



ARMATEC TAR OPPDRETTSNÆRINGEN MED STORM

Som en ledende leverandør innen pumper og ventilsystemer i over 50 år tar nå Armatec AS den norske oppdrettsnæringen med storm. Bak suksessen ligger en unik kombinasjon av ekspertrådgivning og leveranse av optimaliserte, skreddersydde totalløsninger.

Armatec har de siste tre årene hatt en formidabel vekst og blir stadig større. Det norske selskapet består av et profesjonelt team på 18 personer, og står sterkt som en del av Armatec Gruppen, som i tillegg til Norge har kontorer i Sverige, Danmark og Finland. Armatec har lang erfaring med å levere pumper og ventiler innenfor oppdrettsnæringen, til for eksempel fiskefôrprodusenter, store slakterier, stamfiskanlegg, tankbiler og båter. I tillegg til kondensatpumper for prosessanlegg til sildolje, og eksenterskrue- og loberotorpumper for fiskebiprodukter der hygiene og skånsom behandling av de verdifulle råvarene er viktig.

En oppdrettsnæring i endring

Som i norsk industri generelt går også oppdrettsnæringen gjennom store endringer, og kostnadsbildet i det lange løp er nå viktigere enn aldri før. Fokus på kvalitet og varighet er økende, og innenfor oppdrettsnæringen er nå spørsmålet om levetidskostnader og hvordan prosjektene fungerer over lengre

tid vesentlig.

– «Life Cycle Management» har lenge vært sentralt innenfor oljebransjen, men vi ser nå at dette stadig får mer oppmerksomhet innenfor oppdrettsnæringen også, sier administrerende direktør i Armatec, Alexander Fredenfeldt.

Det er her Armatec's måte å jobbe på kommer inn, noe som også er grunnlaget til økningen og suksessen de har sett de siste årene. Ole Jørgen Nersteth, prosjektdirektør i Armatec, forklarer at man er nødt til å følge med på utviklingen for å forbli ledende i denne bransjen.

– Det holder ikke lenger å være rådgivende ingeniør uten produktkunnskap, eller omvendt. I Armatec har vi inngående kunnskap om produktene våre. Vi jobber kontinuerlig for å kunne levere nye løsninger som ivaretar både kundenes og forbrukernes interesser, til en konkurransedyktig pris. Og som en del av løsningen får kundene også rådgivning fra våre eksperter, uten at de må betale skyhøye konsulenthonorarer. Armatec har også fokus på tekno-

logiske hjelpemidler. For å ligge i forkant av den digitale utviklingen alle bransjer går igjennom nå leverer Armatec produktene sine med en RFID-basert løsning for sporbarhet. Alt av sertifikater og dokumenter er tilgjengelig digitalt, noe som reduserer bruken av papirer og kataloger betraktelig.

Fokus på grønn energi

Noe av det som skiller Armatec fra konkurrentene er synet deres på miljø, og fokuset på å være fremtidsrettet. Ved å alltid velge materialer som er forenlige med fremtiden sørger de for at deres økologiske fotavtrykk blir så lite som mulig. Dette er vesentlig for å sikre en bærekraftig fremtid, spesielt innenfor oppdrettsnæringen. – Vi tilegner oss stadig ny kunnskap om de ulike bransjene vi leverer til og bruker denne kunnskapen når vi utvikler produkter og løsninger. Dette gir oss mulighet til å levere komplette systemer, optimalisert for miljøvennlig, sikker og kostnadsoptimalisert drift, avslutter Nersteth.



Administrerende direktør i Armatec, Alexander Fredenfeldt.

FAKTA

- Armatec har i dag 130 ansatte i Norge, Sverige, Danmark og Finland.
- Armatec Gruppen er en ledende nordisk aktør innen komplette systemer og teknisk løsninger/konsept for flere typer industri.
- I Norge har Armatec over 100 kunder innen oppdrettsnæringen, hvor de har vokst sterkt grunnet mulighet for kombinasjonen som rådgiver og leverandør av komplette systemer.
- Les mer på armatec.no

