

# Vokser på omstilling

## INDUSTRI

Tyskeide Bis Production Partner Group har siden januar 2008 gått fra null til nesten 1800 ansatte i Norge. Hydros omstilling av service- og vedlikeholds-virksomheten la grobunn for veksten.

ØYVIND FINSTAD  
HERØYA

Administrerende direktør Morten Mathisen i Bis Production Partner Group står i verkstedhallen og kontrollerer jobben platelærling Christoffer Lorentsen og platearbeider Terje Kråketo gjør for en kunde på Herøya.

– Denne verkstedsbygningen er vår, sier Mathisen.

For to år siden ble Hydros service- og vedlikeholdsvirksomhet, Hydro Production Partner, solgt til et selskap innen det tyske storkonsernet Bilfinger Berger. Kjøpesummen var 800 millioner kroner og Hydro fikk en gevinst på 600 millioner kroner på salget.

Det tyske selskapet overtok både service- og vedlikeholdsvirksomhetene og enkelte eiendommer Hydro hadde på sine produksjonsområder i Grenland, Rjukan, Karmøy, Høyanger, Årdal, Sunndal og Glomfjord samt Stenungsund i Sverige og Neuss i Tyskland.

### Sterk vekstprosess

Siden den gang har det tyske selskapet blitt en stor arbeidsgiver i Norge ved å tilby sine tjenester i prosessindustrien.

– Bis Production Partner er den største arbeidsgiveren vi har som medlem i NHO Telemark målt i antall årsverk, sier regiondirektør Nikolai Boye.

Selskapet er med sine 830 ansatte i Telemark en større arbeidsgiver enn eksempelvis gjødselprodusenten Yara.

– Etter overtagelsen av Hydrovirksomheten hadde Bis Production Partner 1388 ansatte i Norge. I dag har vi 1770 ansatte i Norge og Sverige, sier Mathisen.



## Størst i Telemark

### NHOs største medlemmer i Telemark, målt i antall årsverk

Selskap	Antall årsverk
Bis Production Partner	830
Rec Wafer	509
ABB	470
Yara	398
Eramet Norway	373
Ineos Norge avdeling Rafsnes	216

2010 Dagens Næringsliv grafikk/  
Kilde: NHO Telemark/Dagens Næringsliv

Bare hittil i år har Bis Production Partner kjøpt selskaper og overtatt virksomheter med nesten 420 ansatte. Blant annet har selskapet kjøpt opp konkurrentens ISS' virksomheter i Kristiansand, Høyanger og i Odda, samt hatt virksomhetsoverdragelse av Elkems service og vedlikeholdstjeneste i Bremanger.

### Nordisk strategi

– Oppkjøpene vil styrke oss som den ledende bedriften innenfor

industrielt vedlikehold til prosessindustrien i Norge og Sverige. Vi er inne i en vekstperiode og skal være etablert i alle de fem nordiske landene i løpet av tre år, sier Mathisen.

I dag har ikke selskapet virksomheter hverken i Finland, Danmark eller i Island.

– Finland kan bli neste stopp, sier Mathisen.

### Omstilte virksomheten

Selv kommer Mathisen fra

## BIS PRODUCTION PARTNER GROUP

■ Etablert: I 2008 etter kjøp av Hydros Production Partner.

■ Hovedkontor på Herøya i Porsgrunn.

■ Leverer industrielt vedlikehold, prosjekter og service til prosessindustrien og energiprodusenter i Norden.

■ Totalt 2300 ansatte.

■ Morten Mathisen (59) er administrerende direktør.

■ Omsatte i 2009 for 2002 millioner kroner og oppnådde et driftsresultat på 80 millioner kroner.

■ Eies av det tyske storkonsernet Bilfinger Berger, som har over 67.000 ansatte og omsatte ifjor for over 80 milliarder kroner.

Hydro. Han var aktiv i omstillingen av konsernets tidligere service- og vedlikeholdsenheter. Da Hydro samlet virksomheten i selskapet Hydro Production Partner, ble Mathisen selskapets første leder.

– Vi måtte både jobbe for å få

■ SERVICE. De ansatte i Bis Production Partner på Herøya utfører service og vedlikehold for industribedriftene. Fra venstre: administrerende direktør Morten Mathisen, plate-lærling Christoffer Lorentsen og platearbeider Terje Kråketo. Foto: Anita Arntzen

nye kunder, og slåss for å få oppdrag i Hydros egne virksomheter. Målet vårt var å beholde ansatte, kompetansen og få eksterne kunder, samt at vi finansielt skulle stå på egne ben. Det ble gjort en veldig god og grundig prosess og vi hadde et godt samarbeid med de tillitsvalgte. Da Hydro la ned magnesiumfabrikken på Herøya, klarte vi å unngå at 50 verksted- og serviceansatte mistet jobben, sier Mathisen.

Selv er han meget fornøyd med eierskiftet.

– Det er en fordel å ha en eier som har definerer det man driver med som kjernevirksomhet.

oyvind.finstad@dn.no

## Vi måtte lære oss å drive butikk

HERØYA: – Det har gått smertefritt, sier Tor-Morten Thorsen, leder av Herøya Arbeiderforening om omstillingen og salget av Hydros service og vedlikeholdsavdeling.

– Ingen ansatte har mistet jobben sin – samtidig har Bis Production Partner økt antall ansatte, sier Thorsen og peker at bare på Grenland har selskapet rundt 770 ansatte.

Selv er han også ansatt i selskapet og er meget fornøyd med både prosessen Hydro

iverksatte og det nye eierskapet.

– Våre arbeidsplasser, som omfatter vedlikehold og service til prosessindustrien, var ikke kjernevirksomhet i Hydro. Det er vi nå i BIS Production Partner. Dette har også medført oppkjøp av andre selskaper som har styrket selskapet.

Selv representerer han 950 aktive medlemmer i åtte forskjellige klubber som er organisert i LO-forbundet Industri Energi. Litt over halvparten av medlemmene har Bis Production

Partner som arbeidsgiver.

Thorsen mener Hydro utførte en riktig omstilling av service- og vedlikeholdsvirksomheten ved at det ble opprettet et eget selskap for virksomhetene.

– Vi måtte legge inn anbud også til Hydros egne virksomheter for å få kontrakter for å vise at vi var konkurransedyktige i forhold til eksterne bedrifter som ønsket oppdragene. Kort sagt; vi måtte lære oss å drive butikk.

Thorsen legger til at i

prosessen ble det brukt mye midler for å omskolere personer fra et fag til et annet.

Han legger til at Hydro aksepterte Herøya Arbeiderforenings krav om at en ny eier måtte ta over forpliktelsene Hydro Production Partner hadde inngått om de ansattes betingelser – alt fra lønn til pensjons- og forsikringsordninger.

– For første gang i Hydros historie var også de tillitsvalgte aktive med i salgsprosessen. Vi var i starten i kontakt med 10-15



SATSER. – Vår eier i Tyskland har bevisst at de satser på oss, sier Tor-Morten Thorsen.

aktører. I utgangspunktet ønsket foreningen en lokal aktør og helst en norsk eier. Men det viktigste for oss var at vi fikk en industriell og lang-siktig eier, sier Thorsen.