompetencer er nok det vigtigste parameter til at fastholde og øge vores markedsandel. Vores strategi har været at beholde grundlæggende kompetencer, og derfor har der i løbet af lavkon-

junktoren kun været et minimalt antal afskedigelser, påpeger Niels G. Langerhuus.

Ser lyst på fremtiden

Selv om industridelen har fyldt mere de senere år - og at leverancer til vindmølleindustrien og industri generelt er voksende - så er offshore-segmentet stadigvæk meget vigtig for HYTOR A/S:

- At vi på trods af afmatningen valgte at fastholde kompetencer gør, at vi nu - hvor der er afklaring omkring den fremtidige udvinding af olie og gas i Nordsøen - står stærkere og bedre rustet til nye og flere opgaver, siger Anne Mette Lorenzen.

Både hun og Niels G. Langerhuus ser lyst på fremtiden - på trods af det faktum, at det kan tage en rum tid, inden aktiviteterne indenfor offshore for alvor kommer op i omdrejninger:

- Vi har et godt omdømme i branchen, og har et solidt fundament af trofaste kunder. Med den nye aftale omkring Nordsøens olie og gas - og øget afsætning til øvrige forretningsområder - så er vi overbeviste om, at HYTOR A/S også i de kommende årtier vil præstere gode resultater, slutter Niels G. Langerhuus.